

Home

Ricerca

Area Personale

Notizie e Servizi

Area Aziende

Trova il tuo candidato ideale!

[Notizie](#) : [Dossier](#) : [Interviste](#) : [Calcolo Stipendio](#) : [Contratti](#) : [Calcolo pensione](#) : [Modelli CV](#) : [Busta paga](#) : [Canale neolaureati](#) : [Pubblica la tesi](#)

Che lavoro cerchi?

Località

Scegli area geografica

Area funzionale

Scegli area

Trova Lavoro

Offerte della settimana

FAMILY BANKER

Cambia la tua professione senza cambiare professionalità. Ecco cosa significa diventare...

AVVOCATO

Studio Legale, con selezionata clientela nazionale ed internazionale, con sede in Roma...

AVVOCATO

Studio Legale, con selezionata clientela nazionale ed internazionale, con sede in Roma...

TRADUTTORE/TRADUTTRICE

Studio legale in Milano cerca per impiego part-time Traduttore/Traduttrice madre...

ASSISTENTE WEB MARKETING

La Concessionaria BMW e MINI Tullio Pezzo per il potenziamento Area Internet...

FIGURA DI ACCETTATORE SERVICE

La Concessionaria BMW e MINI Tullio Pezzo per ...

FIGURA DI TECNICO DI OFFICINA

La Concessionaria BMW e MINI Tullio Pezzo per ...

Tutte le offerte

Notizie

Quali professioni in crescita? Arriva il tempo del fundraiser



Non solo terzo settore: il professionista della raccolta fondi è una delle figure emergenti su cui punteranno nei prossimi anni anche pubblica amministrazione, politica e scuola. Da Elena Zanella una guida pratica con definizioni, strumenti e tecniche. "Per fare fundraising servono competenza, esperienza, studio, capacità di sapere costruire relazioni e perseveranza"

di AMBRA NOTARI

Un servizio pubblico che non sembra più essere in grado di rispondere ai bisogni della società, un nuovo modello di welfare, le difficoltà finanziarie in cui si trovano molti settori. Se lo Stato non è più in grado di prendersi cura fino in fondo dei suoi cittadini, chi se ne farà carico? E per rispondere a questa domanda che nasce la figura del fundraiser, professione emergente su cui non profit, pubblica amministrazione, politica (complice la graduale abolizione del finanziamento pubblico ai partiti) e scuola punteranno nei prossimi anni.

Ma chi è il fundraiser? Il professionista della raccolta fondi è la persona che, all'interno di un'organizzazione, ha il compito di reperire le risorse necessarie per realizzare la missione sociale e, in questo modo, contribuire a mantenere in buono stato la "salute della causa" nel suo complesso. È una figura articolata, ancora alla ricerca di una dimensione definita: Elena Zanella nel suo nuovo libro "Professione fundraiser. Ruolo, competenze, strumenti e tecniche" (pp. 156, 21 euro, edito da Franco Angeli) fornisce un quadro dettagliato entro il quale collocare il ruolo del fundraiser e la raccolta fondi, proponendo una serie di tecniche e di strumenti utili.

Chi è il fundraiser. Secondo la definizione di Zanella, fundraiser di professione e vincitrice dell'Italian fundraiser award 2013, "è un professionista preparato ed eclettico. I suoi compiti sono l'individuazione degli strumenti e dei canali adatti a sollecitare la donazione da parte di pubblici diversi, pianificando tempi e budget. La scelta di costituire un'area di raccolta fondi all'interno dell'organizzazione va inquadrata come investimento di lungo periodo perché i ritorni tendono a crescere in modo direttamente proporzionale al crescere dell'attività dedicata". Nel libro, l'autrice elenca le 10 parole chiave, tutte rigorosamente con la 'C', che devono guidare il fundraiser nella sua attività: consistenza, costanza, chiarezza, coraggio, competenza, capacità di coinvolgere, creatività, consapevolezza, curiosità, credibilità.

Formazione. "Il fundraiser è una professione che si impara sul campo: sono i risultati a parlare - spiega Zanella -. Certo, una formazione orientata alla raccolta fondi aiuta. Così come aiuta un solido background accademico. In questo caso, però, è nata prima la professione dei percorsi formativi, ma le università si stanno adeguando". Buona cosa sarebbe partire da competenze di marketing, comunicazione ed economia: "È necessario conoscere linguaggi ben precisi: sapere leggere un bilancio, per esempio". Recentemente, poi, sono partiti corsi specifici: lauree triennali, lauree magistrali e anche master (master in fundraising a Forlì per l'Università di Bologna, Banca, mutualità e sviluppo dell'Università Cattolica di Milano).

Esistono anche scuole dedicate: a Roma, l'Asvi School for management & social change e La scuola di Roma; a Forlì, The fund-raising school. "Il fundraiser deve essere votato alla formazione continua: per questo, i professionisti del settore propongono anche corsi brevi, full immersion per rispondere a esigenze specifiche". Dal 22 al 24 ottobre ad Ancona, avrà luogo il corso sul fundraising tenuto da Elena Zanella presso la Skyler Business School: "Quel che mi aspetto che il corsista porti a casa sono idee e metodo: perché è solo dall'acquisizione del criterio di ciò che si fa che può partire un approccio alla raccolta fondi che sia fertile".

Caratteristiche del buon fundraiser. Innanzitutto, la prudenza. Subito dopo, curiosità, creatività e metodo. "Fare fundraising significa mettere in campo tutta una serie di condizioni: non è solo tecnica, ma è competenza, esperienza, studio, capacità di sapere costruire relazioni, è perseveranza. Ogni fundraiser ha caratteristiche proprie e non replicabili, qualità di cui tenere conto, in particolare in vista di un investimento sul personale". Come spiega l'autrice, un fundraiser è una risorsa preziosa con un patrimonio altrettanto prezioso: se andasse via, porterebbe con sé tutta una serie di relazioni e competenze difficili da rimpiazzare. "È destabilizzante perché vengono a mancare riferimenti certi, in particolare per il donatore. Quindi, se è vero che tutti sono importanti ma nessuno è indispensabile, è anche vero che ognuno è unico e ha competenze uniche".

Una professione in crescita. Nel 2011 l'Istat ha censito 301mila organizzazioni nel Terzo settore: "I fundraiser professionisti sono circa mille: pochissimi, rispetto a una domanda potenzialmente molto grande - commenta Zanella -. Questa domanda al momento è latente, ma la consapevolezza sta crescendo". La figura del fundraiser, però, è già sbarcata anche nel campo della pubblica amministrazione: "Pensare che il

Ultime Notizie



Stage per cento laureati al Consiglio dell'Unione



Diventare filosofo o avvocato? Come prendere una decisione

Tutte le notizie

Logo Gallery

compito del fundraiser sia solo la raccolta fondi è banalizzare: il fundraiser mette le organizzazioni nelle condizioni di lavorare al meglio per raggiungere i loro obiettivi sociali. Promuove una serie di atteggiamenti virtuosi per favorirne altri, che infine portino al dono. È promotore di un welfare partecipato, coerente, virtuoso e in grado di portare sostenibilità”.