

Il curriculum Le qualità e la formazione richieste dal mercato per rispondere alla crisi

Non profit, esperti a caccia di fondi

In Italia sono 6 mila i professionisti che raccolgono finanziamenti

Si intensifica la caccia ai cacciatori di fondi. Quelli che gli americani chiamano «fundraiser», cioè chi cerca finanziamenti non solo per le oltre 300 mila istituzioni non profit italiane, ma anche per soggetti profit, pubblici e privati, dai musei, alle scuole e università, alle cliniche ospedaliere. Con in più un potenziale nuovo orizzonte molto promettente: il finanziamento della politica.

Oggi si valuta che in Italia siano circa 6 mila i professionisti che svolgono la difficile attività, soprattutto in questi anni di crisi economica, di sollecitare donazioni usando tecniche dalle più tradizionali come telefonate, lettere ed email, alle più nuove che passano per i social network e l'organizzazione di eventi. Se poi si conta anche «l'indotto», cioè chi opera attorno al mondo del fundraising fornendo strumenti per migliorare l'efficacia della raccolta, dalla creazione di database al software per la gestione dei donatori, si arriva a quasi 10 mila persone. E la ragione per cui la domanda di fundraiser esperti, piuttosto che di giovani da formare, sia in crescita è piuttosto evidente. La esplicita Paolo Venturi, direttore di Aiccon, il centro studi sulla cooperazione e il non profit promosso dall'università di Bologna assieme, tra gli altri, a Banca etica e movimento cooperativo: «La spesa pubblica arretra, i finanziamenti ad enti e associazioni calano, si apre un buco di interventi e così aumentano i bisogni sociali. Di conseguenza le organizzazioni non profit devono intensificare la caccia di risorse per i loro progetti e hanno bisogno di più figure dedicate». Aiccon già dal 1999 ha creato una struttura mirata, «The fund raising school», che offre corsi residenziali intensivi. «La domanda di fundraiser resta prevalente nel settore socio-sanitario – spiega Venturi – ma le aree più in crescita sono quelle della cultura e dell'istruzione. Occorre quindi una formazione molto specializzata per settore».

Puntato a una preparazione a tutto tondo è invece il «Master universitario in Fundraising» che



si tiene a Forlì e che vanta per i suoi ex studenti una percentuale del 92% di impiego nel settore. «Accettiamo sia laureati almeno triennali sia chi, pur senza laurea, ha già esperienza sul campo. – chiarisce il direttore Valerio Melandri – Un giovane che avesse mezzi e possibilità sarebbe opportuno che completasse la sua formazione all'estero, soprattutto negli Stati Uniti, in Gran Bretagna o in Canada».

In Italia, vista la domanda in crescita, stanno proliferando scuole e corsi non sempre di qualità. Oltre a quelli citati, tra gli altri esistenti di buon livello, c'è la «Scuola di fundraising di Roma» e i corsi (non a buon mercato) della Sda Bocconi. Sempre in ambiente universitario, alla Bicocca di Milano, è appena nato il corso, coordinato da Matteo Ripamonti, (9 mesi di durata, a pagamento, 13 crediti formativi) per «rispondere ai bandi di finanziamento pubblici e privati».

Intanto, nella prospettiva della possibile nascita del fundraiser per la politica, tutti guardano alla scuola di Gregor Poynton, l'uomo che per due volte ha inventato e gestito la campagna raccolta fondi di Obama.

Enzo Riboni

© RIPRODUZIONE RISERVATA

