

Il corso “Modelli di funding degli enti non profit”: come, dove, quando e perchè

Category: Stay informed

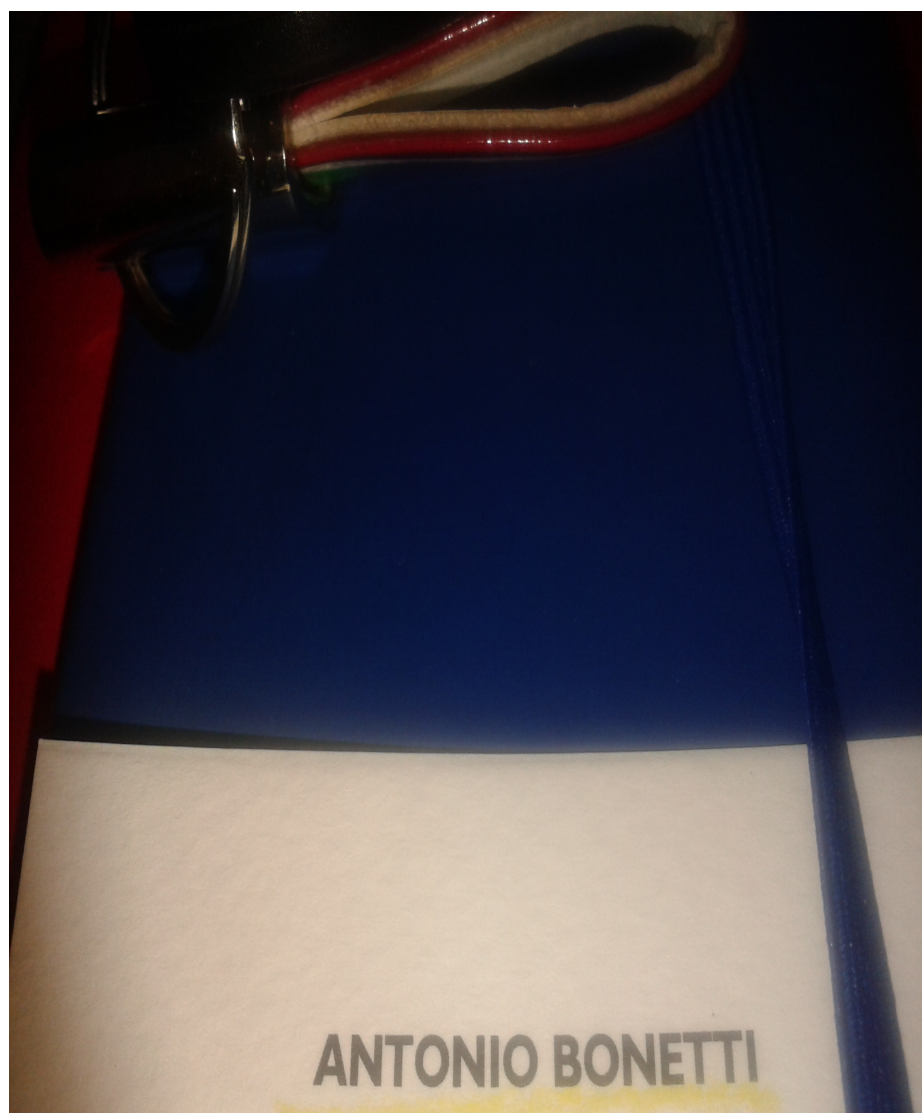
written by Antonio Bonetti | January 25, 2016



Il corso “**Modelli di funding degli enti non profit**”, fondamentale, è la storia (e la sintesi) di una collaborazione professionale per me molto interessante e utile con [Elena Zanella](#), una figura assolutamente di spicco nel panorama italiano degli esperti di fundraising.

La collaborazione è particolarmente interessante in quanto evidenzia quanto possa essere utile esaminare determinati problemi sociali e tematiche a partire da diversi background (e percorsi) professionali. Questa collaborazione si sta rafforzando nell’ambito del network professionale [Fundraising](#)

[Virtual Hub](#) fondato da Elena Zanella e di cui sono ben lieto di essere membro.



Il tema su cui si sta riflettendo insieme, in particolare, è quello dell'ampliamento dei canali di finanziamento degli enti non profit. E' un tema molto vasto. Alla luce dei nostri diversi percorsi professionali, fin qui la riflessione si è concentrata su come integrare meglio il fundraising da operatori privati (fundraising per cause sociali che,

semplificando molto, mutua approcci e tecniche soprattutto dal marketing) e fundraising da donatori istituzionali, che si fonda soprattutto sull'accesso a dei finanziamenti pubblici attraverso la formulazione di proposte progettuali congruenti da un lato con fini istituzionali e missione delle organizzazioni e dall'altro con linee di finanziamento e richieste (criteri di selezione/merito) dei donatori istituzionali. [1]

Due semplici domande su cui riflettere, quindi, sono:

- gli enti non profit italiani possono sviluppare strategie di *funding* più articolate in cui, muovendo dalle lezioni

dell'esperienza della raccolta fondi da privati, inseriscono anche efficaci strategie di accesso ai fondi pubblici di donatori istituzionali, *in primis* quelli europei?

• come si può migliorare il modello di finanziamento generale di una organizzazione non profit, considerando che fundraising da privati e fundraising istituzionale hanno radici diverse?

[2]

Su tali questioni abbiamo raccolto anche l'interesse di [Europortello](#), struttura di missione della Confesercenti che da anni organizza pregevoli corsi sui finanziamenti dell'UE e sull'europrogettazione in varie città italiane.

Insieme agli esperti di Europortello, pertanto, abbiamo formulato una proposta formativa su due giornate il cui titolo completo è: "[Modelli di funding degli enti non profit: elementi di fundraising e accesso ai fondi europei](#)".

Sul portale di Europortello si possono trovare indicazioni più dettagliate su obiettivi e struttura del corso. Qui mi limito a segnalare che, a parte piccoli aggiustamenti che si potranno concordare caso per caso, la struttura è così articolata:

- nella prima giornata, la collega Elena Zanella introdurrà al fundraising da operatori privati. Il fine specifico è quello di facilitare la comprensione dei contesti e degli ambiti nei quali le strategie di fundraising trovano applicazione;
- nella seconda giornata, lo scrivente esporrà l'approccio strategico ai fondi europei, in modo da facilitare l'individuazione di alcune linee di finanziamento europee (sia quelle gestite in modo "diretto" dalla Commissione Europea, sia quelle la cui gestione è delegata alle Regioni) particolarmente adatte agli enti non profit. Il *focus* della II giornata sarà soprattutto sullo strumento cardine dell'approccio strategico ai fondi europei, ossia la **matrice di finanziabilità**, sulla quale ho scritto diversi post, da ultimo lo scorso 20

gennaio. Proverò anche, insieme alla collega, a fornire indicazioni su come migliorare tale strumento per farlo diventare il perno di strategie più articolate di fundraising integrato.

Nel corso del 2016 il seminario “**Modelli di funding degli enti non profit**” è stato inserito da Eurosportello nel Catalogo formativo come segue:

- Roma, 25 e 26 febbraio;
- Bologna, 9 e 10 maggio;
- Firenze, 3 e 4 luglio;
- Napoli 17 e 18 ottobre;
- Milano, 1 e 2 dicembre.

E quindi vado subito a rivedere e migliorare il testo delle **dispense** che verranno distribuite **su finanziamenti pubblici europei** (e anche nazionali) per gli enti non profit e **matrice di finanziabilità**, dato che esattamente fra un mese ci sarà il primo seminario.

Vi attendo/attendiamo a Roma il 25 e 26 febbraio.

[1] Aggiungo brevemente per evitare brutte figure che: (i) le stesse campagne di fundraising sono dei progetti e, quindi, anche per i fundraiser è certamente necessaria una buona padronanza di tecniche di formulazione e gestione dei progetti, (ii) nel caso del fundraising da privati, sempre di più l'accesso ai finanziamenti delle fondazioni segue la logica dell'accesso ai contributi tramite presentazione e selezione di proposte progettuali.

[2] Su tali questioni avevo già avuto il piacere di esprimere delle riflessioni personali nel mio intervento sul pregevole libro della collega. Cfr. **Zanella E.** (2015), *Professione fundraiser, Ruolo, competenze, strumenti e tecniche*, Franco Angeli, Milano, pp. 55-59

Elena Zanella

MANUALI FrancoAngeli

Professione fundraiser



Ruolo, competenze, strumenti
e tecniche