ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE

DONARE CON FIDUCIA

"L'andamento delle raccolte fondi: bilanci 2013 e proiezioni 2014"

12^ rilevazione semestrale

settembre 2014

ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE

DONARE CON FIDUCIA

La metodologia

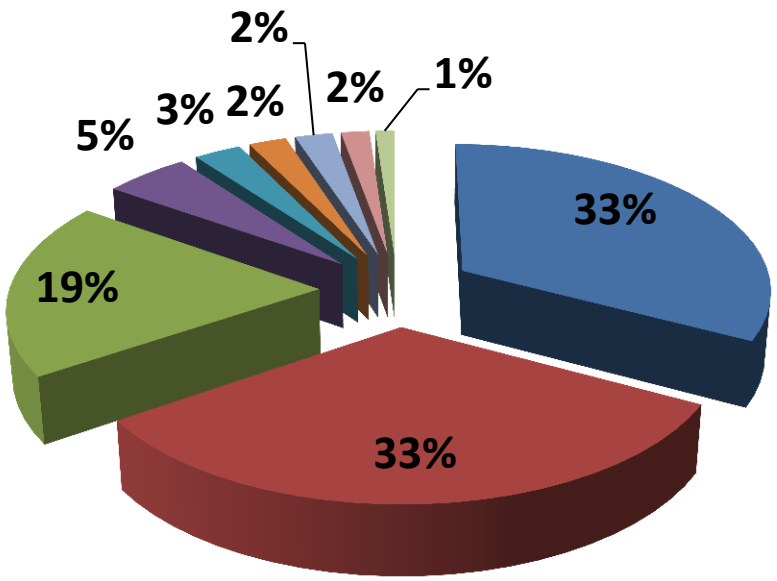
- Compilazione **questionario**
- **Campione: circa 200 ONP** intervistate nel mese di luglio-agosto 2014*
- Hanno risposto al questionario Responsabili RF, Direttori Generali e Presidenti

- Rilevazioni:
  - Dati di **bilancio 2013**
  - Stime RF **I° semestre 2014**
  - **Aspettative 2014**

**statisticamente non rappresentativo del terzo settore italiano*

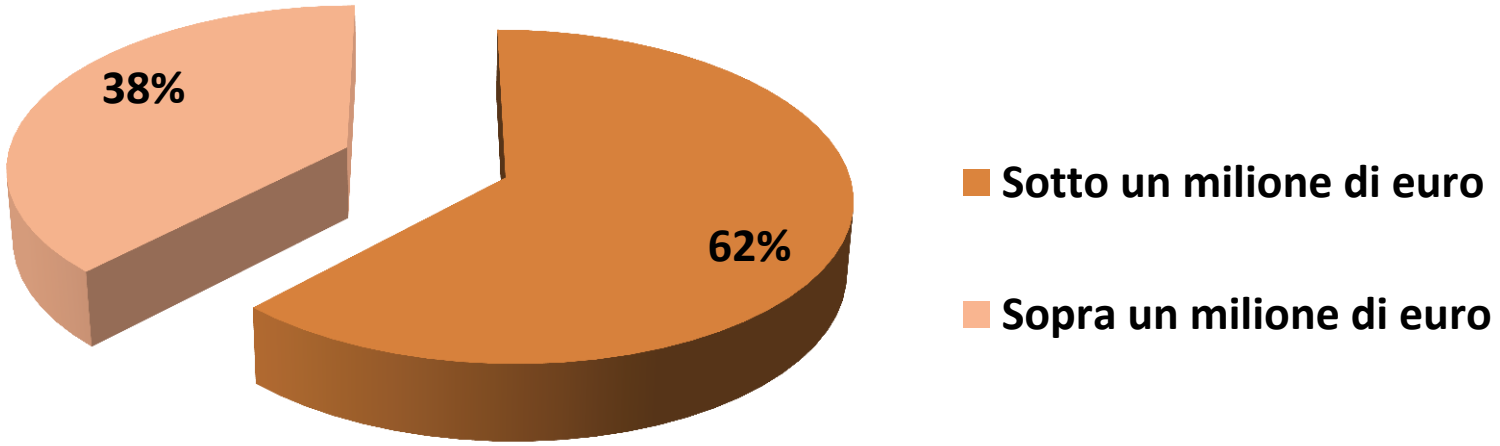
IL CAMPIONE

Il campione
(settore di attività)

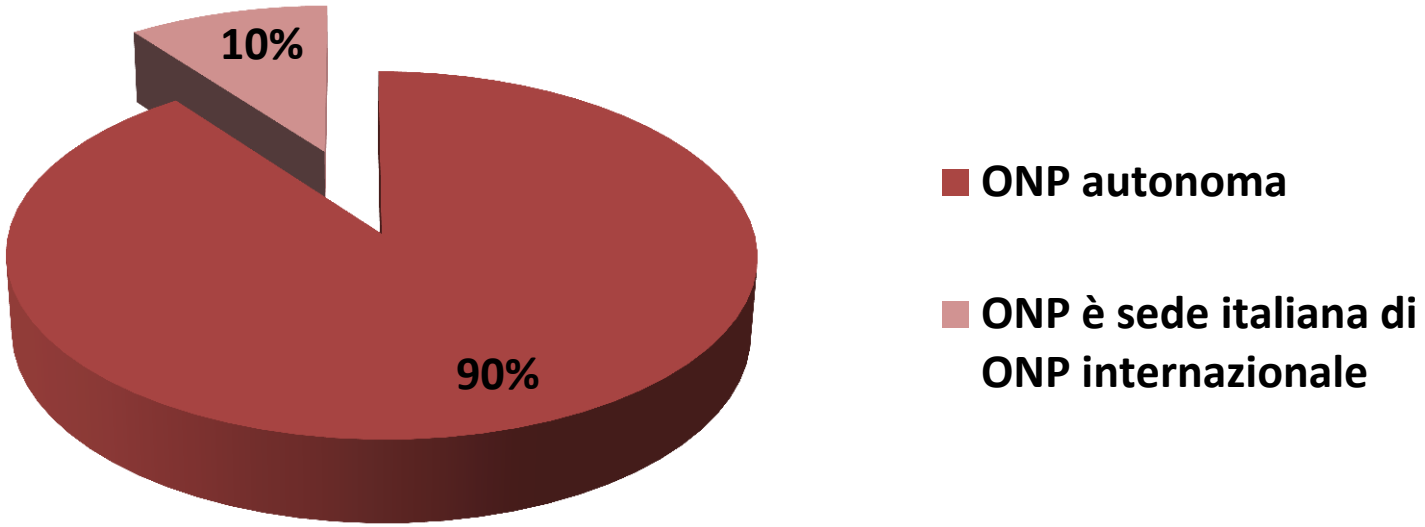


- Cooperazione Internazionale, SAD, Adozione Internazionale
- Salute e Ricerca Scientifica
- Lotta all'emarginazione sociale (sul territorio nazionale)
- Cultura, sport e ricreazione
- Tutela dei diritti
- Tutela ambiente e animali
- Filantropia (enti grant making) e promozione del volontariato
- Protezione civile

Il campione
(dimensione economica)



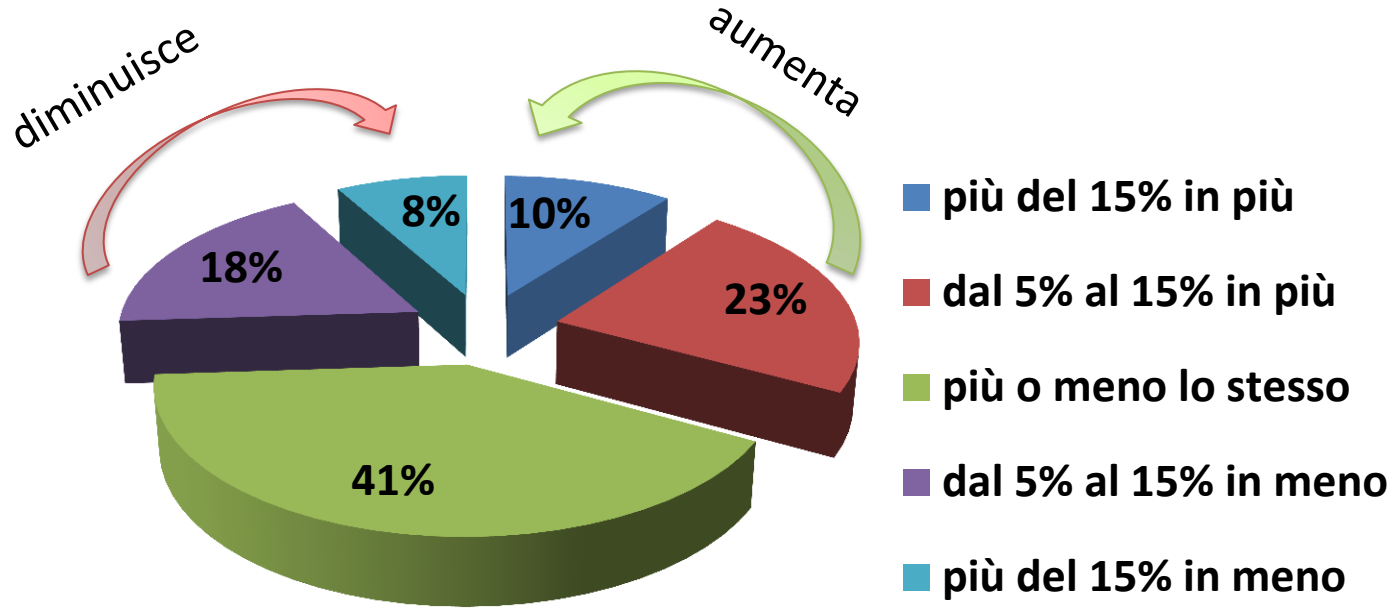
Il campione
(ONP autonoma o sede Italiana di ONP internazionale)



L'INDAGINE

Andamento RF 2013

rispetto al 2012



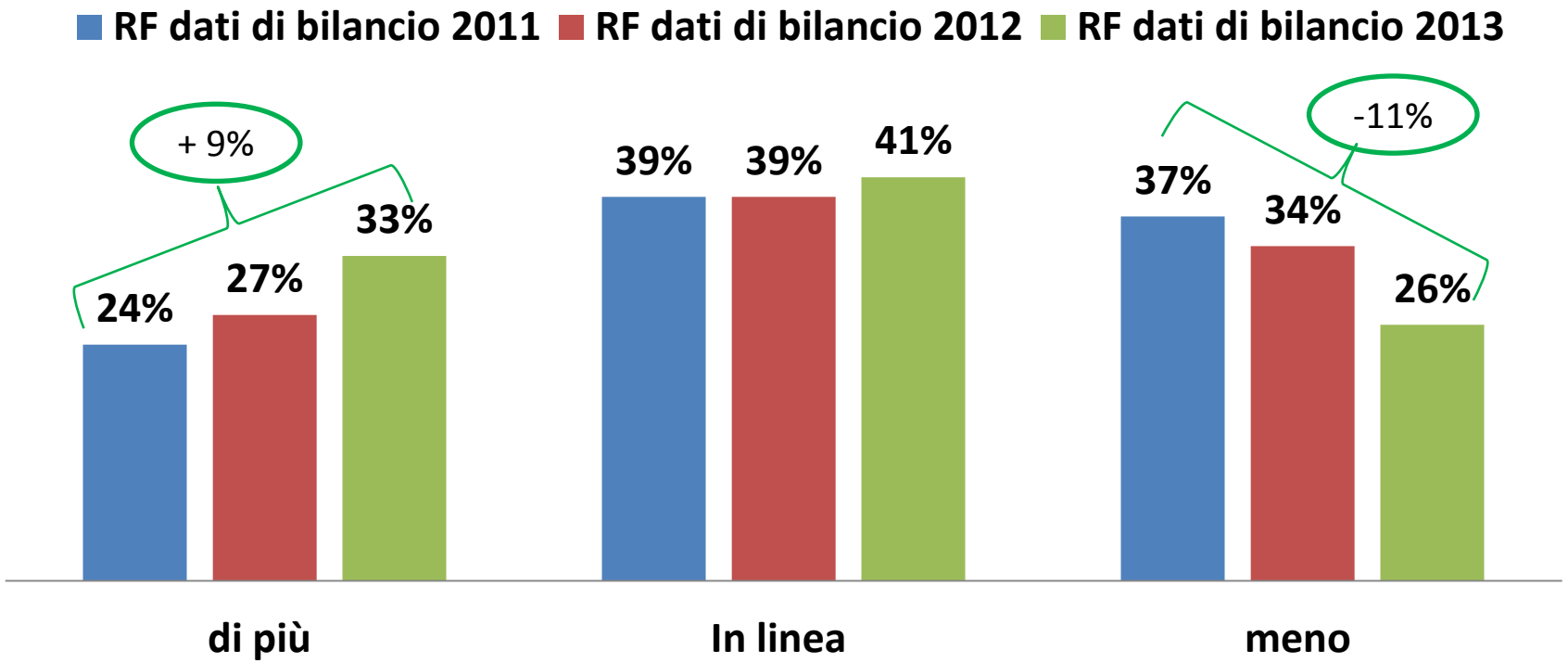
1 ONP su 3 dichiara di aver **aumentato** la propria raccolta fondi 2013 vs 2012

Il **41%** non ha avvertito **nessun cambiamento** sostanziale

Il **26%** ha **diminuito** la propria raccolta fondi 2013 vs 2012

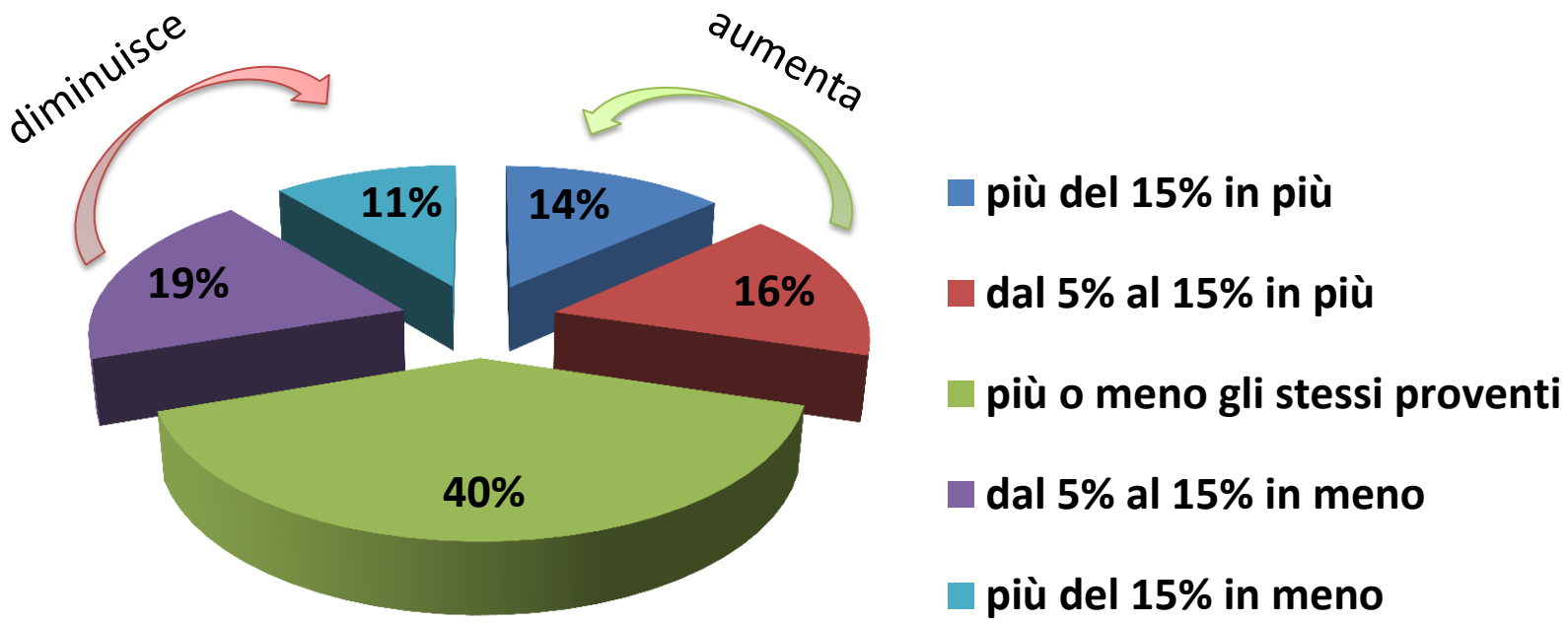
ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE
DONARE CON FIDUCIA

Andamento RF dal 2011 al 2013



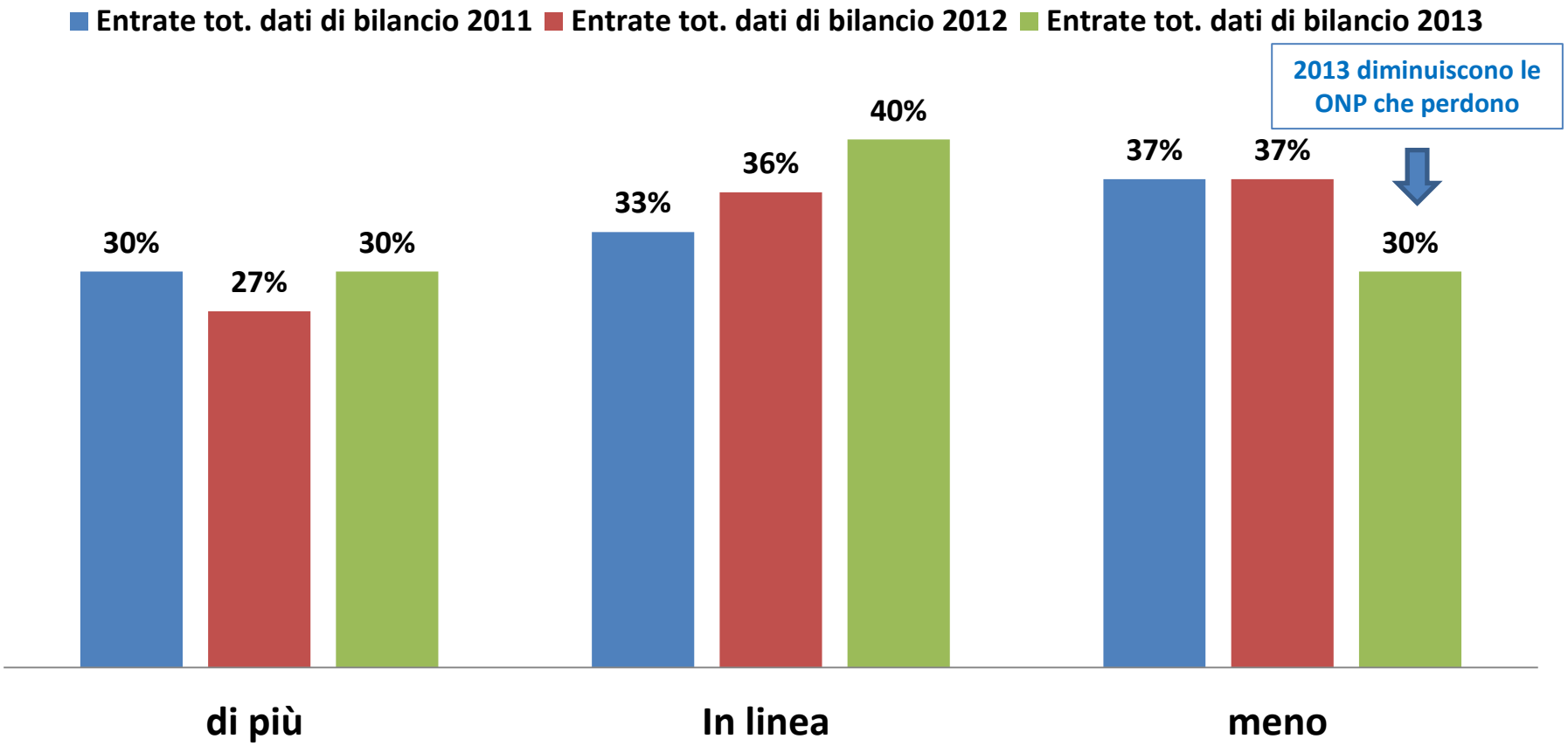
L'andamento delle **raccolte fondi** nel 2013 ha registrato un **miglioramento sensibile** rispetto al 2012 **confermando il trend di miglioramento** già registrato l'anno scorso.
Questo dato, mettendo a confronto gli ultimi tre anni, mostra un **aumento** di **9** punti percentuali di ONP che migliorano (33%) e
diminuisce considerevolmente, **11** punti percentuali, il numero di quelle che peggiorano (26%).

Andamento entrate totali 2013 rispetto a 2012



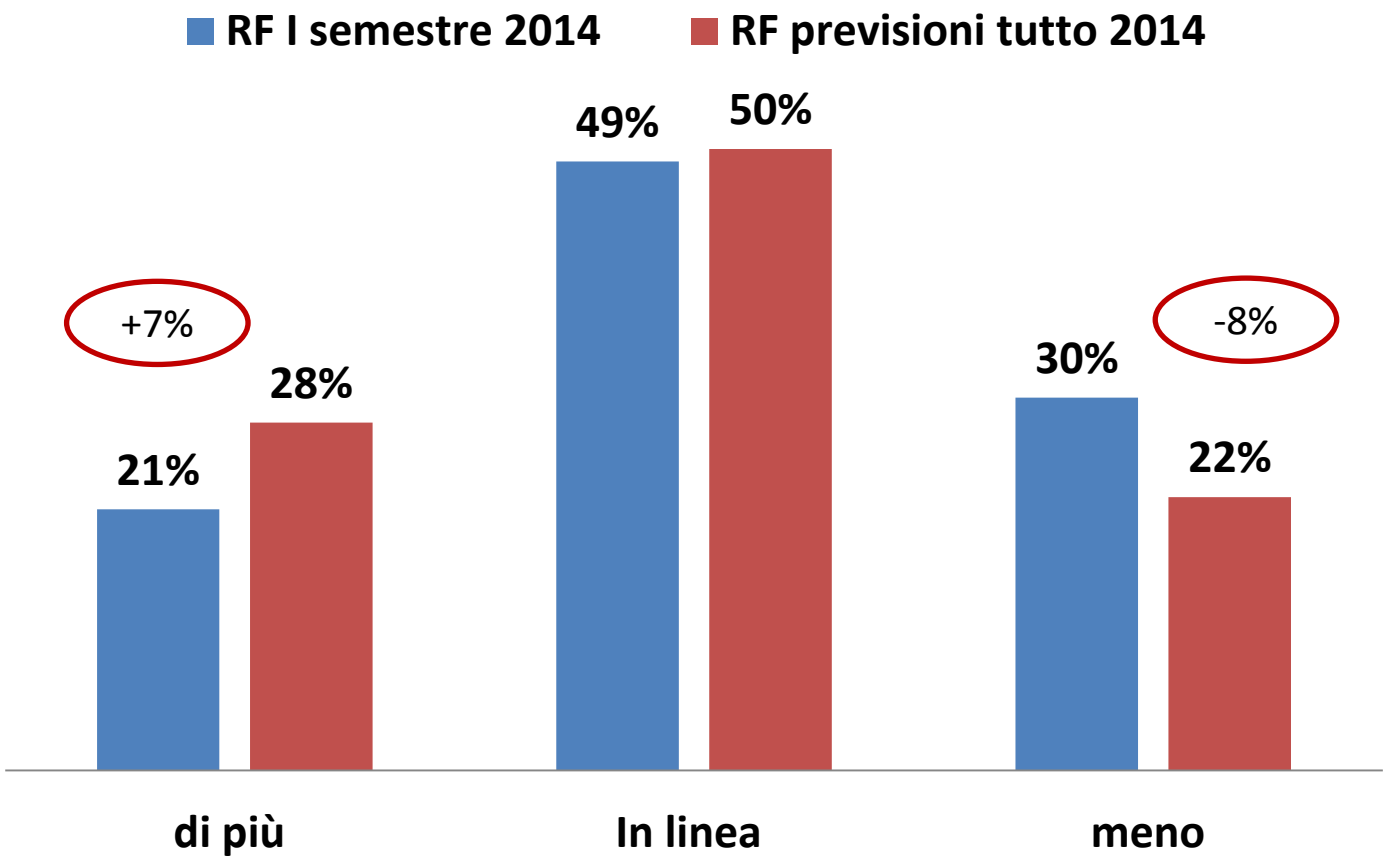
Un **30% delle ONP migliora** complessivamente le proprie entrate totali rispetto al 2012 ed un secondo **30% dichiara un peggioramento**

Andamento entrate tot. dal 2011 al 2013



Nel 2013, il miglioramento dei risultati delle raccolte fondi porta un **miglioramento anche nelle entrate totali** delle ONP intervistate: i dati evidenziano un timido aumento (+3%) di chi dichiara entrate in aumento, ma, al tempo stesso, **diminuiscono di ben 7 punti percentuali le organizzazioni che dichiarano una contrazione**
rispetto all'anno prima

Cfr tra andamento I° semestre 2014 e previsioni RF 2014



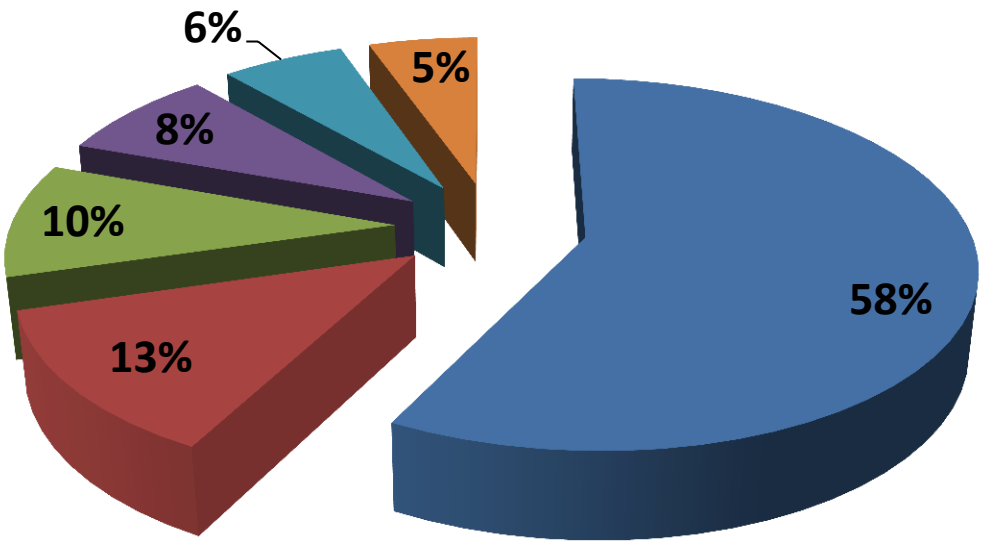
Le **previsioni sul 2014**, rispetto ai risultati del primo semestre , sono decisamente **più ottimiste**: per confermare le attese le ONP a fine anno dovranno registrare decisi miglioramenti

ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE
ID
DONARE CON FIDUCIA

SINTESI ANDAMENTI

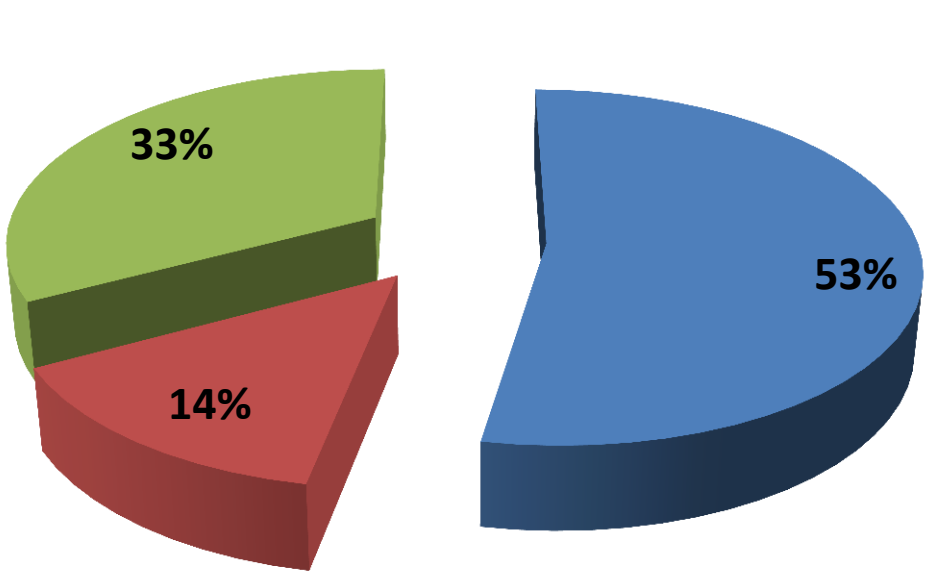
Raccolte Fondi 2013 vs 2012	+ 6% ONP che migliorano - 8% diminuisce
Entrate Totali 2013 vs 2012	+ 3% ONP che migliorano - 7% ONP che diminuiscono
Stime primo semestre 2014 vs Previsioni RF 2014	+ 7% ONP che migliorano - 8% ONP che peggiorano

Donors più «generosi»



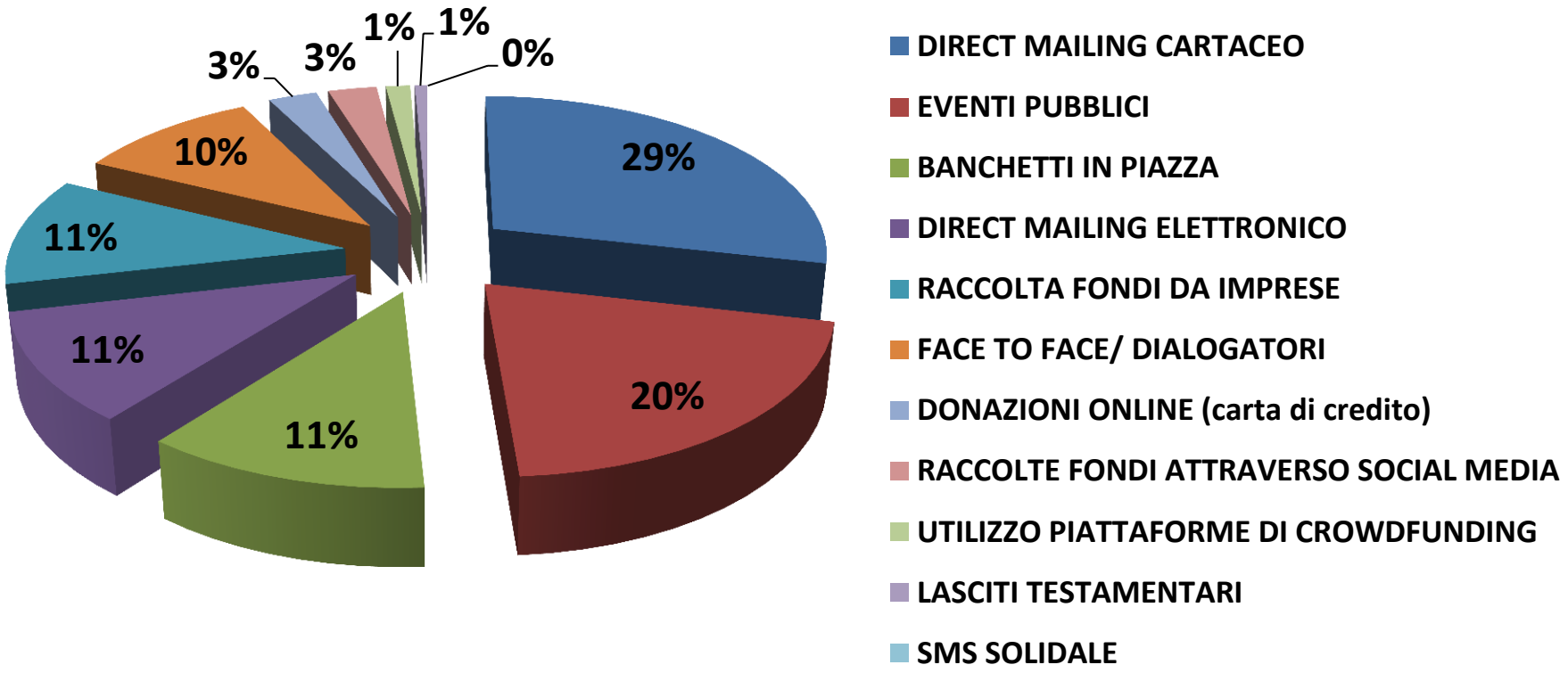
- PRIVATI (CITTADINI)
- AZIENDE
- ALTRE FONDAZIONI/ ENTI DI EROGAZIONE
- FONDAZIONI BANCARIE
- PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
- FONDAZIONI DI IMPRESA

Donors più «generosi»: perché?



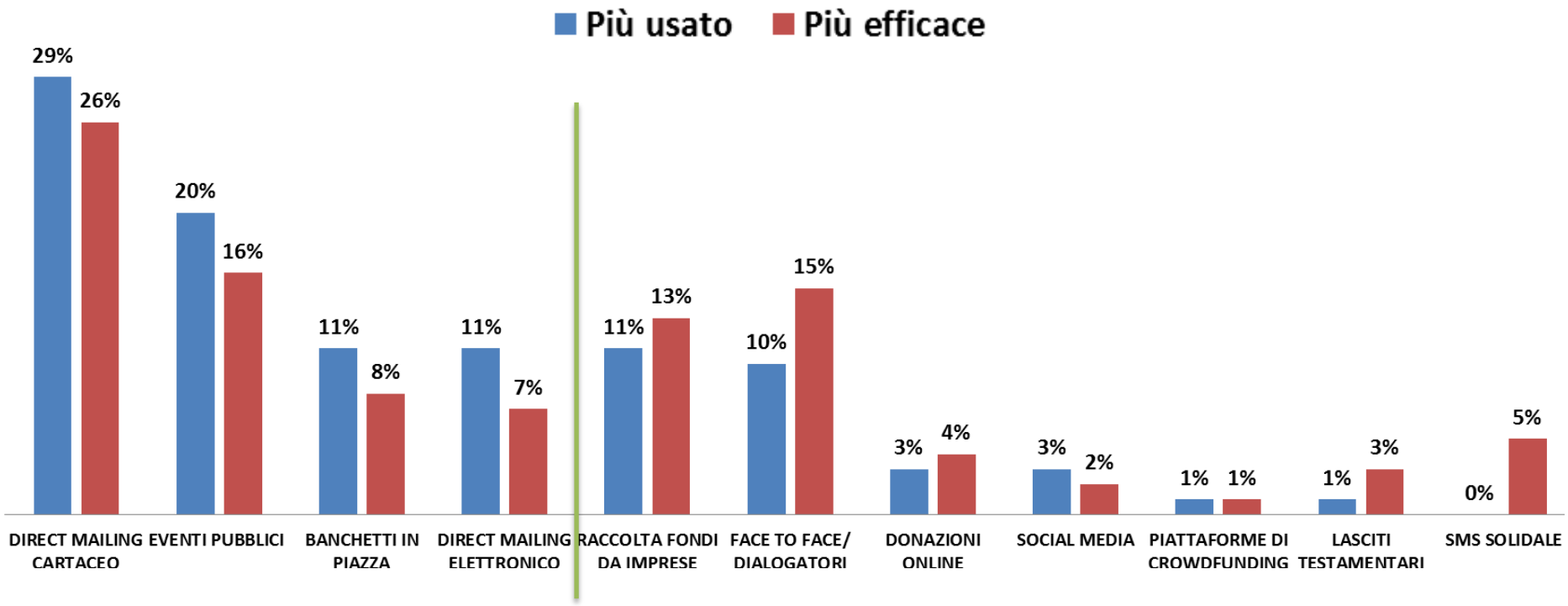
L'aumento del numero di donatori è indicato dal **53%** del campione, con un aumento di 10 punti percentuali rispetto alla rilevazione dello scorso anno.

Principale strumento di RF: il più utilizzato o sul quale avete puntato maggiormente per la RF 2013



Lo strumento più utilizzato risulta essere il DM cartaceo, seguito dagli eventi pubblici**. Poco utilizzati** strumenti di raccolta fondi online (carta di credito, social media e crowdfunding: 7%). Da segnalare che l'SMS solidale non ha ricevuto alcuna preferenza, contro il 3% dello scorso anno

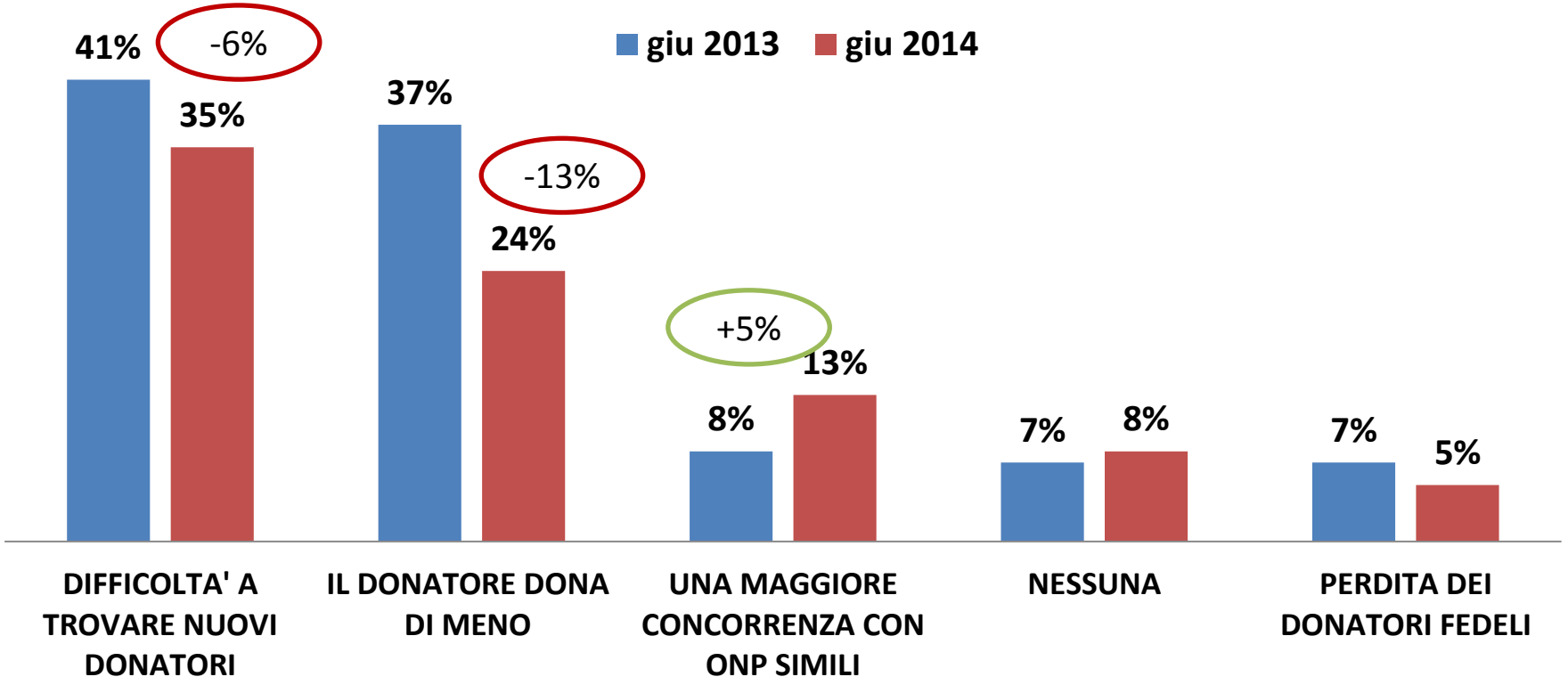
Confronto strumenti RF più utilizzati e più efficaci RF 2013



Lo strumento **più utilizzato** e **più efficace** risulta ancora essere il **Direct Mailing cartaceo**. Utilizzo massiccio e relativa valutazione di efficacia non sempre però vanno di pari passo.

Raccolta fondi da imprese, Face to face e SMS solidale sono strategie utilizzate meno di quanto si vorrebbe, probabilmente per i loro costi e per la loro complessità.

Difficoltà maggiormente riscontrate RF 2013 vs 2014

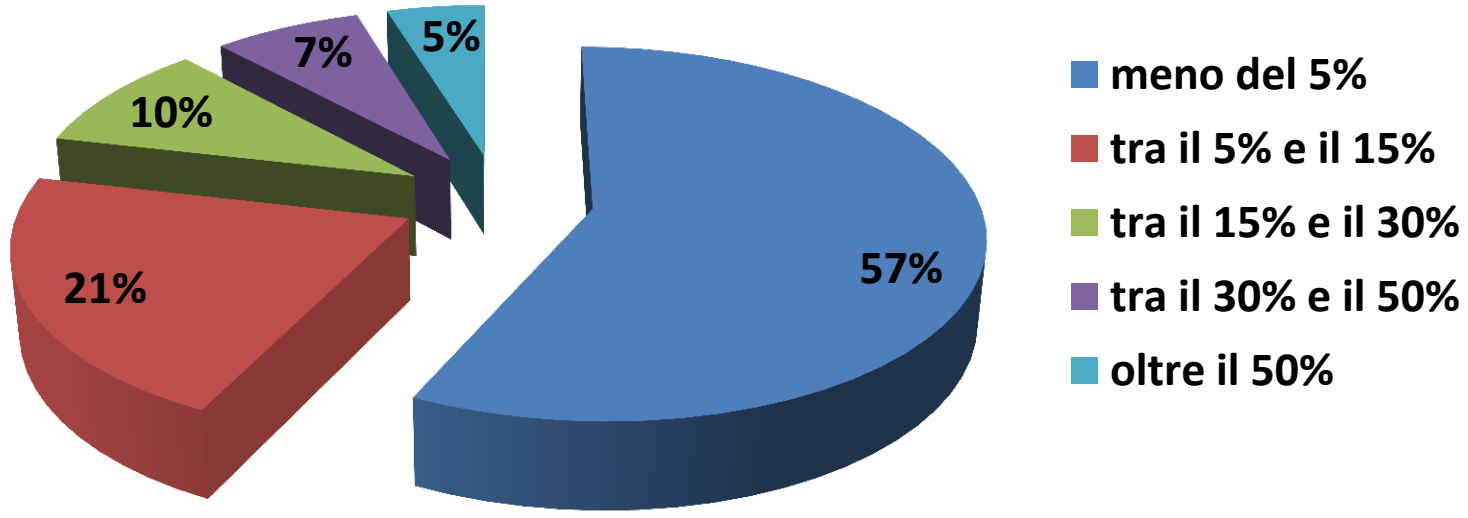


Per poco più di 1 ONP su 3 **la difficoltà maggiore è trovare nuovi donatori (35%)**, mentre per quasi 1 ONP su 4 è il fatto che i **donatori donano meno di prima (24%).**
Tuttavia, come possiamo vedere dal confronto con l'anno precedente, questi dati sono in diminuzione, mentre cresce la percezione di difficoltà legate alla sempre crescente **concorrenza tra le Organizzazioni Non Profit.**

ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE
DONARE CON FIDUCIA

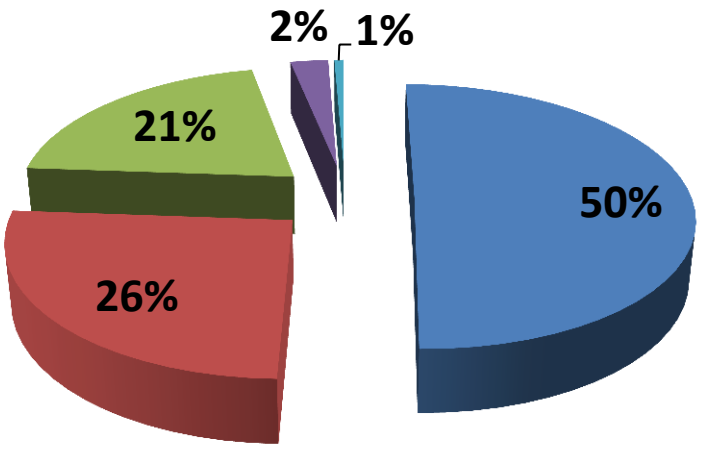
ANALISI IMPRESE

A quanto ammonta l'impatto della RF da imprese sulle entrate totali?



L'impatto delle imprese sulle entrate totali delle ONP è per la maggior parte di esse ancora marginale: quasi il **60%** (**3 su 5**) **dichiara che l'impatto delle imprese è inferiore al 5%** e solo per un 22% supera il 15% del totale delle raccolte fondi.

Quale tipo di RF realizzate maggiormente con le imprese?

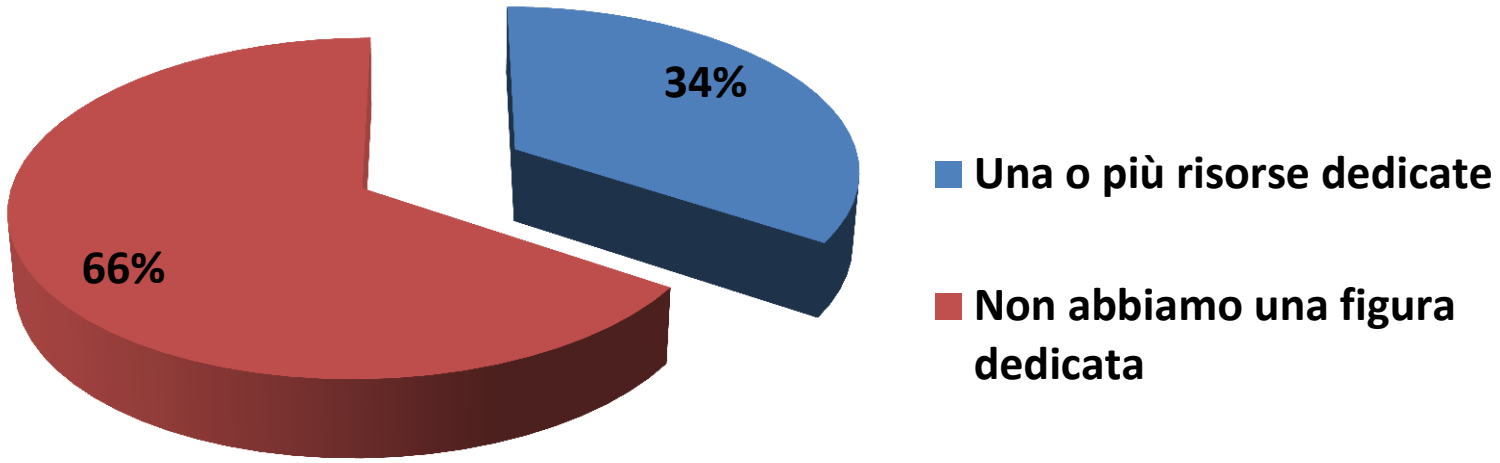


- **EROGAZIONI VINCOLATE SU PROGETTI**
- **EROGAZIONI NON VINCOLATE**
- **SUPPORTO ECONOMICO PER EVENTI E PROMOZIONE ONP**
- **INIZIATIVE DI CRM - CAUSE RELATED MARKETING**
- **OPERAZIONI DI PAYROLL GIVING**

Una ONP su 2 dichiara di ricevere erogazioni da imprese **vincolate su progetti specifici** mentre solo **una su 4** le incassa **senza vincoli**.

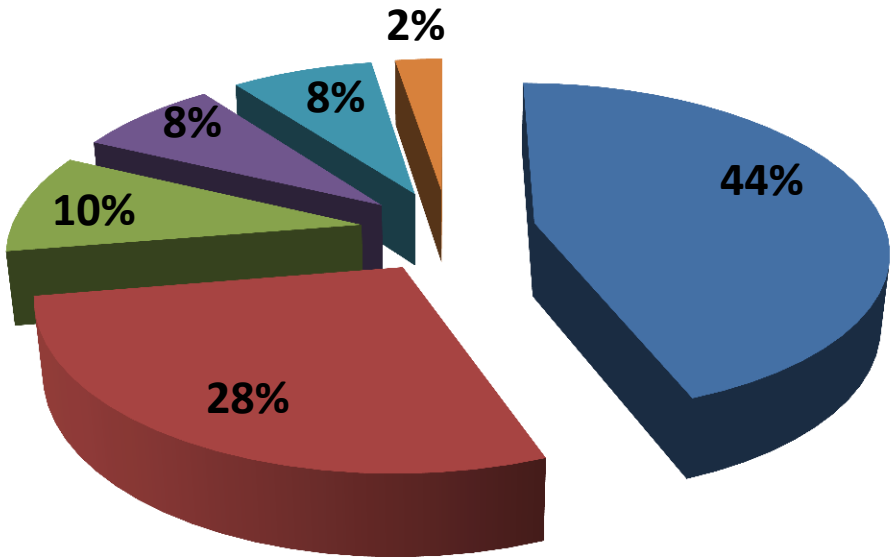
Il 21% indica la **promozione di eventi** e dell'ONP stessa mentre paiono poco usate le forme di cause related marketing e payroll giving, maggiormente diffuse nei paesi anglosassoni dove sono nate.

Chi si occupa del corporate fundraising?



Per fare raccolta fondi da imprese è necessario sviluppare professionalità specifiche e adottare specifiche strategie proprie di questo target.
Per ora, solo il **34% delle ONP** intervistate (poco più di **1 su 3**) ha deciso o potuto investire nelle risorse umane, economiche e di tempo necessarie.

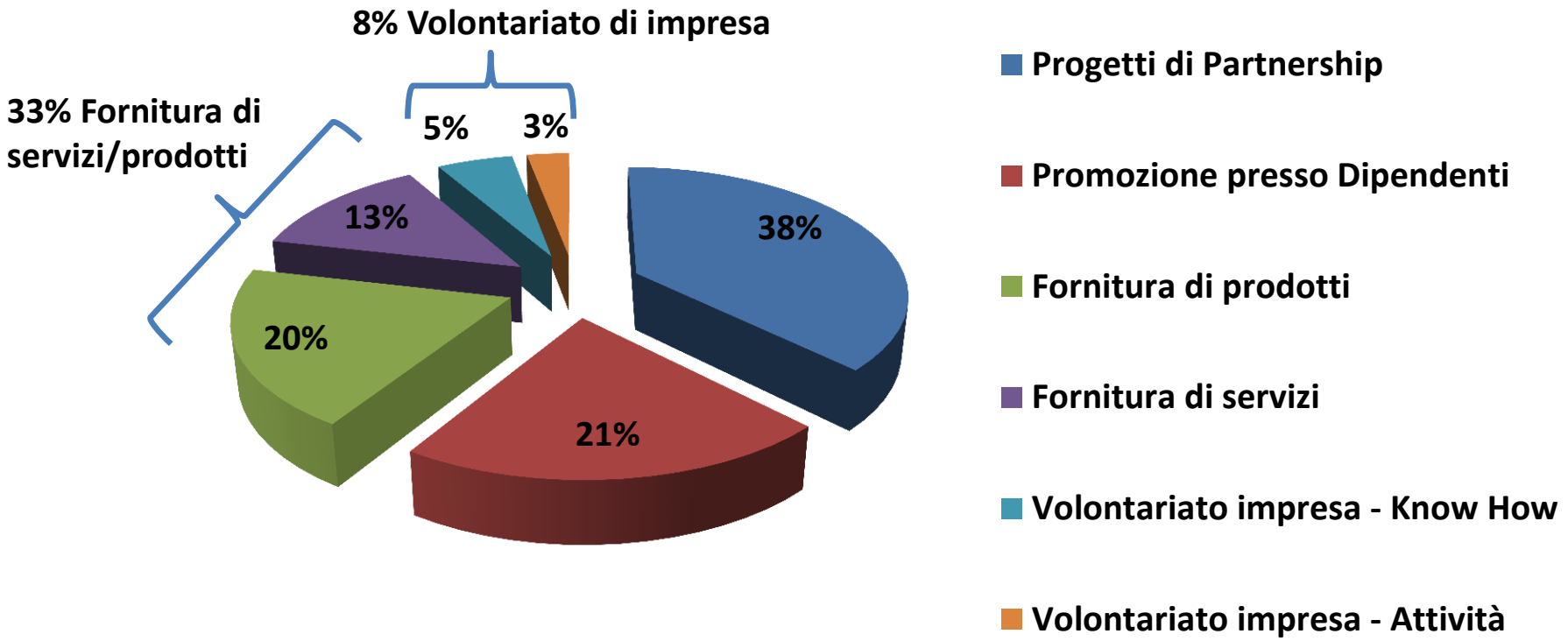
Come si arriva alla *prima volta* con un'impresa?



- CONOSCENZE DIRETTE DI PERSONALE IN AZIENDA
- INCONTRI PERSONALIZZATI SU INIZIATIVA ONP
- EVENTI
- L'AZIENDA HA CERCATO ONP
- MAILING E E-MAILING
- VOLONTARIATO DI IMPRESA

Alla «prima volta» si arriva per il **44%** attraverso **conoscenza del personale** dell'azienda e per il **28**% grazie ad **incontri personalizzati** organizzati dall'ONP.

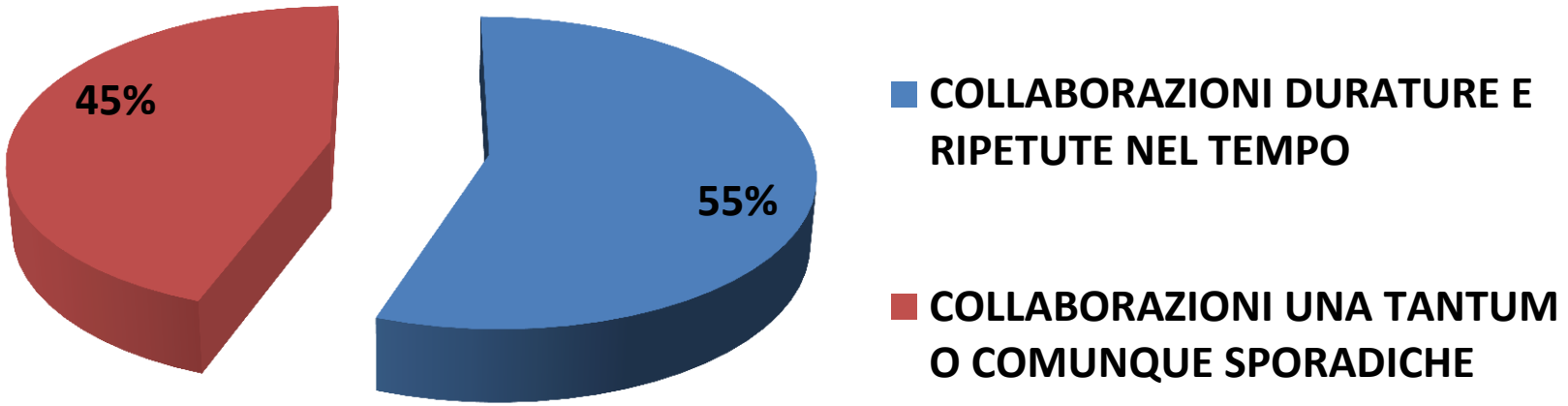
Sostegni più utili oltre a quello monetario



Oltre al sostegno economico, colpisce che il **21% delle ONP** (più di 1 su 5) indichi la **promozione presso i dipendenti** come uno dei sostegni più utili che una impresa possa fornire. La cosa è comprensibile in quanto i dipendenti sono sia un potenziale bacino di donatori, sia un'importante leva in grado di direzionare la decisone dell'impresa di sostenere una ONP piuttosto che un'altra.

Ancora poco valorizzato il volontariato di impresa (8%) che, al contrario, potrebbe rappresentare un primo passo verso futuri sostegni più d'impatto per una ONP.

Collaborazioni durature o *one shot*?

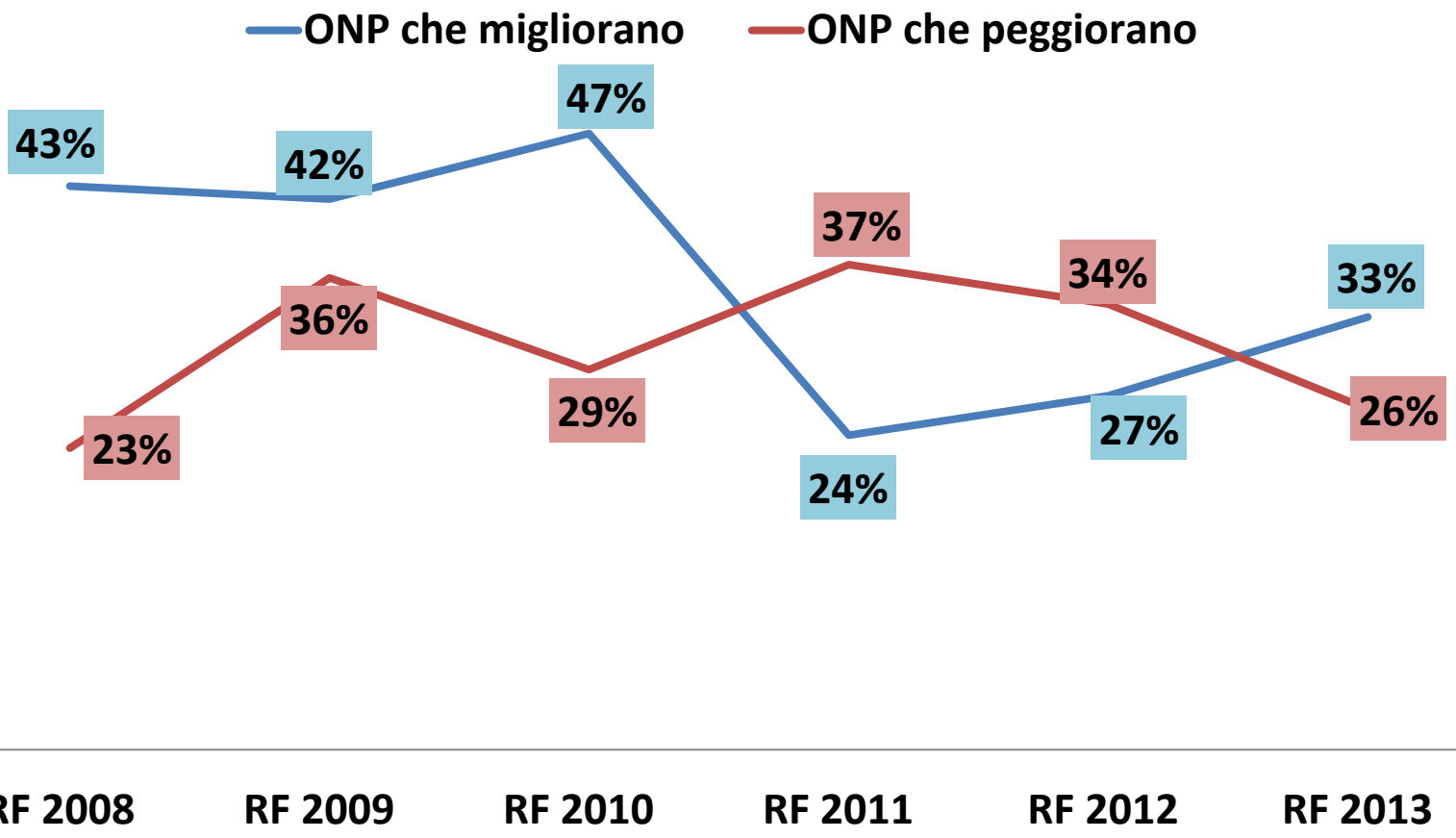


Più della metà delle ONP è stata in grado di costruire **collaborazioni durature o ripetute** nel tempo ma è una percentuale ancora troppo bassa: molto il lavoro ancora da fare per passare dalla formula sostegno sporadico a vere e proprie partnership.

TREND

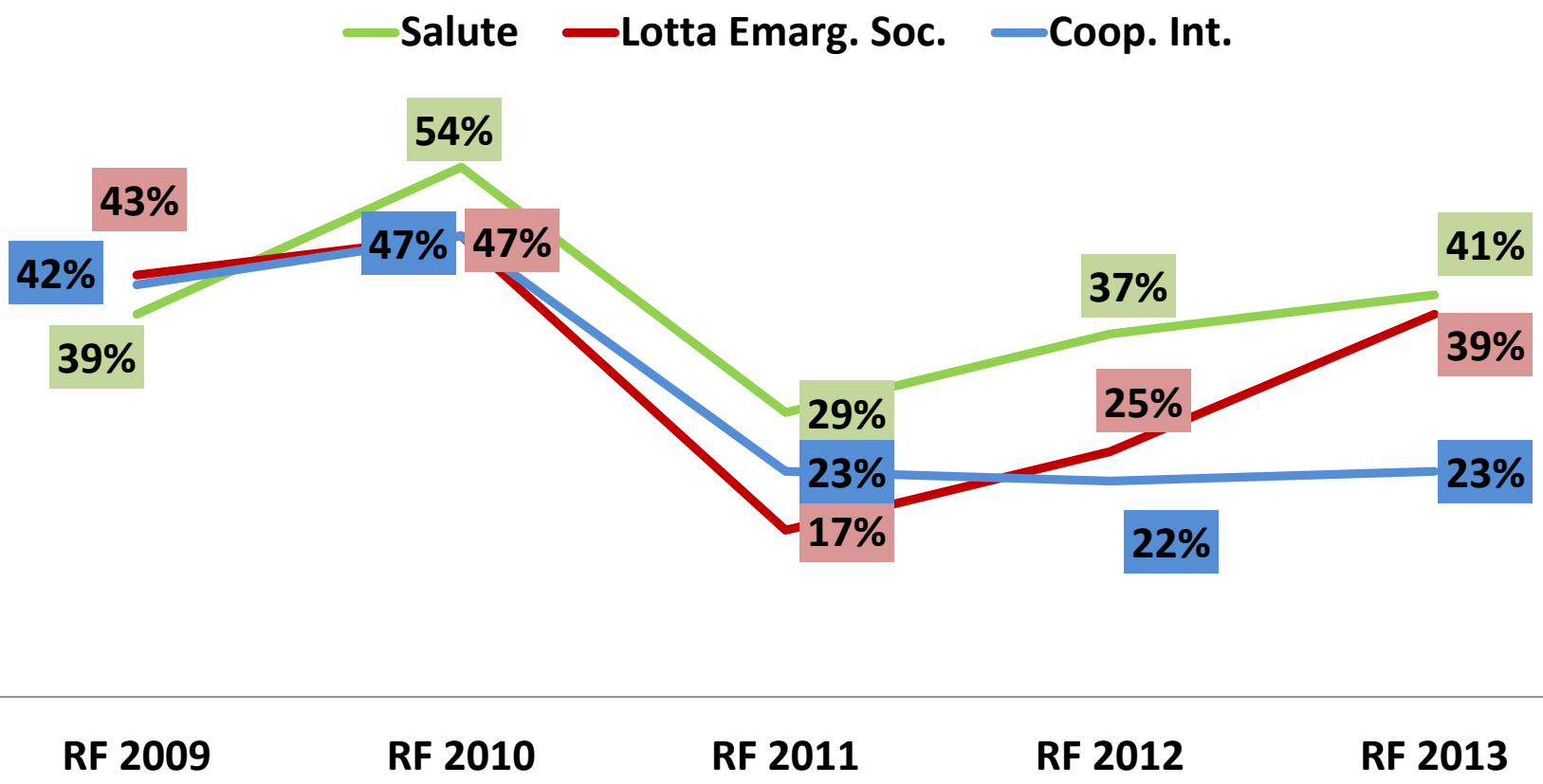
Trend RF dal 2008 al 2013

% ONP che migliorano % ONP che peggiorano



Trend RF per settori dal 2008 al 2013

ONP che migliorano



ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE

DONARE CON FIDUCIA

BUONE NOTIZIE CORRIERE sociale

Indagine #NoProfitNoIva

Settembre 2014

ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE

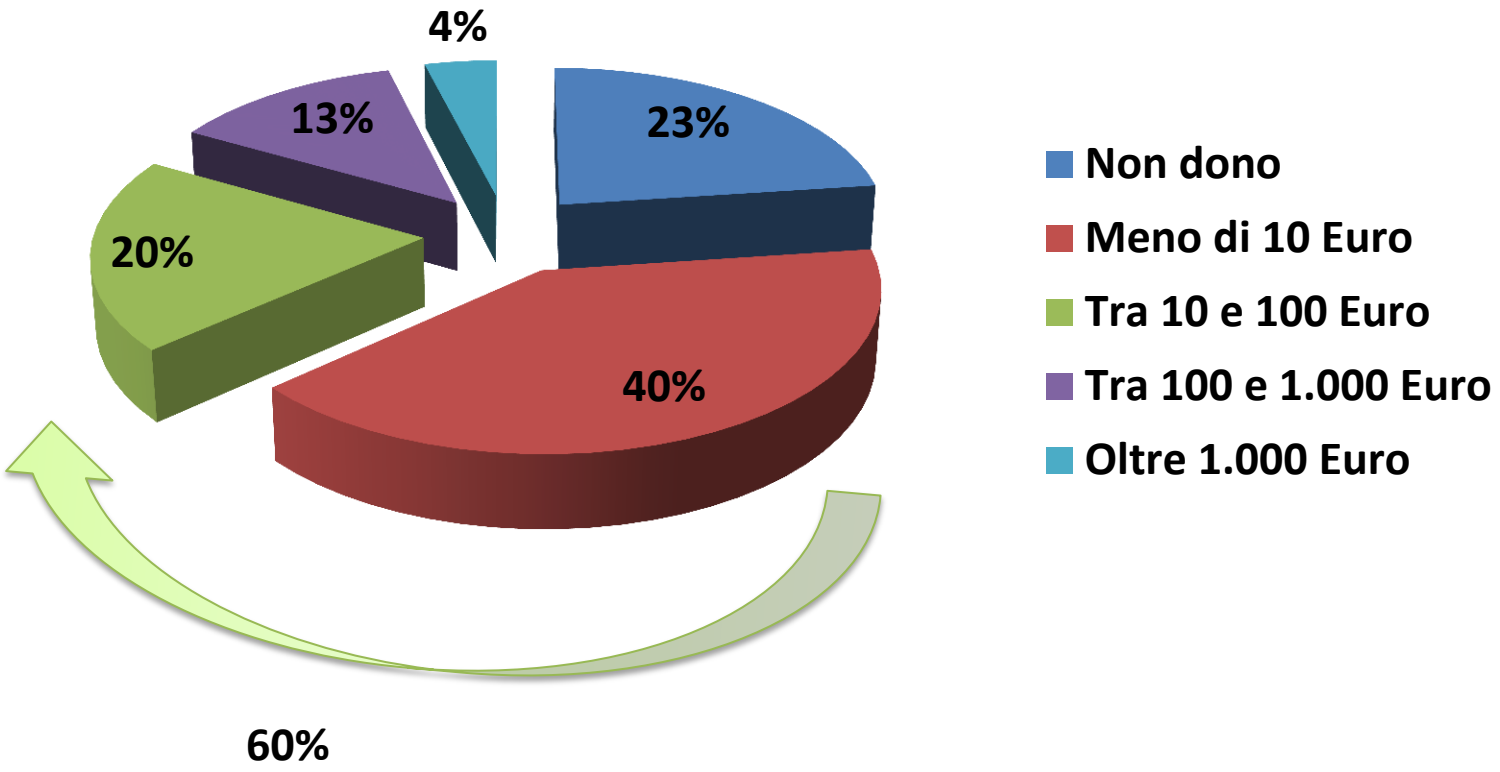
DONARE CON FIDUCIA

Metodologia e campione

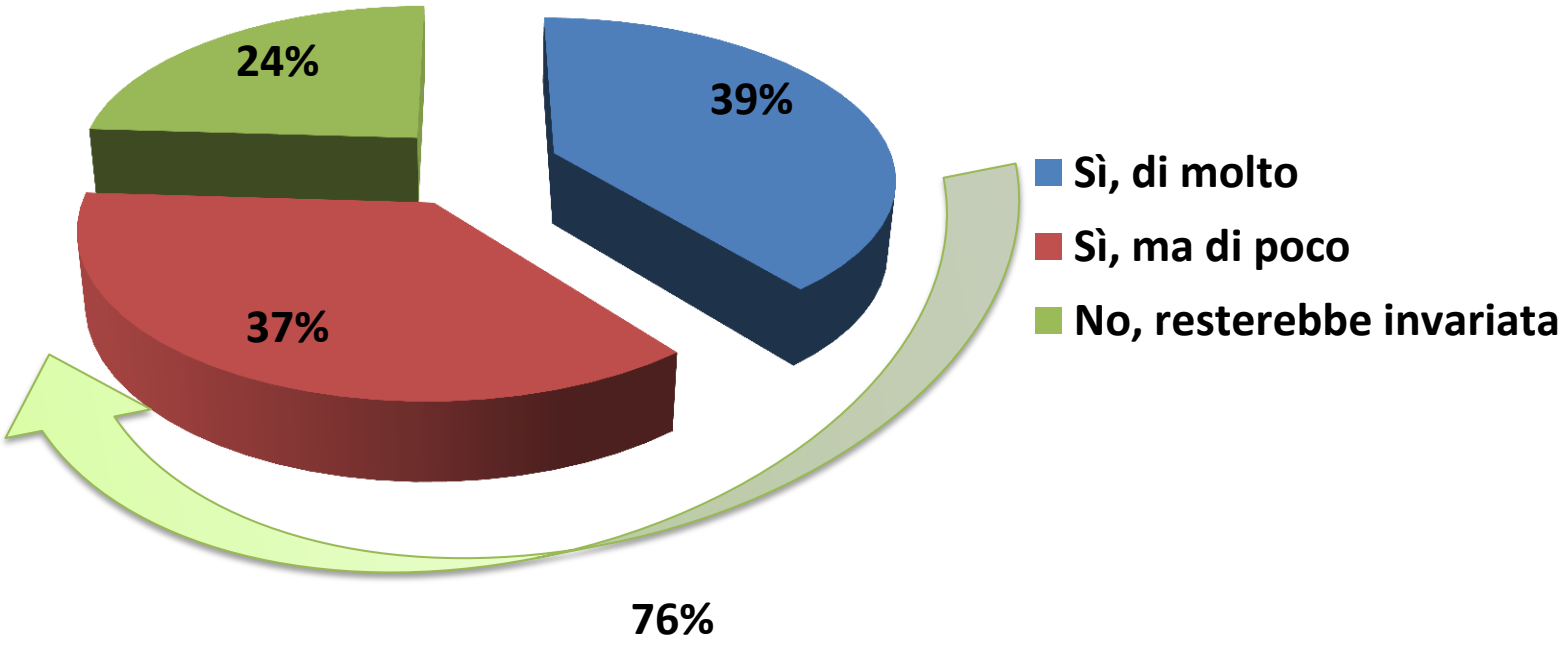
- **Metodo**: intervista telefonica con questionario a scelta multipla

- **Campione: 4000 italiani**, intervistati tra il 2 e il 4 settembre 2014

Quanto dona per cause benefiche **all'anno?**



Se potesse godere di **maggiori agevolazioni fiscali**, questa cifra **aumenterebbe**?



Istituto Italiano della Donazione (IID)

Via Pantano 2 - 20122 Milano

Phone Number. +39 (0)2 87 39 0788

Fax +39 (0)2 87 39 0806

www.istitutoitalianodonazione.it

ornella.ponzoni@istitutoitalianodonazione.it

ISTITUTO ITALIANO DONAZIONE

IID

DONARE CON FIDUCIA