

10 SEMPLICI AZIONI CHE UN ENTE PUBBLICO DEVE FARE PER DARE VITA AD UNA CAMPAGNA DI RACCOLTA FONDI E FARLA AL MEGLIO.

A cura di



Molti enti di natura pubblica hanno lanciato e stanno realizzando raccolte fondi legate all'emergenza sanitaria o, più in generale, ad azioni utili a rispondere ai diversi problemi sociali connessi all'emergenza Covid-19.

Ci riferiamo, in particolare, alle campagne promosse da Ospedali, Aziende Sanitarie o da altri soggetti a loro favore, ma anche a quelle delle Amministrazioni di enti locali a favore di interventi quali: la distribuzione di alimenti, l'assistenza sociale a fasce deboli, l'educazione scolare, il sussidio economico alle famiglie meno abbienti, e molto altro ancora.

Riteniamo che questo "attivismo" da parte di enti che, fino ad oggi, non avevano mai preso in considerazione attività di fundraising sia **un fatto estremamente positivo e da seguire con attenzione**. Da sempre, infatti, il nostro Paese ha guardato al welfare non solo come una questione di stato, ma anche e soprattutto come una questione della comunità, che, se vuole, può partecipare in modo attivo alla creazione del benessere della società con risorse, competenze, impegno sociale e responsabilità civica.

Proprio perché importanti, ci sembra opportuno indirizzare tali campagne nel modo migliore sia da un punto di vista tecnico, sia da un punto di vista dei criteri qualitativi che tutte le attività di fundraising dovrebbero rispettare e che noi professionisti del fundraising assumiamo responsabilmente come nostro codice etico.

La Scuola di Fundraising di Roma, nel rendersi disponibile a consigliare al meglio quegli enti che vogliano realizzare azioni di raccolta fondi, ha messo a punto questo breve decalogo affinché gli enti pubblici approccino nel modo migliore possibile le loro iniziative di raccolta fondi.



1. UN CONTO DEDICATO DOVE VERSARE LE DONAZIONI

Fate raccolte fondi collegate ad un conto che gestite direttamente. Se siete una pubblica amministrazione come un comune, una provincia, una comunità montana, un ente parco ossia una amministrazione dotata di autonomia finanziaria avete due possibilità: o attivare un nuovo conto corrente o usare un capitolo di bilancio dedicato e chiedere donazioni con una causale che riporti a quel capitolo di bilancio e che renda le donazioni facilmente tracciabili.



2. AVVALERSI DI UN ENTE TERZO SE NON SI HA AUTONOMIA FINANZIARIA?

Se siete un piccolo ospedale o presidio medico di provincia, dipendente finanziariamente dall'ASL, un piccolo museo o una biblioteca, o comunque una amministrazione non dotata di autonomia finanziaria potreste **affidare la raccolta ad un ente terzo**, come il comune dove è ubicato il presidio ospedaliero o magari potreste accordarvi con una filiale locale di banca o, infine, ad una associazione o comitato, affinché gestisca la raccolta su un suo conto corrente e faccia direttamente gli acquisti secondo le necessità da voi indicate (risparmierete molto tempo soprattutto in fase di spesa delle somme). Ecco un esempio di associazione a favore di un ospedale: <https://www.guardavanti.org/progetti/sostegno-ospedale-lodi-coronavirus/#dona>



3. COME FARE SE SI È UN GRUPPO DI CITTADINI A FAVORE DI UN ENTE

Se siete singoli cittadini o organizzazioni private che lanciano campagne di raccolta fondi a favore di un ente, accordatevi con esso prima di lanciarla in modo da essere quanto più trasparenti possibile sulla destinazione e l'uso delle somme raccolte e concordare con l'ente beneficiario in merito ai reali bisogni ai quali è necessario rispondere con i fondi raccolti.

In altri termini, accordarsi su: interventi e azioni per le quali occorre raccogliere fondi; modalità di utilizzo dei fondi raccolti (trasferimento all'Ente delle somme raccolte, acquisto diretto di beni, realizzazione per via diretta di attività in accordo con l'Ente...); modalità di rendicontazione ai donatori delle attività realizzate con i loro soldi; impegno dell'Ente a veicolare attraverso tutti i propri canali la campagna organizzata dai cittadini, ecc.



4. OBIETTIVI SPECIFICI E NON CAMPAGNE GENERICHE

Evitate di fare campagne con obiettivi troppo generici. Fate una analisi dei bisogni in termini di strumenti, attività e servizi e chiedete i soldi per fare queste cose, rendicontando, in ogni caso, quanto realizzerete man mano che la campagna di raccolta procede.

Se è possibile, quindi, evitate di lanciare una campagna “raccolta fondi per l’emergenza” senza specificare che i fondi raccolti serviranno, ad esempio, a garantire alimenti a famiglie non abbienti, acquistare materiale sanitario di protezione per gli operatori dei servizi, ecc...



5. LA SCELTA DI UNA PIATTAFORMA

Se optate per una piattaforma di raccolta fondi on line in modalità “crowdfunding”, verificate sempre due cose:

- i costi per il suo utilizzo (vi aiuteranno a scegliere la migliore proposta);
- la possibilità di garantire che le donazioni effettuate siano detraibili per il privato e deducibili per l’azienda (ossia, assicuratevi che i donatori

riceveranno una mail di conferma da parte della piattaforma contenente una ricevuta personalizzata della donazione valevole ai fini fiscali sia nel caso in cui il donatore sia una persona fisica sia nel caso in cui il donatore sia un'azienda o altro ente giuridico).

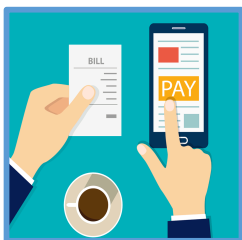
Sappiate che, oltre ad appoggiarsi ad una piattaforma di crowdfunding, vi è sempre la possibilità di organizzare la raccolta fondi direttamente sul sito dell’ente anche utilizzando strumenti ad hoc messi a punto da vari fornitori.



6. SEGNALARE I VANTAGGI FISCALI PER IL DONATORE

Se l’oggetto della campagna riguarda interventi in materia di contenimento e gestione dell’emergenza epidemiologica da COVID-19, informate i donatori sui vantaggi fiscali previsti dal DPCM per le donazioni con causa "emergenza COVID-19" (art. 66 DL 17 marzo 2020, n. 18).

In tutti gli altri casi, come ad esempio campagne organizzate da soggetti terzi quali onlus, associazioni di volontariato, associazioni di promozione sociale, vale quanto definito dal Codice del Terzo Settore (art. 83 D.lgs. 117/2017)



7. CANALI E MODALITA' DI DONAZIONE

Se possibile aprite altri canali di donazioni più facili rispetto al bonifico bancario (tramite IBAN), da praticare soprattutto per piccole e medie donazioni. Usate canali online come Paypal, Satispay, ecc. che permettono, in genere, di usare la propria carta di credito per fare donazioni. Rendete semplice e veloce il donare!

Basterà aprire un conto Paypal intestato alla amministrazione (o all'organizzazione terza), fare piccole modifiche al vostro sito internet e lanciare la campagna anche attraverso questo canale ricevendo direttamente le donazioni sul proprio conto (guarda qui un esempio: https://www.comune.mazaradelvallo.tp.it/portale-informazioni/ufficio-stampa/addetto-stampa/raccolta-fondi-per-cittadini-in-difficolta-attivato-conto-paypal/image/image_view_fullscreen; ed eccone un altro: <https://donazioni.inmi.it/>)



8. NON BASTA APRIRE LA CAMPAGNA, VA COMUNICATA!

Promuovete la campagna attraverso i canali social di cui disponete (Facebook, Twitter, Instagram) o tramite i sistemi di messaggistica e chat, più volte alla settimana invitando tutti a condividere il messaggio e sempre rendendo disponibili le indicazioni o i link al web per effettuare le donazioni e chiedendo di condividerli con altri contatti. Non sono le piattaforme o i siti a portare i donatori, siete voi che portate i donatori alla piattaforma o al vostro sito.

E questo avviene solo chiedendo costantemente attraverso tutti i canali:

- i vostri canali on line;
- la vostra messaggistica personale (assessori, consiglieri, dirigenti...);
- i mass media online e offline;
- la cartellonistica stradale (volantini e simili in questo momento di "distanziamento sociale" non vanno bene);
- il passaparola tra conoscenti e amici.



9. PER CHI PUÒ, USARE IL 5 PER MILLE

Non perdetevi di vista il prossimo 5 per mille. I comuni e altre amministrazioni pubbliche che rientrano nei soggetti autorizzati ad utilizzare tale strumento possono utilmente invitare a destinare la quota del 5 per mille del reddito delle persone fisiche a progetti e interventi che rispondano alle esigenze dell'emergenza e della ripresa.

Gli enti pubblici ammessi al 5 per mille sono: Comuni; Istituti universitari e di ricerca; Istituti di Ricovero e Cura a Carattere Scientifico e altri istituti sanitari pubblici con finalità

di ricerca ad orientamento traslazionale; Istituti controllati dal MIBACT e dotati di autonomia speciale. Le amministrazioni comunali, di norma, devono utilizzare il 5 per mille per servizi e azioni a favore di soggetti svantaggiati o in difficoltà.



10. FIDELIZZARE I SOSTENITORI

Ricordatevi non solo di ringraziare personalmente i sostenitori della vostra campagna, ma di mantenere una costante comunicazione con loro per metterli a parte delle cose che avrete realizzato grazie ai loro soldi, per informarli delle vostre iniziative future. Abbiate cura dei vostri donatori!

Una campagna di emergenza è anche una grande occasione per creare una prima base di donatori stabili nel tempo e che un domani potranno continuare a sostenere la vostra istituzione e le sue attività. Create un data base di donatori annotando i dati anagrafici, i dati di contatto e le donazioni che hanno effettuato.

FATTI AIUTARE

Avete dubbi? La Scuola di Fundraising di Roma è a disposizione degli enti pubblici che vogliono fare raccolta di fondi per un **COLLOQUIO A TITOLO GRATUITO** per aiutarvi a realizzare al meglio la vostra campagna.

Scrivete a info@scuolafundraising.it con oggetto: "**Fundraising emergenza enti pubblici**".
Se volete un colloquio mettete i vostri recapiti telefonici: sarete richiamati.

IMPORTANTE:

Qui puoi segnalare la tua campagna a favore di un ospedale, accanto a quelle che garantiscono criteri di trasparenza e qualità (solo quelle autorizzate dalle strutture sanitarie, in modo da evitare di essere confusi con campagne che non garantiscono formalmente e sostanzialmente che i fondi raccolti vengano messi a disposizione efficacemente per gli ospedali):

<https://italianonprofit.it/donazioni-coronavirus/>

Aprile 2020



www.scuolafundraising.it

info@scuolafundraising.it

www.facebook.com/scuolafundraising/

www.facebook.com/fundraisingperlacultura