

# I fundraiser italiani

Le loro vite e le loro carriere

Una indagine sul campo  
di Francesco Santini e Valerio Melandri

Philanthropy Centro Studi  
&  
Center On Philanthropy Indiana University

# Fundraiser

Professionista

Venditore

Missionario

[www.fundraising.it](http://www.fundraising.it)

Facoltà di Economia di Forlì

**Philanthropy**  
centro studi

© Philanthropy 2005

# La ricerca

- Definire situazione demografica, economica e sociale dei fundraiser
- Tracciarne un identikit
- Quali sono le prospettive future della professione

# La raccolta dei dati

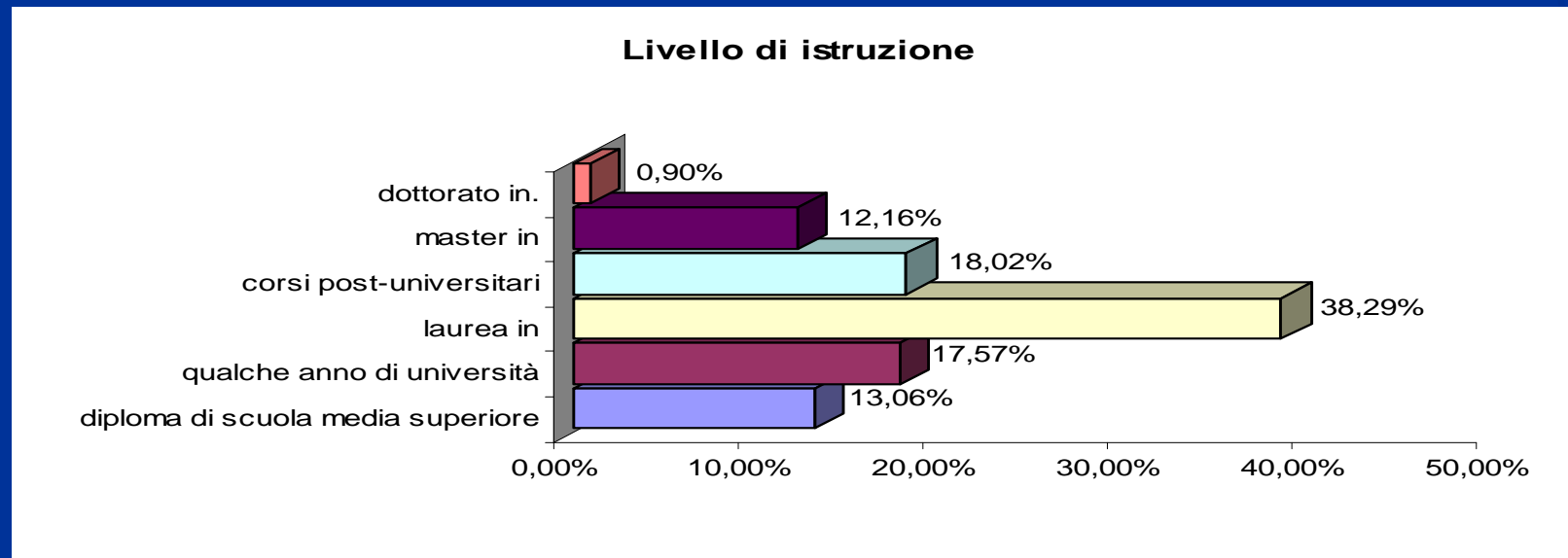
- 8.000 organizzazioni non profit contattate telefonicamente (Campione Istat)
- 305 onp hanno qualcuno che si occupa di fund raising
- 950 questionari inviati (inclusi soci Assif, Comitato Ed.Vita, Ex Allievi Corsi di fund raising)

*Solo il 3,8%*

delle onp esistenti in Italia utilizza e comprende il termine fund raising

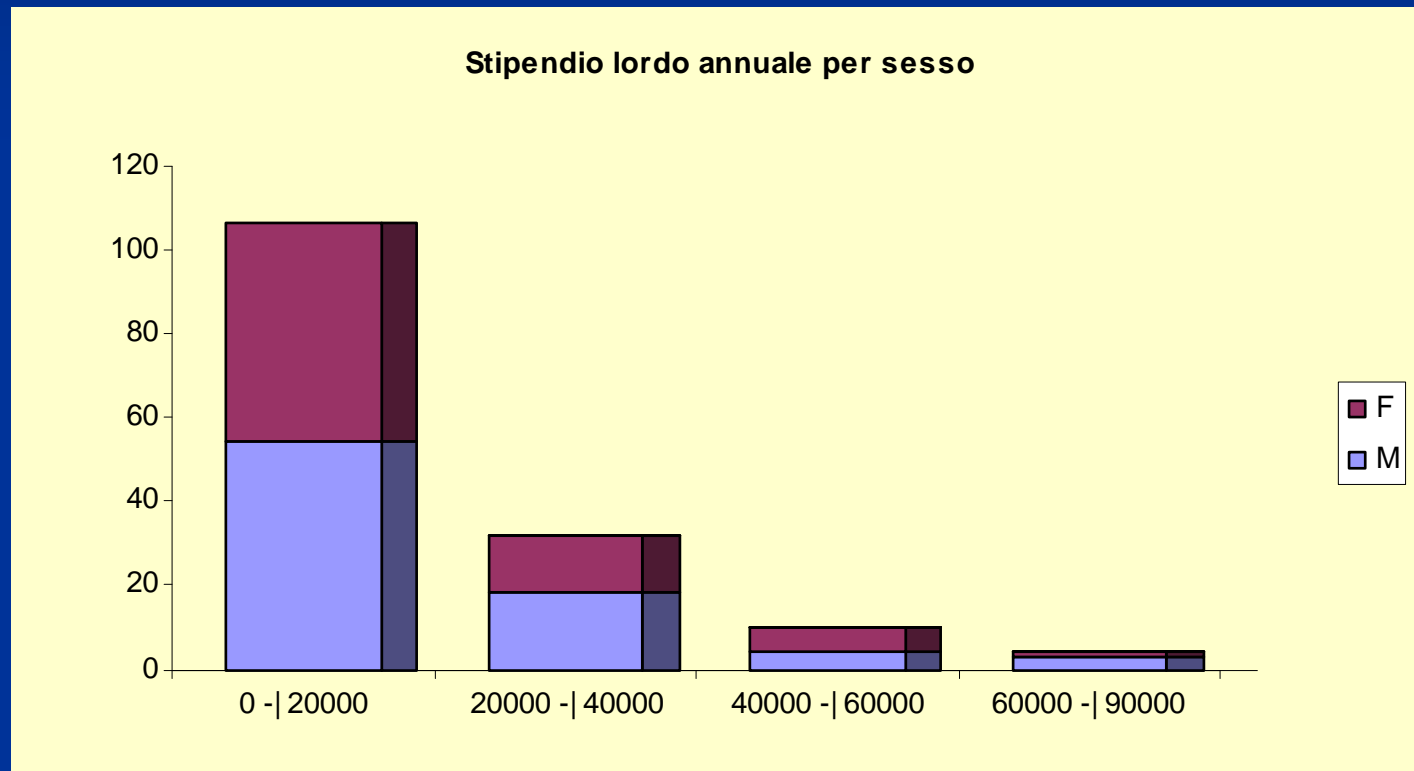
# La carta di identità

- Età media: 39 anni
- Laurea: 70% dei fundraiser



# La carta di identità

Retribuzione media 25.588 €



# La carta di identità

- Il 12% dei fundraiser è volontario
- Solo il 25% svolge attività di consulenza
- Il ruolo maggiormente ricoperto è quello di Responsabile Area

Descrizione lavoro / Ruolo	Femmine	Maschi
Presidente	8%	12,8%
Direttore o Quadro direttivo	15%	26,5%
Responsabile area	52%	33,3%
Impiegato o Intermedio	2%	1,7%
Operatore generico	5%	6%
Consulente o libero professionista	9%	10,2%
Altro	9%	9,5%

# Giovane fundraiser cerca lavoro

## **Giovane laureato**

**si offre come responsabile area del fund raising  
anche come volontario (almeno all'inizio).**

**Predisposto all'etica e all'aggiornamento professionale,  
non richiede stipendio milionario si accontenta di €20.000,  
ma vuole un ambiente fortemente motivato.**

**Si offrono competenze ed esperienze miste profit – non profit e una  
formazione fra lettere ed economia, ma non specificatamente non profit.  
È disponibile anche per consulenze retribuite, ma è conscio di non poter  
trovare grande spazio in questo lavoro.**

**Da testare per consulenze gratuite per associazioni di volontariato con forte  
mission e buona causa.**



# I fundraiser

Età media	37
Laurea	Economia
Retribuzione	25506 €
Incarico	Responsabile area - Direttore
Area di competenza	Raccolta Fondi - Supervisione
Esperienza media nel fr	9 anni

# Le fundraiser

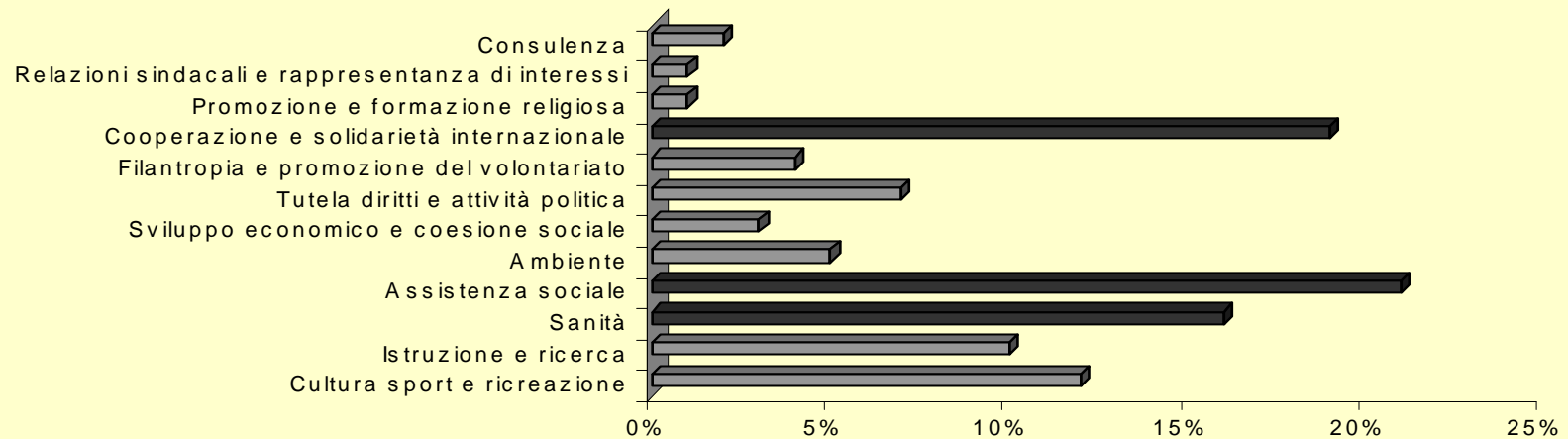
Età media	41
Laurea	Lettere e Filosofia
Retribuzione	25753 €
Incarico	Responsabile area
Area di competenza	Raccolta Fondi
Esperienza media nel fr	7 anni e 1/2

# Perché ha scelto questa professione?

Motivazioni	Media di scala di valore		
	Femmine	Maschi	Totale
Responsabilità	4,07	4,07	<u>4,07</u>
Salario	1,90	1,98	1,94
Successo	3,45	3,09	3,26
Mission	4,30	4,30	<u>4,30</u>
Famiglia	2,55	2,53	2,54
Vicinanza luogo di lavoro	2,06	2,04	2,05

# Settori di attività oggi

Settore di attività dei Fundraiser



[www.fundraising.it](http://www.fundraising.it)

Facoltà di Economia di Forlì

**Philanthropy**  
centro studi

© Philanthropy 2005

# Settore di attività ieri

Lavori precedentemente svolti dal fundraiser	%
Non profit	23,05
Profit	58,44
Pubblico	18,51

# Modalità di avvicinamento alla professione

- Lavorando in una organizzazione non profit
- Partecipando ad un corso
- Informandosi

51% dei fundraiser ha iniziato la professione a titolo gratuito

# I r u o i

Descrizione lavoro / Ruolo	Genere		F/M <sup>[1]</sup>	F/M USA <sup>[2]</sup>
	Femmine	Maschi		
Presidente	8%	12,8%	0,53	0,32
Direttore o Quadro direttivo	15%	<u>26,5%</u>	0,48	1,03
Responsabile area	<u>52%</u>	33,3%	<u>1,33</u>	<u>1,74</u>
Impiegato o Intermedio	2%	1,7%	1,00	0,70
Operatore generico	5%	6%	0,71	1,85
Consulente o libero professionista	9%	10,2%	0,75	0,51
Altro	9%	9,5%	0,82	Non presente
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0,85</b>	<b>0,85</b>

<sup>[1]</sup> Ratio superiori a 0,85 indicano una predominanza femminile nel ruolo, ratio inferiori a 0,85 indicano invece una predominanza maschile nel ruolo

<sup>[2]</sup> Nostra elaborazione dati Duronio, M.A., Tempel, R.E., *op.cit.*

# Area di competenza

	Donna	Uomo	Totale	F/M Ratio <sup>[1]</sup>	F/M Ratio USA <sup>[2]</sup>
Raccolta fondi	57%	43%	100%	<u>1,30</u>	<u>0,76</u>
Progettazione e bandi	54%	46%	100%	1,16	2,19
Marketing	65%	35%	100%	1,83	1,03
Comunicazioni e relazioni esterne	44%	56%	100%	0,77	0,79
Amministrativa	28,5%	71,5%	100%	0,4	0,79
Risorse Umane	45,5%	54,5%	100%	0,83	Non presente
Front Line	40%	60%	100%	0,66	Non presente
Back Office	66%	34%	100%	2	1,31
<b>Totale</b>	46%	54%	100%	0,85	0,85

<sup>[1]</sup> Ratio superiori a 0,85 indicano una predominanza femminile nel ruolo, ratio inferiori a 0,85 indicano invece una predominanza maschile nel ruolo

<sup>[2]</sup> Nostra elaborazione su dati Duronio M.A., Tempel R.E., *Fund Raisers*, Jossey-Bass 1996

# La settimana del fundraiser

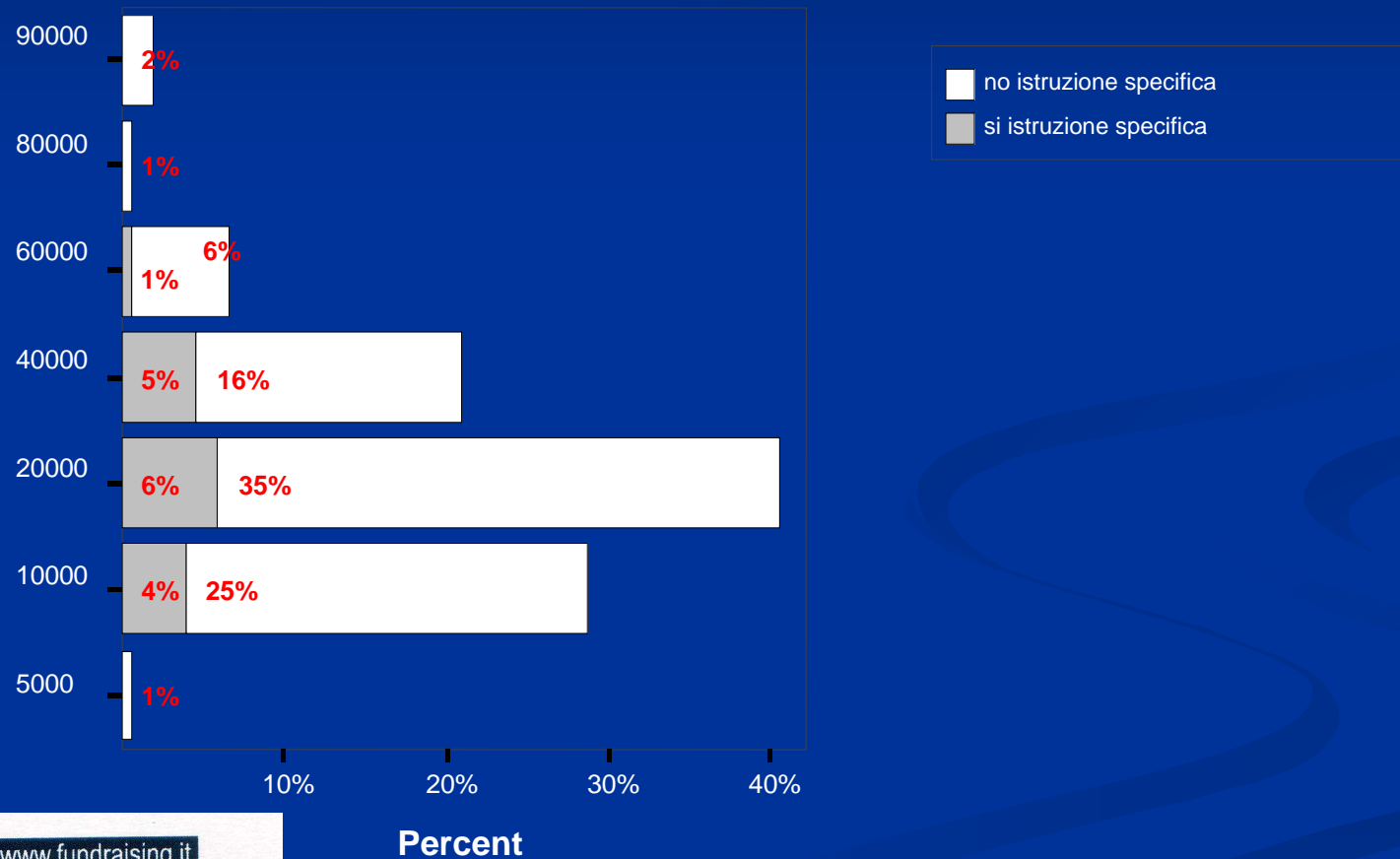
- Amministrazione interna (bilanci, supervisione, progetti)
- Preparazione di proposte di donazioni
- Relazioni con le parti costituenti



# La retribuzione

Descrizione lavoro /Ruolo	Stipendio lordo medio per genere (€)	
	F	M
<i>Presidente</i>	10.000	10.000
<i>Direttore o Quadro direttivo</i>	20.000	28.571
<i>Responsabile area</i>	28.095	25.714
<i>Impiegato o Intermedio</i>	30.000	10.000
<i>Operatore generico</i>	25.000	22.500
<i>Consulente o libero professionista</i>	30.000	33.333
<i>Altro</i>	18.750	20.000

# Più formato più retribuito...purtroppo no



# Fundraiser italiano...fundraiser altruista

258  
38 ore

Fundraiser: donatore o volontario?	Percentuale
Né donazioni né volontariato	16%
Donatori e volontari ( <u>79,2% negli USA</u> )	<b>44,2%</b>
Donano ma non fanno volontariato	26,4%
Fanno volontariato ma non donano	13,4%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>

# Prospettive di carriera

Rimanere  
nell'organizzazione



60,8%

Continuare ad essere  
fundraiser



87%

# La matrice dei ruoli

Livello di attaccamento alla  
professione

Alto

**Carrierista**

**Professionista**

Basso

**Indifferente**

**Opportunista**

Basso

Alto

Livello di attaccamento all'organizzazione

[www.fundraising.it](http://www.fundraising.it)

Facoltà di Economia di Forlì

**Philanthropy**  
centro studi

© Philanthropy 2005

# Diversità Italia - USA

Tipologia	Italia%	USA% <sup>[1]</sup>
Professionista	67,42	52,1
Carrierista	19,70	15,3
Opportunista	6,82	29,5
Indifferente	6,06	1,5
Totale	100	(100) <sup>[2]</sup>

<sup>[1]</sup> Dati tratti da Duronio A., Tempel E., *op.cit.*

<sup>[2]</sup> Il restante 1,7% non ha fornito risposta

# Come migliorare la professione

- Scambio e apertura con i fundraiser nazionali
- Maggiore eticità e trasparenza (sono gli stessi fundraiser a chiederla!)
- Fare esperienza in Italia
- Maggiore tutela del lavoro dei fundraiser
- Formazione professionale specifica (già il 67,5% frequenta programmi di aggiornamento professionale)

# Conclusioni...il miglior fundraiser

- Capacità relazionali
- Capacità manageriali
- Competenze immateriali

**Relazione**

**Gestione**

**Comunicazione**



# Conclusioni...

## come non dovrebbe essere il fundraiser

*“Non credo che lo scopo di tutte le organizzazioni non profit sia quello di ‘fare la carità’, cioè non credo nell’idea di carità, ma in quella di auto-protezione dalle emozioni.*

*Guardare negli occhi una persona povera è difficile, perché ognuno di noi ha una coscienza. Toccare la mano del mendicante, incontrare il suo sguardo, crea un collegamento. Ti colpisce, ti rende difficile dormire o pregare [...] può cambiarti profondamente*

*Firmare un assegno per qualche organizzazioni non profit, non crea questo collegamento e con le loro pubblicità sono lì per dirti “Inviaci una donazione e noi faremo questa difficile esperienza al posto tuo”. <sup>[1]</sup>*

<sup>[1]</sup> Kozol J., *Amazing Grace*, Crown Publishers, New York, 1995

# I fundraiser italiani

NETWORKNETWORKNETWORKNETWORKNETWORKNETWORK

Valerio Melandri, Giorgio Vittadini

## Fundraiser: professionista o missionario?

---

Storia e futuro di una figura chiave  
del nonprofit

---

prefazione di Alberto Masacci

postfazione di Margaret Duronio

  
GUERINI  
E ASSOCIATI

[www.fundraising.it](http://www.fundraising.it)  
Facoltà di Economia di Forlì  
**Philanthropy**  
centro studi

© Philanthropy 2005