

# Due parole sui “cluster” dei grandi donatori

## Chi sono i grandi donatori?

## I Comunitari

- ✓ Donano soprattutto per progetti legati al proprio territorio, a organizzazioni locali
- ✓ Spesso si tratta di uomini d'affari o politici locali
- ✓ La donazione è anche strumento per rafforzare/aumentare il proprio network e il proprio prestigio
- ✓ Al 90% sono maschi, principalmente imprenditori e liberi professionisti
- ✓ Sono convinti che il privato sociale sia più efficiente dell'azione pubblica
- ✓ Amano il riconoscimento pubblico

## I Religiosi

- ✓ Possiedono forti motivazioni religiose
- ✓ Frequentano la Chiesa con regolarità
- ✓ Donano alle organizzazioni e alle “cause” che rispondono ai propri ideali religiosi
- ✓ Donano principalmente alle istituzioni religiose

## Gli Investitori

- ✓ Principalmente maschi, con una forte componente di imprenditori
- ✓ Considerano nella stessa misura la “causa” e i benefici personali che possono derivare dalla donazione
- ✓ Valutano le organizzazioni non profit in modo rigoroso
- ✓ Vogliono usufruire delle agevolazioni fiscali
- ✓ Donano a più organizzazione a più progetti



## I Promotori di socialità

- ✓ Hanno una intensa vita sociale
- ✓ Sono soprattutto donne
- ✓ Dispongono di molto tempo libero e si dedicano ad attività non profit
- ✓ Hanno una buona capacità di identificare opportunità e di creare occasioni di raccolta fondi (eventi mondani, ecc.)
- ✓ Sono meno interessati ai dettagli sui progetti

## I Donatori per gratitudine

- ✓ I maschi rappresentano oltre il 60%
- ✓ Spesso hanno ricevuto il supporto di altre persone/organizzazioni
- ✓ Sono fortemente coinvolti in una “causa”
- ✓ Le donazioni sono spesso indirizzate a istituzioni di tipo sanitario/medico o a organizzazioni finalizzate alla formazioni/istruzione/educazione
- ✓ Il riconoscimento pubblico della donazione non è un fattore importante

## Gli Eredi

- ✓ Equamente distribuiti tra maschi e femmine
- ✓ La ricchezza posseduta è di origine ereditaria
- ✓ Fare donazioni è una tradizione familiare
- ✓ I giovani supportano “cause” diverse rispetto ai propri genitori



## Gli Altruisti

- ✓ Principalmente imprenditori e liberi professionisti
- ✓ la donazione è crescita spirituale e imperativo morale
- ✓ I modelli seguiti in giovane età erano persone che aiutavano il prossimo
- ✓ Donano in modo disinteressato, con generosità e trasporto
- ✓ Donano soprattutto per “cause” di tipo sociale





## Bill Clinton classe 1946



ZANI  
A RACC

## I baby boomers

- ✓ Nati tra il 1945 ed il 1964
- ✓ UK, USA, Canada, Australia
- ✓ Sono i figli del Baby Boom
- ✓ Sono ansiosi di guadagnare molto denaro e in fretta
- ✓ Sono più sensibili alla qualità della vita rispetto ai genitori;
- ✓ Il tempo libero è prezioso
- ✓ La salute fisica viene subito dopo
- ✓ Jogging, cibi naturali, vitamine
- ✓ La BMW è il loro status symbol



## Bill Gates classe 1955

## Inoltre

- ✓ La maggior parte è sposata ma il 40% è divorziata
- ✓ Sono una generazione di fortunati, costituita da pragmatici e idealisti
- ✓ Sono attivi ed energici
- ✓ Tendenza al risparmio per paura del futuro
- ✓ Lasciano grandi patrimoni (se non li spendono in cure)
- ✓ Sono aperti ed interessati
- ✓ Vogliono essere sicuri che i soldi vengano spesi bene

Da: lasciti testamentari e fundraising – F. De Benedittis

Smart fundraising – Maggioli 2012

- ✓ Affermati professionalmente
- ✓ Multimediali
- ✓ Consumatori anche di beni di lusso
- ✓ Donne sempre più responsabili delle scelte di acquisto
- ✓ Si vedono/si sentono giovani (almeno fino ai 70 anni)
- ✓ Crisi di mezza età
- ✓ Nostalgici

## **Due sottogruppi:**

- ✓ Young seniors: età compresa tra i 45 e i 54  
anni
- ✓ Pre-seniors: età tra i 55 e i 64 anni