

# FUNDRAISING CON LASCITI E TESTAMENTI

Prezzo di listino  
**26,00 €**  
Prezzo a te riservato  
**24,70 €**



|                    |                  |
|--------------------|------------------|
| Reparto            | Libri            |
| Autore             | Malfatti Stefano |
| Tipologia          | Libri            |
| Editore            | Maggioli         |
| Data pubblicazione | 22 mag 2017      |
| Pagine             | 156              |

## Descrizione

---

L'unico manuale di raccolta fondi attraverso i lasciti testamentari dedicato esclusivamente al particolare mercato italiano.

In Italia parlare di testamenti significa in primo luogo scontrarsi con superstizioni e pregiudizi che contrastano con l'obiettivo di poter raccogliere, con questo particolare strumento, ingenti risorse per il settore non profit e garantire alle diverse istituzioni una sostenibilità di medio-lungo periodo che altri tipi di raccolta, più comuni e più utilizzati, non consentono.

Il libro traccia un percorso culturale e tecnico per dare credito all'utilizzo di questo strumento di pianificazione del proprio patrimonio. Troppo spesso si crede che il testamento abbia a che fare solo con la morte, dimenticando che è l'unico mezzo attraverso il quale è possibile stabilire come orientare i propri beni per quando non si potrà farlo più.

Grazie all'esperienza di oltre vent'anni nel settore, all'incontro con centinaia di donatori e all'esperienza maturata in ambito internazionale, l'autore aiuta a capire perché e come dedicare energie e risorse a questo tipo di raccolta, quale sia il percorso attraverso il quale condurre le persone a donare attraverso il testamento.

Esempi pratici e case history di successo completano l'analisi e le tecniche migliori per dare forma ad una strategia che ha solo possibilità di sviluppo e di successo nel fundraising delle organizzazioni non profit.

Prefazione di Valerio Melandri

Capitolo 1 La dimensione culturale del testamento in Italia e all'estero

1.1. Barriere e propensioni

1.2. Partire dai numeri: un'indagine quali/quantitativa sul pensiero degli italiani

1.3. Partire dai numeri: i patrimoni senza eredi in Italia (ovvero il margine di lavoro del legacy fundraiser)

Capitolo 2 La legge e la giurisprudenza

Capitolo 3 Il mercato dei lasciti e le sue prospettive

3.1. Un lascito al nonprofit: i 7 donatori tipo

3.2. I tipi di reazione alla richiesta e al dialogo sui lasciti

3.3. L'identificazione dei donatori e l'utilizzo del database con la raccolta di informazioni

3.4. La ricerca dei grandi patrimoni: gli HNWI (High Net Worth Individual)

Capitolo 4 Una strategia legacy e le campagne lasciti

4.1. Le tappe e gli strumenti

4.2. Parlare di lasciti: otto differenti piste di dialogo e di coinvolgimento per rendere interessante l'argomento lasciti

4.3. Il budget e gli indicatori per la valutazione delle campagne

4.4. Aspetti etici della raccolta attraverso i lasciti testamentari

4.5. I gruppi di promozione dei lasciti: "Testamento Solidale"

4.6. Case history nazionali e internazionali

Bibliografia

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546  
oppure via mail a : [servizioclienti@libriprofessionali.it](mailto:servizioclienti@libriprofessionali.it)

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

