

## Raccolta fondi

Testo: Elsbeth Fischer-Roth, Centro di competenza vitamina B

---

Fondamentalmente si distingue tra *raccolta fondi* – ossia l’acquisizione di mezzi finanziari tramite uffici statali o comunali, fondazioni e attività proprie (donazioni, eventi, collaborazione) – e *sponsorizzazione*, ossia la raccolta di mezzi finanziari abbinata a una contropartita: un’azienda mette a disposizione denaro, beni materiali o “forza lavoro” per un progetto in cambio di qualcos’altro, ad es. il suo logo nei mezzi di comunicazione dell’ente sponsorizzato, per rendere visibile il sostegno prestato. Si tratta dunque di una sorta di pubblicità (cfr. strumento di lavoro Sponsorizzazione, link a p. 5). Questo strumento di lavoro tratta il tema della raccolta fondi.

Per le associazioni e le organizzazioni no profit è importante poter contare su varie fonti di sostegno. La raccolta fondi comporta, da un lato, un ampio sostegno, ma dall’altro anche una mole di lavoro non indifferente. L’acquisizione di mezzi finanziari richiede parecchio tempo. È necessario pianificare con largo anticipo e spesso vale la pena di farsi aiutare (informazioni, libri, corsi).

Per il buon esito della raccolta fondi bisogna prima rispondere alle seguenti domande:

- Per quali progetti, quale compito abbiamo bisogno di mezzi finanziari? E di quanti?
- A chi dobbiamo chiedere un sostegno finanziario?
- Per quale motivo i potenziali finanziatori dovrebbero sostenerci?

### 1. Possibili sostenitori

Non tutte le fonti di denaro si addicono a tutti i progetti. È dunque opportuna un’attenta valutazione. Per i progetti di una certa entità è importante puntare su diverse fonti finanziarie per diminuire la dipendenza. Un progetto può essere finanziato nei seguenti modi:

- *Quote sociali*: per un evento speciale o un progetto particolare, le quote sociali possono essere temporaneamente aumentate. Di regola questa misura deve essere pianificata con sufficiente anticipo e approvata dai soci (rispettare lo statuto!). Naturalmente è anche possibile chiedere direttamente ai soci un contributo finanziario per il progetto, favorendo in tal modo il loro coinvolgimento.
- *Contributi finanziari di singole persone*: per i progetti e gli eventi ben radicati a livello locale, ma anche in occasione di avvenimenti straordinari, ad es. in caso di una calamità, è più facile interpellare le persone.
  - *Per iscritto*: contatto diretto con lettera o e-mail, sul sito web, tramite i social media.
  - *Nel corso di eventi*: raccolta di fondi in occasione di eventi (bussolotto, colletta o altro).
  - *Crowdfunding*: bando di raccolta fondi per il progetto attraverso una piattaforma di crowdfunding (cfr. strumento di lavoro Crowdfunding, link a pag. 4).

- *Contributi pubblici* (comune, cantone, eventualmente Confederazione): di norma questi contributi possono essere erogati solo in virtù di una base giuridica. La richiesta deve fare riferimento alla base giuridica. A livello cantonale le richieste possono essere indirizzate ai fondi della lotteria; informarsi in merito alle possibilità e alle condizioni. Numerosi comuni e parrocchie dispongono di fondi per fini specifici. Se il progetto rientra nella destinazione d'uso di tali fondi, si potrà presentare una domanda di sostegno finanziario a questi enti.
- *Convenzioni sulle prestazioni*: in particolare il settore pubblico può stipulare con le associazioni delle convenzioni sulle prestazioni che definiscono i compiti assunti dall'associazione e l'indennità finanziaria corrisposta in cambio dal comune / dal cantone. La condizione è un reale bisogno delle prestazioni dell'associazione e l'esistenza di una base giuridica.
- *Contributi di fondazioni*: le fondazioni dispongono in genere di ingenti mezzi finanziari, ricevono però anche molte richieste. L'importante è che il progetto sia perfettamente in linea con lo scopo della fondazione e che quest'ultimo sia accuratamente specificato nella richiesta. Per progetti locali e regionali consigliamo di interpellare le fondazioni regionali. Le fondazioni nazionali in genere non concedono contributi per progetti locali (eccezione: progetti innovativi che possono fare scuola). Le fondazioni figurano nel [repertorio federale delle fondazioni](#), nelle piattaforme [Fundraiso](#) e [StiftungSchweiz](#) o nei repertori cantonali. Le fondazioni regionali sono spesso gestite dalle banche cantonali. Trovare la fondazione giusta per il proprio progetto richiede un investimento di tempo non indifferente. Tuttavia, se la ricerca va a buon fine, si possono ottenere somme considerevoli.
- *Il Per cento culturale Migros e le cooperative Migros regionali* promuovono e sostengono progetti ed eventi in diversi settori. Informarsi se il progetto/l'evento da realizzare soddisfa le condizioni.
- *Contributi delle ditte*: spesso le ditte hanno un budget per le donazioni e sostengono le associazioni locali con contributi in genere relativamente modesti. Soprattutto le richieste per l'organizzazione di eventi hanno buone prospettive di essere accolte dalle ditte. Chiarire se un socio o un membro della direzione lavora in una ditta che potrebbe essere interpellata: un riferimento personale spesso aiuta! Attenzione anche alla situazione della concorrenza: non presentare la stessa richiesta a più ditte che lavorano nello stesso settore.
- *Ulteriori possibilità*: alcuni soci collaborano all'evento di un'altra organizzazione e in tal modo guadagnano un po' di denaro per l'associazione; eventi come corse sponsorizzate, mercatini delle pulci, tornei di giochi di carte ecc; vendita di oggetti (simbolici) o di eventi (ad es. cena con il/la presidente ecc.)

Spesso il supporto non è dato solo dai mezzi finanziari, ma anche da infrastrutture, veicoli, materiale o collaborazione alla realizzazione di un progetto.

## 2. La richiesta

### Contenuti

Occorre ponderare bene a quali organizzazioni o persone presentare la richiesta. Anche le dimensioni dell'organizzazione sono importanti: una piccola associazione non presenterà una domanda di finanziamento a una società internazionale. Meglio inviare poche richieste, ma formulate in maniera molto accurata. È importante attenersi alla forma prescritta (formulari, documenti necessari)

Una richiesta comprende:

- *Una lettera di accompagnamento*: una lettera breve (max. 1 foglio A4) con data, appellativo personale e mittente. È utile una formulazione positiva, con frasi precise che elenchino i punti principali. È importante fare riferimento ai destinatari/alle destinatarie della lettera e ai loro possibili interessi.
- *La descrizione del progetto*: i progetti più grandi hanno bisogno, oltre che di una descrizione dettagliata, anche di una sintesi dei punti principali (management summary).
- *Il budget e il piano di finanziamento*: il budget comprende l'importo richiesto e gli altri sostenitori/sostenitrici, con l'indicazione "richiesta inviata" o "richiesta accolta".
- *Informazioni* sui richiedenti, allegare eventualmente lo statuto, il rapporto annuale ecc.

Una volta inviata, la richiesta deve essere seguita attivamente. Se non si riceve risposta, è possibile e doveroso tornare alla carica. Se subentrano dei cambiamenti nel progetto, occorre comunicarli. Consigli e informazioni in merito alle richieste: [Swissfoundation](#) (La richiesta perfetta) e [StiftungSchweiz](#).

### Argomenti a favore del sostegno

È opportuno mettersi nei panni dell'organizzazione o della persona interpellata e cercare gli argomenti che depongono a favore di un sostegno, argomenti che figureranno nella richiesta. I potenziali finanziatori devono essere interpellati sul piano razionale, spiegando il tema o la situazione in modo oggettivo, mostrando la rilevanza del problema e la necessità d'intervento e presentando una soluzione. Le persone vogliono però essere interpellate anche sul piano delle emozioni. Per questo è importante accennare anche all'affinità del progetto/dell'evento con gli obiettivi e le posizioni dei potenziali finanziatori, nonché all'apprezzamento personale del sostegno.

Possibili argomenti a favore del sostegno a un progetto o a un evento possono essere:

- Il progetto/l'evento migliora la qualità del posto oppure offre possibilità di contatto di cui beneficiano anche i finanziatori (comune, cantone, ditta).
- La nostra associazione si impegna con serietà e simpatia a favore della comunità locale.

- Gli obiettivi del progetto/dell'evento sono in armonia con le linee guida dei potenziali finanziatori interpellati.
- Il progetto aiuta i finanziatori a raggiungere i loro obiettivi, ad es. poiché corrisponde allo scopo della fondazione o al suo mandato politico.
- Un impegno a favore di questo scopo ha ricadute positive per la politica e la società.
- Il progetto/l'evento è realizzato su basi di volontariato. Il sostegno del volontariato ispira simpatia ed è visto positivamente dall'opinione pubblica.
- Esiste già un collegamento con l'associazione poiché alcuni collaboratori dei potenziali finanziatori siedono ad es. nella direzione dell'associazione o sono soci.

### **Descrizione del progetto**

La descrizione del progetto comprende affermazioni sulla situazione di partenza e sull'obiettivo del progetto/dell'evento. La richiesta spiega nei dettagli lo scopo per cui saranno impiegati i mezzi finanziari richiesti e gli effetti del progetto sul gruppo target indicato. Nella descrizione del progetto è inoltre incluso un budget chiaro con indicate tutte le spese legate al progetto, i mezzi finanziari già a disposizione e quelli che devono essere ancora acquisiti (cfr. strumento di lavoro Budget del progetto, link a pag. 4).

Per la maggioranza dei finanziatori è importante che anche i richiedenti contribuiscano con una prestazione propria. Prestazioni proprie sono ad es. il lavoro non retribuito di soci e direzione dell'associazione, ma anche mezzi finanziari raccolti internamente (ad es. contributi dei soci), oppure beni già a disposizione dell'associazione (ad es. infrastruttura, materiale di eventi precedenti e altro).

La richiesta di sostegno finanziario può riguardare l'intero progetto o evento. Spesso è tuttavia meglio presentare richieste di finanziamenti parziali, ad es. l'aperitivo in occasione di un evento, le spese di pubblicità, di valutazione ecc. A questo scopo le singole parti da finanziare saranno descritte nei dettagli nella documentazione del progetto.

### **3. Comportamento nei confronti dei finanziatori**

Ringraziare sempre, sia in caso di risposta positiva che di risposta negativa. Informare regolarmente i finanziatori in merito all'andamento del progetto/dell'evento. Se possibile, offrire loro la possibilità di partecipare (ad es. con un messaggio di saluto, un invito al kick off o alla valutazione ecc.). Mantenere i contatti anche dopo la conclusione del progetto/dell'evento (inviare il rapporto annuale, l'invito agli eventi dell'associazione ecc.). In tal modo si creano le basi per ulteriori finanziamenti.

*Altri strumenti di lavoro all'indirizzo: [www.vitaminab.ch/nozioni/strumenti/](http://www.vitaminab.ch/nozioni/strumenti/)*

- *Crowdfunding / Sponsorizzazioni / Budget del Progetto / Budget*