



# Indice

## **Presentazione 7**

- A chi si rivolge questo testo? 8
- A cosa serve questo testo? 8
- Argomenti 9
- Come si usa questo testo? 9
- L'esempio di Hank Rosso 9

## **Gli autori 13**

### **1. Comprendere la costituzione di fondi e fondazioni 15**

- 1.1. Quali sono le caratteristiche tipiche del fund raising per la costituzione di fondi e fondazioni? 15
- 1.2. Quali sono i vantaggi della costituzione di un fondo o di una fondazione? 17
  - 1.2.1. Stabilità economica 17
  - 1.2.2. Utilizzo del capitale di rischio 18
  - 1.2.3. Controllo economico 18
  - 1.2.4. Incentivo ai donatori 18
  - 1.2.5. Longevità e permanenza 18
- 1.3. Dieci ragioni per cui vale la pena di contribuire alla costituzione di un fondo o di una fondazione 18
- 1.4. Quali sono le tipologie di fondo? 19
  - 1.4.1. Che cosa sono i fondi vincolati? 20
- 1.5. Come si integra la costituzione di fondi e fondazioni nel programma di fund raising? 21
- 1.6. Qual è la differenza tra fondi e donazioni pianificate? 22
  - 1.6.1. Fondi gestiti internamente da un'azienda nonprofit 23
  - 1.6.2. Fondazioni autonome 23

- 1.6.3. Le fondazioni di comunità 24
- 1.6.4. Consorzi di aziende nonprofit 25
- 1.7. Conclusioni 25

## **2. Valutare il grado di preparazione dell'azienda nonprofit 27**

- 2.1. Come nominare il comitato consultivo per la costituzione di un fondo o di una fondazione? 27
- 2.2. Come valutare e promuovere l'impegno nei confronti della costituzione di fondi e fondazioni? 29
  - 2.2.1. L'organo direttivo 29
  - 2.2.2. Personale volontario e retribuito 29
- 2.3. Il caso per la costituzione di fondi e fondazioni 30
  - 2.3.1. Un esempio di caso per la costituzione di un fondo 31
- 2.4. Quali sono le basi di un programma di fund raising per la costituzione di fondi e fondazioni? 34
  - 2.4.1. Il piano strategico 34
  - 2.4.2. La mission e la visione del futuro 35
  - 2.4.3. Il programma di fund raising 35
  - 2.4.4. I donatori 35
- 2.5. Quali sono i fattori più importanti per la costituzione di fondi e di fondazioni? 37
  - 2.5.1. Le pratiche etiche 37
  - 2.5.2. L'età e la reputazione 39
  - 2.5.3. I costituenti 40
  - 2.5.4. Stabilità economica 40
  - 2.5.5. Una prospettiva esterna 40
- 2.6. Come si realizza uno studio di fattibilità? 42
- 2.7. Esempi di studi di fattibilità 43
  - 2.7.1. Studio tradizionale 43
  - 2.7.2. Studio interno 43
  - 2.7.3. Gruppo di studio 43
  - 2.7.4. Studio combinato 44
- 2.8. Conclusioni 44

## **3. La leadership del personale volontario e retribuito 45**

- 3.1. Come si nominano i comitati per la costituzione di fondi e fondazioni? 45
  - 3.1.1. Il comitato promotore per la costituzione di fondi e fondazioni 46
  - 3.1.2. Il comitato per gli investimenti 47

- 3.2. Quali sono le caratteristiche del personale volontario e retribuito addetto alla costituzione di fondi e fondazioni? 47
- 3.3. Come definire ruoli e responsabilità? 48
- 3.4. Come si realizza il “people raising”? 50
  - 3.4.1. Dall’interno verso l’esterno 50
  - 3.4.2. Dall’alto verso il basso 50
  - 3.4.3. Come si lavora con i volontari? 51
- 3.5. Quali sono i compiti dell’organo direttivo? 52
  - 3.5.1. Come si elaborano le politiche dell’organo direttivo? 54
  - 3.5.2. Come si effettua la supervisione del piano di fund raising per la costituzione di un fondo o di una fondazione? 55
- 3.6. Quali sono i compiti del personale retribuito? 55
- 3.7. Quali sono i compiti del direttore del fund raising? 58
- 3.8. Quali sono i compiti del segretario generale? 59
- 3.9. Quali sono i compiti del responsabile economico? 59
- 3.10. Conclusioni 60

#### **4. I sistemi per la costituzione di fondi e fondazioni 61**

- 4.1. Come si sceglie la strategia di fund raising? 61
  - 4.1.1. Grandi donazioni 61
  - 4.1.2. Donazioni pianificate 62
  - 4.1.3. Campagna specifica per la costituzione di un fondo o di una fondazione 62
- 4.2. Come si sceglie la tipologia e la struttura di un fondo patrimoniale? 63
- 4.3. Come si redige il budget? 68
  - 4.3.1. Costi di avvio 68
  - 4.3.2. Costi operativi 69
- 4.4. Come vanno redatti i documenti contabili? 74
- 4.5. Conclusioni 75

#### **5. Individuare, sensibilizzare e sollecitare i potenziali donatori 77**

- 5.1. Come si elabora un piano di marketing? 77
- 5.2. Come si comunica il messaggio? 78
- 5.3. Come si attua il piano? 78
  - 5.3.1. Individuare i potenziali donatori 78
  - 5.3.2. Le persone fisiche 79
    - 5.3.2.1. Donatori effettivi 79
    - 5.3.2.2. Ex donatori 79

- 5.3.2.3. *Consiglieri di amministrazione* 80
- 5.2.3.4. *Ex consiglieri di amministrazione* 80
- 5.2.4. *Imprese profit e fondazioni* 80
- 5.3. *Come si intrecciano rapporti con i potenziali donatori?* 88
  - 5.3.1. *Appelli collettivi* 88
  - 5.3.2. *Appelli mirati a determinate categorie di persone* 88
  - 5.3.3. *Appelli personalizzati* 88
- 5.4. *Come si scelgono i metodi per la sensibilizzazione?* 89
  - 5.4.1. *Mailing e moduli per la richiesta di maggiori informazioni* 89
  - 5.4.2. *Seminari sulla pianificazione economica* 90
  - 5.4.3. *Focus group* 90
  - 5.4.4. *Incontri faccia a faccia* 90
  - 5.4.5. *I ringraziamenti ai donatori: un incentivo!* 91
  - 5.4.6. *Donazioni collegate* 91
- 5.5. *Quali sono le caratteristiche tipiche della richiesta di donazioni per la costituzione di fondi e fondazioni?* 91
- 5.6. *Quali sono i principi fondamentali a cui attenersi per la sollecitazione?* 92
- 5.7. *In che ordine bisogna sollecitare i potenziali donatori?* 92
- 5.8. *Conclusioni* 93

## **6. L'amministrazione etica dei fondi e delle fondazioni 95**

- 6.1. *Che cos'è la rendicontazione economica?* 95
- 6.2. *I donatori vanno coinvolti nei programmi?* 96
- 6.3. *I donatori devono avere un ruolo attivo all'interno dell'azienda nonprofit?* 96
- 6.4. *Come si crea uno spirito di gruppo?* 96
- 6.5. *L'amministrazione etica è un impegno che non finisce mai* 98

### **Fogli di lavoro e riquadri esplicativi**

- Foglio di lavoro 2.1. *Nominare il comitato consultivo per la costituzione di fondi e fondazioni* 28
- Foglio di lavoro 2.2. *Leadership dell'organo direttivo* 30
- Foglio di lavoro 2.3. *Risorse umane ed economiche per la costituzione di fondi e fondazioni* 31
- Foglio di lavoro 2.4. *Il caso per la costituzione di fondi e fondazioni* 33
- Foglio di lavoro 2.5. *Analizzare il programma di fund raising* 36
- Foglio di lavoro 2.6. *Analisi storica dei donatori* 37
- Foglio di lavoro 2.7. *Analisi statistica dei donatori* 38
- Foglio di lavoro 2.8. *Analisi della storia dell'azienda nonprofit* 41

|   |    |
|---|----|
| Foglio di lavoro 3.1. Nominare il comitato promotore per la costituzione di fondi e fondazioni                  | 48 |
| Foglio di lavoro 3.2. Definire le aspettative nei confronti dei membri del personale<br>volontario e retribuito | 53 |
| Foglio di lavoro 3.3. Elaborare le politiche  | 56 |
| <br>  |    |
| Foglio di lavoro 4.1. Scegliere una strategia per la costituzione di fondi e fondazioni                         | 64 |
| Foglio di lavoro 4.2. Tipologie e strutture dei fondi patrimoniali  | 66 |
| Foglio di lavoro 4.3. Il budget   | 70 |
| Riquadro 4.1. Esempio di budget per la creazione di una fondazione con un patrimonio<br>di 100.000 euro         | 71 |
| Riquadro 4.2. Esempio di budget per la creazione di una fondazione con un patrimonio<br>di 1.000.000 di euro    | 72 |
| Foglio di lavoro 4.4. Redigere il budget per la costituzione di fondi e fondazioni                              | 73 |
| <br>  |    |
| Foglio di lavoro 5.1. Le imprese profit: valutare la loro propensione a donare                                  | 81 |
| Foglio di lavoro 5.2. Riconoscere i potenziali donatori   | 82 |
| Foglio di lavoro 5.3. Valutare i potenziali donatori  | 83 |
| Foglio di lavoro 5.4. Dieci donatori "sicuri"   | 86 |
| Foglio di lavoro 5.5. Prepararsi alla sollecitazione  | 87 |