

Aiutare e insegnare a donare Tra volontariato e “fundraising”

L'incontro

Il consulente Luciano Zanin nella sede della Fondazione comasca per spiegare come trovare i donatori

«Aiutare il donatore a fare di quella esperienza l'esperienza migliore possibile». È il tema al centro dell'incontro che si è tenuto ieri, alla sede della Fondazione provinciale della comunità comasca. **Luciano Zanin**, consulente, fundraiser e formatore è intervenuto, come relatore all'iniziativa “Come aiutare i donatori a massimizzare i benefici della loro generosità”, organizzato proprio dalla Fondazione insieme all'Università dell'Insubria. Presente anche **Bernardino Casadei**, coordinatore del master “Promotori del dono”.

Un incontro denso e fitto di interazioni con i presenti. L'iniziativa è parte del ciclo “I soldi non piovono dal cielo (ma si possono raccogliere)”, una serie di conferenze sulla raccolta fondi, aperte al pubblico ed organizzate all'interno del master “Promotori del dono”. In apertura, Zanin ha sottolineato come per la prima volta venga organizzato un incontro dedicato all'argo-

mento: «Un aspetto nuovo è fare un focus apposito su questo tema, credo sia uno dei momenti importanti di relazione con il donatore. E questo significa anche predisporre l'ente a servizio del donatore», ha commentato, a margine dell'incontro. E ha aggiunto: «Laddove troviamo un soggetto, parlo di soggetto perché i donatori sono di diverso tipo, occorre inserire nelle azioni dell'organizzazione anche la funzione di aiutare il donatore a fare di quella esperienza l'esperienza migliore possibile». «Noi - ha aggiunto - siamo a servizio dei nostri donatori, cercando di aumentare il valore dell'azione che loro hanno fatto nella comunità». Tanti i temi, affrontati in modo tecnico e approfondito. Tra questi anche le quattro tipologie di donatori (persone fisiche grandi donatori, persone fisiche piccoli donatori, imprese, altri enti del terzo settore) e le due tipologie di benefici (valoriali e tecnici). «La funzione di un promotore del dono - ha detto l'esperto - non si esaurisce con la donazione e il ringraziamento, ma deve continuare cercando di far trarre dalla pratica del dono il maggior beneficio possibile per tutti i soggetti».

Casadei ha osservato: «Una



Il relatore Luciano Zanin, consulente e formatore BUTTI

■ Ci sono diverse tipologie tra cui le aziende le persone fisiche e gli enti

■ L'obiettivo del no profit è creare comunità e appartenenza

delle dimensioni fondamentali della persona è la relazione, nel dono si vive questa relazione. L'obiettivo del non profit è creare comunità, il fine è la creazione della comunità, che si crea anche con la relazione del dono. Obiettivo è l'umanizzazione della nostra società». Tra gli aspetti cruciali, secondo Casadei: «Il donatore non è mai “strumentalizzato”, interessa la relazione e proprio perché se la relazione funziona bene arriva la donazione, questo passaggio mette in circolo risorse molto importanti».

Marina Aiani

