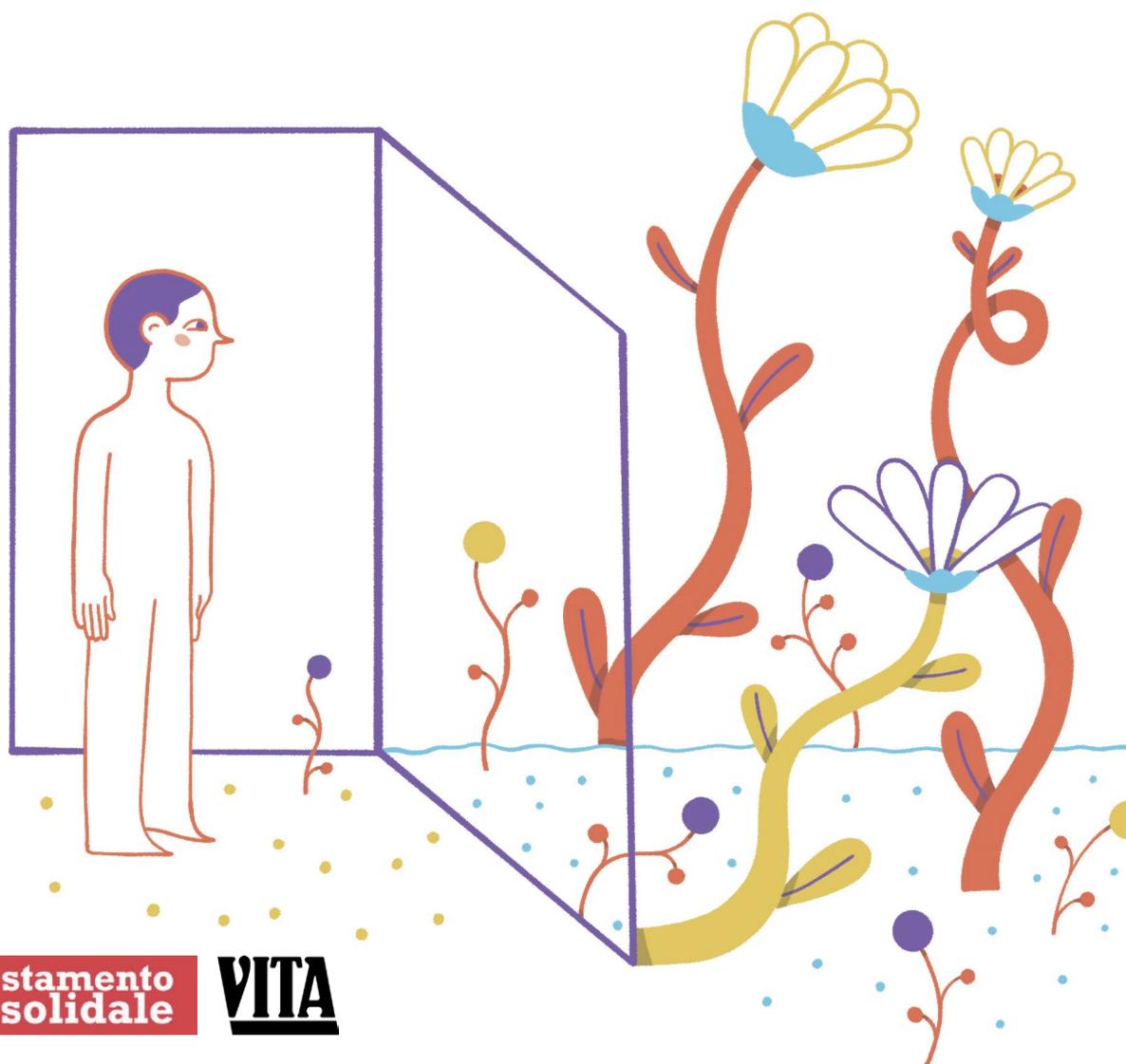


Lasciti solidali, una leva per crescere

Indagine tra le organizzazioni non profit



testamento
solidale

VITA

LASCITI SOLIDALI, UNA LEVA PER CRESCERE

Indagine tra le organizzazioni non profit

Testi a cura di Sara De Carli

Focus a cura di Comitato Testamento Solidale

In copertina illustrazione di Eleonora Guido

Editing e grafica:

Vita Società Editoriale S.p.A. impresa sociale

www.vita.it

Via Giovanni Bovio, 6 - 20159 Milano

© 2025

VITA

direttore: Stefano Arduini

Indice

Prefazione – <i>di Stefano Arduini</i>	4
Introduzione – <i>di Rossano Bartoli</i>	6
IL CONTESTO	
Da tabù a opportunità: sempre più italiani pensano al testamento solidale	10
L'INDAGINE	
I lasciti solidali: dimensioni, trend e percezioni delle organizzazioni	14
<i>Focus.</i> Un'opportunità per tutte le organizzazioni	20
<i>Focus.</i> Le polizze vita chiedono nuove alleanze	24
<i>Focus.</i> Un giacimento di fiducia per il futuro	26
I NUMERI	
Le risposte delle 197 organizzazioni	30
IL COMMENTO	
Piste di lavoro per il legacy fundraising	41
Quel potenziale ancora da liberare, insieme – <i>di Vanessa Pallucchi</i>	42
Tutti possono (e devono) parlare di lasciti – <i>di Flavia Fiocchi</i>	44
In tempi incerti, la scelta di farsi certezza – <i>di Richard Radcliff</i>	46
Conclusioni – <i>di Emanuela Di Pietro</i>	50

Prefazione

Fiducia, parola fragile ma decisiva

di **STEFANO ARDUINI**

direttore di VITA

È un'indagine inedita e preziosa quella guidata da Paolo Anselmi e dal suo Walden Lab per conto del Comitato Testamento Solidale che presentiamo in queste pagine. L'approccio degli enti nei confronti dei lasciti solidali ci dice molto non solo dell'evoluzione dei modelli organizzativi e di raccolta fondi del Terzo settore, ma anche di come stia cambiando la relazione dei cittadini verso il mondo della solidarietà e dell'inclusione. I segnali che emergono sono molto positivi e al contempo impegnano maggiormente il Terzo settore in termini di responsabilità civile e politica.

La ricerca condotta su quasi 200 enti non profit italiani restituisce infatti uno spaccato nuovo e promettente: il 58% degli enti dichiara di aver ricevuto almeno un lascito solidale. E tra questi, ben l'87% segnala che il lascito ricevuto è stato privo di vincoli, lasciando all'organizzazione la libertà di decidere come impiegarlo. È un dato che colpisce, ma che soprattutto interpella: **perché così tante persone scelgono di affidare una parte del proprio patrimonio a un ente del Terzo settore, senza nemmeno specificare come usarlo?** La risposta sta in una parola tanto fragile quanto decisiva: fiducia. Niklas Luhmann, uno dei più acuti teorici di tale concetto, scriveva che «la fiducia è un meccanismo per ridurre la complessità del mondo».

Nel gesto del lascito solidale, questa riduzione si manifesta in modo tangibile: chi decide di farlo sa di non poter controllare l'esito, ma sceglie di affidarsi a un'istituzione che riconosce come legittima, trasparente e orientata al bene comune. È una fiducia costruita nel tempo, alimentata dalla coerenza, dalla prossimità e dalla capacità delle organizzazioni di restituire senso all'azione collettiva. Non una fede cieca, ma una fiducia informata e motivata. Come scrive lo scienziato sociale Diego Gambetta, «affidarsi è agire come se si avesse fiducia, in una situazione in cui la mancanza di fiducia renderebbe

l'azione impossibile». Il lascito solidale è dunque un atto che non nega il rischio, ma sceglie di superarlo attraverso il riconoscimento dell'altro.

E spesso, sorprendentemente, questo riconoscimento avviene senza una relazione preesistente: il 25% delle organizzazioni dichiara di ricevere lasciti in prevalenza da persone che non sono state loro sostenitrici in vita. Un altro 23% dichiara di riceverli in egual misura da sostenitori e non sostenitori. È un dato che supera le logiche tradizionali del fundraising e svela un significato più profondo: il Terzo settore è percepito da molti come lo spazio attraverso cui lasciare del bene nel mondo, anche in assenza di un legame personale o continuativo.

Questa dimensione pubblica, quasi istituzionale, dell'affidamento richiede alle organizzazioni una responsabilità nuova. Se il lascito solidale è un investimento di fiducia che in molti casi prescinde dalla relazione diretta, allora è la funzione sociale stessa del Terzo settore a essere messa al centro. Non basta chiedere fiducia: occorre meritarsela, coltivarla, restituirla in forma di trasparenza, impatto e cura della memoria.

Il lascito, quindi, non è solo un atto testamentario. È un gesto simbolico e politico, un modo per prolungare la propria presenza nella società, contribuendo a progetti, visioni, trasformazioni. **È un'espressione del desiderio – profondamente umano – di lasciare un segno, che non sia privato ma collettivo, non effimero ma duraturo.**

Zygmunt Bauman ci ha insegnato che «la fiducia è la condizione senza la quale nessuna comunità può esistere». E i lasciti solidali, nel loro silenzio operoso, raccontano proprio questo: che c'è una parte crescente della società che vuole esserci anche domani, attraverso le mani di chi oggi costruisce solidarietà, accoglienza, cultura, sostenibilità.

Questa ricerca lo conferma: il lascito solidale è uno strumento sempre più conosciuto, scelto, desiderato. Ma soprattutto è una relazione che si fonda su un patto di fiducia reciproca, che va coltivato con cura.

Introduzione

Quel desiderio di futuro che ci accomuna

di **ROSSANO BARTOLI**

Portavoce del Comitato Testamento Solidale

Da oltre 12 anni il Comitato Testamento Solidale promuove in Italia la cultura del lascito: nel 2013, quando il Comitato è nato, all'estero esperienze analoghe esistevano già da tempo, mentre per noi si trattava di qualcosa di inedito. Le organizzazioni promotrici furono sei: il fatto che oggi le aderenti siano 26 è segno di una consapevolezza più diffusa circa l'importanza di mettersi insieme, fra enti del mondo non profit, per parlare del valore dello strumento del lascito solidale, prima e al di là delle campagne delle singole realtà.

Il Comitato da tempo realizza una ricerca annuale rivolta alla cittadinanza, che vuole indagare la conoscenza che gli italiani hanno del lascito solidale e la loro propensione a farlo: grazie a questo lavoro in collaborazione con Walden Lab, il Comitato si è posizionato anche come osservatorio interno al mondo non profit, con una sua autorevolezza nello specifico ambito del sostegno che gli italiani danno al settore attraverso il lascito testamentario. Con questa nuova ricerca, con cui per la prima volta ci rivolgiamo alle organizzazioni non profit, ci impegniamo a dare continuità a questa azione, spinti dal desiderio di arricchire – con dati inediti e spunti di riflessione – l'intera comunità professionale dei fundraiser italiani.

Le risposte giunte da quasi 200 enti ci offrono una fotografia dello “stato dell'arte” del testamento solidale: quanto è diffuso, quanto incide sulla raccolta fondi, quanto le organizzazioni ci stanno investendo attraverso campagne informative. **I dati sono una conferma di ciò che emerge dalla ricerca realizzata fra i cittadini, che a livello di conoscenza e intenzione traccia da anni un trend in crescita: sappiamo però che fra il dichiarato e l'agito può esserci una distanza.** La condivisione da parte delle organizzazioni di dati concreti – numero di testamenti ricevuti, trend negli ultimi cinque anni, proventi da lasciti e rapporto fra questi ultimi ed entrate da raccolta fondi – ci dice che la crescita è reale. Non rileviamo soltanto una diffusa attenzione da parte delle organizzazioni non profit verso il testamento solidale, ma anche **il dato di fatto che questo strumento è già per molte di esse, in maniera trasversale**

rispetto alla dimensione economica e all'ambito di attività, una delle più significative fonti della raccolta fondi. In qualche caso essi rappresentano già quasi la voce principale. Tutto questo conferma la bontà degli investimenti in programmi di *legacy fundraising*, che per loro natura hanno tempi più lunghi ma che senza dubbio portano delle entrate che rappresentano una certezza per il futuro.

Se infatti come enti di Terzo settore vogliamo crescere nel nostro impegno a generare coesione sociale, diritti e benessere per tutti, **dobbiamo pensare a modalità di raccolta fondi che siano proiettate nel futuro: fra queste, i testamenti solidali sono certamente una delle più importanti.**

Contrariamente a quel che può sembrare, infatti, il concetto di futuro è il centro di qualsiasi riflessione sul lascito solidale e nella comunicazione dovremmo imparare ad esprimerlo meglio: c'è il desiderio del singolo di lasciare il segno, di una vita che continua anche quando io non ci sarò più e c'è il futuro di un ente, che grazie ai lasciti solidali si fa più solido. Non si tratta di raccogliere risorse per le progettualità di oggi, ma per quelle di domani.

Sento dire spesso che per investire sui lasciti “ci devi credere”. È vero e anch'io ricordo il mio stupore quando, decenni fa, in Olanda sentii per la prima volta alcune organizzazioni affermare che stavano programmando il loro sviluppo futuro facendo affidamento quasi esclusivamente su di essi. **Chi oggi si sta chiedendo se davvero valga la pena investire sul lascito solidale ha la fortuna di poter guardare all'esperienza di altri, che attraverso questa ricerca viene condivisa.** Il nostro auspicio, come Comitato Testamento Solidale, è che la fotografia di che cos'è oggi in Italia il lascito solidale, visto dalle organizzazioni che lo ricevono, sia un aiuto per tutti per cogliere appieno le grandi opportunità che questo strumento offre.

Il Comitato Testamento Solidale

Il Comitato Testamento Solidale, nato nel 2013 per opera di sei organizzazioni promotrici, è impegnato da oltre un decennio nel coinvolgimento del non profit in importanti attività di studio del settore, di informazione e di sensibilizzazione. Attualmente il Comitato conta 26 associazioni aderenti.

Rispetto a quanto avviene in molti Paesi, in Italia sono ancora poche le persone consapevoli dell'importanza di un gesto – il lascito solidale – che può dare molto agli altri senza intaccare il diritto dei propri eredi. L'impegno delle organizzazioni aderenti al Comitato Testamento Solidale è far sì che la cultura del lascito solidale e del testamento si diffonda nel nostro Paese, attraverso la corretta informazione e sensibilizzazione.

Sul sito www.testamentosolidale.org è possibile avere un'esaustiva panoramica sui progetti e le iniziative realizzate dalle associazioni che aderiscono al Comitato Testamento Solidale e scaricare la "Guida ai lasciti solidali" che offre informazioni dettagliate sull'argomento.



ASSOCIAZIONE ITALIANA
CONTRO LEUCEMIE
LINFOMI E MIELOMA



un mondo
libero dalla SM



Fondazione
Don Carlo Gnocchi
Onlus



lega del filo d'oro
Insieme oltre il buio e il silenzio



Save the Children



Aiuto alla Chiesa che Soffre - Onlus
dal 1947 con i Cristiani perseguitati

A C N

Fondazione di diritto pontificio



ASSOCIAZIONE
LUCA COSCIONI
PER LA LIBERTÀ DI RICERCA SCIENTIFICA



Il contesto

**Da tabù a
opportunità:
sempre più
italiani pensano
al testamento
solidale**

Trenta punti percentuali in dodici anni: di tanto sono aumentati gli italiani che sanno cos'è un testamento solidale. Erano poco più di uno su due nel 2013 (52%), sono arrivati all'82% nel 2025. A tenere traccia dettagliata dell'evoluzione dello sguardo degli italiani su questo tema è l'*Indagine annuale sugli orientamenti degli Italiani verso le donazioni e il testamento solidale*, realizzata a partire dal 2013 da Walden Lab per il Comitato Testamento Solidale.

La conoscenza dello strumento quale possibile modalità per sostenere le organizzazioni non profit è ovviamente la preconditione per decidere, eventualmente, di farlo: possono poi passare anni fra la consapevolezza della possibilità di un lascito e la decisione di farlo, ma senza la prima non potrebbe esserci la seconda. L'orientamento verso il lascito solidale degli over 50 vede rimanere stabile attorno al 3% la quota di chi lo ha già fatto, ma raddoppia la percentuale di chi ha intenzione di farlo, certamente (dal 2% del 2018 al 4% del 2025) o probabilmente (dal 7% al 15%): **complessivamente gli italiani con un orientamento favorevole passano quindi dal 9% del 2018 al 19% del 2025**. Stabili gli incerti, crollano però – ed è ciò che più conta – quelli che dinanzi al lascito solidale dicono “certamente no”: erano il 44% nel 2018, sono il 27% nel 2025.

Tra le motivazioni dei dubbiosi compare sempre meno un tema di sfiducia nei confronti delle organizzazioni di Terzo settore: il non profit d'altronde è considerato dagli italiani come il soggetto che più di ogni altro oggi è impegnato a rendere migliore la nostra società, sia dal punto di vista sociale (fornitura di servizi essenziali, contrasto a povertà e diseguaglianze) sia dal punto di vista culturale (trasmissione di valori essenziali per la coesione sociale). Aumenta invece negli ultimi anni – oggettivamente segnati da emergenze significative e da un contesto di “permacrisi” – la preoccupazione per la precarietà lavorativa ed economica dei propri figli e nipoti, con il desiderio, di conseguenza, di dare loro il maggiore aiuto possibile in termini economici e patrimoniali.

Anche la fotografia scattata nel giugno 2024 attraverso una survey condotta dal Comitato Testamento Solidale in collaborazione con il

Consiglio Nazionale del Notariato, per raccontare il fenomeno del lascito solidale dal punto di vista di quelli che sono i custodi per eccellenza delle ultime volontà, conferma che quello di inserire una donazione nelle ultime volontà è un trend in aumento, con il 20% dei notai che dichiara di aver notato una crescita costante negli anni (11,3%) o dopo la pandemia (8,2%).

Un segnale di grande dinamismo arriva dai giovani, che non solo – come noto – mostrano una particolare sensibilità verso la dimensione valoriale e una forte volontà di essere protagonisti del cambiamento e di generare un impatto positivo per risolvere in maniera strutturale i problemi che la realtà ci presenta, ma guardano con attenzione un po' a sorpresa proprio al testamento solidale. Nell'indagine condotta nella primavera 2025 da AstraRicerche per il Comitato Testamento Solidale, emerge che tra i 25 e i 34 anni, **tre giovani adulti su dieci sono pronti a pensare a un lascito solidale per consegnare il ricordo di sé e dei propri valori dopo la morte. Si tratta di un dato superiore alla media nazionale**, in una fascia d'età finora poco indagata in relazione a questo tema.

Molte analisi d'altronde insistono da tempo sull'imponente passaggio intergenerazionale di ricchezza che ci attende nei prossimi anni: sarà il più grande della storia, per l'effetto combinato del boom economico vissuto dai baby boomers e dell'assottigliarsi numerico dei loro eredi per via del calo demografico, tanto che il Censis nel Rapporto 2024 ha sdoganato per questi ultimi la definizione di *rentier*. E se il Censis ipotizza che l'effetto psicologico dell'attesa su coloro che sanno di essere destinatari di un atto di successione «si tradurrà probabilmente in una minore intraprendenza, una ridotta propensione al rischio imprenditoriale, compresse dalle aspettative di chi si sente, o crede di essere, un potenziale *rentier*», ecco che *The Chronicle of Philanthropy* nell'articolo *Younger donors wield power even before they inherit* invita invece i fundraiser, nel dialogo con i loro donatori più anziani, a **chiedere fin d'ora di incontrare i membri più giovani della famiglia, in modo da iniziare a costruire relazioni**. «Ci si concentra sulle generazioni più anziane perché è lì che si trova la ricchezza, ma è qualcosa che si fa a proprio rischio e pericolo. È come un appuntamento, non ci si sveglia un giorno e ci si sposa. Bisogna corteggiare nel tempo. Se si aspetta, la prossima generazione avrà già sviluppato quel rapporto con qualcun altro».

I dati che emergono dalla survey realizzata in collaborazione con il Consiglio Nazionale del Notariato confermano infine come il lascito solidale non sia appannaggio esclusivo di persone particolarmente abbienti: sebbene per il 45% dei notai intervistati chi predispone un lascito solidale ha effettivamente un patrimonio piuttosto consistente, per la

maggioranza – il 46,1% del campione – coloro che decidono di lasciare parte della propria eredità ad una causa benefica dispongono di un patrimonio nella media, frutto di una normale vita lavorativa. A conferma di ciò, i notai indicano anche il valore del lascito solidale medio: si attesta su cifre inferiori ai 20mila euro per il 31,8% degli intervistati, mentre per un altro 36,8% si tratta di un lascito tra i 21mila e i 50mila euro. **Per sette notai su dieci, il valore medio di un lascito è inferiore a 50mila euro.** Solo in un caso su cinque (21,3% dei notai) il lascito medio è tra i 51 e i 100mila euro, mentre sale a oltre 100mila euro solo per il 10% del campione. I lasciti di sostanziose entità sono quindi l'eccezione, non la regola. Insomma, siamo tutti filantropi: basta volerlo.

L'indagine

**I lasciti solidali:
dimensioni,
trend e
percezioni delle
organizzazioni**

Nota metodologica

L'indagine è stata condotta con metodologia CAWI (Computer Assisted Web Interview) inviando agli enti di Terzo settore facenti parte del database di VITA una mail con l'invito a partecipare all'indagine, con un link che consentiva la connessione a un questionario strutturato ad auto-compilazione. La community di VITA comprende oltre 40mila contatti, fra cui circa 7.500 Onp. La rilevazione è stata avviata il 19 maggio 2025 ed è stata chiusa il 18 giugno 2025. Nelle quattro settimane di rilevazione sono stati effettuati da VITA tre recall: il 27 maggio, il 3 giugno e il 9 giugno, per sollecitare le organizzazioni che ancora non lo avevano fatto a rispondere. L'attività di mailing mirata è stata affiancata da una campagna di promozione sulle pagine social di VITA, attivata su Meta e LinkedIn dal 30 maggio all'8 giugno 2025.

Un numero molto elevato di soggetti, per l'esattezza 3.027, ha cliccato il link e aperto il questionario. Fra questi, 459 utenti hanno effettivamente svolto un'azione all'interno del questionario e 197 organizzazioni ne hanno completato la compilazione. Il questionario comprendeva 21 domande e richiedeva un tempo di compilazione attorno ai 15 minuti.

La promozione dell'indagine, la somministrazione della survey e il coinvolgimento delle Onp rispondenti sono stati curati direttamente dal Comitato Testamento Solidale e da VITA. La rilevazione e l'elaborazione dei dati sono state a cura dell'Istituto Eumetra. La redazione del questionario e la stesura del report di presentazione dei risultati sono state effettuate da Walden Lab, istituto partner del Comitato Testamento Solidale che dal 2013 realizza l'*Indagine annuale sugli orientamenti degli Italiani verso le donazioni e il testamento solidale*.

L'indagine

Basta timori, nei lasciti c'è spazio per tutti

L'indagine promossa dal Comitato Testamento Solidale in collaborazione con VITA si è proposta di analizzare le esperienze delle organizzazioni non profit riguardo al lascito solidale, rilevando per la prima volta sia dati su volumi e tipologie, sia le tendenze degli ultimi cinque anni.

IL CAMPIONE

La rilevazione ha raccolto un totale di 197 questionari. L'indagine non ha avuto l'ambizione di costruire un campione che possa essere considerato rappresentativo dell'universo delle organizzazioni non profit operanti in Italia quanto a dimensione economica e ad ambito di attività, ma dal punto di vista numerico le 197 organizzazioni rispondenti costituiscono un campione abbastanza elevato, che **fa di questa indagine la più importante condotta sino ad oggi sul tema del lascito solidale presso un campione di Onp.**

Le Onp presentano una distribuzione molto variegata per quanto riguarda gli ambiti di azione, con alcune accentuazioni significative (*grafico 1.1*): quelle impegnate nell'assistenza a persone malate e a persone con disabilità rappresentano complessivamente oltre un terzo

del campione (36%). La netta maggioranza delle organizzazioni che hanno partecipato all'indagine ha una dimensione economica non particolarmente ampia (il 79% è sotto i 10 milioni di euro, *grafico 1.2*) e una raccolta fondi annuale che fra il 2020 e il 2024 non supera i 5 milioni di euro (in media il 71% delle Onp sta in questo range, *grafico 3.1*). Per quasi tre quarti dei rispondenti (73%) il finanziamento prevalente proviene da fonti private (*grafico 1.3*).

«In premessa va ribadito che il campione dell'indagine si è in qualche misura "auto-selezionato": chi ha risposto, evidentemente lo ha fatto perché ha esperienza nel campo dei lasciti solidali o perché è particolarmente interessato al tema», spiega **Paolo Anselmi**, presidente di Walden Lab, che dal 2013 per il Comitato Testamento Solidale cura annualmente l'*Indagine sugli orientamenti degli italiani verso le donazioni e il testamento solidale*. **C'è un'ampia percentuale di rispondenti che un lascito non lo ha mai ricevuto: il 42%** (*grafico 2.2*). «Questo dato indica che anche tra le Onp che non hanno ancora ricevuto un lascito c'è una forte attenzione al tema, che lascia presupporre attivazioni future».

Si tratta di un atteggiamento più che comprensibile, alla luce di quel mutato contesto culturale per cui l'82% degli italiani ormai afferma di conoscere lo strumento del testamento solidale (dato 2025, contro il 72% del 2020) e – soprattutto – il 19% degli over50 dichiara che certamente o probabilmente farà un lascito solidale: erano il 9% nel 2018. «I dati del nostro osservatorio annuale ci parlano di una crescita della propensione degli italiani verso il testamento solidale e una buona percentuale delle organizzazioni che hanno compilato l'indagine mostra di esserne consapevole: pur non avendo ancora ricevuto un lascito, probabilmente nei prossimi anni si attiverà, magari promuovendo una campagna o dedicando del personale a questo segmento specifico della raccolta. È molto interessante infatti notare che uno staff dedicato ai lasciti lo ha solo il 42% delle organizzazioni».

La maggioranza delle Onp che hanno risposto al questionario (58%) non ha uno staff dedicato ai lasciti solidali (grafico 2.1) e come è facile immaginare, c'è una correlazione diretta tra le dimensioni economiche dell'organizzazione e la presenza di uno staff dedicato a gestire le richieste di informazioni o di

supporto da parte di chi desidera fare un lascito: lo ha solo il 16% delle Onp con dimensione economica inferiore al milione di euro, mentre la percentuale sale al 49% per le organizzazioni posizionate tra 1 e 10 milioni e arriva al 62% per quelle che superano i 10 milioni.

UN'ESPERIENZA TRASVERSALE

Essere nominati in un testamento solidale è un'esperienza nient'affatto rara nel Terzo settore italiano: **il 58% dei rispondenti dichiara di averne ricevuto almeno uno negli ultimi cinque anni, tra il 2020 e il 2024 (grafico 2.1)**. «Un dato da evidenziare è che questa percentuale sale all'87% fra le organizzazioni che hanno uno staff dedicato e addirittura all'89% fra chi ha attivato una campagna di sensibilizzazione negli ultimi cinque anni», annota Anselmi.

Anche qui c'è una correlazione con la dimensione economica, ma non così dirimente: sono soltanto le organizzazioni piccole (con entrate sotto il milione di euro) a collocarsi "sotto la media", con appena una su tre (il 34%) che ha esperienza di lasciti ricevuti, mentre al di sopra di questa soglia un lascito è comunque arrivato alla gran parte delle Onp, ►

in una percentuale compresa tra il 70% e l'88%. «Incrociando i dati, balza all'occhio il fatto che se il 58% delle organizzazioni ha ricevuto un lascito e solo il 42% delle Onp ha uno staff dedicato, significa che **esiste un flusso di lasciti che avviene anche in assenza di personale dedicato, senza sollecitazioni, in una maniera che possiamo definire spontanea**».

Si tratta senza dubbio di un segnale molto interessante, perché l'esistenza di questo 16% di Onp ci dice che non sono solamente la promozione o le campagne ad attivare il lascito, ma c'è qualcos'altro che muove direttamente i cittadini. I dati raccolti non ci consentono di dire a chi siano andati questi lasciti non sollecitati, ma è verosimile immaginare che non siano andati alle grandi realtà, dal momento che queste in prevalenza uno staff dedicato ce l'hanno: «Probabilmente in questi casi c'è stato un contatto diretto con l'organizzazione, che ha permesso di conoscerla e apprezzarla e che ha fatto nascere il desiderio di sostenerla», evidenzia Anselmi.

Una seconda annotazione riguarda il fatto che le piccole organizzazioni, che solo nel 16% dei casi hanno personale dedicato ai lasciti e che con meno frequenza ricevono testamenti solidali (il 34% contro il 70% di chi ha entrate

tra 1 e 10 milioni di euro e contro l'88% di chi sta oltre i 10 milioni), «sono però le più numerose, rappresentando il 43% del campione. Il segnale quindi è che **già oggi nessuna organizzazione è esclusa dai lasciti, nemmeno le piccole: si tratta di un fenomeno assolutamente trasversale**», afferma Anselmi. «Ovviamente l'utilizzo di campagne di promozione e la presenza di uno staff dedicato accrescono la possibilità di ricevere un lascito».

NUMERI E IMPORTI, IL TREND NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI

Una serie di domande del questionario sono rivolte alle sole organizzazioni che hanno ricevuto un lascito fra il 2020 e il 2024: una base, quindi, di 115 Onp. Considerando i dati sulla raccolta fondi negli ultimi cinque anni di tali organizzazioni, **si rileva innanzitutto la significativa crescita in percentuale delle realtà che hanno entrate da raccolta fondi superiori ai 10 milioni di euro:** erano il 16% nel 2020 e sono il 20% nel 2024, con una crescita di quattro punti percentuali. All'estremo opposto, le Onp con entrate da raccolta fondi fino a 1 milione di euro calano di cinque punti percentuali, passando dal 51% del 2020 al 46% del 2024: una significativa riduzione. Quelle comprese tra 1 e

10 milioni di euro restano stabili e rappresentano un terzo del campione (*grafico 3.1*).

Anno dopo anno, si assottiglia la quota di organizzazioni che non hanno ricevuto lasciti: nel 2020 i lasciti ricevuti sono stati zero per il 39% del campione, ma nella stessa condizione nel 2024 si trova solo il 23% dei rispondenti, con un calo di ben 16 punti percentuali (*grafico 4.1*). Cresce invece di 11 punti percentuali il numero di organizzazioni che hanno ricevuto nel singolo anno un numero di lasciti compreso tra uno e cinque: erano il 39% nel 2020, sono salite al 50% nel 2024. Seppur in crescita, continuano ad essere poche le realtà che raccolgono più di 100 lasciti all'anno (erano l'1% nel 2020, sono il 3% nel 2024). Nel complesso invece **salgono di 8 punti percentuali le Onp che ricevono più di dieci lasciti in un anno:** passano dal 13% al 21% tra il 2020 e il 2024. Per Anselmi, si tratta di «una chiara tendenza positiva, che riguarda tutte le fasce di organizzazioni».

Al crescere del numero di testamenti ricevuti, cresce anche l'ammontare dei proventi da lascito solidale (*grafico 5.1*). Nel 2020 il 3% dei rispondenti ha raccolto oltre 5 milioni di euro da lasciti solidali: salgono al 5% nel 2024.

La fascia che cresce di più, quanto ad ammontare delle entrate da lasciti, è quella che sta tra i 100mila e i 500mila euro: passa dal 9% del 2020 al 16% del 2024. «Questo trend», annota Anselmi, «**fa crescere il peso percentuale dei lasciti sul totale della raccolta fondi, che – in media – quasi raddoppia** nei cinque anni tra il 2020 e il 2024, passando dall'8% al 14%» (*grafico 5.2*).

TIPOLOGIA DEI LASCITI

Denaro e beni mobili: questo è ciò che gli italiani prevalentemente lasciano nei loro testamenti solidali. La percentuale è sostanzialmente stabile negli anni e si attesta – dato 2024 – sul 77%. Nel 23% dei casi, invece, si tratta di beni immobili (*grafico 6.1*). «Un dato netto, su cui non c'è molto da dire se non ricordare che nel lascito in denaro sono compresi anche i legati più piccoli, dell'ammontare di qualche migliaio di euro. È importante infatti uscire dalla convinzione che il testamento solidale sia uno strumento solo per chi non ha eredi o solo per chi dispone di grandi patrimoni: non è così, anche lasciti di piccola o media entità sono preziosi», dice Anselmi. È un pregiudizio che si sta pian piano smorzando pure quello che vede

Focus

Un'opportunità per tutte le organizzazioni

I dati che emergono dalla ricerca sono chiari: **chi ha investito sui lasciti ha visto crescere questa fonte di sostegno, in alcuni casi anche oltre le aspettative.** La tendenza è positiva e gli italiani sono sempre più pronti a considerare questa forma di dono, soprattutto se accompagnati con cura, coerenza e semplicità dalle organizzazioni di cui si fidano. Uno degli aspetti più critici che emerge dall'indagine riguarda la scarsità di risorse professionali dedicate ai lasciti e dei budget per promuoverli: le piccole organizzazioni, che rappresentano il 43% del campione, hanno uno staff dedicato solo nel 16% dei casi e appena nel 22% dei casi hanno attivato una campagna promozionale. **Accanto a ciò persiste fra le organizzazioni una barriera culturale da parte del board e del management, che ancora spesso vedono il lascito come esclusivo beneficio dei grandi enti.**

L'esperienza delle piccole Onp rispondenti dimostra invece come ci sia un flusso di lasciti "spontaneo", legati verosimilmente all'esperienza diretta dei testatori con l'ente, alla presenza dell'ente sul territorio e al suo impatto. Ciò conferma che per lavorare con successo nel *legacy fundraising* sia indispensabile una volontà strategica da parte della governance e del management **che innesti la promozione di questa forma di dono all'interno della narrazione ordinaria dell'ente, riconoscendone la valenza e la strategicità;** che fondi la comunicazione sui lasciti sulla costruzione di fiducia con i propri stakeholder nel tempo; che normalizzi questa forma di dono e la faccia percepire come parte naturale del sostegno alla causa. Alla comunità dei fundraiser il compito di lavorare sempre meglio, anche con lo scambio di buone prassi, nella convinzione che il lascito sia un'opportunità trasversale a tutto il settore.

come “estranee” al testamento solidale le persone con figli: «Nell'annuale *Indagine orientamenti degli italiani verso le donazioni e il testamento solidale* vediamo sempre di più una sensibilità trasversale rispetto alla variabile della presenza o meno di figli. Per la maggioranza di coloro che si dichiarano orientati al lascito, il testamento solidale dovrebbe essere una scelta condivisa e quindi diventare una scelta non solo personale, ma di tutta la famiglia», annota Anselmi. In verità le organizzazioni (*grafico 11.1*) «ci dicono che questa tendenza al lascito da parte di chi ha figli rimane ancora minoritaria, ma il dato lascia prevedere un'evoluzione futura: c'è sempre uno scarto temporale tra il maturare di un orientamento e il cambiamento che avviene sul piano del comportamento».

Secondo tema: i lasciti sono più spesso liberi o vincolati? «Questo è un punto di particolare interesse per le organizzazioni: **l'87% dei testatori lascia i beni a disposizione dell'Onp, che risulta così libera di utilizzarli secondo le necessità e le priorità che andrà a individuare** (*grafico 6.2*). Una quota minoritaria di lasciti, il 13%, è invece vincolata dal testatore alla realizzazione di specifici progetti o attività. La netta prevalenza

di lasciti lasciati liberi nell'utilizzo può essere letta come un chiaro indicatore della fiducia che chi fa un lascito solidale nutre nei confronti dell'organizzazione scelta. **La fiducia nel testamento solidale è un fattore cruciale, ancor più che nella donazione fatta in vita**».

Come dicevamo, non ha dato grandi risultati il tentativo fatto dall'indagine di avere un primo dato, per quanto a livello di percezione, circa l'effettivo affacciarsi al testamento solidale di un numero maggiore di testatori con figli: sul punto, il 53% delle organizzazioni risponde che “non sa” e il 36% – restando in posizione mediana – afferma che il numero è “rimasto uguale” (*grafico 7.3*). Nel corso degli ultimi cinque anni, invece, oltre al numero dei lasciti risulta in crescita quello delle polizze vita: lo dichiara il 29% delle organizzazioni, a fronte di un 25% per cui il dato è rimasto uguale (*grafico 7.2*). È diffusa anche la percezione di un aumento del numero di enti beneficiari indicati nella successione: per il 33% delle organizzazioni è aumentato, mentre per il 22% è rimasto uguale. Solo il 3% delle Onp ha la percezione che il numero dei beneficiari citati in un unico testamento sia calato (*grafico 7.1*). «Su questo punto l'indagine conferma

una percezione piuttosto diffusa, ossia la tendenza del testatore a lasciare a più di un'organizzazione. È vero che ad ogni organizzazione piacerebbe essere l'unica citata in un testamento, ma questa pluralità di Onp scelte può essere vista anche come segno di maturità del sostenitore», chiosa Anselmi.

LE CAMPAGNE PROMOZIONALI

La maggioranza dei rispondenti, un po' a sorpresa, dichiara di non aver mai realizzato una campagna per promuovere i lasciti solidali: 55% contro il 45% che lo ha fatto (*grafico 8.1*). **Le Onp che promuovono i lasciti testamentari sono dunque ancora una minoranza, per quanto una minoranza consistente.** Da evidenziare anche il fatto che la promozione del lascito tramite una campagna è un'azione recente per le Onp, se non addirittura molto recente. Il primo anno in cui in Italia è stata fatta una campagna lasciti da parte delle organizzazioni rispondenti è il 1985 (1% del campione), seguito a distanza dal 1992: da qui si balza direttamente all'anno 2000. Da qui in poi le "prime volte" si susseguono a ritmo serrato e ogni anno ci sono dei nuovi ingressi. Solo il 15% dei

rispondenti ha avviato la promozione dei lasciti solidali con una campagna dedicata prima del 2010, quasi la metà delle Onp (48%) lo ha fatto nel decennio compreso tra il 2011 e il 2020, e più di un terzo delle organizzazioni (37%) solo dopo il 2020 (*grafico 8.2*). «Nelle risposte si notano dei "picchi", con diverse organizzazioni che hanno fatto la loro prima campagna sui lasciti nel 2015 (9% dei rispondenti), seguito però da una caduta di "new entry" nel 2016 e nel 2017. Altri due picchi, ancora più alti, si registrano nel 2019 (prima campagna per l'11% del campione) e nel 2024 (10%). Facilmente spiegabile è la caduta repentina di nuove campagne che si riscontra tra il 2020 e il 2021, chiaramente legata all'emergenza Covid: in tanti all'epoca si chiedevano se fosse opportuno sollecitare i lasciti, in un momento in cui la morte era così tangibile e vicina».

Senza dubbio l'indagine indica che l'avvio di un'attività promozionale a favore del testamento solidale sta crescendo. Anselmi sottolinea anche il fatto che «chi ha fatto una prima campagna in passato, in larga maggioranza ha continuato a farla, tant'è che ne ha fatta una anche negli ultimi cinque anni: ben l'83%» (*grafico 8.3*). E quel 17% che pur avendola fatta in passato non l'ha più messa

in campo negli ultimi cinque anni? «Possiamo ipotizzare che abbia considerato la campagna non efficace o troppo costosa. La grandissima maggioranza delle Onp però deve aver riscontrato un esito positivo, altrimenti non continuerebbe. **Il dato dell'83% è un chiaro indicatore dell'efficacia dell'investimento sulla comunicazione e la promozione del lascito.** Alcune Onp hanno forse ancora dei dubbi legati ai costi di questa azione, ma evidentemente un ritorno positivo c'è».

Presumibilmente la propensione delle organizzazioni ad investire in campagne dedicate va di pari passo alla crescita della cultura del lascito solidale: «Un cambiamento dovuto in larga parte al fatto che proprio le organizzazioni non profit – sia singolarmente sia tramite il Comitato Testamento Solidale – hanno iniziato a parlare di lasciti e dell'importanza di questo strumento per sostenere il Terzo settore: prima poche e timidamente, poi sempre di più. In televisione le campagne per promuovere il lascito solidale sono diventate molto frequenti, fino a pochi anni fa non era così. Questo è un chiaro segno del riconoscimento, da parte delle organizzazioni, dell'importanza che ha e avrà il testamento solidale nei

loro bilanci. Allo stesso tempo **questa attività di sensibilizzazione crea un effetto volano per tutto il settore, di cui beneficia anche chi non fa una campagna in prima persona:** comunque si è sdoganato un tema».

È quasi scontato affermare l'esistenza di una correlazione tra le dimensioni economiche dell'organizzazione e l'aver realizzato una campagna (*grafico 8.1*): se in media ha fatto almeno una campagna il 45% delle Onp rispondenti, analizzando il dato si vede che fra le Onp con entrate sotto il milione di euro ha fatto questa scelta solo il 22% delle organizzazioni, mentre tra chi sta sopra i 10 milioni di euro la percentuale schizza all'83%. «Le grandi realtà ormai sono convinte della necessità di presidiare il *legacy fundraising*, non ancora nella loro totalità, ma certamente in una percentuale molto elevata. La percentuale di Onp che fanno campagne di promozione dei lasciti tra l'altro – 83% – in questo segmento coincide esattamente con quella di chi ha uno staff dedicato», osserva Anselmi.

Va sottolineato però che restringendo l'arco temporale agli anni più vicini a noi, le differenze si riducono: «Negli ultimi cinque anni le big che hanno attivato una campagna salgono all'88%,

Focus

Le polizze vita chiedono nuove alleanze

Negli ultimi anni, accanto alle tradizionali disposizioni testamentarie, sta emergendo una nuova forma di generosità verso il Terzo settore: **la scelta di inserire un'organizzazione non profit tra i beneficiari di una polizza vita**. Si tratta di un atto semplice, ancora poco conosciuto, ma che può avere un impatto significativo e duraturo sulle cause scelte dai sostenitori.

A differenza del testamento, la polizza vita è uno strumento autonomo: significa che il beneficiario indicato riceverà quanto previsto indipendentemente dalle disposizioni testamentarie. **È una modalità più snella del testamento, a cui gli italiani guardano con crescente consapevolezza**: secondo i dati della ricerca oggetto di questo report, il 29% delle Onp ha registrato un aumento delle polizze vita ricevute negli ultimi cinque anni, mentre solo il 7% ha osservato un calo. L'ultima indagine del Comitato Testamento Solidale sugli orientamenti degli italiani verso le donazioni e il testamento solidale (WaldenLab, luglio 2025) conferma che un italiano su quattro già sa che esiste la possibilità di indicare un ente non profit come beneficiario di una polizza vita e il 29% degli italiani la prenderebbe in considerazione.

Tuttavia, per valorizzare appieno questa opportunità è **fondamentale per il settore non profit attivare nuove alleanze con gli intermediari professionisti, in particolare con assicuratori e consulenti finanziari**. Sono loro, spesso, i primi interlocutori di chi riflette su come pianificare il proprio futuro patrimoniale: costruire relazioni di fiducia con questi professionisti, formarli e sensibilizzarli sul valore delle scelte solidali da parte della cittadinanza, rappresenta un'ulteriore sfida per il nostro settore.

è vero, ma sono soprattutto le medie e le piccole ad aver fatto “un salto”. **Anche tra le organizzazioni con entrate fra 1 e 10 milioni infatti ben l’86% nell’ultimo quinquennio ha fatto una campagna sui lasciti e le piccole balzano al 68%.** Significa che hanno compreso l’importanza della promozione del lascito».

IL TARGET

La lettura dei dati relativi al target delle campagne dedicate ai lasciti è molto chiara e interessante (*grafico 9.2*). **Il target è ampio: per il 33% delle Onp la campagna promozionale si rivolge a tutti i sostenitori, sia regolari sia saltuari e per un altro 33% a tutti i contatti presenti nel data base.** Il 17% sceglie di parlare a tutti gli italiani, senza distinzioni. Netamente più limitata la percentuale di chi punta a target ben circoscritti, come i donatori più fedeli o regolari (12%) o gli stakeholder più vicini, come i soci o i volontari (6%).

Numerosi i canali utilizzati nelle campagne per la promozione dei lasciti (*grafico 9.1*): la maggioranza dichiara, come è facile immaginare, di pubblicare informazioni sul proprio sito (87%), quindi vengono le brochure cartacee (75%), le comunicazioni sui social (62%), il mailing (56%) e

le campagne digital (52%). Solo una minoranza di Onp dichiara di avvalersi di canali più impegnativi e costosi, come inserzioni sulla stampa (44%), spot radio e tv (33%), ed eventi dedicati (25%). Per Anselmi «il numero di organizzazioni che realizzeranno una campagna di promozione dei lasciti è destinato a crescere nel prossimo futuro. Significativi sono sia l’orientamento a considerare target ampi sia la molteplicità di canali utilizzati, che potrebbe essere segno di una fase ancora incipiente e non completamente matura del fundraising dedicato ai lasciti testamentari. **È come se in questa fase relativamente iniziale le Onp stiano testando un po’ tutti gli strumenti:** nel prossimo futuro le organizzazioni potrebbero invece riconoscere che alcuni canali sono più efficaci di altri e quindi concentrarsi maggiormente sull’utilizzo di alcuni strumenti. Oppure potrebbe verificarsi una sorta di segmentazione, con le piccole che si orienteranno prevalentemente su alcuni canali e le grandi su altri».

COSA FRENA LE ORGANIZZAZIONI

A quel 55% di rispondenti che non hanno mai attivato una campagna

per la promozione dei lasciti, è stato chiesto di indicarne i motivi (*grafico 10.1*). Come spesso accade, le ragioni del “no” sono particolarmente stimolanti. **Le Onp parlano innanzitutto di una mancanza di risorse, sia di natura economica sia di competenze:** manca uno staff dedicato (49%), non abbiamo le competenze (36%), non abbiamo gli strumenti (29%), non sappiamo come affrontare gli aspetti legali o fiscali (19%)... Aspetti riconducibili, verosimilmente, soprattutto alle piccole realtà. «**Ma un certo peso, anche se minore, continua ad averlo l’aspetto culturale:** per il 31% dei rispondenti il testamento solidale non è ancora percepito internamente come priorità, il 10% teme che i propri stakeholder e sostenitori possano esserne infastiditi, un altro 21% sostiene che non avendo mai ricevuto richieste di informazioni in merito, i sostenitori non siano interessati. Sono motivazioni che parlano di un ritardo culturale, ma è probabile che nel prossimo futuro questo aspetto si ridurrà», spiega Anselmi.

PERCEZIONI E PREVISIONI

L’indagine a questo punto ha indagato le percezioni delle organizzazioni su alcune

caratteristiche dei testatori e dei testamenti, e le loro previsioni per il futuro. Quanto al profilo dei testatori (*grafico 11.1*), **il 60% del campione con esperienza di lasciti afferma che essi giungono in prevalenza da donne**, mentre un quarto dice che arrivano in egual misura da uomini e da donne: c’è poi un 8% di Onp che ritiene che i lasciti arrivino in prevalenza da uomini. **Netta pure la percezione che i lasciti arrivino ancora soprattutto da chi non ha figli: si esprime in questo senso il 63% dei rispondenti.** «Tuttavia il 5% delle organizzazioni già afferma che i lasciti solidali arrivano in prevalenza da persone con figli e un altro 12% per cui riguardano nella stessa misura persone con e senza figli. Sommando le due risposte siamo al 17% di Onp che già vede un cambiamento rispetto agli anni precedenti, quando il lascito benefico veniva considerato – ed era nella realtà – una scelta quasi esclusivamente “per chi non ha eredi”», annota Anselmi.

C’è invece un maggiore equilibrio – almeno stando alla percezione dichiarata – fra chi decide di fare un lascito all’organizzazione dopo averla già sostenuta in vita (è la tipologia prevalente di testatori per il 43% dei rispondenti) e chi invece non lo era

(25%), che possiamo però sommare a quel 23% di Onp che afferma che i lasciti arrivano in ugual misura sia da sostenitori sia da perfetti sconosciuti. «Le Onp, come abbiamo visto, rivolgono in prevalenza le loro campagne ai sostenitori e agli stakeholder, ma **il dato relativo ai lasciti che giungono da persone che non erano note all'organizzazione ci dice chiaramente che il potenziale del *legacy fundraising* va oltre**: come indicazione di lavoro quindi direi che è corretta l'idea di rivolgersi "a tutti" con le campagne di comunicazione».

Un altro punto su cui sarebbe necessario sensibilizzare i cittadini è quello relativo all'importanza, per le organizzazioni non profit, di essere messi al corrente già in vita dell'esistenza di un testamento che le nomina come beneficiario: non per conoscere in anticipo il "quantum", ma per essere certi di poter agire, se necessario, affinché le volontà del testatore vengano rispettate. Invece tra gli italiani resta ancora prevalente la scelta della riservatezza, tanto che per la maggior parte delle Onp (59%) il lascito per lo più arriva a sorpresa, senza che vi sia stata una comunicazione anticipata. «**Solo il 17% delle organizzazioni dice**

che prevalgono i testatori che comunicano di aver fatto un lascito a favore dell'ente. Chiaramente questo è un tema importante dal punto di vista operativo, su cui i fundraiser potrebbero lavorare per far arrivare il messaggio che per l'organizzazione è molto utile avere la possibilità di un confronto con la persona prima che questa scriva il suo testamento, perché insieme si può trovare la strada migliore per rendere ancora più efficace la volontà di "fare del bene"».

UNO SGUARDO DIVERSO SUL FUTURO

Guardando al futuro, è molto netta la percezione di essere all'interno di un trend positivo: **il 41% dei rispondenti segnala un aumento dei lasciti negli ultimi anni, contro un 4% che vede una diminuzione** (*grafico 12.1*). Ancor più positiva è la previsione rispetto al futuro: il 77% delle Onp prevede un aumento (certo o probabile) dei lasciti e solo il 3% prevede una diminuzione (*grafico 12.2*). «La tendenza è evidentemente positiva e – come abbiamo già detto – assolutamente trasversale: ne potranno beneficiare sia le grandi organizzazioni sia le medie e piccole. Da ricercatore che osserva le dinamiche culturali e sociali, il

Focus

Un giacimento di fiducia per il futuro

Uno degli aspetti più strategici del fundraising da lasciti solidali riguarda la libertà di utilizzo delle risorse ricevute. La ricerca oggetto di questo report evidenzia un dato estremamente significativo: l'87% dei lasciti solidali ricevuti negli ultimi cinque anni non sono vincolati ad attività o progetti specifici, ma lasciano all'ente beneficiario piena discrezionalità sull'impiego dei fondi. Solo il 13% delle disposizioni testamentarie, al contrario, contiene vincoli specifici.

Questo dato rappresenta un elemento di grande rilevanza per lo sviluppo strategico del Terzo settore: a differenza di molte altre forme di finanziamento, legate a progetti vincolati, i lasciti solidali consentono agli enti di disporre di risorse flessibili e programmabili, da destinare dove il bisogno è più urgente o dove l'impatto è maggiore. Questo si traduce in maggiore capacità di azione, maggiore autonomia e, soprattutto, maggiore efficacia nel rispondere ai bisogni delle persone e delle comunità. **Poter investire senza vincoli nei progetti più strategici, nel rafforzamento dell'organizzazione, nell'innovazione o nella sostenibilità a lungo termine, significa dare un futuro più solido anche alla mission dell'ente.**

Il dato raccolto conferma che fra i testatori c'è una consapevolezza crescente del valore del dare sostegno alla progettualità dell'ente oltre il momento in cui le disposizioni vengono scritte: la fiducia è indiscutibilmente la leva che lega il patto fra testatore ed ente. Questo deve spingere la comunità dei fundraiser **a rafforzare sempre di più le proprie competenze relazionali, che si basano sull'ascolto, l'empatia e la trasparenza**: solo così è possibile costruire quel legame di fiducia profonda che permette al donatore di compiere una scelta consapevole e - al tempo stesso - di grande soddisfazione.

fatto che una quota crescente della popolazione decida di lasciare una parte del proprio patrimonio ad un'organizzazione impegnata per finalità di interesse generale è un fatto di grandissimo rilievo, molto positivo per tutta la società, perché **in un momento storico caratterizzato dal prevalere di un atteggiamento individualistico, ego-riferito e schiacciato sul presente, chi fa un lascito solidale sceglie di orientare lo sguardo sugli altri e sul futuro**», conclude Anselmi. «Il lascito solidale in questo senso è evidente espressione di una cultura alternativa a quella oggi dominante».

Parlando alle organizzazioni, **le sfide per cogliere appieno il potenziale dei testamenti solidali sono due**: «Da un lato una migliore strutturazione delle organizzazioni stesse, con uno staff dedicato, perché in questo tipo di fundraising più ancora che in altri è necessario avere una competenza specifica sia sul piano della comunicazione, sia su quello della relazione con i sostenitori, sia nel momento in cui si accetta un lascito. In secondo luogo, le campagne promozionali sono senza dubbio decisive per raggiungere le persone, farle riflettere e motivarle al lascito: è una scelta strategica che

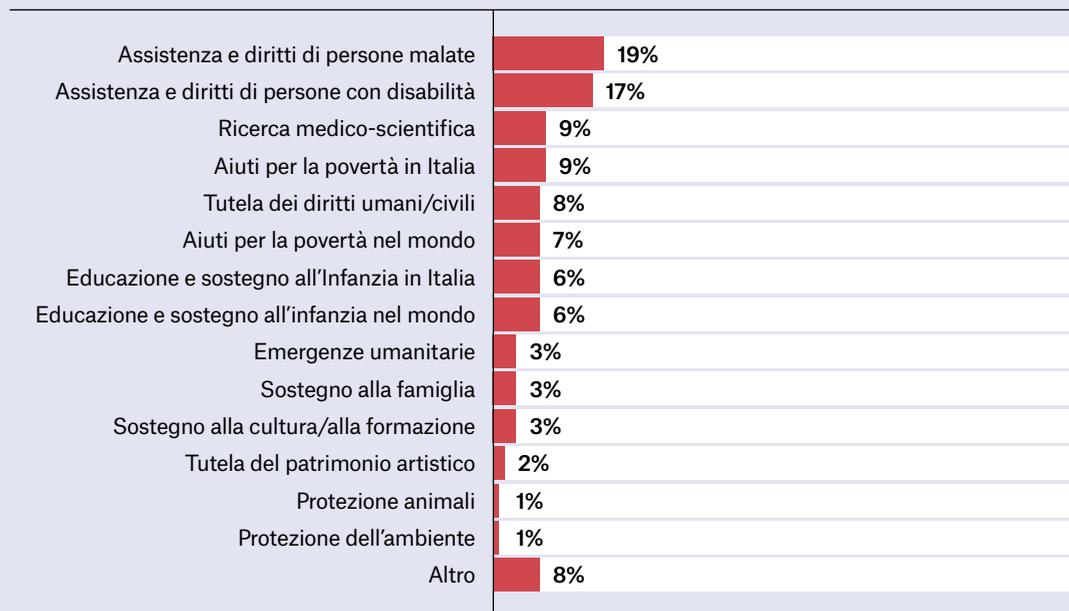
può incrementare in modo netto la capacità attrattiva della singola organizzazione, perché **se è vero che la cultura del lascito crescerà, è verosimile che a trarne maggior vantaggio saranno soprattutto le realtà che su questo tema comunicano e comunicano bene**». La ricerca nel suo complesso ci restituisce quindi un quadro chiaro e positivo e chiama le organizzazioni del Terzo settore a un doppio impegno, sul piano organizzativo e su quello delle strategie di comunicazione da definire e attivare.

I numeri

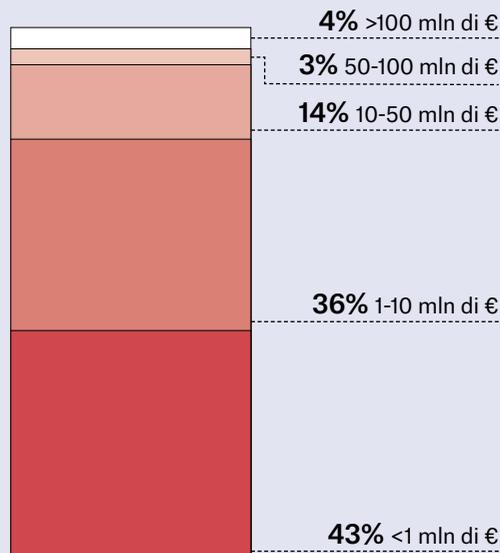
**Le risposte
delle 197
organizzazioni**

1. Il profilo del campione: ambiti operativi e dimensione economica

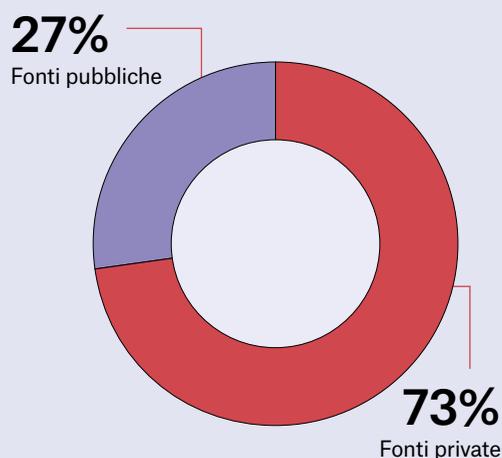
1.1 - In quale ambito opera la tua organizzazione?



1.2 - Qual è la dimensione economica della tua organizzazione?



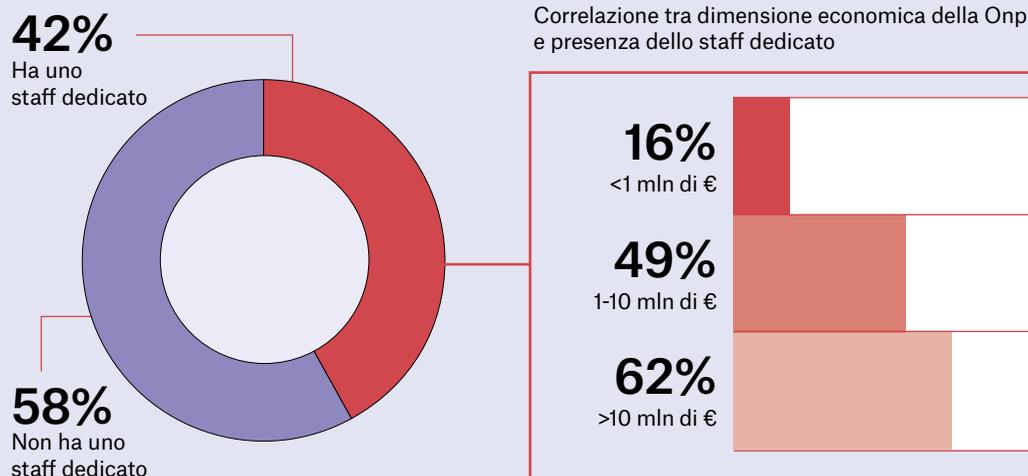
1.3 - Considerando il bilancio 2024, la tua organizzazione ha un finanziamento prevalente – cioè maggiore del 50% – da fonti pubbliche o da fonti private?



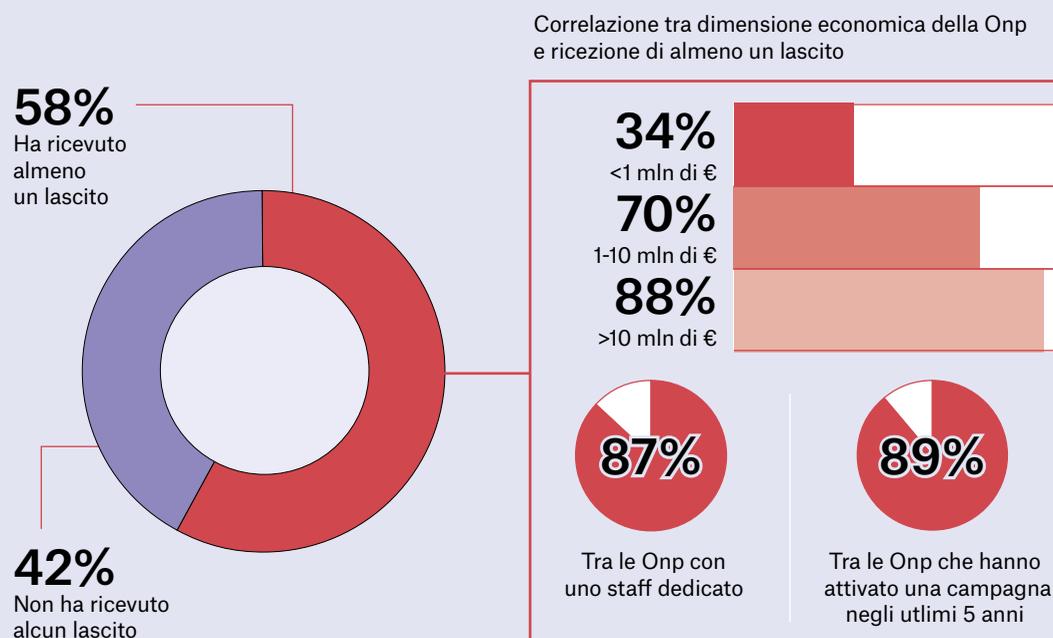
Base: Onp (pari a 197)

2. I lasciti solidali: personale dedicato ed esperienza recente

2.1 - La tua organizzazione ha uno staff/del personale dedicato che accompagni a livello informativo, gestionale e legale chi desidera fare un lascito solidale?

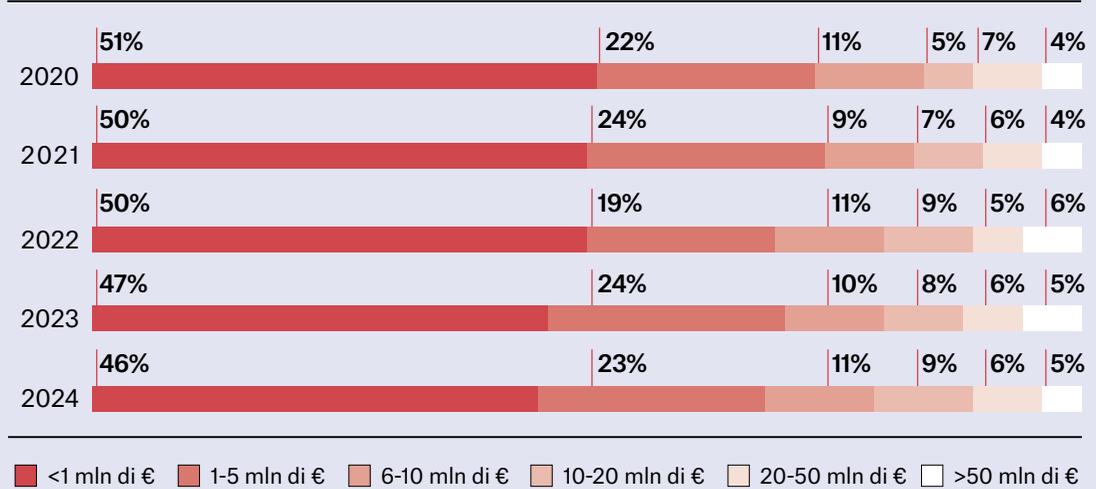


2.2 - Negli ultimi 5 anni – tra il 2020 e il 2024 – la tua organizzazione ha ricevuto almeno un lascito solidale?



3. I proventi da raccolta fondi fra le Onp che hanno ricevuto lasciti

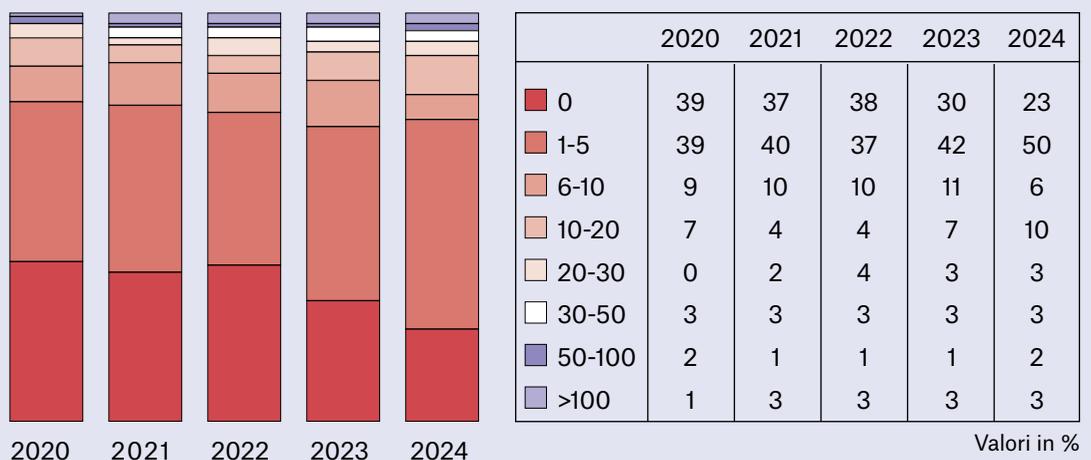
3.1 - A quanto ammontano complessivamente i proventi da raccolta fondi degli ultimi 5 anni della tua organizzazione?



Base: Onp che hanno ricevuto almeno 1 lascito (pari a 115)

4. I lasciti ricevuti negli ultimi 5 anni: un trend decisamente positivo

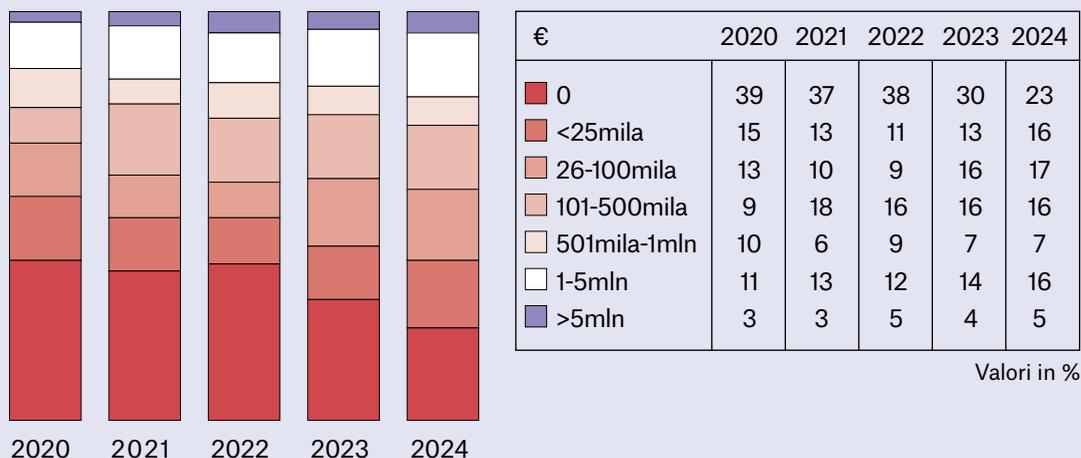
4.1 - Quanti lasciti solidali la tua organizzazione ha ricevuto in ciascuno degli ultimi 5 anni?



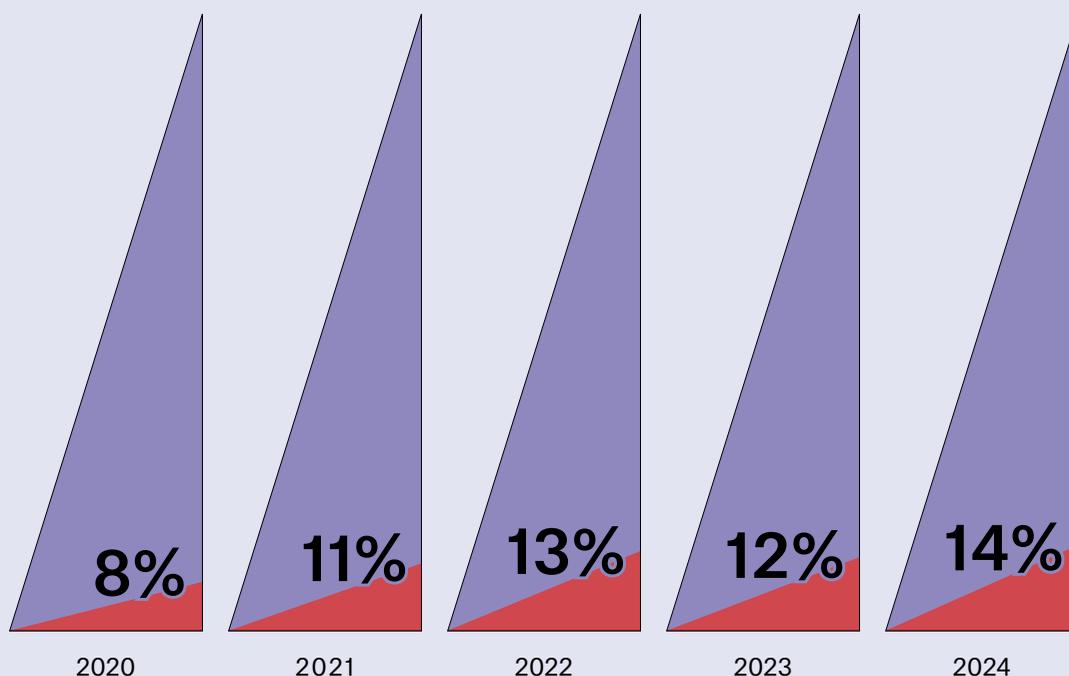
Base: Onp che hanno ricevuto almeno 1 lascito (pari a 115)

5. I proventi da lasciti negli ultimi 5 anni. Il peso sul totale della raccolta

5.1 - A quanto ammontano i proventi da lasciti solidali che la tua organizzazione ha ricevuto negli ultimi 5 anni?



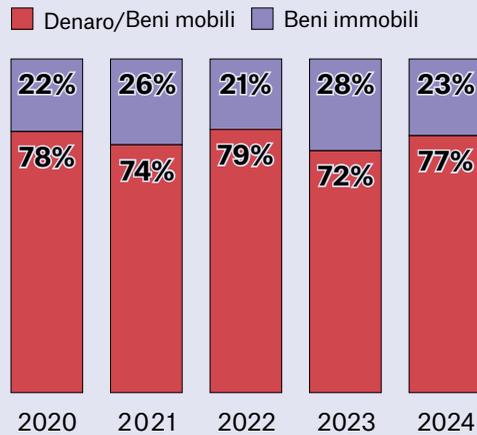
5.2 - Rapporto proventi da lasciti/raccolta fondi



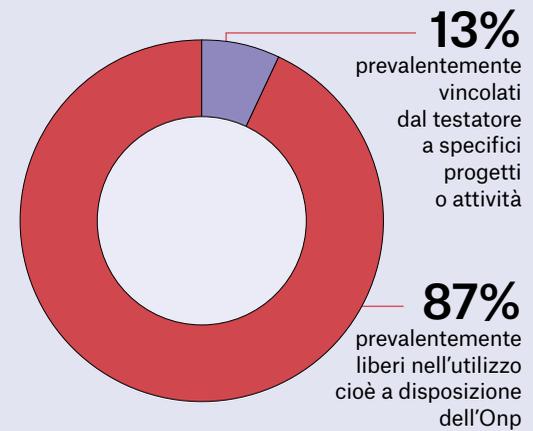
Base: Onp che hanno ricevuto almeno 1 lascito (pari a 115)

6. Tipologia dei lasciti ricevuti negli ultimi 5 anni

6.1 - I lasciti solidali ricevuti negli ultimi 5 anni dall'organizzazione sono prevalentemente...



6.2 - I lasciti solidali che la tua organizzazione ha ricevuto negli ultimi 5 anni sono...

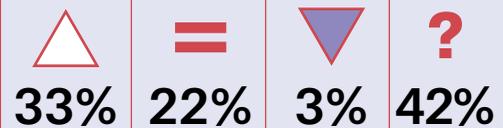


Base: Onp che hanno ricevuto almeno 1 lascito (pari a 115), al netto di chi dichiara di non aver ricevuto lasciti nell'anno

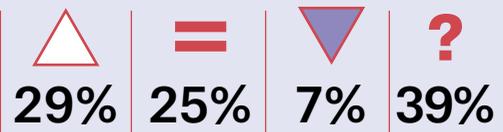
7. Andamento delle disposizioni testamentarie e delle polizze vita negli ultimi 5 anni

Aumentato Ugual Diminuito Non sa

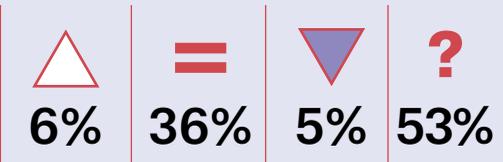
7.1 - Nel corso degli ultimi 5 anni, il numero degli enti beneficiari indicati nelle successioni è...



7.2 - Nel corso degli ultimi 5 anni, il numero delle polizze vita destinate alla tua organizzazione è...



7.3 - Nel corso degli ultimi 5 anni, la raccolta di disposizioni testamentarie a favore della tua organizzazione da parte di persone con figli è...



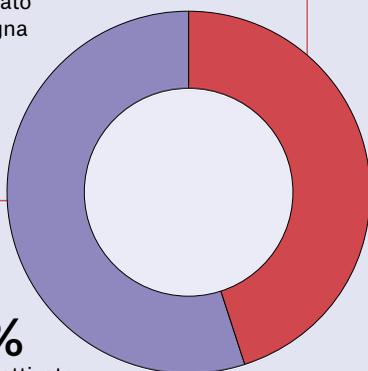
Base: Onp che hanno ricevuto almeno 1 lascito (pari a 115)

8. Le campagne di promozione di lasciti solidali

8.1 - La tua organizzazione ha mai attivato una campagna volta a promuovere i lasciti solidali?

45%

Ha attivato campagna



55%

Non ha attivato campagna

Correlazione tra dimensione economica della Onp e attivazione di una campagna

22%

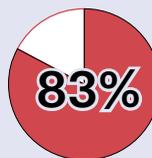
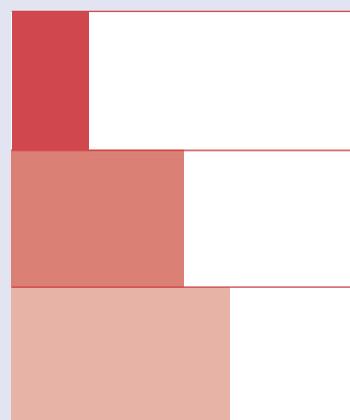
<1 mln di €

51%

1-10 mln di €

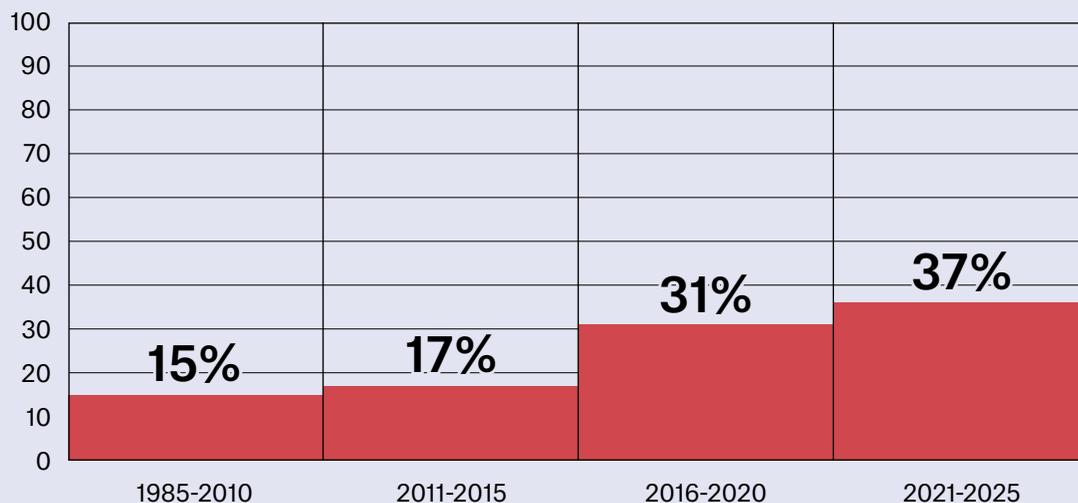
83%

>10 mln di €

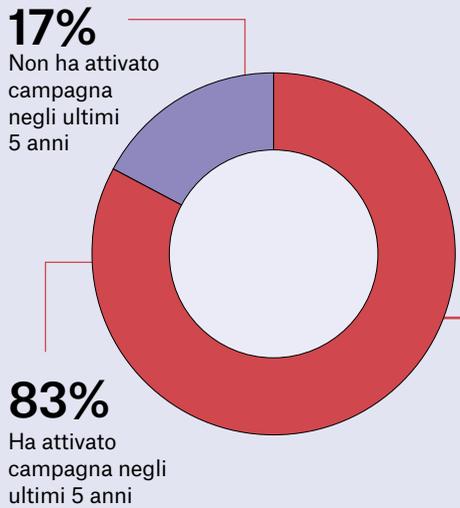


Tra le Onp con uno staff dedicato

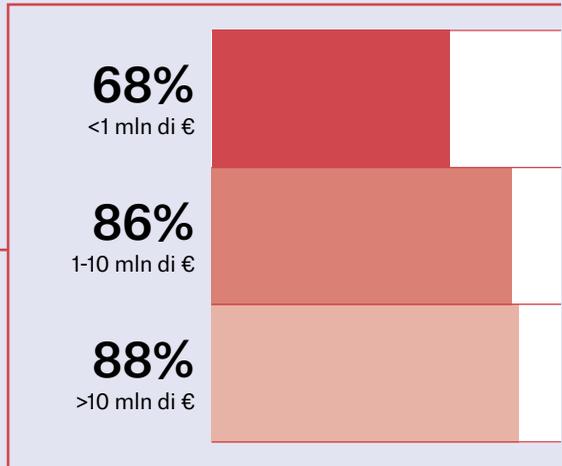
8.2 - In quale anno lo ha fatto per la prima volta?



8.3 - Negli ultimi 5 anni – tra il 2020 e il 2024 – la tua organizzazione ha attivato almeno una campagna dedicata ai lasciti solidali?



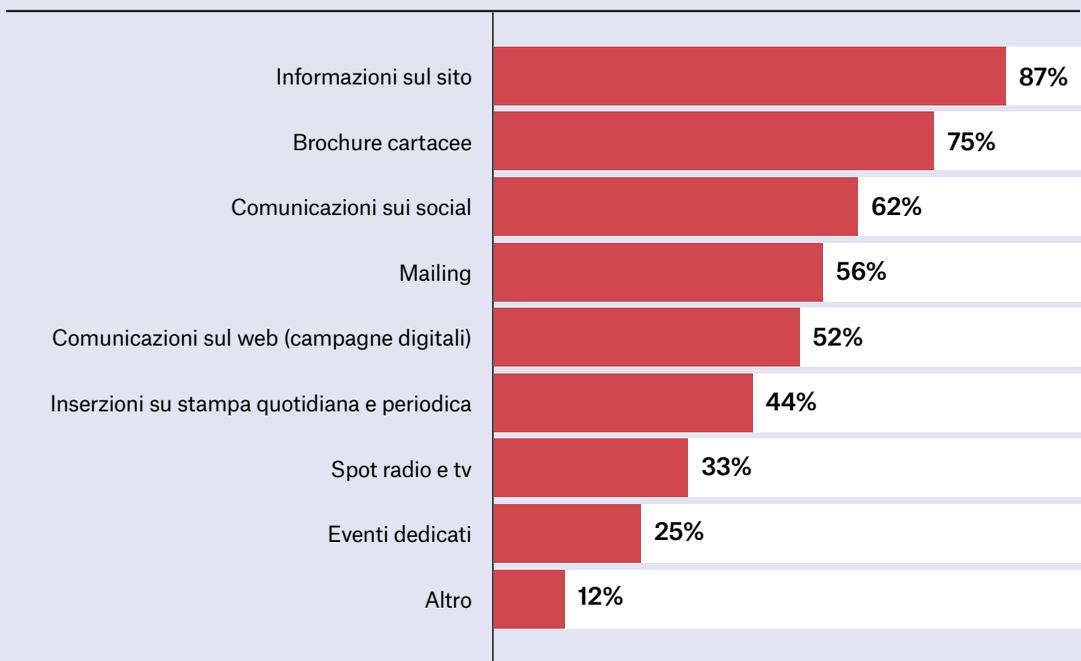
Correlazione tra dimensione economica della Onp e attivazione di una campagna negli ultimi 5 anni



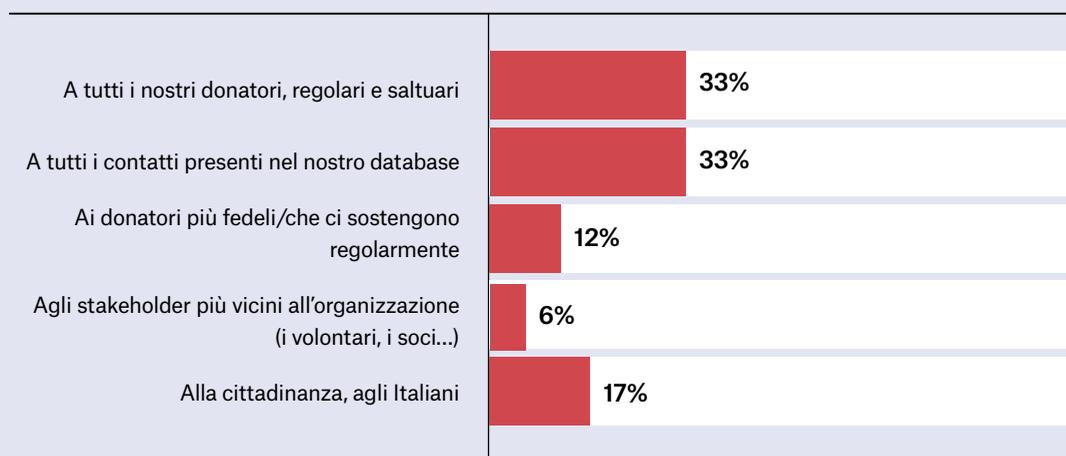
Base: Onp (pari a 197)

9. Target delle campagne e canali di promozione

9.1 - Quali canali utilizza la tua organizzazione per promuovere i lasciti?



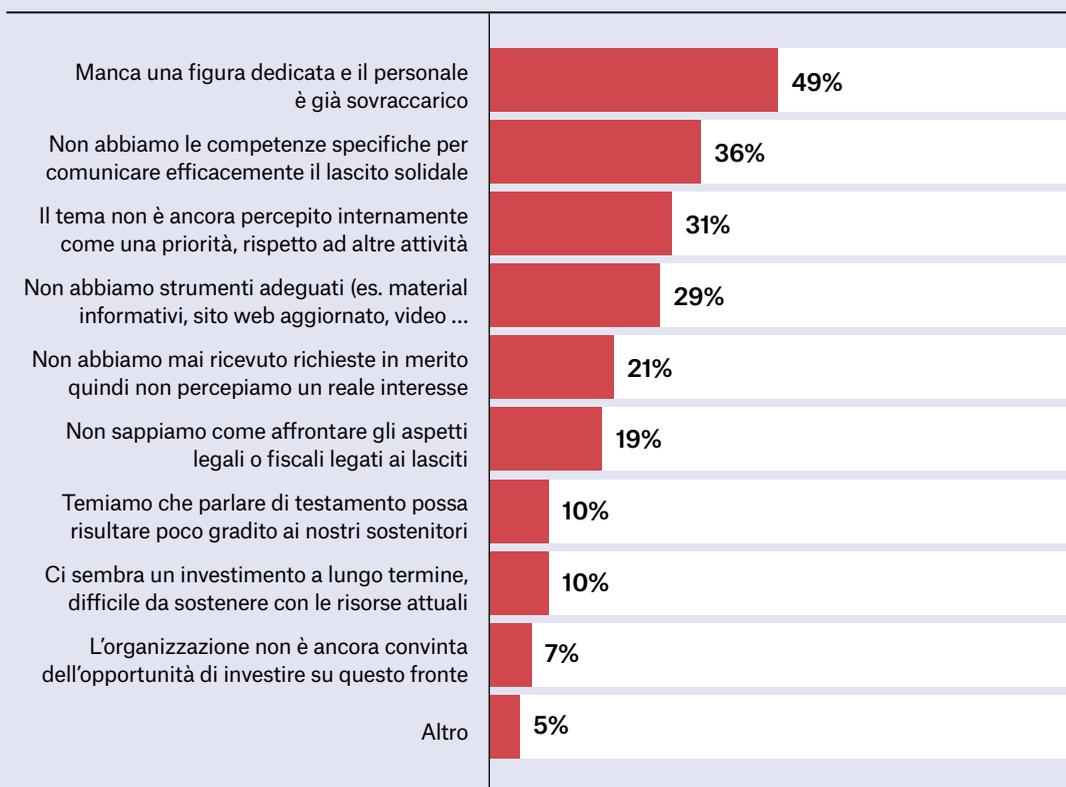
9.2 - A chi si rivolgono prevalentemente le campagne sui lasciti solidali della tua organizzazione?



Base: Onp (pari a 197)

10. Le barriere alla promozione dei lasciti solidali

10.1 - Quali sono i motivi per cui la tua organizzazione finora non ha attivato una campagna sui lasciti solidali? (possibili più risposte)

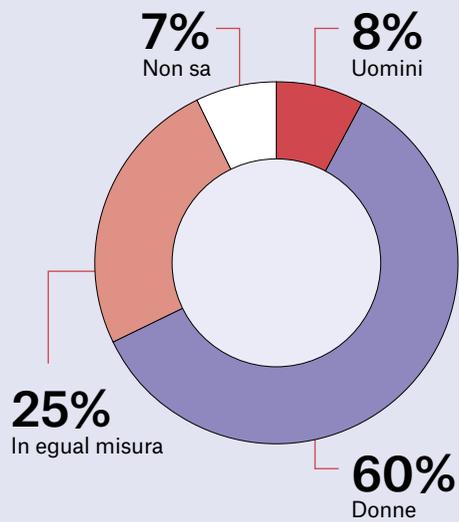


Base: Onp (pari a 197)

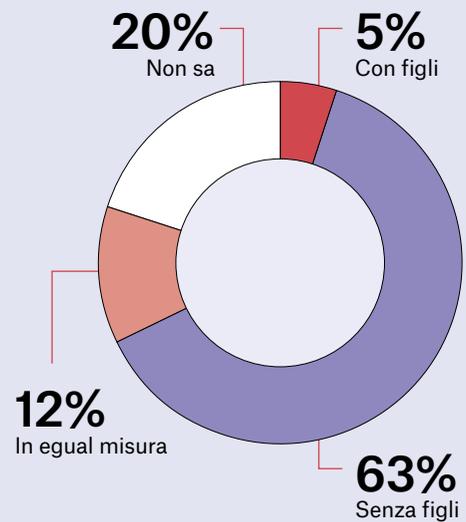
11. Le caratteristiche di testatori/testatrici

11.1 - Nella vostra esperienza i testatori/ le testatrici sono persone in prevalenza...

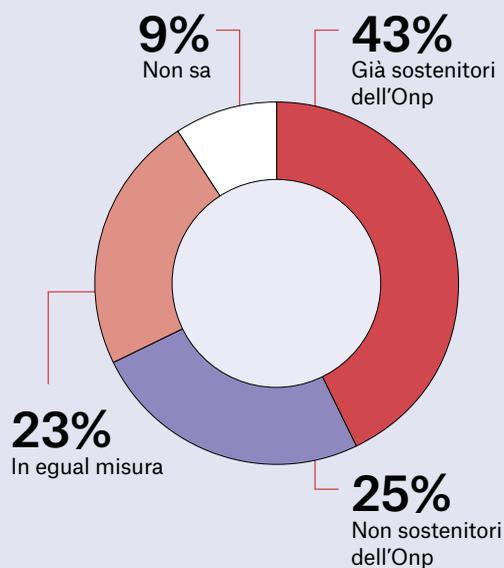
GENERE



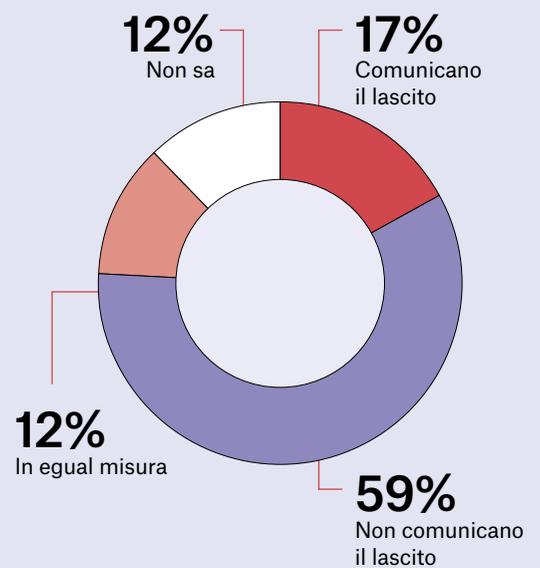
FIGLI



SOSTENITORI

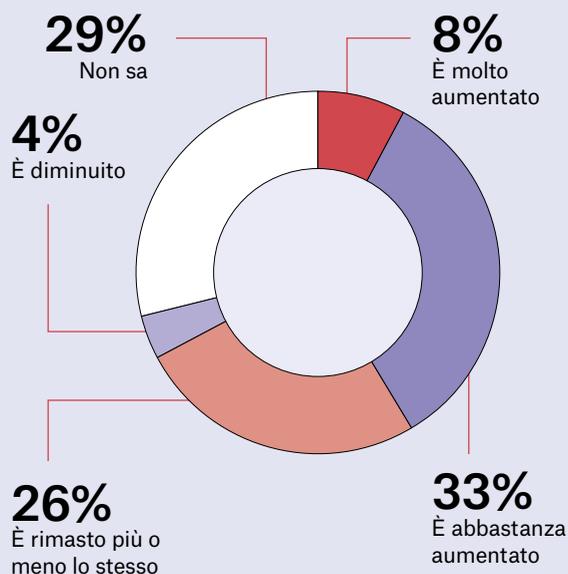


COMUNICAZIONE

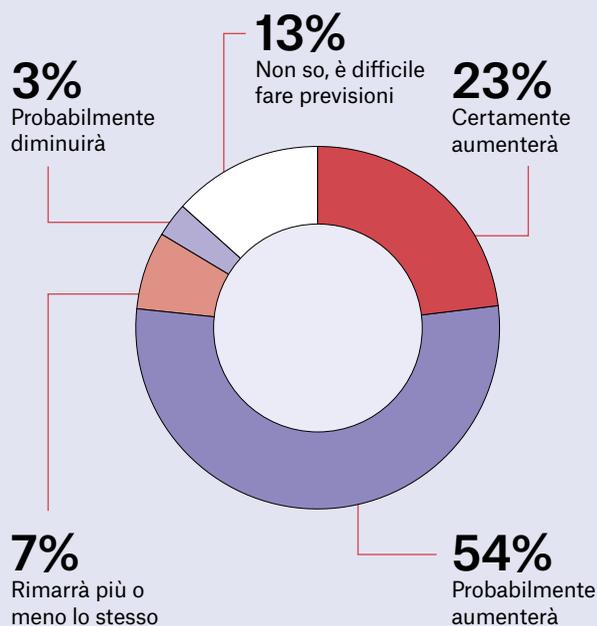


Base: Onp che hanno ricevuto almeno 1 lascito (pari a 115)

12. L'interesse verso i lasciti solidali: percezione e previsione



12.1 - Nella tua percezione, nel corso degli ultimi anni si è modificato l'interesse nei confronti dei lasciti solidali da parte delle persone ovvero il numero di coloro che si rivolgono alla tua organizzazione per chiedere informazioni sui lasciti solidali?



12.2 - Pensando al futuro, nei prossimi anni a tuo giudizio come si modificheranno l'interesse e la propensione verso il lascito solidale?

Base: Onp (pari a 197)

Il commento

Piste di lavoro per il legacy fundraising

Forum Terzo Settore

Quel potenziale ancora da liberare, insieme



di **VANESSA PALLUCCHI**

portavoce del Forum Terzo Settore

C'è un dato particolarmente rilevante, nel trend positivo che emerge dall'indagine sui lasciti solidali realizzata dal Comitato Testamento Solidale in

collaborazione con VITA: cresce, seppure in percentuali contenute, il numero degli enti più piccoli – in genere meno attrezzati per fare campagne di sensibilizzazione e promozionali – che beneficiano di questo strumento di solidarietà.

È un elemento che consente una timida speranza per il futuro rispetto al tema, a mio avviso cruciale, del rischio di una sempre maggiore polarizzazione delle risorse che indebolisce il pluralismo, la prossimità e l'innovazione sociale promossi da migliaia di piccole e medie organizzazioni diffuse sui territori. Il dato positivo non deve comunque distogliere l'attenzione dall'assoluta necessità di lavorare per elaborare meccanismi perequativi che rendano più equa la distribuzione delle stesse opportunità. È un dato di fatto che la capacità di attrarre testamenti solidali dipende – come evidenzia la stessa indagine – in gran parte dalla struttura dell'ente non profit, dalle competenze di cui riesce ad avvalersi e dalla capacità finanziaria di realizzare campagne promozionali. In modo simile a quanto avviene con il 5 per mille, anche nel caso dei lasciti solidali l'effettivo accesso al beneficio tende a concentrarsi tra gli enti più grandi, i quali riescono a investire in attività anche comunicative e promozionali in grado di raggiungere uno strato ampio della popolazione e di guadagnare la sua fiducia. Ecco quindi che il segnale che ci arriva dagli italiani, che a poco a poco si stanno avvicinando allo strumento dei lasciti solidali, va colto con responsabilità e questa tendenza positiva va accompagnata, promossa, favorita.

È dunque fondamentale promuovere una cultura del testamento solidale come pratica di cittadinanza attiva, potenziare la capacità organizzativa delle organizzazioni non profit affinché investano in formazione, staff dedicati e strumenti digitali ma anche rafforzare la trasparenza rispetto all'utilizzo delle risorse, per accrescere la fiducia nei

potenziali donatori. Politiche pubbliche intelligenti e mirate potrebbero e dovrebbero, inoltre, premiare i lasciti a favore del Terzo settore. In altre parole, si tratta – tanto per lo stesso Terzo settore quanto per le istituzioni – di impegnarsi per la diffusione della cultura del dono, che vede nei lasciti solidali una delle sue espressioni più importanti e maggiormente in grado di generare impatti. L'obiettivo è quello di cogliere tutto il potenziale ancora inespresso di questa opportunità e valorizzarlo.

L'Italia si appresta a vivere il più grande trasferimento intergenerazionale di ricchezza della sua storia: una recente stima parla di oltre 6mila miliardi di euro che passeranno di mano entro il 2045. Contestualmente, la crisi demografica che stiamo vivendo non accenna a migliorare. **I lasciti solidali, allora, non sono solo una leva economica e un'opportunità per le organizzazioni del Terzo settore, ma sono gesti di fiducia, di vicinanza tra generazioni, di responsabilità individuale e collettiva che raccontano del bisogno e del desiderio di solidarietà.** In questo senso fanno bene all'intero Paese, nei termini concreti delle attività che il Terzo settore è in grado di restituire ai territori ma anche in termini di cultura: una cultura opposta all'egoismo, all'individualismo, che sfida il pensiero di un inevitabile regresso sociale. Una cultura di speranza e di partecipazione.

Consiglio Nazionale del Notariato

In tempi incerti, la scelta di farsi certezza



di **FLAVIA FIOCCHI**

Consigliere nazionale del Notariato con delega al Notariato per il Sociale

Tra il 2020 e il 2024 è cresciuto in modo netto il numero di organizzazioni non profit che hanno ricevuto almeno un lascito (più 16 punti percentuali), con un aumento significativo anche del peso che essi hanno nella raccolta fondi complessiva (dall' 8% al 14%). Sono segnali forti quelli che emergono dalla ricerca condotta dal Comitato Testamento Solidale in collaborazione con VITA per fotografare il rapporto degli italiani con il testamento e le donazioni post mortem, attraverso i dati raccolti da quasi 200 organizzazioni del Terzo settore. Segnali che indicano come il testamento solidale, pur tra mille incertezze, si stia facendo strada nella cultura degli italiani. E se da un lato resta forte l'esigenza di beneficiare la propria famiglia, dall'altro i lasciti testamentari crescono, forse perché **sempre più cittadini scoprono che solidarietà e responsabilità verso i propri cari non sono in conflitto.**

Qui entra in gioco una verità giuridica ancora troppo spesso ignorata: il testamento solidale non lede in alcun modo i diritti della famiglia. La legge italiana sul punto è chiarissima: esiste una porzione di eredità – la “quota legittima” – che spetta per legge agli eredi più stretti (figli, coniuge, o, in mancanza, genitori) e che non può essere toccata. Il lascito solidale va quindi disegnato nei limiti della “quota disponibile”, cioè di quella parte di patrimonio che può essere liberamente destinata a chiunque, a maggior ragione a una buona causa. Nessun testamento, se ben redatto, può togliere ai figli ciò che a loro spetta per legge.

Ed è proprio nel chiarire questi passaggi complessi che il ruolo del notaio diventa centrale. **Le persone generalmente arrivano in studio con l'intento di essere generosi, ma con un'idea vaga sul come realizzarlo. Hanno necessità di essere guidate in un percorso che ha le sue complessità e i suoi scogli. Il ruolo del notaio è tecnico ma al tempo stesso culturale:** aiutare le persone a trasformare una buona intenzione in un atto valido, equilibrato, rispettoso della legge e degli affetti familiari. Lo facciamo indicando con precisione la formula giusta, consigliando se lasciare una somma definita o indicare invece una percentuale del

proprio patrimonio, suggerendo di individuare con chiarezza, nel testo, l'organizzazione beneficiaria. Così facendo, soprattutto, tuteliamo il testatore da errori che, anche se commessi in buona fede, potrebbero rendere inefficace il suo gesto.

La fiducia in questo processo è un concetto cruciale. Fiducia nella legge, fiducia nel notaio, fiducia nelle organizzazioni da beneficiare. Per questo **è importante continuare a promuovere la cultura del testamento solidale, che è accessibile a tutti: non solo a chi possiede grandi patrimoni, ma a chiunque senta il bisogno di lasciare un segno o di restituire**, anche solo in piccola parte, ciò che ha ricevuto in vita.

Il nostro impegno come Consiglio Nazionale del Notariato, ormai da anni, è proprio quello di promuovere tra i cittadini la cultura del testamento in generale e del lascito solidale in particolare. Siamo consapevoli dell'importanza di sensibilizzare le persone su questi temi, che spesso sono percepiti come lontani o complessi, ma che se conosciuti e spiegati possono avere un impatto positivo e significativo sulle famiglie e, conseguentemente, sulla società. Per affrontare questo impegno, lavoriamo su tutto il territorio italiano organizzando campagne informative e di sensibilizzazione attraverso i media, i nostri canali digitali e in collaborazione con i tanti enti del Terzo settore con cui condividiamo programmi e iniziative.

Vogliamo accompagnare i cittadini in scelte consapevoli che concilino la responsabilità verso i propri cari con la solidarietà verso chi ha più bisogno. In un'Italia che guarda al futuro con sentimenti contrastanti, il lascito solidale è un messaggio potente: la generosità, se ben accompagnata, sa farsi certezza. Anche nei tempi incerti.

Visti da fuori

Tutti possono (e devono) parlare di lasciti



di **RICHARD RADCLIFF**
esperto di legacy fundraising

L'analisi degli esiti della ricerca realizzata dal Comitato Testamento Solidale approfondisce il legame esistente tra l'esperienza di ricevere un lascito solidale e la dimensione economica

e organizzativa dell'ente non profit che lo riceve, restituendo il nesso – per esempio – con la presenza di uno staff dedicato o l'aver fatto una campagna di sensibilizzazione. A mio avviso tuttavia è **altrettanto importante ricordare sempre che oltre il 90% dei lasciti deriva da un'esperienza personale e diretta**: questa è una delle ragioni per cui le organizzazioni non profit di qualsiasi dimensione impegnate nel settore sanitario rappresentano una quota rilevante del mondo dei lasciti solidali.

In effetti, a livello generale, le principali motivazioni che spingono le persone verso i lasciti sono tre e si possono riassumere così:

- speranza per il futuro/volontà di generare un cambiamento (per esempio “trova una cura per questa malattia, sperimentata in prima persona da me o da un mio parente stretto”);
- gratitudine (“grazie per l'aiuto che mi hai dato, a me o a una persona a me molto vicina”);
- continuare a garantire supporto ad un'organizzazione/una causa in cui si crede, oltre la propria vita (“sono stato sostenitore in vita, voglio continuare ad esserlo anche in futuro”).

Affinché i lasciti dispieghino in pieno il loro potenziale, occorre che i possibili testatori capiscano meglio come funziona un'organizzazione non profit anche dal punto di vista finanziario. Il donatore infatti normalmente tende a focalizzarsi sul donare “ora” piuttosto che sul donare “in futuro” e spesso, inoltre, non ha nemmeno un'idea chiara dell'impatto che il suo lascito potrà avere, proprio perché ciò di cui stiamo ragionando è collocato nel tempo futuro. **È invece cruciale aiutare i sostenitori ad assumere questa prospettiva, perché i lasciti hanno esattamente la caratteristica di dare a un'organizzazione la forza finanziaria necessaria per investire nel futuro.**

La ricerca ha indicato che per il 29% delle Onp è aumentato il numero delle polizze vita lasciate, rispetto a un 7% che ha indicato una diminuzione: è un trend in atto a livello globale. Il 33% afferma che il numero degli enti citati nella successione è aumentato: a livello mondiale, il numero medio di Onp beneficiarie di un testamento è pari a tre. Per il 36% delle organizzazioni il numero di disposizioni testamentarie da parte di persone con figli è rimasto stabile: il 70% delle persone con figli ancora oggi pensa di non poter disporre un lascito a un'organizzazione non profit. **Per aumentare i lasciti, quindi, è essenziale fare una comunicazione chiara riguardo al fatto che gli eredi legittimi sono sempre tutelati dalla legge e che si può destinare al non profit anche solo una piccola quota dei propri beni:** tutto il resto verrà ereditato dalla famiglia.

Ancora, l'indagine evidenzia che la maggioranza delle organizzazioni non profit (55%) non ha mai condotto una campagna per promuovere i lasciti. Una delle ragioni indicate è che i consigli direttivi non mostrano particolare interesse nei confronti del testamento solidale, in quanto si tratta di uno strumento di raccolta fondi che ha per sua natura "tempi lunghi": chi fa una campagna oggi non sa quando vedrà un ritorno in termini di entrate. Oggi i fundraiser subiscono una pressione crescente per ottenere fondi subito: questo è un problema, che però non possiamo affrontare qui. Sul punto specifico, tuttavia, **l'esperienza ci dice che i primi risultati arrivano mediamente sei anni dopo l'avvio di una campagna; spesso tuttavia le Onp vedono arrivare dei lasciti già dopo due anni dalla campagna.** Dalla ricerca emerge, inoltre, che le Onp utilizzano un'ampia gamma di canali per promuovere i lasciti. La maggior parte riferisce di informazioni pubblicate sul sito web, brochure, comunicazioni sui social media, email, campagne digitali; solo una minoranza utilizza canali più impegnativi e costosi come annunci sulla stampa, spot radio e tv o eventi. Parlando di comunicazione e promozione del lascito, va ricordato che le persone iniziano a pensare alla pianificazione della propria eredità dopo i 55 anni e va tenuto presente che la popolazione over70 ha ancora una preferenza per la carta. Tuttavia io penso che **la vera scommessa sia quella di parlare di lasciti solidali in una molteplicità**

di occasioni e di contesti, anche al di là e al di fuori del perimetro di una “campagna dedicata”, di una “pagina dedicata” o di una “brochure dedicata”, che tra l’altro posso inviare soltanto a chi ne fa esplicita richiesta: forse è più utile pensare – è solo un esempio – ad una newsletter dedicata ai “Gifts in Wills” da inviare a tutti i sostenitori e a tutti i volontari, dal momento che non possiamo sapere chi fra i nostri interlocutori stia pianificando la propria eredità.

Un altro punto della ricerca su cui vorrei soffermarmi è quello relativo alle ragioni che i rispondenti indicano per la non attivazione di una campagna lasciti. Le Onp parlano soprattutto di mancanza di risorse e competenze: mancanza di personale dedicato (49%); mancanza di competenze specifiche (36%); mancanza di strumenti adeguati (29%). **A mio giudizio uno staff dedicato ai lasciti rappresenta un investimento importante, ma a patto che questo non comporti tra gli altri componenti dell’organizzazione la reazione per cui “i lasciti non sono affar mio”.** Tutto il personale di un’organizzazione – al contrario – dovrebbe essere formato per parlare di lasciti, promuoverli e sensibilizzare dei possibili donatori. La formazione necessaria è relativamente semplice: le cose che contano davvero sono due. Primo, che l’argomento dei lasciti sia disseminato in molte occasioni e per me la comunicazione dell’organizzazione in modo trasversale. Secondo, poiché nessuno può sapere quando una persona sta meditando sulle proprie disposizioni testamentarie, messaggi semplici ma regolari sono molto più efficaci di una campagna mirata ma occasionale. **Parlare di lasciti solidali è relativamente facile, benché oggi in molti, nelle organizzazioni, pensino il contrario: cambiare questa mentalità è la vera chiave per un grande programma lasciti.**

Ancora, l’indagine ci dice che alla maggior parte delle organizzazioni (59%) il lascito non viene comunicato in anticipo. È comprensibile. Molte persone non lo fanno perché ritengono che potrebbero cambiare idea: nel Regno Unito effettivamente solo il 43% di chi ha sottoscritto un testamento solidale mantiene la promessa (media degli ultimi trent’anni), gli altri modificano le loro disposizioni testamentarie. In Italia credo che prevalentemente il testatore sia

ancora una persona sola e senza figli: questi sostenitori più facilmente vogliono comunicare in anticipo il loro lascito, perché questo dà loro maggiore certezza che l'organizzazione lo riceverà. Infine, nell'indagine emerge la percezione netta di una crescita dell'interesse verso i lasciti nel recente passato: il 41% segnala un aumento, mentre solo il 4% registra una diminuzione. Le aspettative per il futuro sono ancora più positive: il 77% prevede un aumento (certo o probabile), solo il 3% prevede un calo. Le entrate da raccolta fondi provenienti da lasciti stanno aumentando in ogni Paese e l'Europa è una delle regioni in più rapida crescita: tra le ragioni probabilmente c'è anche il fatto che la popolazione in media ha meno "liquidità" disponibile in banca e di conseguenza per alcuni risulta più facile disporre un lascito che fare una donazione in vita.

Qualche pensiero finale, per ricapitolare. Primo, **i lasciti sono spinti dalla durata e/o dall'intensità del legame con l'organizzazione, non dalla ricchezza di cui una persona dispone.** Secondo, la maggior parte dei sostenitori culturalmente ha ancora più dimestichezza con il "dona ora": compito delle organizzazioni è accompagnare i potenziali donatori a cambiare punto prospettico, gettando lo sguardo oltre il presente. Terzo, i donatori devono poter comprendere sempre meglio l'impatto del loro lascito: anche questo è compito delle Onp. Quarto, fare un lascito solidale deve essere un'azione semplice: ricordiamo sempre la possibilità di redigere un testamento olografo. **Quinto, c'è posto per tutti. Se rivolgendoci ai cittadini diciamo sempre che il testamento solidale non è solo per i ricchi, per le organizzazioni potremmo dire – analogamente – che il testamento solidale non è solo per big.** Nel Regno Unito, dove abbiamo la fortuna di poter consultare ogni testamento dopo il decesso della persona, uno dei cambiamenti più grandi che abbiamo visto negli ultimi vent'anni riguarda proprio questo aspetto: vent'anni fa le organizzazioni non profit citate nei testamenti in un anno erano 2mila, oggi sono diventate 12mila e spesso si tratta di piccole organizzazioni, a volte anche piccolissime se non addirittura di nicchia, ma che hanno un forte legame personale con il donatore.

Conclusioni

Onp più preparate, cittadini più attivi

di EMANUELA DI PIETRO

Presidente del Comitato Testamento Solidale

La ricerca promossa dal Comitato Testamento Solidale nasce da una convinzione profonda: il lascito solidale è una delle espressioni più alte e generative del dono e merita di essere conosciuto, compreso e promosso in modo strutturato all'interno del mondo non profit.

Il Comitato – che da 12 anni lavora per diffondere una cultura del lascito tra le cittadine e cittadini italiani – per la prima volta ha rivolto lo sguardo alle organizzazioni non profit, per comprendere a che punto siamo, quali siano le difficoltà e quali le energie già in movimento per lo sviluppo di questo specifico segmento della raccolta fondi. L'indagine ha coinvolto circa 200 realtà e restituisce un segnale forte e positivo: il non profit non solo guarda con crescente interesse al lascito solidale, ma già vive un trend in crescita. Il fatto che il mercato non sia ancora completamente maturo, consente di prefigurare un'ulteriore crescita: **non a caso la trasversalità dell'esperienza del lascito per quanto riguarda dimensione economica e campo d'azione degli enti è un elemento che l'indagine restituisce con chiarezza.**

I dati raccontano un cambiamento culturale e organizzativo in atto: molti enti sono in cammino, con la volontà di fare del lascito solidale una leva strategica e sostenibile. Una volontà che parte dalla governance fino a coinvolgere i team operativi. Altri enti invece dovranno trovare le motivazioni e le risorse per cogliere questa opportunità: ci auguriamo che i dati offerti dalla ricerca possano contribuire alla loro riflessione. L'esperienza del Comitato Testamento Solidale – rafforzata anche dai dati dell'indagine – dice che investire sui lasciti testamentari richiede visione, impegno e continuità ma è una scelta che può garantire un futuro più solido sia alle nostre organizzazioni sia al bene comune.

Questa indagine vuole essere solo l'inizio di un percorso: da un lato perché ci piacerebbe che a questa prima edizione ne seguissero altre, dall'altro perché auspichiamo che questi risultati siano occasione per un confronto fra organizzazioni. Non è solo un tema di “cassetta degli attrezzi”, è un tema culturale: il Comitato Testamento Solidale è nato ed è impegnato

– con risultati incoraggianti – nella diffusione della conoscenza del lascito solidale come strumento di partecipazione attiva e dono: potremmo anzi dire che il lascito solidale è la massima espressione della cultura del dono. Promuovere i “programmi lasciti” nei nostri enti allora non è solo una scelta strategica: è un atto di responsabilità verso i nostri beneficiari e verso i tanti cittadini che, attraverso tale gesto, cercano il modo per lasciare traccia di sé e contribuire a costruire un futuro migliore. **Far conoscere i lasciti solidali significa così aprire una porta a chi desidera continuare a prendersi cura degli altri anche dopo la propria vita, contribuendo alla promozione del concetto di cittadinanza attiva.** È un invito che interpella ciascuno di noi come cittadino e ogni organizzazione non profit come comunità di valori: sta a noi coglierlo, con responsabilità e visione.

L’auspicio, naturalmente, è che anche le Istituzioni comprendano l’importanza e il valore del dono testamentario e del Terzo settore nell’attuale sistema di welfare, attuando semplificazioni per agevolare la cultura del dono e del lascito testamentario in favore del non profit.

Vogliamo infine ringraziare tutte le organizzazioni che hanno partecipato a questa prima edizione della ricerca e quelle che in futuro vorranno unirsi al Comitato Testamento Solidale. Insieme, possiamo dare forza a un cambiamento culturale duraturo, capace di tradurre una scelta intima in un atto concreto di solidarietà.

L’Assemblea dei Promotori è l’organo di gestione delle attività e di amministrazione del Comitato Testamento Solidale e si compone di tutti i soggetti Promotori:

AIMS - referente Emanuela Di Pietro, Presidente

AIL - referente Monica Ramazzotti, Vice Presidente

Fondazione Don Gnocchi - referente Simona Iallonardo, Segretario

Fondazione Lega del Filo d’Oro - referente Silvia Victoria Ronza

Save the Children - referente Lavinia Della Croce di Dojola

