

Rev 1.2



GUIDA AL FUNDRAISING NEL ROTARY

Anno rotariano 2015 – 2016

Governatore: Gilberto Dondé



PRESIDENTE INTERNAZIONALE: K.R. "RAVI" RAVINDRAN

GUIDA AL FUNDRAISING NEL ROTARY

Lo scopo di questa guida è di fornire ai soci dei club del distretto 2042, ed in particolare ai presidenti (in carica, entranti, eletti), ai responsabili per la raccolta fondi ed ai membri delle commissioni progetti e della Fondazione Rotary (F.R.), una raccolta di suggerimenti operativi e normativi su come gestire in modo efficiente ed efficace la raccolta fondi per i progetti del club e per la F.R., utilizzando tecniche aggiornate di fundraising ed evitando di compiere alcuni errori che vengono talora commessi per inesperienza.

I suggerimenti sono tratti soprattutto da pubblicazioni rotariane e da altre pubblicazioni online sul fundraising. Spero che possano servire a promuovere innovazione nei club, a far crescere le competenze progettuali, ad aumentare la collaborazione ed i rapporti con altre organizzazioni ed infine a migliorare la consapevolezza e l'immagine pubblica del Rotary.

I capitoli sul quadro normativo della raccolta fondi in Italia e sulla valutazione dei rischi ad essa legati aiutano a mettere a fuoco le leggi che regolano le raccolte fondi, ad evidenziare eventuali vantaggi fiscali che facilitino le donazioni e ad evitare di incorrere in spiacevoli "incidenti di percorso" non conoscendo in modo adeguato i rischi legati a questa attività.

Vi auguro una proficua lettura.

Alessandro Penne

Delegato distrettuale per il fundraising

A.R. 2015 - 2016

AUTORI

ALESSANDRO PENNE, R.C. Busto - Gallarate - Legnano “La Malpensa”.

Delegato distrettuale per il fundraising: introduzione e capitoli 1 , 2, 3, 4.

ROBERTO DOTTI, R.C. Como Baradello.

Responsabile distrettuale della formazione : capitolo 5.

CLAUDIO COMINELLI, R.C. Bergamo Nord.

Delegato distrettuale per il risk management: capitolo 6.

INDICE

INTRODUZIONE	5
1. RACCOLTA FONDI PER I PROGETTI	6
1.1 Come puoi finanziare il tuo progetto?	6
1.2 Come muoverti con i donatori.....	8
2. RACCOLTA FONDI PER LA F.R.....	13
2.1 Perché raccogliere fondi per la F.R. ?.....	13
2.1.1 Il fondo annuale.....	14
2.1.2 Il fondo di dotazione.....	14
2.1.3 Il fondo PolioPlus.....	14
2.2 Come fare fundraising per la F.R.?.....	16
2.2.1 Iniziative di raccolta fondi	16
2.2.2 Tipi di donazioni	17
3. FONTI DI RIFERIMENTO ONLINE	22
4. RINGRAZIAMENTI.....	22
5. QUADRO NORMATIVO PER LE RACCOLTE FONDI IN ITALIA	
6. RISK MANAGEMENT NELLE RACCOLTE FONDI	

INTRODUZIONE

Il **fundraising**, pratica tesa a reperire risorse necessarie a sostenere iniziative sociali, ha le sue radici già nell'antichità ed in diversi contesti culturali.

Può essere definita come *un'attività strategica di reperimento di risorse finanziarie volta a garantire la **sostenibilità** di un'organizzazione nel tempo e a **promuovere il suo sviluppo** costante, **affermando la "missione"** della organizzazione stessa verso una molteplicità di **interlocutori affinché investano risorse per raggiungere benefici sociali*** (Massimo Coen Cagli, La sfida del fundraising, 2013).

Attraverso la pratica di questa importante attività, dunque, un soggetto (per es. un Rotary club o la Fondazione Rotary) riesce a coprire i costi da esso sostenuti per organizzare la propria offerta ed a raggiungere gli scopi che esso si propone, creando anche l'occasione per la costruzione di un rapporto continuo e duraturo con il donatore.

Un Rotary club che decide di fare fundraising sta al passo con la società, si fa conoscere, conosce meglio il suo territorio e propone servizi sempre nuovi per far fronte ai bisogni della comunità nella quale opera. Investendo in attività socialmente utili dimostra di essere un patrimonio per la collettività.

Il Rotary ha una consolidata e valida tradizione di raccolta fondi, necessaria sia per il mantenimento dell'organizzazione che per realizzare i progetti di servizio locali ed internazionali al fine di migliorare la qualità della vita delle persone. Idealmente ogni evento organizzato dal Rotary dovrebbe poter produrre una raccolta di fondi per i progetti del club o per la Fondazione Rotary.

1. RACCOLTA FONDI PER I PROGETTI

1.1 Come puoi finanziare il tuo progetto?

Assicurati innanzitutto che il progetto risponda ai seguenti requisiti: **rilevanza, fattibilità, efficienza, efficacia, impatto e sostenibilità nel tempo**, perché così sarà più facile trovare i finanziamenti necessari. Trova suggerimenti in proposito su [Comunità all'opera: Come realizzare progetti efficaci.](#)

Puoi essere in grado di finanziare interamente il tuo progetto attraverso eventi di raccolta fondi **tra i soci e le loro famiglie**, come le cene di beneficenza, gare sportive (golf, maratone, marce, tennis, sci ecc.), aste, vendita di oggetti di arte o artigianato, lotterie, saltando un pasto al vostro incontro di club oppure trovando un ospite che inviti i soci all'incontro settimanale del club e donando quindi il costo della conviviale, onorando una persona speciale con una donazione o con omaggio alla memoria ecc.. Il limite alle idee sta solo nella fantasia.

Quali sono altri modi per finanziare il tuo progetto?

In altri casi, avrai bisogno di rivolgerti a **fonti esterne** per finanziare il progetto:

- Donatori individuali
- Aziende ed imprese
- Fondazioni (tra cui la Fondazione Rotary)
- Organizzazioni no profit
- Enti pubblici
- Altri Rotary club ed altre organizzazioni di servizio
- Fundraising online

Creazione di un piano di raccolta fondi

Una campagna di raccolta fondi per avere successo deve essere pianificata ed attuata con la massima cura.

La commissione progetti del club deve coordinare le attività di fundraising con il tesoriere e con la commissione Fondazione Rotary.

Per creare un valido programma di fundraising:

1. Determina quali sono le esigenze economiche di raccolta fondi.
2. Stabilisci un bilancio.
3. Tieni in considerazione le leggi per la raccolta fondi.
4. Identifica le risorse disponibili nella comunità.
5. Delinea la logistica della raccolta fondi (progetta, organizza, cura gli aspetti pratici di gestione e coordinamento).
6. Organizza i volontari (soci, Rotaract, Inner Wheel, altri).
7. Pubblicizza il progetto nel modo migliore definendo strumenti e target (per incrementare la raccolta dei fondi e per promuovere l'immagine).
8. Attua la raccolta fondi.
9. Individua i modi per misurare il successo (in termini economici e di immagine).
10. Amministra i fondi in maniera efficiente e trasparente.
11. Mostra riconoscenza ai volontari ed a chi ha contribuito.
12. Condividi i risultati della raccolta fondi con la comunità attraverso i media locali.
13. Metti in risalto l'impegno della commissione per la raccolta fondi, del presidente e del consiglio direttivo.
14. Facilita la continuità per i futuri impegni di raccolta fondi riesaminando gli atti e i documenti in archivio con i nuovi dirigenti del club e con il tesoriere.

Se decidi di organizzare un evento per la raccolta fondi chiediti quale tipo di evento sia il più efficace per la tua comunità. L'evento deve essere **coinvolgente** per i donatori. Va **pianificato per tempo** (considera bene tutti i costi per non rischiare di finire in perdita). Guarda il **calendario** (evita sovrapposizioni con festività, altre iniziative della comunità, feste di piazza, altre feste o eventi). Assicurati che i tuoi programmi siano osservanti di **leggi e regolamenti** e occupati di sviluppare un **messaggio chiaro e conciso** che comunichi efficacemente ai potenziali donatori gli scopi ed i programmi del progetto di servizio del tuo club. **Prepara il tuo team** prima dell'evento assegnando ruoli ed incarichi precisi. **Cura gli inviti** anche da un punto di vista grafico (chiaro, leggibile, con data e luogo dell'evento, motivo dell'evento, dress code).

1.2 Come muoverti con i donatori

Chiediti:

- Quali **istituzioni** condividono gli stessi **obiettivi** del mio progetto?
- Quali **sponsor** possono essere interessati ai valori proposti dal progetto ed al suo **pubblico** di riferimento?

Ricerca i possibili donatori con congruo **anticipo** per poter decidere meglio quanti fondi il tuo club può ragionevolmente richiedere.

Fa' una **richiesta** di fondi **ben formulata** per aumentare le probabilità di ricevere una donazione pari o vicina al livello richiesto. I donatori sono meno inclini a rispondere a richieste vaghe o autoreferenziali.

Tre sono gli errori da evitare nelle richieste di fondi:

1. **Abusare degli aggettivi.** Usa pochi aggettivi e solo quando servono a dare senso ad una affermazione. Arriva dritto al nocciolo della questione!
2. **Non curare la forma** e scrivere in maniera scorretta (interpunzione, accenti, apostrofi, maiuscole ecc.). La qualità paga sempre.
3. **Sbagliare stile.** Lo stile conta ed ogni canale comunicativo ne ha uno.

Appellati ai donatori identificando degli **obiettivi chiari**: evidenzia in modo semplice quali sono i **bisogni a cui rispondere**, chi sono i **beneficiari** e quali sono i **benefici del progetto**. Molti donano per la soddisfazione di poter “fare la differenza”, perciò descrivi il ritorno del loro investimento in termini quantificabili, specificando chiaramente chi beneficerà della loro generosità e come.

Metti in evidenza la **sostenibilità** del progetto nel tempo.

Assicurati di sviluppare un sistema per il **monitoraggio delle donazioni** (per es. una rubrica dei donatori). Questi documenti sono utili per prevedere futuri contributi dei donatori ai progetti e possono aiutare il club ad evitare di chiedere donazioni troppo frequentemente agli stessi gruppi o individui.

Coltiva una **stretta relazione con i donatori** perché può sfociare in un aumento dei finanziamenti per i progetti futuri. Fornisci ai donatori relazioni periodiche sull'uso dei fondi donati. I donatori apprezzano di conoscere come vengono utilizzate le loro donazioni ed è nel migliore interesse del tuo club di essere il più trasparente ed accurato possibile con i fondi del progetto. Inoltre, mantieni informati i donatori dei

progressi del progetto ed invitali a partecipare ad eventi e/o celebrazioni ad esso collegati.

Ricordati di **ringraziare** e di dare un riconoscimento ai donatori per il loro contributo. Una nota di ringraziamento è spesso tutto ciò che è necessario per piccole donazioni; alcuni club scelgono di riconoscere le donazioni più grandi in altri modi.

Donatori individuali

Quando ti rivolgi al singolo donatore sii ambizioso. Chiedere una sostanziosa, ma realistica, donazione è ragionevole. Da' al donatore un quadro chiaro di quanto denaro deve essere complessivamente raccolto, del suo ruolo in questo impegno e della somma che hai in mente di suggerirgli quale contributo. Le richieste devono essere effettuate con cortesia e riguardo per permettere al donatore di decidere se l'importo sia appropriato.

Aziende ed imprese

Fa' una lista delle possibili aziende/imprese che potrebbero donare (guarda anche alla loro storia passata di donazioni). Trova la persona giusta per contattare l'azienda. Personalizza il messaggio del tuo club a ciascuna società, sottolineando i vantaggi della sponsorizzazione, in particolare le opportunità di pubblicità positiva nella comunità. Poiché la maggior parte delle aziende ha bilanci molto più consistenti per il marketing che per donazioni di beneficenza, è più probabile che una società "peschi" dai suoi fondi di marketing, se riesci a convincerla che la sponsorizzazione porterà molta pubblicità positiva.

Se una società è interessata al progetto del tuo club, ma non è in grado di sponsorizzare, potresti suggerire qualche altro tipo di donazione: per esempio manodopera, forniture, o attrezzature. Fornire assistenza con volontari o donazioni in natura può infatti aiutare a creare un'immagine positiva del donatore nella comunità, che sarebbe costata molto di più attraverso la pubblicità.

Fondazioni

Fa' una lista delle fondazioni (per esempio le fondazioni bancarie) che potrebbero contribuire al progetto. Una volta identificata una potenziale fonte di finanziamento, designa un membro del club quale contatto principale per sviluppare i rapporti tra il club e la fondazione. Le fondazioni esigono delle richieste scritte per il finanziamento dei progetti. La presentazione è importante e richieste scritte male o incomplete hanno minori probabilità di ricevere un finanziamento.

Se la richiesta di finanziamento viene approvata, invia una lettera di ringraziamento e chiedi quale tipo di resoconto è richiesto, perché probabilmente la fondazione vorrà seguire lo stato di avanzamento del progetto. Se invece la richiesta viene rifiutata, scopri perché. Cerca anche di determinare se il club potrebbe essere preso in considerazione per un futuro finanziamento di progetti di servizio. Se così fosse, questo sarebbe un buon momento per iniziare a sviluppare un rapporto stabile con la fondazione.

La prima fondazione a cui rivolgersi è la **Fondazione Rotary (F.R.)**.

Finanziamento tramite la Fondazione Rotary

La Fondazione Rotary offre due tipi di sovvenzioni per contribuire a finanziare i progetti di servizio dei club. Le **sovvenzioni distrettuali**: finanziano progetti locali o internazionali a breve termine e con ridotto impatto economico. Le **sovvenzioni globali**: finanziano invece progetti internazionali a lungo termine nelle sei aree di intervento del Rotary International (pace e prevenzione/risoluzione dei conflitti, prevenzione e cura delle malattie, acqua e strutture igienico-sanitarie, salute materno-infantile, alfabetizzazione ed educazione di base, sviluppo economico e comunitario).

Puoi ottenere maggiori informazioni online sulle sovvenzioni digitando " *My Rotary domanda di sovvenzione*". Per saperne di più su queste opportunità parla con il presidente della commissione Fondazione Rotary del club o del distretto. Una panoramica concisa delle sovvenzioni in corso e delle relative risorse è reperibile online su: "*The Rotary Foundation Quick Reference Guide* "(219).

Organizzazioni non profit

In generale, lo stesso approccio utilizzato con le fondazioni e le imprese può essere applicato ad organizzazioni non profit (ONLUS, ONG, cooperative sociali, associazioni di promozione sociale, organizzazioni di volontariato). Se un'organizzazione senza scopo di lucro non potesse dare sovvenzioni in denaro ad altre organizzazioni, scopri se magari non possa fornire altre forme di assistenza per i progetti per la comunità (assistenza tecnica, volontari, materiali ecc.). L'esperienza di una organizzazione non-profit può essere determinante per il successo di un progetto.

Enti pubblici

Enti pubblici locali (Comuni, ASL, enti territoriali), ma anche regionali, nazionali e sovranazionali potrebbero offrire finanziamenti per determinati programmi del club. Nel periodo storico attuale dove anche l'ente pubblico fatica a trovare risorse, il club

si dovrebbe proporre come partner per supportare esso stesso l'ente (per esempio il Comune) in programmi di utilità sociale, nell'ottica del "do ut des". Per esplorare queste opportunità, contatta direttamente gli enti o i loro rappresentanti e chiedi quali risorse sono disponibili. Usa anche la rete per ottenere informazioni. Molti paesi hanno fondi di sviluppo internazionali che contribuiscono a progetti in altri paesi. Usualmente richiedono requisiti specifici per tali contributi e possono esigere una richiesta dettagliata, simile alla domanda di sovvenzione per una fondazione.

Altri Rotary club o altre organizzazioni di servizio

Altri Rotary club o altre organizzazioni di servizio (Lions Clubs International, Kiwanis International, Inner Wheel ecc.) possono essere interessati a finanziare un progetto che sia anche di loro interesse. Prova a prendere contatti con i club che ritieni ti possano aiutare.

Fundraising online

Bisogna comprendere che oggi è importante (e forse decisivo) dotarsi anche di adeguate strategie e strumenti di raccolta fondi non convenzionali.

Il digital fundraising comprende le strategie di **web marketing** applicate alla raccolta fondi e le varie forme di **crowdfunding** (letteralmente finanziamento dalla folla). Esso rappresenta un insieme di nuove opportunità di finanziamento per i progetti di servizio.

Per raggiungere i potenziali donatori si utilizzano nuovi canali: il social network, il sito web, il blog, la newsletter ecc..

La facilità di accesso a questi canali non significa però che sia altrettanto facile raggiungere efficacemente ed in maniera convincente i potenziali donatori. Per non restare delusi e per conseguire un fundraising digitale di successo devi seguire almeno queste **regole**:

1. **Conoscere il target** a cui ti rivolgi. Ci sono molti strumenti per interagire con le persone che apprezzano il nostro progetto, per capire le loro motivazioni ed i loro sentimenti.
2. **Pianificare i tuoi contenuti**: essi vanno scelti e pianificati con attenzione ed ogni canale (blog, sito web, Facebook, Twitter, Youtube....) deve avere il suo stile comunicativo perché raggiunge target di pubblico diversi.
3. **Focalizzati sull'obiettivo**. L'obiettivo deve essere unico e chiaro. Se hai troppi obiettivi rischi di non raggiungerne nessuno.
4. **Imparare procedendo per tentativi**. Sbagliando si impara: basta analizzare le cause del fallimento per poi correggersi. Bisogna anche saper migliorare i

propri successi: prova sempre cose nuove, nuovi argomenti, nuove disposizioni grafiche, nuovi siti di comunicazione.

- 5. Misurare.** Uno degli aspetti delle strategie digitali è che ogni pagina visitata, ogni interazione dell'utente lascia una traccia ed è possibile misurare le conseguenze positive o negative di una scelta, di una modifica del sito, di un cambio di immagine sui social network ecc..

Si possono trovare online dei **siti di personal fundraising** dove chiunque può aprire una pagina personale e raccogliere fondi da destinare ad una organizzazione no profit (ONP) regolarmente registrata in Italia per sostenere la causa sociale preferita. Per esempio il tuo Rotary Club può decidere di collaborare con una ONP su uno specifico progetto sociale scelto dal club e che rientri nei compiti dello statuto della ONP prescelta. Il presidente o il responsabile dei progetti o della raccolta fondi del club si collega online con il sito di fundraising e, dopo aver creato in pochi minuti la pagina di personal fundraising, diventa promotore e protagonista della raccolta fondi a favore di quella ONP per quel progetto. Naturalmente sarà necessario poi inviare via email la pagina di personal fundraising a tutti i soci, amici, colleghi e conoscenti per pubblicizzare l'iniziativa ed avviare la raccolta fondi. Gli stessi siti di fundraising garantiscono le attività promozionali e di comunicazione. È utile sapere che per le donazioni ad una ONP sono previsti dalla legge dei vantaggi fiscali.

Maggiori dettagli sono reperibili online nei seguenti siti:

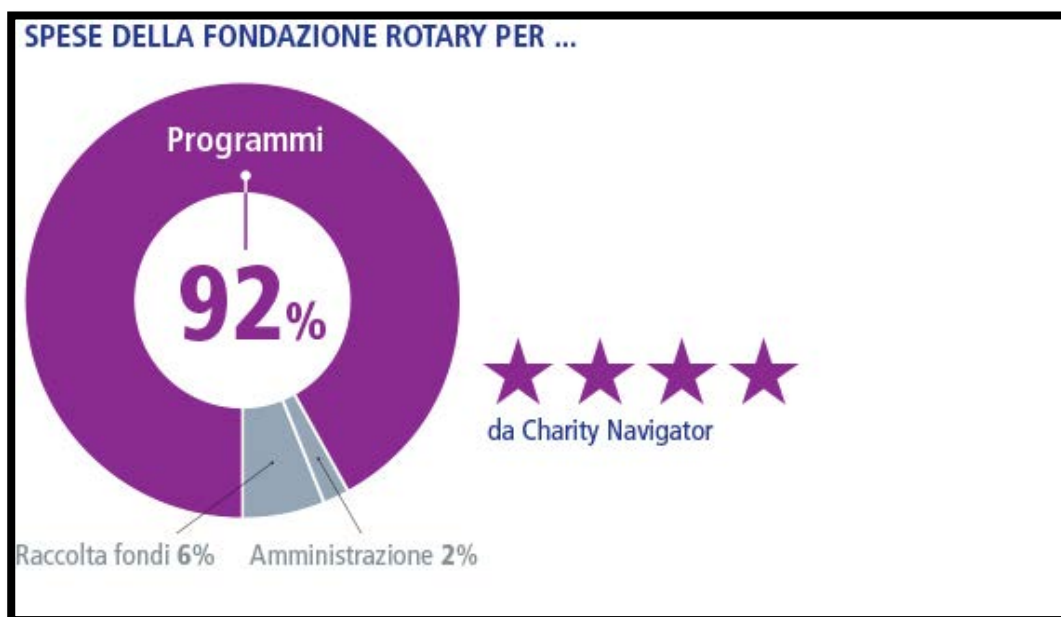
- Iodono.com
- Retedeldono.it

2. RACCOLTA FONDI PER LA F. R.

2.1 Perché raccogliere fondi per la F.R.?

- Per finanziare i progetti locali ed internazionali dei club (**fondo annuale**).
- Per investirli al fine poter continuare anche nel futuro l'opera umanitaria ed educativa dei Rotariani (**fondo di dotazione**).
- Per finanziare la campagna mondiale di vaccinazione contro la poliomielite (**fondo PolioPlus**).
- Per **sostenere una o più cause** scelte tra le massime priorità del Rotary (cioè tra le **sei aree d'intervento**: pace, prevenzione e cura delle malattie, acqua, salute materna e infantile, alfabetizzazione, sviluppo economico).
- Per sostenere un **progetto specifico**: donazioni a favore di un progetto approvato dalla Fondazione o per progetti in corso nelle comunità del mondo.

Fa' notare ai possibili donatori che la **F.R.** ha dimostrato una **grande efficienza e trasparenza** nella gestione dei fondi ed è perciò meritevole della loro fiducia. Charity Navigator (organizzazione indipendente americana che valuta gli enti di beneficenza negli Stati Uniti) ha assegnato nel 2014 al Rotary il rating massimo di 4 stelle per i risultati conseguiti. Questa prestigiosa valutazione è stata conseguita per ben sette volte consecutive dalla Fondazione Rotary, che si colloca entro il primo 3 per cento tra le organizzazioni benefiche degli Stati Uniti.



2.1.1 Il fondo annuale

E' la **principale fonte di sostegno** dei programmi locali e internazionali dei club **per i bisogni dell'oggi**. Le donazioni al fondo annuale possono essere destinate dal donatore al sistema **SHARE**, al **fondo mondiale** o ad **un'area di intervento**.

- **Le donazioni al sistema SHARE** vengono divise in parti uguali tra il fondo mondiale ed il fondo di designazione distrettuale (FODD). Il **FODD** viene erogato dalla F.R. a ciascun distretto in base alle donazioni fatte tre anni prima. Il distretto ne dispone per finanziare i progetti dei club (**sovvenzioni distrettuali e globali**), il **programma PolioPlus** ed i **centri per la pace**. Le sovvenzioni distrettuali possono finanziare progetti locali o internazionali dei club a relativamente breve termine e con ridotto impatto economico, mentre le sovvenzioni globali finanziano progetti internazionali a lungo termine e con maggiore impatto economico. Anche i programmi giovanili (scambio giovani, RYLA, RYGHT, Rotaract), costruzioni a basso costo, spese di viaggio ed altro ancora possono essere prese in considerazione per dei finanziamenti.
- **Le donazioni al fondo mondiale** vengono utilizzate per cofinanziare le **sovvenzioni globali**. Si tratta di assegnazioni minime di 15.000 \$ erogate dalla F.R. ai club a fronte di un costo totale minimo del progetto di 30.000 \$ per progetti internazionali a lungo termine nelle sei aree di intervento del Rotary.
- Con **le donazioni alle aree di intervento** la F.R. sostiene iniziative che fanno fronte alle necessità umanitarie più urgenti nelle sei aree di intervento del Rotary.

2.1.2 Il fondo di dotazione

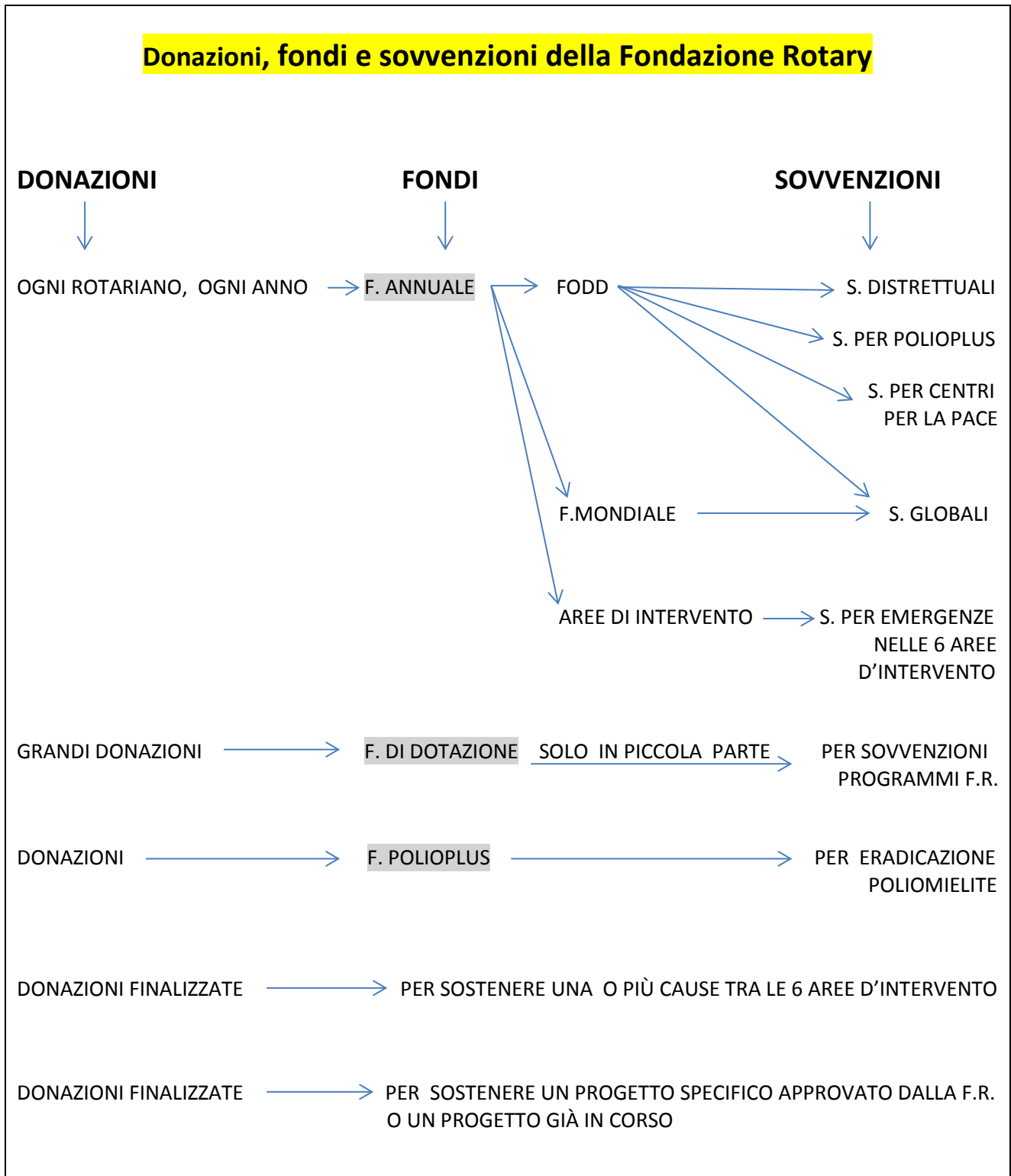
Assicura la risposta del Rotary ai **bisogni del domani**: infatti le donazioni al fondo di dotazione vengono **investite** per poter continuare anche nel futuro l'opera umanitaria ed educativa del Rotary. Solo una porzione dei proventi generati dagli investimenti è usata per finanziare le sovvenzioni ed i programmi della F.R.. Si tratta in genere di **grandi donazioni** quali fondi nominativi, lasciti testamentari o vitalizi; ma anche **donazioni minori**, aggiuntive a quelle abituali devolute dai singoli rotariani o da un R.C. (per esempio in occasioni celebrative particolari) possono essere destinate al fondo di dotazione.

2.1.3 Il fondo PolioPlus

I fondi destinati al fondo PolioPlus vengono utilizzati solo per le iniziative svolte in tutto il mondo nella **lotta alla poliomielite**, considerata una **priorità assoluta** del

Rotary. I Rotariani sono esortati a continuare a sostenere il fondo sino a quando non si sarà ottenuta la certificazione dell'eradiazione globale.

Ecco uno **schema riassuntivo di donazioni, fondi e sovvenzioni** che riguardano la F.R.. I fondi principali ai quali i rotariani contribuiscono sono : **FONDO ANNUALE, FONDO DI DOTAZIONE E FONDO POLIOPUS** (evidenziati nello schema).



2.2 Come fare fundraising per la F.R.?

Dovresti definire in termini quantitativi obiettivi ambiziosi ma realistici per il fondo annuale, il fondo di dotazione ed il fondo PolioPlus ed immetterli in Rotary Club Central.

Obiettivi suggeriti dalla Fondazione Rotary

- Donazione al fondo annuale di 100 \$ pro capite di tutti i soci del club o più alta se il club ha già raggiunto questo obiettivo (iniziativa “ogni rotariano, ogni anno”).
- Aumento del numero di soci sostenitori della F.R., degli Amici di Paul Harris, dei Benefattori e dei membri della Bequest Society.
- Pianificazione di una raccolta fondi aperta al pubblico, a sostegno della iniziativa di eradicazione della poliomielite o di una delle sei aree di intervento.
- Identificazione e “cura” di un determinato numero di potenziali donatori in grado di effettuare donazioni di 10.000 USD e oltre (grandi donazioni per il fondo di dotazione).

Lo storico dei contributi e le analisi di raccolte fondi del club sono disponibili sul sito www.rotary.org.

2.2.1 Iniziative di raccolta fondi

La Fondazione Rotary è attualmente particolarmente impegnata in **4 principali campagne di raccolta fondi**, che si rivolgono a tipologie diverse di donatori sia per interesse che per disponibilità finanziaria.

1. Ogni Rotariano, Ogni Anno: per il fondo annuale per sostenere i programmi.
2. Fondo di dotazione: per sostenere l’opera dei Rotariani nel futuro.
3. Fondo PolioPlus: per sostenere la campagna di vaccinazione mondiale contro la poliomielite.
4. Grandi donazioni per istituire un fondo di dotazione a sostegno dei Centri della pace del Rotary.

Le attività di raccolta fondi sono più efficaci se condotte in modo personalizzato, tenendo presente che la Fondazione appartiene a tutti i Rotariani, e che tutti dovrebbero avere la possibilità di sostenerne le sovvenzioni e i programmi.

2.2.2 Tipi di donazioni

Esistono diverse modalità di donazione con cui sostenere la Fondazione Rotary. La commissione FR deve assistere i donatori nel determinare le opzioni che meglio si addicono alle loro esigenze.

DONAZIONI RICORRENTI: ROTARY DIRECT

Donare alla Fondazione è facile tramite il servizio Rotary Direct. Il donatore può selezionare l'importo, la frequenza (mensile, trimestrale o annuale) e il metodo di pagamento. La registrazione è integrata nella piattaforma sicura del Rotary per le donazioni online del sito www.rotary.org/give.

OPPORTUNITÀ NOMINATIVE

DONAZIONE NOMINATIVA A TERMINE (TERM GIFT)

Istituita per un programma specifico, viene spesa completamente entro un breve periodo di tempo. Può essere creata da un singolo individuo, un'azienda o una fondazione a nome del donatore o della persona indicata dal donatore.

Le donazioni a termine possono essere messe immediatamente a disposizione dei beneficiari.

FONDI DI DOTAZIONE (ENDOWED FUNDS)

Con un contributo pari o superiore a 25.000 \$ è possibile istituire un fondo contabilizzato separatamente, a nome del donatore o di una persona cara al donatore. Gli utili spendibili possono essere destinati all'opzione SHARE, al Fondo mondiale, alle sovvenzioni globali o ai Centri della pace del Rotary.

I fondi di dotazione possono anche essere istituiti come fondi comuni creati con donazioni di importo inferiore purché nel loro insieme raggiungano il tetto minimo di 25.000 USD, a sostegno di un'area di intervento, dei Centri della pace o in onore di emeriti Rotariani.

Un fondo di dotazione destinato alle sovvenzioni globali consente al donatore di sostenere un progetto svolto nell'ambito delle aree di intervento o di finanziare le attività di uno specifico distretto o una regione. Ad esempio, con 250.000 \$ sarebbe possibile istituire un fondo nominativo "Elena e Mario Rossi" per la prevenzione e la cura delle malattie nel distretto 0001.

DONAZIONI COMMEMORATIVE

Le donazioni commemorative possono essere dirette al fondo annuale, al fondo PolioPlus o al fondo di dotazione. Una donazione alla Fondazione Rotary è un modo significativo per onorare o ricordare una persona cara e per festeggiare occasioni speciali, come compleanni, matrimoni e festività.

DONAZIONI DA PARTE DI IMPRESE E FONDAZIONI

Le donazioni versate da imprese o fondazioni possono essere dirette al fondo annuale, al fondo PolioPlus o al fondo di dotazione.

Un modello di donazione da esplorare consiste nella “**sovvenzione sfida**”: il donatore si impegna ad aumentare di una certa percentuale o ad eguagliare le donazioni ricevute dalla Fondazione entro un determinato periodo di tempo.

Per sollecitare donazioni di importo più modesto o in cofinanziamento, la Fondazione Rotary ha preparato un modello di lettera, modificabile dai club o dai distretti secondo l'organismo che desiderano contattare.

Prima di avvicinare un'azienda o una fondazione è importante contattare la Fondazione Rotary per essere certi di non inviare duplicati.

DONAZIONI PIANIFICATE

Una donazione pianificata è una donazione effettuata dal donatore nel corso della sua vita, ma i cui utili principali non vanno a beneficio della Fondazione Rotary prima di una certa scadenza, di norma coincidente con il decesso del donatore o dei suoi eredi.

Lascito. E' la forma più comune e riconosciuta di donazione pianificata. Contanti, titoli, immobili o proprietà di qualsiasi genere possono essere donati alla Fondazione Rotary mediante testamento o disposizione patrimoniale. Il donatore conserva il pieno controllo e usufrutto dei beni durante la sua vita.

Donazione con rendita o usufrutto. Si tratta di un'opzione diffusa negli Stati Uniti. Il donatore elargisce una donazione alla Fondazione ma continua a mantenere alcuni interessi nei beni donati (ad esempio, un reddito vitalizio su base annua); alla morte del donatore la Fondazione beneficerà del capitale residuo. Il donatore può ottenere sgravi fiscali e una riduzione dell'imposta di successione. Questo tipo di donazioni va a beneficio del Fondo di dotazione. Le seguenti sono le donazioni pianificate più comuni appartenenti a questa categoria: rendita vitalizia, fondi comuni e charitable remainder trust.

Per informazioni più specifiche ci si può rivolgere allo staff dell'ufficio Fund Development (planned.giving@rotary.org).

Polizze sulla vita. Il donatore ha la facoltà di intitolare una polizza sulla vita alla Fondazione Rotary o può semplicemente nominare la Fondazione Rotary quale beneficiaria dei proventi. Nel primo caso il donatore può beneficiare di una detrazione delle imposte sul reddito per il valore della polizza al momento in cui viene effettuata la donazione e per i successivi pagamenti del premio.

Cessione della nuda proprietà di una casa o azienda agricola. Il proprietario dello immobile lo cede alla Fondazione Rotary conservando il diritto di usufrutto dei beni per sé e/o un'altra persona.

Lead trust. Si tratta di un contratto fiduciario sottoscritto per un certo numero di anni durante i quali la Fondazione incassa il reddito del fondo, dopodiché gli attivi ritornano al donatore, al suo beneficiario o al patrimonio del donatore.

PUNTI DI RICONOSCIMENTO

La Fondazione Rotary concede punti di riconoscimento ai donatori che contribuiscono al fondo annuale e al fondo PolioPlus o che sponsorizzano una sovvenzione, con la possibilità di guadagnare un punto per ogni USD versato a favore di uno di questi fondi. I punti guadagnati possono essere trasferiti dal donatore ad altre persone per aiutarle a raggiungere i riconoscimenti Amico di Paul Harris o Amici di Paul Harris multipli.

EVENTI SPECIALI

I distretti ed i club spesso approfittano di eventi speciali – come congressi distrettuali, seminari sulla Fondazione e cerimonie in onore di donatori, individui o coniugi, che si siano contraddistinti nel servire – per raccogliere fondi per la Fondazione Rotary.

Alcuni eventi possono essere riservati ai Rotariani e ai loro coniugi, altri possono essere aperti al pubblico allo scopo di promuovere la Fondazione. I sostenitori possono essere ringraziati in diversi modi, ad esempio:

- Con la pubblicazione, dietro permesso, del loro nome sul bollettino del club o del distretto.
- Con un evento in loro onore (ad esempio, una cerimonia o una cena per un Amico di Paul Harris o un Benefattore).
- Con una telefonata per ringraziare personalmente della donazione.
- Tenendo aggiornati i donatori sulle attività distrettuali della Fondazione.

Alcuni club utilizzano il riconoscimento Amico di Paul Harris per onorare leader locali, nazionali o internazionali che abbiano dato prova d'impegno nei confronti degli obiettivi e degli scopi della Fondazione. I riconoscimenti perseguono tre scopi: rendono omaggio a una persona meritevole, forniscono un importante sostegno ai

programmi della Fondazione e presentano al pubblico un'immagine positiva del Rotary.

I club possono anche versare contributi per commemorare l'impegno di un socio o il successo di uno specifico progetto. La Fondazione ha istituito dei riconoscimenti specifici per queste situazioni.

La Fondazione Rotary rispetta le richieste di anonimato, ma quando possibile cerca di ringraziare pubblicamente i suoi donatori, anche perché i riconoscimenti pubblici spesso incoraggiano altri a fare donazioni simili. Il Rotariano incaricato di coordinare i riconoscimenti o il presidente del club dovrà presentare la richiesta alla Fondazione. Insieme al certificato o all'attestato richiesto, l'incaricato riceverà dalla Fondazione alcuni spunti per il discorso o la lettera di accompagnamento.

CONSIGLI PER LA RACCOLTA DI GRANDI DONAZIONI E LASCITI

Tutto sta nell'informare. La gente è più disposta a donare al Rotary quando vede i risultati realizzati dall'organizzazione in tutto il mondo. Per questo motivo è importante far conoscere i successi ottenuti dal distretto, scrivendone, parlandone o facendosi pubblicità tramite il web.

Ogni donatore è spinto da motivi diversi. Trovare il tempo di informarsi sulle esperienze e sugli interessi dei potenziali donatori è molto più efficace che non usare lo stesso approccio per tutti. Anzi, l'uniformità rischia a volte di allontanare i donatori più importanti.

Non si può ringraziare mai abbastanza. Vale la pena restare in contatto con il donatore anche dopo averlo ringraziato, perché dai contatti con il distretto o con i singoli Rotariani possono nascere future collaborazioni.

Chiedere assistenza. Oltre alle risorse distrettuali e della Fondazione descritte in questo capitolo e al manuale la *Fondazione Rotary. Guida alle risorse* la commissione FR può rivolgersi per assistenza alla squadra regionale incaricata di donazioni annuali, grandi donazioni e donazioni pianificate.

Gli Amministratori della F.R. hanno istituito diversi premi e riconoscimenti per onorare i Rotariani che sostengono la Fondazione Rotary ed incentivare le donazioni da parte di individui e club. Per esempio la donazione di almeno 1.000 \$ al fondo di dotazione dà diritto al riconoscimento di **benefattore**.

Le donazioni individuali di soci rotariani vengono comunque riconosciute anche al R.C. di appartenenza.

Ulteriori informazioni a proposito si trovano nella pubblicazione *Fondazione Rotary. Guida alle risorse* e sul sito www.rotary.org.

La commissione distrettuale Fondazione Rotary ed il delegato del Governatore per il fundraising sono a disposizione per approfondimenti e/o analisi di argomenti particolari, che non è stato possibile approfondire in questa guida.

3. FONTI DI RIFERIMENTO ONLINE

- [La sfida del fundraising, Massimo Coen Cagli](#)
- [\[www.fundraising.it\]\(http://www.fundraising.it\) 8 regole\(da seguire\) ed errori \(da evitare\) nell'organizzare un evento](#)
- [\[pluraliweb.cesvot.it\]\(http://pluraliweb.cesvot.it\) Le 5 regole d'oro per il fundraising online, Emanuele Gambini](#)
- [\[www.blogfundraising.it\]\(http://www.blogfundraising.it\) content curation e fundraising: 3 errori ricorrenti, Simone Apollo](#)
- [Raccolta fondi/my rotary](#)
- [Comunità all'opera. Come realizzare progetti efficaci](#)
- [Guida rapida alla Fondazione Rotary](#)
- [Ogni Rotariano, Ogni Anno \(brochure\)](#)
- [Connettiti per fare del bene](#)
- [Sito web End Polio Now](#)
- [Agisci End Polio Now](#)
- ["Global Outlook: Guida per Rotariani sul lavoro di sensibilizzazione per l'eradicazione della polio" \(The Rotarian, Febbraio 2013\)](#)
- [Manuale della commissione di club per la Fondazione Rotary](#)
- [Manuale per la commissione distrettuale Fondazione Rotary](#)
- [Fare del bene nel mondo - Ogni Rotariano, Ogni Anno - Presentazione](#)
- [Annual Report 2013-2014-Rotary International](#)
- [\[iodono.com\]\(http://iodono.com\)](#)
- [\[Retedeldono.it\]\(http://Retedeldono.it\)](#)

4. RINGRAZIAMENTI

Desidero ringraziare il Governatore **Gilberto Dondé** per la fiducia che mi ha accordato nel darmi l'opportunità di cimentarmi con un argomento tanto attuale ma non sempre giustamente e pienamente valorizzato.

Sono altresì grato a **Cesare Cardani**, PDG e presidente della commissione distrettuale Fondazione Rotary, per i preziosi consigli e suggerimenti derivati dalla sua vasta e profonda esperienza di Rotary ed in particolare di Fondazione Rotary.

5. QUADRO NORMATIVO IN ITALIA PER LE RACCOLTE FONDI

6. RISK MANAGEMENT NELLE RACCOLTE FONDI

Una organizzazione come il Rotary International è potenzialmente soggetta a svariati pericoli, tra cui:

- lesioni fisiche durante le attività di un membro;
- avanzamento di denuncia per discriminazioni da un membro o ex membro dello staff;
- specifiche contrattuali di una collaborazione con un'azienda;
- lesioni subite da un utente per negligenza di un membro;
- danni in seguito ad un disastro naturale per una organizzazione che opera nei servizi sociali.

In relazione a tutto ciò non ci si può esimere dal fatto che, anche per una realtà come il Rotary International, diventa sempre più importante l'applicazione delle tecniche di risk management alla struttura organizzativa che consentono all'ente di sviluppare procedimenti per prepararsi ad affrontare situazioni di rischio prima che si verifichino.

E' particolarmente importante capire che il pubblico considera i dirigenti, il personale e i membri come veri e propri rappresentanti dell'ente al servizio della comunità. Fissando chiaramente le aspettative riguardo alla condotta delle persone che vi operano, tali organizzazioni possono evitare i potenziali pericoli legati a questo ambito. Dal momento che le attività di risk management possono identificare le aree interne all'organizzazione che presentano potenziali rischi, il processo di risk management offre un mezzo per ridurre al minimo i possibili danni. A tal fine risulta utile sottolineare che attraverso un programma di risk management non si eliminano i rischi ma si attivano gli strumenti per controllarli e ridurli.

SCOPI DEL RISK MANAGEMENT

Attraverso un programma di risk management si può verificare, segnatamente, la sicurezza della propria struttura, l'adeguatezza dei propri criteri di fornitura dei servizi, la metodologia che utilizza per servire gli utenti, i criteri di formazione dei propri membri, la qualità dei rapporti con il pubblico e i metodi per valutare la responsabilità dei dirigenti incluso anche il grado di coinvolgimento dello sviluppo delle linee guida dell'organizzazione o meglio:

- proteggere i beneficiari, i volontari, il personale e il pubblico;
- evitare le denunce contro l'organizzazione;
- prevenire gli eventi negativi;
- essere utile nei momenti di collaborazione con altri enti, associazioni, o aziende;

- identificare le circostanze minacciose per l'immagine dell'organizzazione;
- rendere interessante la partecipazione agli organi di governo.

IL PROCESSO DI RISK MANAGEMENT

L'applicazione del risk management ad organizzazioni come il Rotary International non si discosta dalle tecniche oggi conosciute e le attività da compiere possono essere raggruppate in quattro macro fasi:

1) identificazione dei rischi (brainstorming). In ogni organizzazione vi sono quattro categorie di beni che sono generalmente a rischio; ognuna di esse può sia esporre a rischi, sia essere colpita dalle conseguenze di eventi negativi: persone (membri dell'organo di amministrazione, volontari, impiegati, utenti, donatori e il pubblico in generale); proprietà (edifici, strutture, attrezzature, materiali, ecc.); reddito (vendite, finanziamenti, contributi in generale); avviamento (reputazione, considerazione all'interno della comunità e capacità di raccogliere fondi e di fare appello a possibili volontari). Strumenti utili per identificare i rischi possono essere: sondaggi, check list, questionari, documenti interni, conti economici e documenti finanziari, ispezioni, colloqui, ecc.;

2) scelta delle priorità e valutazione dei rischi. In tal caso è necessario stimare la frequenza e la gravità di ciascun rischio reale o probabile. La frequenza misura la probabilità che un rischio divenga realtà. La gravità esamina i costi e la probabile ripercussione del verificarsi dell'evento sull'organizzazione o le potenziali dimensioni del danno;

3) implementazione delle tecniche di risk management. Tale fase consiste nell'elaborazione di un piano che spiega in che modo l'ente affronterà i rischi identificati nella fase precedente descrivendo le strategie suggerite, o le combinazioni di strategie, di cui avvalersi;

4) monitoraggio e aggiornamento del programma di risk management. Quando l'organizzazione identifica il rischio, accerta e implementa le tecniche di risk management, il processo prosegue ed esige una continua evoluzione. Dal momento che tutte le organizzazioni si evolvono nel tempo, i processi, le modalità di approccio e le tecniche devono essere adattati alle modifiche organizzative.

PROGRAMMA DI RISK MANAGEMENT

La definizione di un programma di risk management deve essere sponsorizzata dai manager dell'organizzazione e deve essere supportata in tutte le sue fasi di realizzazione:

- definizione degli obiettivi e delle strategie del risk management;
- identificazione della responsabilità del programma;
- costruzione di un piano di lavoro per sviluppare il programma attraverso le tecniche di gestione del rischio;
- documentazione e realizzazione del programma.

Il primo passo consiste nel fissare gli obiettivi del programma di risk management. Ciò ha anche il vantaggio di poter valutare i risultati e l'efficacia del programma identificato. Dopo aver adottato una politica di risk management, l'organo di governance e il responsabile dell'organizzazione hanno bisogno di identificare un coordinatore e un gruppo di persone responsabili dello sviluppo e dell'esecuzione degli obiettivi prefissati.

Il comitato di risk management potrebbe essere costituito da membri dell'organo di amministrazione, personale di staff e membri.

Dopodiché viene stabilito un piano di lavoro o un calendario per lo sviluppo del programma. Il prodotto finale dell'analisi iniziale sarà riportato in un documento definito dalla prassi manuale di risk management che serve per continuare ad attuare le politiche di risk management intraprese e a monitorarle nel tempo.

Pertanto, le linee guida avranno lo scopo di fornire dettagli sulla politica e sugli obiettivi di risk management dell'organizzazione, descrivere le responsabilità del comitato di risk management, spiegare sinteticamente il modus operandi nell'elaborazione del programma, elencare e spiegare brevemente le priorità che l'organizzazione assegna ai rischi, delineare i piani di management in casi di crisi ed emergenza e descrivere il processo in atto per la revisione e la rielaborazione del programma adottato. In realtà il problema della cosiddetta «mappatura del rischio», fattispecie ancora poco applicata nell'ambito delle organizzazioni come il Rotary International, ha ultimamente assunto un ruolo diverso e più peculiare alimentando così una consapevole percezione collettiva del fenomeno.

LINEE GUIDA DI GESTIONE DEL RISCHIO PER LE ISTITUZIONI ROTARY

Prima di stipulare qualsiasi contratto o altri accordi formali per garantire alloggi e altri servizi in caso di meeting ed eventi, il convocatore dovrebbe richiedere consulenza legale o assicurativa per rivedere ogni sezione delle polizze in corso che si riferisca al risarcimento e alla responsabilità per lesioni o danni alle persone e alle proprietà altrui.

Eventuali richieste da parte dei proprietari dei locali per fornire polizze per il RI in occasione dei nostri eventi dovrebbero essere accuratamente esaminate. Una delle maggiori preoccupazioni riguarda la responsabilità del RI per i danni fisici agli edifici presso la sede dell'evento a causa di negligenza da parte del RI o di uno dei partecipanti. La responsabilità del RI potrebbe potenzialmente causare danni di svariati milioni di dollari, se non gestita correttamente. Se possibile, la responsabilità del RI in caso si verificassero tali danni dovrebbe essere limitata contrattualmente a un importo non superiore a \$ 5 milioni e l'assicuratore degli spazi dove si svolgono gli eventi dovrebbe accettare di fornire una rinuncia al proprio diritto di surrogazione. Questo non è irragionevole dato che il RI paga un canone per l'utilizzo delle sedi e questo canone finanzia indirettamente il costo delle polizze.

I fornitori di servizi dovrebbero essere tenuti a fornire la prova delle loro coperture

assicurative in corso e, idealmente, tale requisito deve essere specificato in tutti i contratti con i fornitori. Questa pratica è comune negli Stati Uniti e negli ultimi anni sta diventando sempre più utilizzata al di fuori degli Stati Uniti.

Un'altra potenziale ed elevata fonte di esposizione al rischio è legata ai trasporti. Quando possibile, gli organizzatori devono fare in modo che i partecipanti acquistino servizi di trasporto direttamente dai fornitori del RI. Se questo non è possibile, è necessario garantire che vi siano contratti formali per tutti i fornitori di servizi di trasporto che comprendano il requisito di avere un'adeguata copertura assicurativa. Inoltre, i certificati di assicurazione devono essere richiesti e accuratamente analizzati.

Gli organi del RI che organizzano eventi o meeting dovrebbero esaminare attentamente tutte le regole necessarie o le procedure operative che sono richieste dalla proprietà dei locali dove si svolgono gli eventi. E' nel migliore interesse del Rotary che le istituzioni organizzatrici conoscano le regole della sede per garantire che la nostra organizzazione non introduca rischi nel corso dei nostri eventi. Va inoltre sottolineato che le sedi possono essere in grado di comminare multe o altre sanzioni alle organizzazioni che violano le loro regole.

Nel caso in cui l'istituzione abbia intenzione di pagare le spese per i relatori o per altri partecipanti residenti al di fuori del Paese ospitante, la questione assicurazione spese mediche e infortuni in viaggio dovrebbe essere considerata. Molte assicurazioni mediche standard non rispondono pienamente alle spese sostenute al di fuori del proprio Paese di origine.

RISK MANAGEMENT PER LE OPERAZIONI DI VIAGGIO

Ogni volta che le personalità del RI viaggiano o si spostano in gruppo, per via aerea o per terra, devono viaggiare in più di un gruppo, e ogni gruppo si deve spostare separatamente. Il Presidente e il Segretario Generale sono autorizzati ad approvare alcune eccezioni a questa regola, dopo aver considerato i rischi presenti per l'organizzazione.

Copertura Responsabilità Civile per Amministratori (D&O)

Il Segretario Generale deve ottenere un'assicurazione di responsabilità civile per i dirigenti e gli amministratori del RI.

Copertura viaggi Rotary International

Copertura viaggi finanziata dal RI

Il Consiglio ha delineato la strategia del RI per l'assicurazione infortuni da viaggio a disposizione dei viaggiatori del RI.

Assicurazione Infortuni da viaggio per l'Assemblea Internazionale

Il RI deve ottenere la copertura assicurativa sanitaria da viaggio per i partecipanti

ufficiali dell'Assemblea internazionale che non siano assicurati dal RI, dalla Fondazione Rotary o dal RIBI.

Assicurazione Infortuni da viaggio per i Dirigenti del RI

Il Segretario Generale è autorizzato a ottenere un'assicurazione sanitaria da viaggio per i Dirigenti (e i loro coniugi quando li accompagnano).

Pagamento dell'Assicurazione Infortuni da viaggio per i Past President del RI

Il RI fornirà la copertura assicurativa sanitaria di viaggio per gli ex Presidenti del RI che non sono attualmente Amministratori della Fondazione Rotary. La copertura è simile a quella fornita ai Dirigenti e ai Dirigenti incoming, quando i Past President sono in viaggio per affari rotariani a spese del RI.

Assicurazione per Eventi Speciali

Il RI acquista una polizza assicurativa separata per gli Eventi Speciali, per coprire la responsabilità in occasione delle più importanti riunioni del RI. La copertura assicurativa di responsabilità civile dovrà essere relativa a tutte le attività e agli eventi svolti nel periodo della convention da parte dell'Organizzazione Ospitante e dovrà sottostare alle condizioni della polizze Eventi Speciali a patto che il RI abbia la possibilità di controllare e approvare tutti i rapporti contrattuali posti in essere dall'Organizzazione Ospitante e che ci sia piena collaborazione nel fornire al RI tutte le informazioni relative alla sottoscrizione della polizza.

Assicurazione per gli Organi del RI

Il Rotary International fornisce un'adeguata copertura assicurativa della responsabilità civile per ogni organo del RI, a condizione che il RI abbia la possibilità di esaminare e approvare tutti i contratti stipulati dagli organizzatori o dai loro delegati, e che ci sia piena collaborazione nel fornire in poco tempo al RI tutte le informazioni relative alla sottoscrizione della polizza.

COPERTURE RESPONSABILITA' CIVILE DEI CLUB E DEI DISTRETTI

Necessità di una copertura RC

Ogni club deve possedere una copertura assicurativa della responsabilità civile adeguata alle attività svolte nella propria regione geografica.