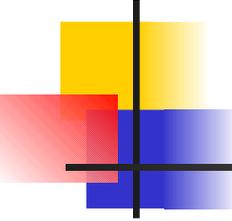


Indicazioni sul Fund Raising

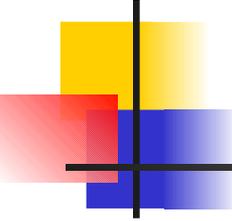
20 novembre 2009



PREMESSA

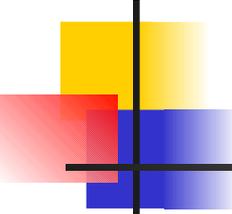
Questo breve documento è finalizzato a tracciare un quadro indicativo delle opportunità di finanziamento a disposizione delle odv, tenendo presente che:

- è improbabile ottenere finanziamenti "perché si esiste";
- è molto più probabile ottenere finanziamenti "perché si fanno cose";
- a volte si possono ottenere finanziamenti "per ciò che si rappresenta", per l'immagine, il nome che ci si è costruiti



Indicazioni di sistema

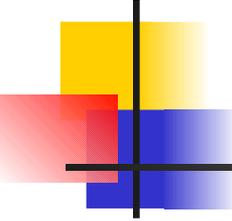
- Qui non c'è la pretesa di trattare in modo esaustivo il tema della progettazione e della ricerca di finanziamenti, quanto, piuttosto, di offrire indicazioni e spunti di riflessione mettendole in condizione di avviare, anche in forma autonoma azioni sulla progettazione e la ricerca di finanziamenti, lasciando a momenti più specifici e alla consulenza diretta la funzione di un puntuale accompagnamento personalizzato sulle eventuali esigenze in materia



Attività e costi

Ogni odv per realizzare le sue attività sostiene dei costi che possono riguardare:

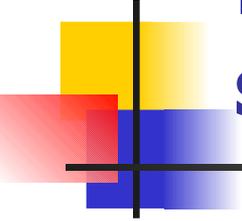
- l'attività direttamente svolta dai volontari: spese per i trasporti, per utenze, di cancelleria, assicurative, di formazione...;
- le attività messe in campo complessivamente dall'organizzazione per dare soluzione a problemi e realizzare servizi: costi per automezzi, per personale, di gestione di strutture, costi per prestazioni professionali, per l'organizzazione di eventi;
- spese direttamente connesse ad alcuni progetti: costi per la progettazione, finanziari,...;
- spese per la promozione delle iniziative : realizzazione di prodotti informativi e/o documentativi, campagne stampa,...;
- l'esistenza stessa dell'organizzazione: tenuta dei libri, convocazione delle assemblee e degli incontri, gestione del rapporto con i soci.



DIVERSI MODI DI OTTENERE FINANZIAMENTI

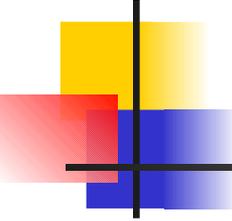
A fronte di queste varie e differenti tipologie di spese, le principali possibilità a disposizione delle organizzazioni per finanziare le proprie attività e coprire quindi i costi sono:

- l'autofinanziamento o il tesseramento da parte dei soci e dei volontari;
- la ricerca di sponsor e finanziatori esterni (pubblici e privati);
- l'organizzazione di specifici eventi per la raccolta di fondi;
- la partecipazione a bandi e/o premi



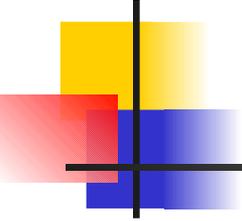
L'autofinanziamento da parte dei soci e dei volontari

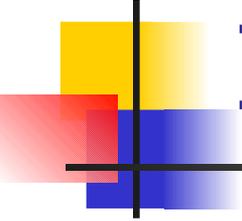
- L'autofinanziamento, nella forma della quota associativa, è la modalità più diffusa di raccolta di denaro. Molte volte i soci sono trascurati come fonti di finanziamento. Una volta che versano la loro quota vengono accantonati fino all'anno successivo. Ma il socio è una fonte di finanziamento preziosa perché già disponibile a donare, si deve quindi cercare di far crescere negli anni l'importo del suo contributo



creazione di diverse categorie di soci

- soci ordinari: quelli che sono disposti a versare una quota annua e dimostrano un tiepido interesse per le iniziative;
- soci sostenitori o benemeriti: disposti a versare una quota più elevata e a sostenere particolari appelli fatti nel corso dell'anno;
- soci perpetui: disposti a un versamento, magari considerevole, una tantum e che non desiderano più essere disturbati;
- soci giovani: ammessi a versare una quota ridotta e a trasformarsi, nel tempo, in soci ordinari

- 
- Comunque e' importante tenere presente che non e' detto che la quota associativa versata sia la massima che il socio puo' dare. Occorre pero' farlo nel modo corretto. Rendendolo partecipe alla vita associativa e agli obiettivi che sta perseguendo l'associazione. Senza dimenticare che un socio trascurato e' portato in breve tempo a disinteressarsi. Una corretta comunicazione con gli associati attraverso lettere di ringraziamento, piu' o meno personalizzate, in occasione di ogni suo contributo sono alla base di questa azione di fundraising. Da un approccio di questo tipo deriva, non automaticamente ma agevolmente una fidelizzazione del donatore il quale si sentira' "coccolato" non solo per l'apporto economico che puo' dare, ma proprio come persona alla quale, mediante un'adeguata informazione, e' data la possibilita' di confermare successivamente e senza fatica la scelta fatta (mediante la donazione a quella precisa organizzazione tra le molte altre).



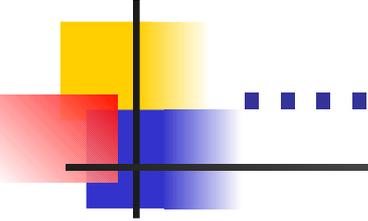
I volontari

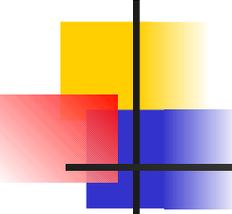
- Un volontario è probabilmente anche un ottimo "donatore", poiché crede in ciò che realizza l'organizzazione e conosce i meccanismi di partecipazione. Dunque si possono immaginare raccolte specifiche di finanziamento, rivolte ai propri volontari e soci, oppure si possono abbassare i costi (chiedendo ai volontari di rinunciare agli eventuali rimborsi previsti).

La ricerca di sponsor e di finanziatori esterni

Il finanziatore esterno

- Per finanziatore esterno intendiamo un soggetto esterno che affida all'organizzazione, dietro il pagamento dei costi sostenuti, la gestione di una attività o un servizio.
E' tipicamente il caso degli enti pubblici che si "convenzionano" con le organizzazioni di volontariato, ma le convenzioni o altre forme contrattuali possono riguardare anche il rapporto tra altri soggetti (parrocchie, aziende commerciali,..) e le odv.
In caso di convenzione / contratto tra odv ed altri soggetti l'organizzazione deve cercare di immaginare tutti i costi - diretti e indiretti - che hanno a che fare con lo svolgimento delle attività previste, per prevederne il corrispettivo nella convenzione (rimborsi spese, costi assicurativi, costi per la formazione, costi per la informazione sul servizio, costi per la ricerca di volontari specifici, specifici costi organizzativi - quali l'introduzione di professionisti per lo svolgimento di alcune azioni a sostegno del gruppo di volontari,..).

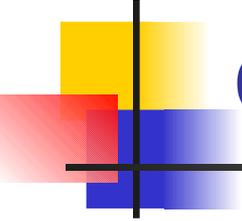
- 
-
- Anche nella dimensione della convenzione (che è un contratto tra enti) può essere l'odv il soggetto attivo (che propone ad un soggetto esterno) la realizzazione di uno specifico servizio, alla medesima stregua del rapporto tra organizzazione e sponsor.
 - Una particolare forma di finanziatori esterni sono coloro che prestano denaro all'organizzazione.
Anche se le possibilità di chiedere denaro in prestito sono molte e riferite a molti soggetti (tra cui le banche, anche attraverso "conti etici"; o le poste, anche attraverso l'esperienza di "poste solidali"), in particolare segnaliamo la possibilità di accedere a finanziamenti da parte di organizzazioni affini al mondo del volontariato e dell'associazionismo ad es. Banca Etica
 - Ulteriore forma di finanziamento può essere quella del prestito da soci, spesso utilmente utilizzata nel mondo cooperativo .



La partecipazione a bandi e premi

Una particolare forma di finanziamento per le odv è la partecipazione a bandi e premi, intendendo come "bando" un processo di erogazione di risorse destinate a realizzare iniziative e come "premio" un processo di erogazione di risorse destinato a valorizzare iniziative e attività già realizzate.

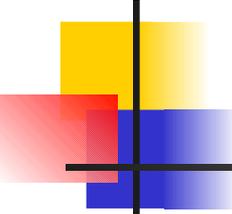
Questa forma di accesso a finanziamenti, a differenza di quelle illustrate in precedenza, pone normalmente indicazioni precise relative alle diverse attività delle organizzazioni, è quella quindi per la quale più sono necessarie specifiche conoscenze (individuazione dei bandi e quindi delle relative fonti a cui accedere, progettazione...)



Queste forme di finanziamento si distinguono:

- per soggettività dei beneficiari (ciò che sei)
- per definizione delle attività (ciò che fai)
- per localizzazione delle attività e dei beneficiari (dove sei)

Altre distinzioni, ugualmente possibili, si possono fare a partire dalla soggettività del promotore: privato, pubblico locale, pubblico nazionale o internazionale, comunità europea.



La soggettività dei beneficiari

Intendiamo per soggettività dei beneficiari il fatto che esistano specifiche opportunità di finanziamento rivolte a soggetti particolari: nel nostro caso le odv, ma anche le associazioni di promozione sociale, ecc

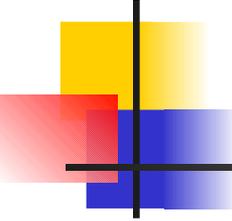
Esempio

Ente Finanziatore-Osservatorio del Volontariato

Destinatario- odv iscritte al registro

Indicazioni legislative- L. 266/91

Indicazioni specifiche -Si tratta di un bando nazionale per il finanziamento di progetti sperimentali e innovativi



La definizione delle attività

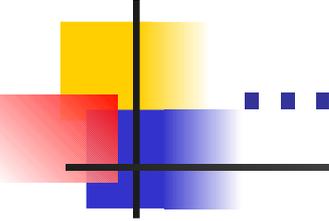
Intendiamo per definizione delle attività il fatto che esistano specifiche opportunità di finanziamento rivolte alle odv e ad altri soggetti in funzione delle attività che si vogliono realizzare.

Questa, ovviamente, è la parte più specifica per ogni organizzazione.

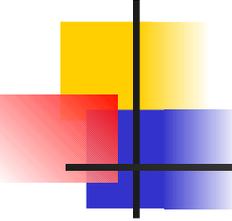
La localizzazione delle attività e dei beneficiari

Intendiamo per la localizzazione delle attività e dei beneficiari i bandi (e premi) che si rivolgono specificatamente alle organizzazioni che insistono in un particolare territorio (Regione, Diversi Comuni, Lions' Club)

Sulla opportunità di accedere a questi finanziamenti (a volte le organizzazioni sono restie ad affrontare l'impegno di una elaborazione progettuale a fronte dell'impressione che... tanto i giochi sono fatti) l'esperienza ci dice che è comunque bene tentare. D'altra parte è anche vero che le opportunità migliori sono quelle più vicine mentre più ci si allontana (a livello regionale, poi nazionale, poi comunitario e internazionale) più il livello di complessità cresce rendendo meno probabile (non impossibile) il finanziamento.



L'ultima indicazione a proposito dei bandi riguarda il cofinanziamento. E' prassi di quasi tutti i bandi coprire solo una parte dei costi del progetto (il 50% o l'80%), è quindi necessario per l'organizzazione individuare alte fonti per il finanziamento. Spesso è consentito di finanziare parzialmente dando valore economico ai contributi in natura (disponibilità logistica, tempo dei volontari,...) da parte dell'organizzazione.



Sui piani di zona

- È utile introdurre con uno specifico richiamo il tema dei Piani di zona, modalità di lavoro introdotta dalla legge 328/2000 e nella nostra Regione dalle legge 2/2003 che modifica la relazione tra enti locali e partner sociali del territorio a proposito della gestione delle attività sociali sul territorio.
Una modalità che prevede la partecipazione diretta delle odv alla definizione delle priorità sociali del territorio (individuato normalmente nell'ambito Distrettuale) ed alla individuazione dei servizi da realizzare.
Una modalità dunque che trasferisce più vicino al territorio la scelta di quali obiettivi perseguire attraverso quali soggetti e modalità. Questo processo avrà bisogno certamente di altro tempo per trovare i modi più corretti per consentire alle odv di partecipare effettivamente alla costruzione dei piani sociali di zona