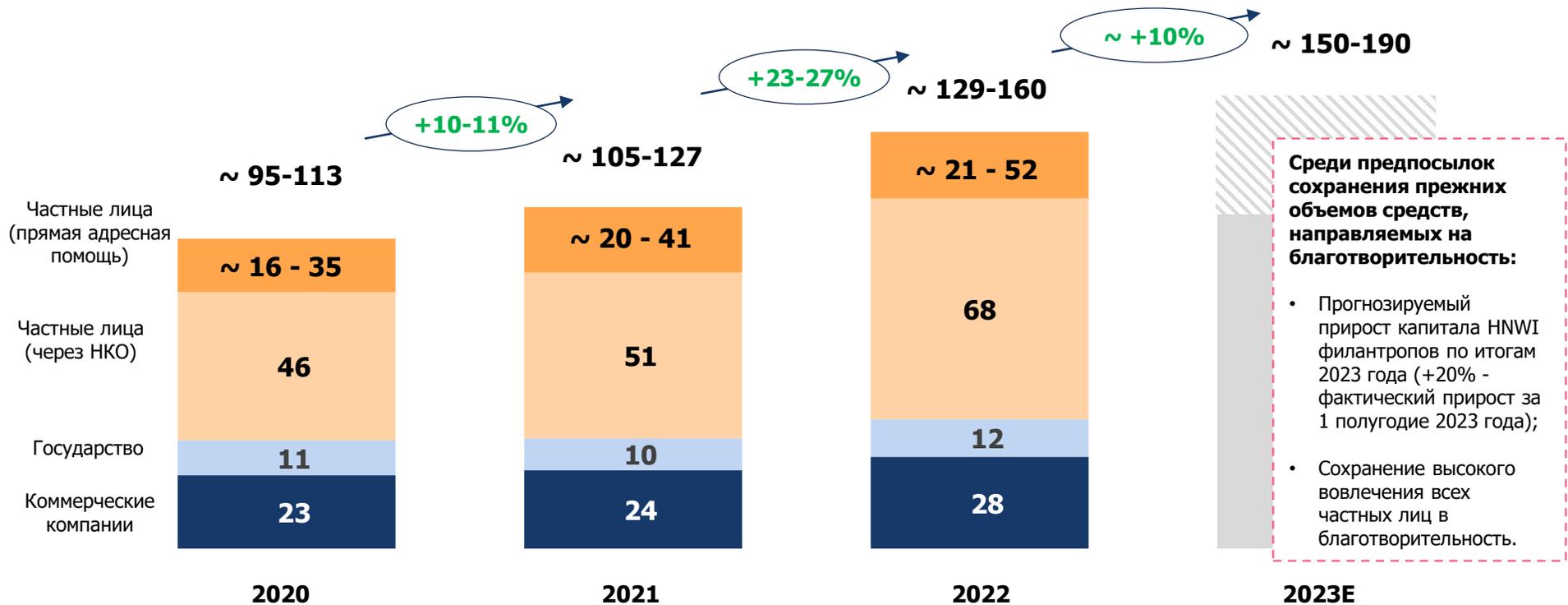


Итоги 2022 года по тратам на благотворительные цели оказались менее пессимистичными, чем ожидалось

Динамика средств, направленных на благотворительные цели по источникам поступлений*, за исключением КСО, млрд руб.



*За исключением пополнений фондов целевых капиталов (ФЦК). Исключена циркуляция средств между благотворительными НКО. Источник: оценка Frank RG, 2023.

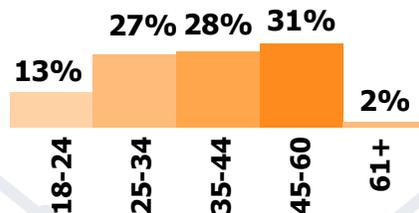
Портрет крупного филантропа

HNWI-филантропы — капитал* от 1 млн долларов США

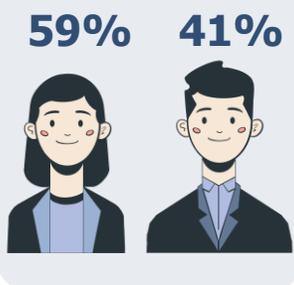
Состоятельные филантропы — капитал* от 6 млн рублей

Единоразовое пожертвование от **100 тысяч рублей**

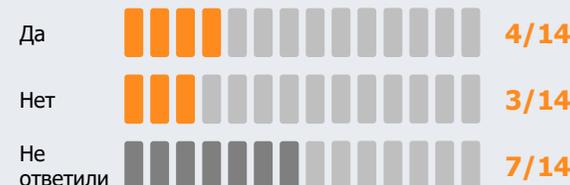
Группы по возрасту



У **41%** опрошенных за последние 2 года **изменилось** участие в благотворительности и **71%** из них стал жертвовать **больше**



Увидели ли вы уход крупных филантропов?



4/14 участников интервью считают, что у благотворителей есть **внутренний запрос на участие в благотворительности**, но выбор конкретного фонда определяется **степенью заинтересованности в его программе**

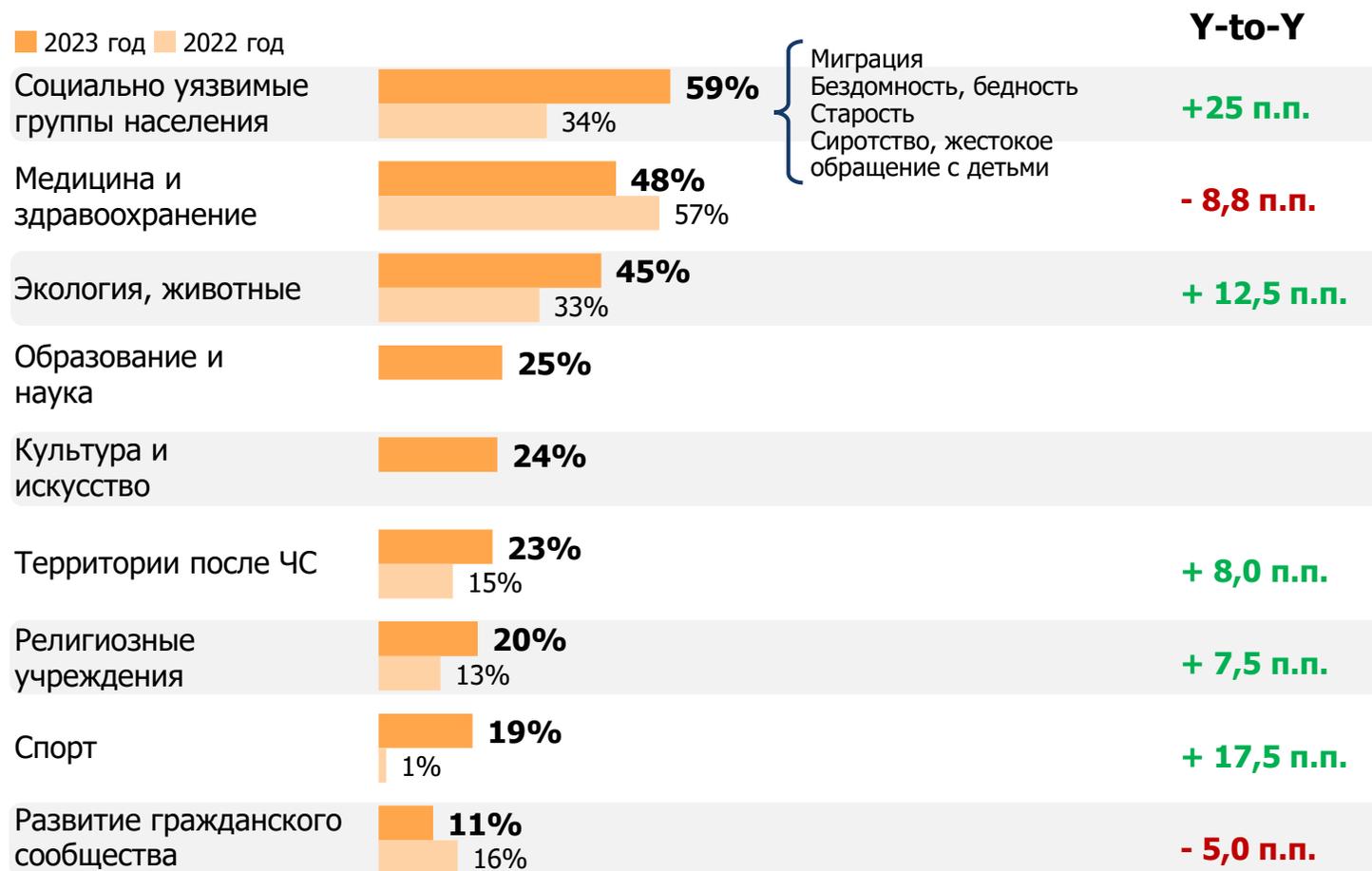
46% респондентов совершают спонтанные пожертвования чаще, чем раз в год

* Размещенным на банковских счетах и в инвестиционных инструментах.

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса, n=216 (обеспеченный сегмент), 2023.

В 2023 году помощь социально уязвимым группам населения вышла на первое место в пожертвованиях состоятельных доноров

Доля состоятельных людей, которые жертвуют на тему *, %



8 из 13 НКО отметили, что крупным донорам интересны **новые непопулярные направления** и для них важно, чтобы их пожертвования шли на **решение социально значимых проблем.**

* В вопросе возможен выбор нескольких вариантов ответа. Источник: онлайн-опрос состоятельных филантропов, Frank RG, n=216, 2023.

Мотивация российских состоятельных доноров по-прежнему направлена на решение проблем, однако появляется желание вдохновлять себя и других



Конечно же, эмоциональная связь и эмоциональная составляющая невероятно важны. Благотворители, оказывающие крупную помощь, порой выбирают тот регион для поддержки, с которым связано детство, личные истории или важные воспоминания.

директор по фандрайзингу и коммуникациям благотворительной организации



Многие наши попечители учились в разных вузах мира, и этот опыт повлиял на их мировоззрение и бизнес. Поэтому они видят в образовании особую ценность и хотят поддерживать сотрудников благотворительных фондов, которые не могут оплатить обучение сами. Попечители видят, как благодаря полученным знаниям меняется работа фонда - он становится более профессиональным, прозрачным, системным и эффективным

директор направления по работе с попечителями и экспертами фонда

58% -10 п.п.

Хочу помочь решить проблему

35% -8 п.п.

Жертвую на важную лично для меня тему (личный опыт)

29% *

Однажды помогли мне / близкому человеку, теперь помогаю я

* В 2022 не было в опросе.



Мотивация российских состоятельных филантропов

Мнение НКО

Крупным донорам необходимо **видеть**, как их пожертвования помогают благополучателям

25% +7 п.п.

Это социально одобряемое поведение

21% +6 п.п.

Религиозные взгляды

17% -13 п.п.

Принято в моем круге общения



Крупные филантропы хотят чувствовать причастность к важному делу. При этом, им важно понимать, на что конкретно направлена их финансовая помощь, важно видеть историю успеха, а не бесконечную боль. Всем хватает своих проблем, у успешных людей они тоже есть, от участия в благотворительности им хочется вдохновения, радости и крыльев.

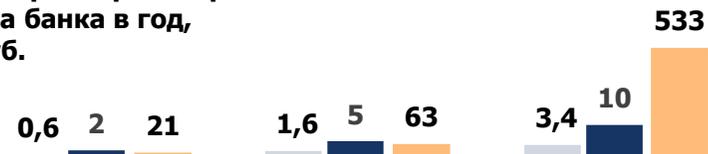
директор по фандрайзингу фонда

С ростом капитала частного лица растут и средние траты на благотворительность

Средний размер трат клиента на благотворительность в зависимости от объема активов клиента, тыс. руб., 1-ое полугодие 2023 г.

-  Кэшбек/ баллы/ округление суммы трат на благотворительность
-  Переводы с карт по MCC-коду 8398**
-  Переводы со счетов на счета по реквизитам на благотворительность

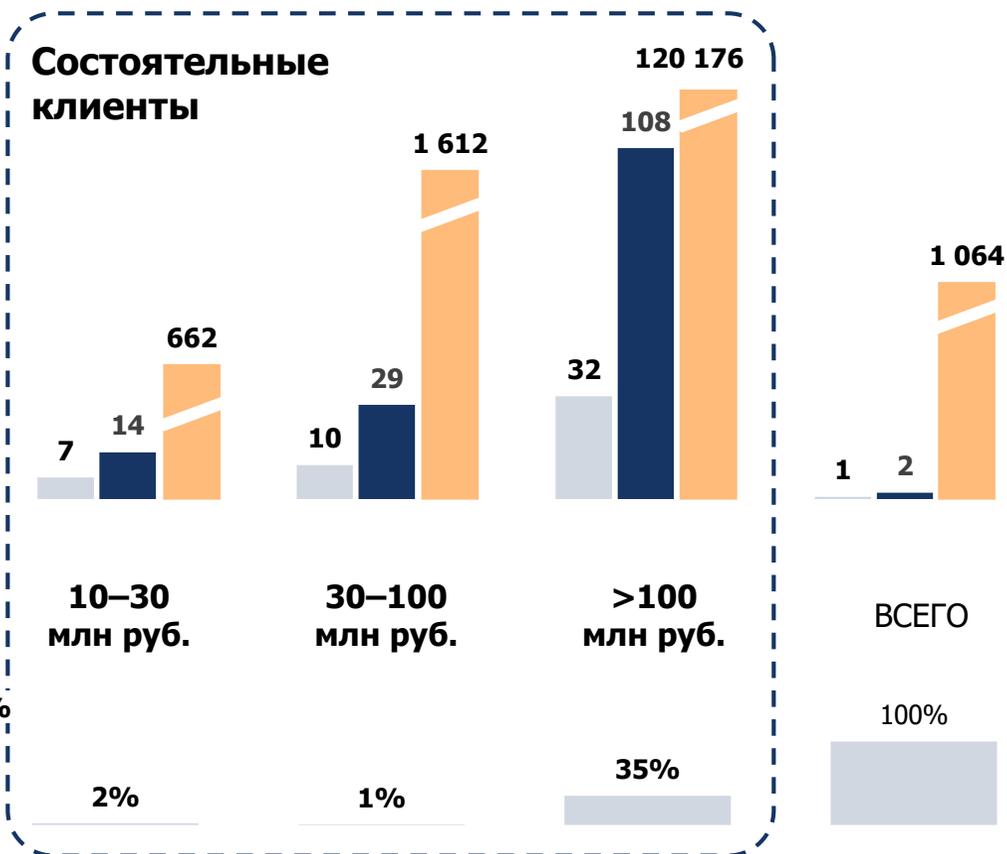
Средний размер пожертвований клиента банка в год, тыс. руб.



Сегменты по активам клиентов банка, млн руб.

<1 млн руб. 1–6 млн руб. 6–10 млн руб.

Распределение собранных средств по сегментам доноров, %



Источник: Frank RG, результаты бенчмарк-исследования банков, 2024. Использованы данные: СберБанк, Газпромбанк, МТС Банк.

В России тема наследования в пользу благотворительного фонда пока не получила широкого распространения

6% состоятельных филантропов составляли завещание в пользу фонда

Жертвовал деньги 74%

Дарил вещи и/или продукты 70%

Участвовал в акциях и мероприятиях 33%

Дарил время 30%

Составлял завещание в пользу Фонда 6%

Другое 1%

Среди состоятельных филантропов передача в пользу фонда наследства не самая популярная форма помощи. Однако данная практика постепенно распространяется – даже среди массовых доноров, 1% респондентов указал, что составлял завещания в пользу фонда.

* В вопросе возможен выбор нескольких вариантов ответа.
Источник: онлайн опрос состоятельных филантропов, ноябрь 2023, Frank RG, n=216.

4/14 НКО имели опыт с получением завещания в пользу фонда

Благотворительные НКО позитивно настроены и слышали о такой практике наследования, но считают ее редкой, хотя 4 из 14 НКО, участников интервью, имели такой опыт.

НКО, которые имели опыт и сталкивались с практикой завещаний в пользу фонда, упоминали о том, что дарители завещали собственное жилье (квартиры).



... один человек завещал фонду квартиру. Мы заключили нужные документы заранее, проверили безопасность для НКО.

Когда человек ушел из жизни, прошло около полугода для вступления в силу. А после предстоял еще долгий и непростой процесс продажи квартиры.

директор по фандрайзингу фонда

1/14 НКО имела негативный опыт, связанный с наследованием

Только одна НКО указала на сложности, связанные с наследованием.

Среди барьеров, которые упоминали НКО – необходимость сбора документов, подтверждения легитимности такого решения, статус завещанного имущества, а затем потенциальные сложности с реализацией имущества, если это не денежное пожертвование, отсутствие стандартных понятных практик, а также бюрократическая составляющая, которая может потребовать ресурсов.



... Бывают ситуации, когда государственные и муниципальные учреждения еще не имеют стандартизированных процессов и регламентов. Например, перечисление пенсии в фонд напрямую. Это нестандартный кейс, решение требует много времени, сил и терпения. Постепенно это станет стандартным кейсом, но на это нужны годы и первопроходцы

директор по фандрайзингу фонда

Контакты



Юрий Грибанов
Генеральный директор
gribanov@frankrg.com



Анастасия Кудрякова
Старший проектный лидер
kudryakova@frankrg.com

**Исследование сферы благотворительности
в РФ доступно по ссылке:**

