

La rivoluzione

Professionisti della solidarietà

La scheda

*Le donne sono più generose
Premiata soprattutto la ricerca*

Il ritratto dei donatori italiani tracciato da Cifk Eurisko racconta di un propensione costante e moderata. Le donazioni nell'arco di tempo tra il 2003 e il 2013 sono state tra il 31% e il 23% complessivamente, con una flessione attorno al 2008, 2009, gli anni della crisi.

Le donne donano per il 59% a fronte degli uomini che donano per il 41% (a parziale spiegazione: le donne sono più numerose, il 52%, gli uomini il 48%). Donano di più (29%) le persone sopra i 64 anni. Le cause per le quali nel 2013 si è donato sono, in ordine decrescente:

la ricerca medico scientifica (per il 46%), le emergenze umanitarie (27%), la fame e il sottosviluppo dei paesi poveri (23%), sostegno delle parrocchie (20%), aiuti a persone povere/bisognose in Italia (17% in calo), per l'assistenza e le cure ai malati (10%), alle associazioni per

le adozioni a distanza (9%), per la protezione animali (8%), per il sostentamento dei sacerdoti (8% in calo), per aiuti ai portatori di handicap (7%), tutela dei diritti civili (5%), per la difesa dell'ambiente (4%) e infine per la tutela del patrimonio artistico (3%).

Promotori del dono Raccogliere fondi diventa un lavoro

Solidarietà. A Como un master per imparare
L'obiettivo? Fare sistema e formare pool di esperti

MARIA GRAZIA GISPI

Obiettivo: promuovere la cultura del dono nel proprio territorio, per questo la Fondazione Provinciale della Comunità Comasca onlus ha avviato con l'Università degli Studi dell'Insubria il Master per promotori del dono per formare professionisti capaci di sollecitare le donazioni per le organizzazioni: una visione dinamica e nuova della raccolta fondi come azione di sistema e non estemporanea.

«Avvicinando le associazioni - ha detto in più di una occasione Giacomo Castiglioni, presidente della Fondazione - ce ne sono alcune che hanno fatto grandi progressi, si sono dotate di strutture per i cambiamenti necessari, molte altre invece proseguono "come si è sempre fatto", non accorgendosi che il mondo è cambiato. Il rischio è il naufragio. Un altro aspetto che richiede un cambiamento è il rapporto con gli altri, indispensabile per fare rete».

«Cinque persone che conoscete»

Proprio le relazioni, i contatti personali sono il vero motore della donazione. Ogni azione di raccolta fondi è vana se non si costruisce, mettendolo in comune, un tesoretto di nomi, indirizzi, contatti, riferimenti che solo un lavoro corale all'interno di ogni realtà non profit può produrre. Il primo gesto di generosità, il primo dono, è quindi quello che ognuno fa verso la propria

organizzazione, mettendo a disposizione, oltre alle proprie competenze, le proprie relazioni personali.

«Pensate a cinque persone che conoscete e che potrebbero sostenere il vostro progetto» è così che Marianna Martinoni, fundraiser, invitata come formatrice dalla Fondazione ha esordito nel corso del percorso formativo «I soldi non piovono



dal cielo
Ma si possono
raccogliere»



Fondamentale
resta la buona
causa per la quale
si chiedono risorse

dal cielo (ma si possono raccogliere) nella sede dell'Università dell'Insubria a Como. Ha illustrato le strategie per costruire la mappatura delle relazioni, base fondamentale e imprescindibile per costruire un piano di raccolta fondi. La mappa è con-

centrica e si parte dalle relazioni più vicine e "calde", disponibili a donare o collaborare, con percentuali oltre l'80%, fino ad arrivare alle amicizie e conoscenze più lontane e alle aziende.

Le relazioni personali

La difficoltà è duplice: da una parte non è facile individuare, tra le proprie conoscenze, chi è più disponibile e affine alla finalità del progetto.

Dall'altra si tende ad essere reticenti nel momento in cui si tratta di decidere di mettere in comune con l'organizzazione le relazioni personali.

Fondamentale resta la buona causa per la quale si chiede. Tra quelle che sollecitano con maggiore facilità le donazioni sono quelle per il contrasto alla povertà e il sostegno alle emergenze umanitarie. Ci sono poi macro-preferenze: i donatori si sentono sollecitati più dalla ricerca scientifica che dalla tutela del patrimonio artistico e culturale. Le modalità per trasmettere la buona causa seguono una formula precisa: è necessario comunicare incrociando quello che le organizzazioni vogliono dire ai donatori con quello che i donatori vogliono sentirsi dire. Resta il principio che nulla può il fundraiser senza un elenco ragionato di nomi e contatti, di persone in vario modo interessate al progetto con le quali costruire una relazione di fiducia, chiave di volta di ogni teorema.

I sette errori capitali

Raccolta fondi, il vademecum di quello che non va fatto*



1 GLI EVENTI COME PRIMA SCELTA

La prima azione che viene in mente e anche la meno efficace. Per la loro gestione sono necessarie tante energie e, di norma, le risorse che vengono raccolte, al netto delle spese effettuate, sono molto ridotte. Molto più efficaci sono gli incontri personali coi potenziali donatori

2 CHIEDERE TEMPO INVECE CHE SOLDI

Molti sono convinti che sia più facile chiedere a una persona tempo piuttosto che denaro. Ma, nella nostra società, il bene più scarso non sono certo i soldi, ma proprio il tempo

3 PUNTARE SU PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI, FONDAZIONI E IMPRESE

Le prime sono in deficit cronico, le seconde sono molto poche e più interessate a gestire i propri progetti e le terze possono destinare risorse molto limitate. La ricchezza in Italia è concentrata nelle mani delle persone fisiche

4 CONCENTRARI SUI NUOVI DONATORI

L'acquisizione di un nuovo donatore è, di norma, un costo superiore al valore della donazione stessa. Mentre, attraverso la coltivazione delle relazioni, è possibile creare le condizioni per ottenere risorse potenzialmente importanti

Lasciti e testamenti: ecco cosa dice la legge

Il lascito testamentario consente ad una persona di scegliere a chi lasciare dopo la propria morte quella quota di patrimonio esclusa dalla cosiddetta "legittima" che spetta per legge al coniuge, ai figli o in loro assenza ai genitori. Proprio perché la normativa tutela i parenti più stretti, fare testamento è una pratica ancora molto poco diffusa in Italia. Da qui, i richiami da parte delle più importanti associazioni benefiche, dell'importanza del lascito testamentario.

Nel caso in cui non ci fossero eredi e non si fosse fatto testa-

mento, ad ereditare il patrimonio, infatti, è lo Stato. Alle associazioni è possibile lasciare somme di denaro, titoli, azioni, fondi di investimento; beni mobili come opere d'arte, gioielli o arredi; beni immobili come appartamenti, terreni, fabbricati. È possibile vincolare ad un'associazione anche la polizza vita.

Tra l'altro, la polizza non rientra nel patrimonio ereditario e non viene conteggiata tra i beni che determinano la percentuale della "legittima" e pertanto l'assicurato può scegliere liberamente. Chi è già titolare di una polizza, può desi-

gnare il beneficiario in qualunque momento, con una comunicazione all'ente assicurativo oppure può manifestare la propria volontà nel testamento. Il più delle volte nel caso di un lascito di beni mobili o immobili, l'associazione prescelta procede poi con la vendita per convertire ogni lascito in denaro e destinare così il ricavato in favore delle proprie attività benefiche.

Il testamento può essere scritto in qualsiasi momento ed è sempre possibile modificarlo, annullarlo o sostituirlo e produce i suoi effetti solo al mo-

mento dell'apertura della successione. Può essere olografo, cioè scritto di proprio pugno, o pubblico, cioè redatto da un notaio alla presenza di testimoni. Perché il testamento olografo sia valido, è necessario che sia scritto a mano, datato e firmato; si devono poi indicare i propri dati anagrafici, la residenza, il destinatario e l'oggetto del lascito; è opportuno redigere due copie originali, una da conservare in casa e l'altra da consegnare per la custodia a un notaio persona di fiducia; nel testamento può essere indicato un esecutore testamentario, ossia una persona di fiducia che provvederà ad eseguire le volontà dichiarate.



Il testamento va consegnato a un notaio per la sua custodia ARCHIVIO

C. Dot.