



Fundraising per le imprese culturali e creative



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI
CIRCONDARIO TRIBUNALE DI NAPOLI

NAPOLI, 12 Maggio 2017

Valeria Romanelli

Fundraiser senior





Si fa presto a
dire fundraising...



**Cosa è il fundraising, cosa non è
e come praticarlo**

Va di moda... ma di cosa stiamo parlando?

- Sponsorizzazioni?
- Beneficenza, carità?
- Filantropia, mecenatismo?
- Privatizzazione?
- Project financing?
- Pubblicità?
- Marketing?
- Lobby?
- Vendita?

Forse anche questo, ma è altra cosa...

Cosa è il fundraising

Il fund raising è una **attività strategica** di
reperimento di risorse finanziarie,

volta a garantire la **sostenibilità nel tempo**
di una **causa sociale/culturale** e della
organizzazione che la persegue

e a promuovere il suo **sviluppo costante**

affermando la propria **“identità”** sociale
verso una **molteplicità di interlocutori**




Cosa non è il fundraising



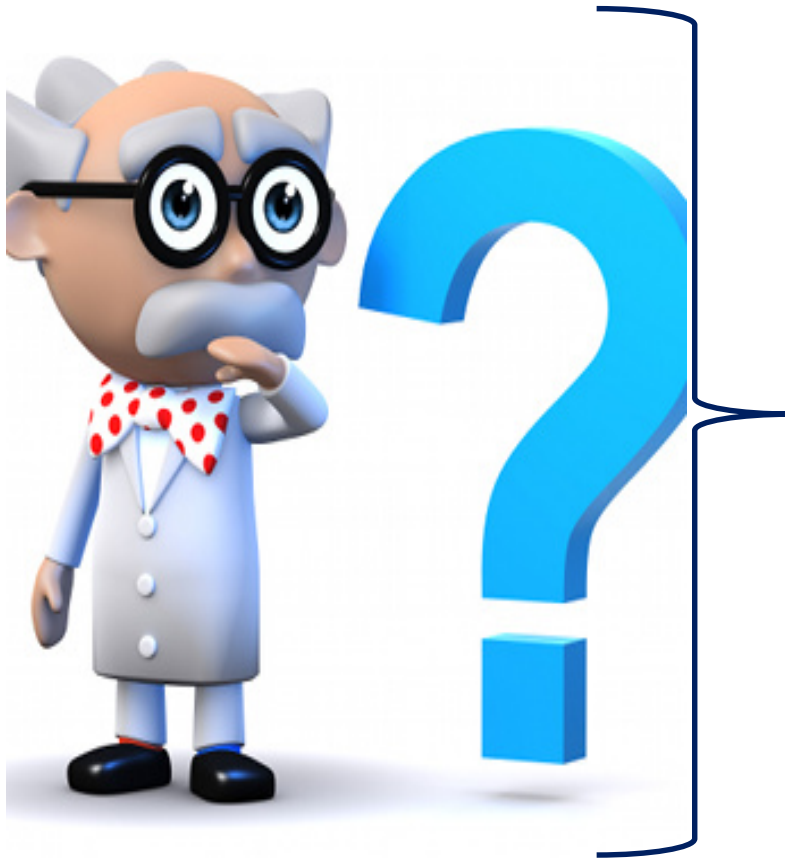
- Il fund raising non è una **pratica “tappabuchi”**
- Il fund raising non è solo **raccolta di sponsor o donazioni** (pratiche che potrebbero essere residuali)
- Il fund raising non è una **funzione periferica** e collaterale rispetto alla direzione di una organizzazione
- Non è semplicemente **raccolta di fondi**, ma **comunicazione, management, relazione con gli stakeholders, controllo di qualità**





**FARE FUNDRAISING VUOL DIRE
INNOVARE L'ORGANIZZAZIONE E
COSTRUIRE UN NUOVO RAPPORTO
CON LA SUA COMUNITÀ**

Fundraising per...?



- ✚ Relazioni
- ✚ Tempo
- ✚ Know how
- ✚ Beni e servizi

Fundraising per...?



Relazioni

Le statue, i reperti archeologici, i libri, i quadri sono il nostro patrimonio culturale.

Le persone sono il nostro patrimonio sociale.

Bisogna averne cura!



IL POTERE DELLE RETI

- Le reti relazionali e sociali sono un grande veicolo di **gestione delle relazioni**.
- Le reti, proprio per il forte legame di reciprocità tra i loro componenti, **producono fiducia**.
- La parola fiducia ha una delle sue radici nel termine latino “fides-fideis = corda” . È il prodotto di una relazione tra individui che hanno un **legame** tra loro.
- Senza fiducia le transazioni economiche sono difficili

Fundraising per...?

Tempo

Quanti siti archeologici, quanti piccoli musei, quante ville, avrebbero vita diversa **se le persone dedicassero una parte del loro tempo alla cura ed alla valorizzazione degli stessi?**

Fundraising per...?

Know how

Beni e servizi

Quante più relazioni costruiamo,
tante più saranno le **competenze** e gli
strumenti a nostra disposizione!



RELAZIONI = FIDUCIA = DONAZIONI.

COME SI GESTISCONO LE RELAZIONI PER

IL FUNDRAISING



IL NOSTRO LAVORO: generare fiducia

**Convertire
le “masse” in persone
le persone in contatti
i contatti in relazioni
le relazioni in donazioni**

FIDUCIA IN DIO, Lorenzo Bartolini – Elisa Bonaparte Baciocchi –
1810 ca. – collezione Banca Popolare di Vicenza – Galleria di
Palazzo degli Alberti, Prato



La RELAZIONE DI FIDUCIA implica:

- ✓ l'instaurarsi di un dialogo
- ✓ il coinvolgimento del potenziale donatore con la mission dell'organizzazione
- ✓ la condivisione di un cammino con obiettivi precisi
- ✓ la soddisfazione di un bisogno del potenziale donatore



IL MONDO E LE PERSONE CAMBIANO. COME CAMBIA IL FUNDRAISING?



5 MODI DIVERSI DI INTENDERE IL FUNDRAISING E LE DONAZIONI



- La donazione è un modo generoso di gestire la nostra ricchezza

MENO RICCHEZZA = MENO FUND RAISING

- Un modo civico oltre che religioso di fare la carità (colmare il proprio senso di colpa)

MENO SENSIBILITÀ = MENO FUND RAISING

- Un modo utile per avere un vantaggio (reputazione, pubblicità, nuovi target, ecc...)

MENO IMPATTO PUBBLICO = MENO FUND RAISING



5 MODI DIVERSI DI INTENDERE IL FUNDRAISING E LE DONAZIONI



- Essere d'accordo con l'importanza della causa sociale e dei progetti proposti come beneficio sociale e personale

MENO EFFICACIA = MENO FUND RAISING

- Un modo concreto per essere parte di una comunità condividendone le sue "istituzioni"

MENO COMUNITA' = MENO FUND RAISING




IL NUOVO CHE AVANZA

- ✓ **DA DONATORE GENEROSO A INVESTITORE SOCIALE ACCORTO E CITTADINO ATTIVO**
- ✓ **DA FILANTROPO MECENATE AD ATTORE SOCIALE PARTNER**
- ✓ **LA FORZA DELLE RETI SOCIALI E DELLE DINAMICHE COMUNITARIE**
- ✓ **IL FUND RAISING DA MISURA CORRETTIVA A POLITICA ECONOMICA**

UNA NUOVA CONSAPEVOLEZZA



- ✓ LA DONAZIONE È ANCHE E SOPRATTUTTO UN **FATTO EMOZIONALE**, OSSIA UNA RISPOSTA **NATURALE** (E NON CULTURALE) AD UN INPUT CHE SUSCITA EMOZIONI

 - ✓ MA L'EMOTION FUNDRAISING DEVE POI **TRANSITARE NELLA PARTE RATIONALE DEL CERVELLO** PENA IL FATTO DI RIMANERE UN **EVENTO OCCASIONALE** O RICHIEDERE CONTINUE SOLLECITAZIONI STRUMENTALI ("DROGA")
- 

Credit: Francesco "Franki" Amborgetti

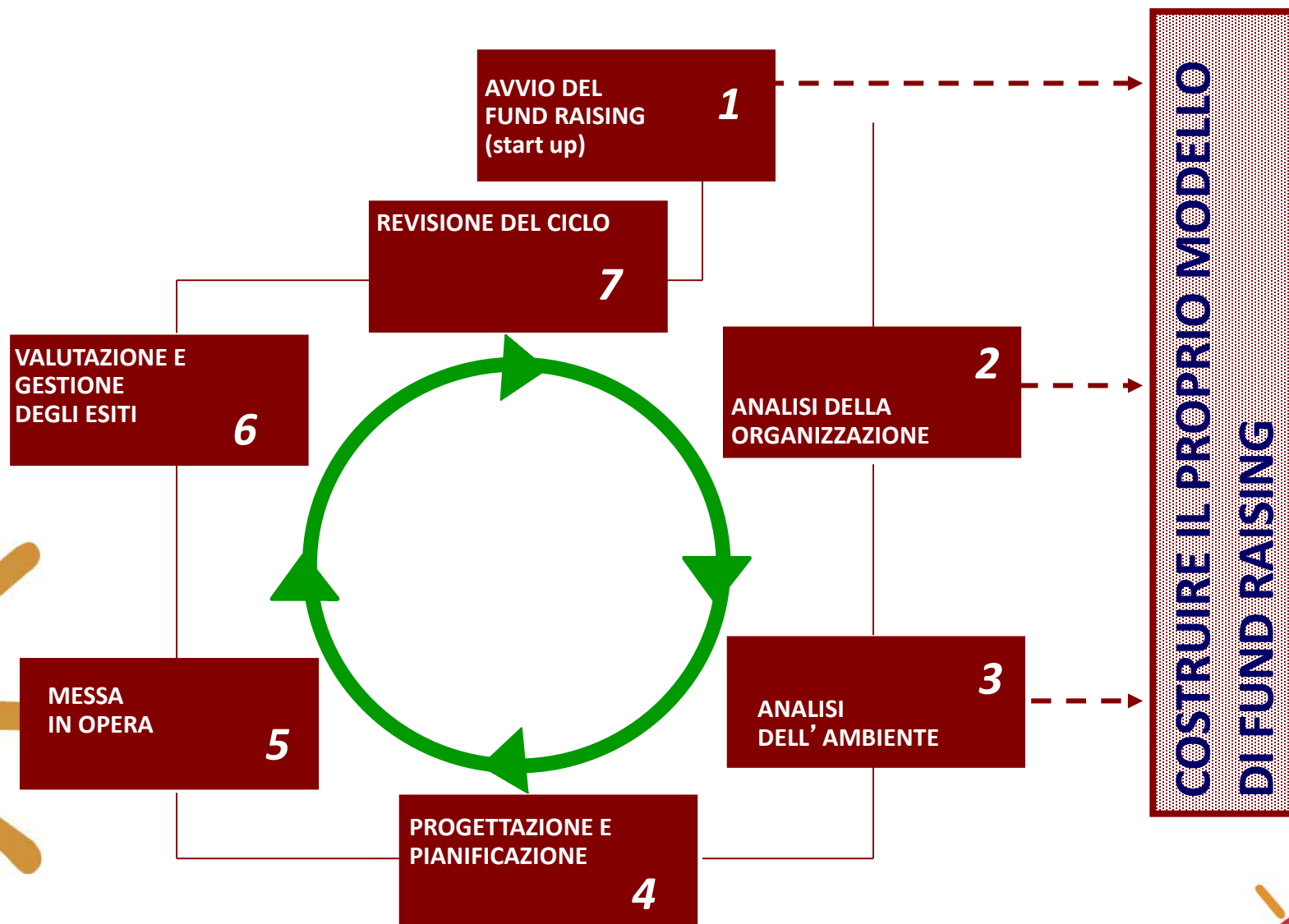


CHE VUOL DIRE FARE FUNDRAISING IN UNA ORGANIZZAZIONE.

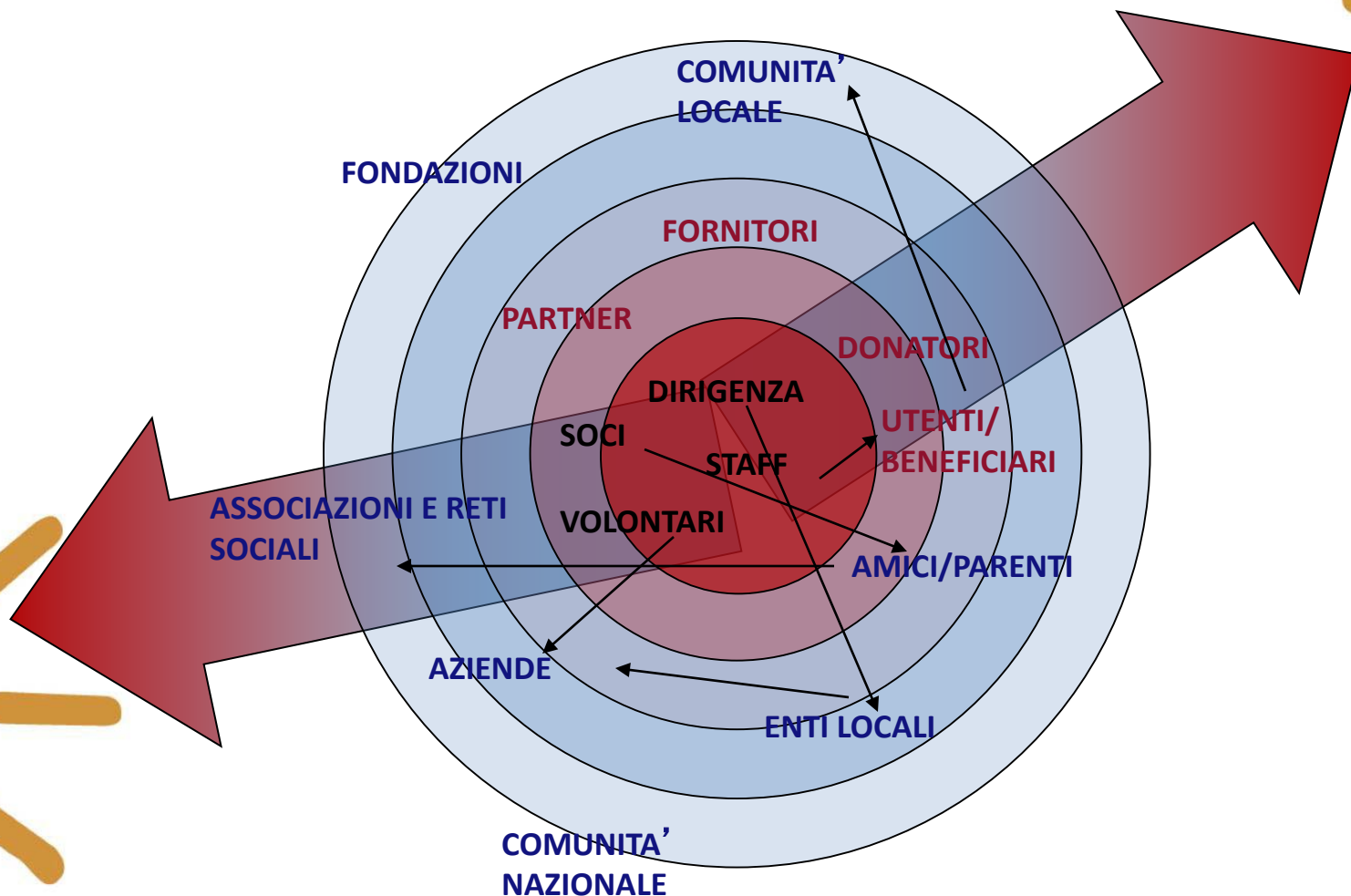
IL CICLO



IL CICLO DEL FUNDRAISING




LA COSTITUENCY E LE SUE RETI






**BENI
CULTURALI
?**



I **beni culturali** sono tutti i beni designati da ciascuno Stato come importanti per l'archeologia, la letteratura, l'arte, la scienza, la demologia, l'etnologia o l'antropologia.





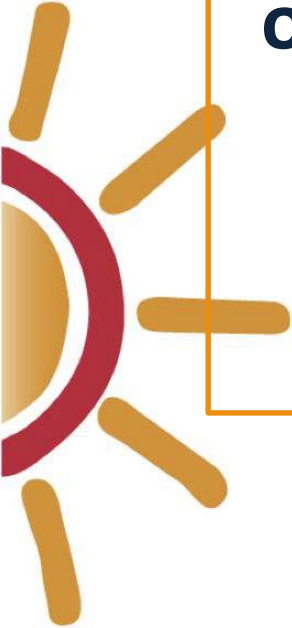
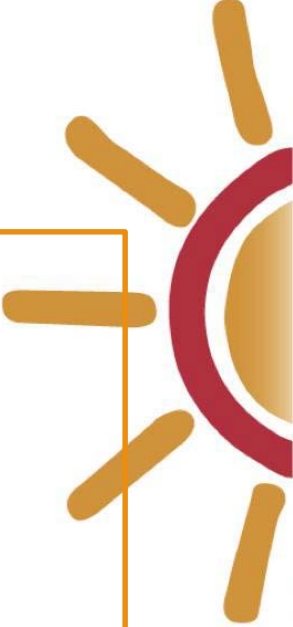
I beni culturali, le riforme statali e il fundraising.

Nuove opportunità!



DL 83 31/05/2014: Disposizioni urgenti per la tutela del patrimonio culturale, lo sviluppo della cultura e il rilancio del turismo.

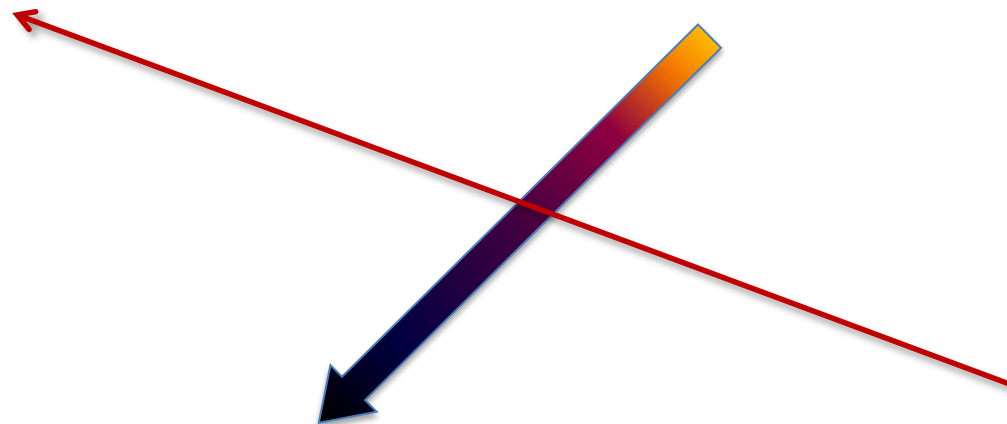




DM 23/12/2014 - Decreto musei:
**Per la prima volta viene introdotto il
concetto di *fundraising*, non come
occasionale forma di “raccolta fondi” ma
piuttosto come parte integrante
dell’assetto museale.**



Fundraising  **Patrimonio culturale**



Beni culturali  **Beni comuni**



Patrimonio culturale e fundraising: la ricetta perfetta



**Grazie per la
cortese attenzione!**

