



Nuove alleanze per nuovi pubblici

Il fundraising culturale crea reti di valore

Main event – 14 novembre 2024

Nell'ambito di RO.ME. Museum Exhibition

Programma e presentazione delle sessioni

- Ore 10.00 **Apertura dei lavori**
Massimo Coen Cagli, Direttore scientifico - Scuola di fundraising di Roma
Riccardo Tovaglieri, Presidente - Patrimonio Cultura
- Ore 10.15 **Intervento introduttivo:**
Fundraising per la cultura: il ruolo economico delle donazioni per i beni e le attività che hanno valore sociale
Marco Causi, Presidente - Economia della Cultura
- Il fundraising è sempre stato visto come un mero correttivo alla mancanza di fondi pubblici e all'impossibilità di sostenere la cultura attraverso il mercato. E se invece fosse uno strumento di una economia sociale e di comunità che guarda alla cultura come un bene indispensabile? Che valore ha il fundraising per un economista della cultura?*

CASE HISTORY

- Ore 10.45 **Pistoia Musei – come passare da 0 a 10 sostenitori in un anno con una corporate membership**
Monica Preti, Direttrice - Fondazione Pistoia Musei
Francesca Vannucci, Responsabile relazioni esterne e fundraising - Fondazione Pistoia Musei
Modera: Riccardo Tovaglieri - Presidente - Patrimonio Cultura
- A differenza di quanto accade nel resto del mondo, sono ancora poche le istituzioni culturali italiane che sviluppano programmi di membership. Eppure chi lo ha fatto, pur non essendo un cosiddetto "grande attrattore" ha registrato generalmente una risposta positiva. Tra questi casi, la Fondazione Pistoia Musei, che ci aiuterà a capire come approcciare con successo il mondo delle aziende con una proposta di membership che guarda ad un impegno pluriennale in un'ottica di partnership.*

IDEATO DA:



CO-PRODOTTO CON:

CO-PRODOTTO CON:

NELL'AMBITO DI:



- Ore 11.15 **Crowdfunding: innovazione e impatto nel settore culturale.**
Il caso della campagna “Ritorno a casa. Il cofano ritrova smalto”, Palazzo Madama Museo Civico di Arte Antica di Torino
Valeria Vitali, Fondatore - Rete del Dono
Cristina Negus, Responsabile settore Comunicazione, Marketing e Innovazione - Fondazione Torino Musei
Modera: Riccardo Tovaglieri - Presidente - Patrimonio Cultura
- Il crowdfunding per la cultura continua a crescere costantemente nel nostro paese e anche le istituzioni culturali lo praticano con successo, soprattutto se coinvolgono la propria community per il sostegno dei beni comuni. E' quello che sta dimostrando la campagna di Palazzo Madama che può fornire utili indicazioni per costruire un crowdfunding di successo con l'aiuto di un prezioso "jolly".*
- Ore 11.45 **Le aziende: da mecenate a investitore sulla cultura come bene comune - titolo provvisorio**
Vera Donatelli, Referente Terzo Settore - Senior project manager - BPER Bene Comune
Greta Rossi, La Galleria di BPER Banca
Modera: Niccolò Contrino, Patrimonio Cultura
- È finito il tempo in cui si pensava che una azienda, in quanto produttrice di profitto, avesse il mero ruolo di restituire ricchezza attraverso il sostegno alla cultura. In verità le aziende sono soggetti sociali al pari delle organizzazioni e istituzioni culturali, che hanno una loro visione strategica del valore della cultura e, in molti casi, sono esse stesse produttrici di cultura. Il caso di BPER Banca è emblematico di come oggi le aziende guardino alla cultura a 360 gradi e ci aiuta a capire quali valori condivisi (con la comunità, con l'azienda, con gli stakeholder) occorre produrre per collaborare con esse.*
- Ore 12.30 **Art Bonus: nuovi soggetti, nuovi progetti, nuovi donatori per lo sviluppo a base culturale**
Lucia Steri, Referente comunicazione Art Bonus - ALES
Massimo Coen Cagli, Scuola di Fundraising di Roma
- A volte si pensa che l'Art Bonus sia uno strumento adatto per attrarre solo grandi aziende e grandi mecenati e quindi utilizzabile per lo più dalle più grandi e blasonate istituzioni culturali. I dati relativi agli ultimi anni invece mettono in luce che è uno strumento molto duttile e che, al contrario, ha favorito il sostegno di nuove progettualità culturali e organizzazioni di ogni tipo e grandezza, coinvolgendo in questo anche cittadini comuni e piccole e medie imprese: un vero e proprio "apripista" del fundraising culturale.*
- Ore 13.00 Pausa pranzo

- Ore 14.00 **Cosa sappiamo del finanziamento privato per la cultura e cosa dovremmo sapere per far crescere il fundraising**
 Paolo Anselmi, Fondatore - Walden Lab
 Massimo Coen Cagli, Direttore Scientifico - Scuola di Fundraising di Roma
 Sabrina Stoppiello, Responsabile rilevazioni sulle istituzioni non profit - ISTAT
 Valeria Reda - DOXA*
- Uno dei freni maggiori alla crescita del fundraising è la mancanza di conoscenze, dati e informazioni sul fenomeno della donazione e del sostegno alla cultura. Non siamo in grado di dire con certezza quanto, per cosa e perché gli individui e le aziende donano per la cultura. Allo stesso tempo, non sappiamo quanto e come fanno fundraising (o perché non fanno fundraising) le organizzazioni e le istituzioni culturali. Ricercatori e fundraiser si confrontano su come sia possibile colmare questa mancanza.*
- Ore 15.00 **Cultural Welfare - salute cultura, inclusività e fundraising: valore aggiunto per le aziende e la comunità**
 Annalisa Cicerchia, vicepresidente - Cultural Welfare Center
 Carlo Fornario, Direttore Fundraising - Fondazione Policlinico Gemelli
 Un rappresentate di BPER Banca (in corso di definizione)
 Ilaria Lega - Istituto Superiore di Sanità*
- Che l'arte e la cultura diano un contributo essenziale al benessere e alla salute delle persone, sulla cura e sulla prevenzione è ormai assodato da un punto di vista scientifico, come dimostrato da casi concreti di applicazione dell'arte e della cultura nella cura, che verranno presentati. E questo rafforza ulteriormente la necessità di investire in arte e cultura. Sempre di più istituzioni culturali e sanitarie, aziende, fondazioni conferiscono importanza al Cultural Welfare ritenendo di dover investire nel suo sviluppo. Ma come sostenere economicamente questo nuovo "ruolo" della cultura?*
- Ore 16.00 **Fundraising "oltre i confini" - Raccogliere fondi all'estero: strumenti ed esperienze**
 Ellena Fotinatos, Direttore - Myriad*
 Elisa Bonini, Responsabile Media & PR relations - Friends of Florence
 Daniela Talamo, Responsabile Internazionalizzazione - Fondazione Scuola dei beni e delle attività culturali
 Nicola Corti, Consigliere Delegato - Fondazione Italiana per il Dono
 Espéra Donouvossi, Programme Manager - ICCROM-Centro internazionale di studi per la conservazione ed il restauro dei beni culturali
- Le istituzioni culturali italiane prendono ancora in scarsa considerazione la possibilità di rivolgersi al mercato estero delle donazioni, mentre invece è noto che il patrimonio culturale materiale e immateriale italiano riscuota un interesse enorme in tutto il mondo. Infatti le realtà che si rivolgono all'estero con campagne strutturate di fundraising registrano una risposta molto positiva. Al contempo esistono istituzioni che favoriscono le donazioni transnazionali e operatori filantropici che facilitano il rapporto con i donatori esteri. Inoltre, al livello internazionale, si investe anche nella creazione di imprese culturali in un'ottica di partnership tra diversi Paesi. Cosa aspettiamo a muoverci in tal senso?*
- Ore 17.00 **CONCLUSIONI: Le politiche pubbliche e lo sviluppo del fundraising, come le istituzioni pubbliche possono favorire il fundraising**
 Alfonsina Russo, Direttore - DiVA Dipartimento per la Valorizzazione – Ministero della Cultura
 Carolina Botti, Direttore - ALES, Referente per l'Art Bonus del Ministero della Cultura
- Più Fundraising Più Cultura negli anni ha raccolto da stakeholder pubblici, privati e non profit indicazioni e suggerimenti su come si possa far crescere in qualità e quantità il fundraising culturale nel nostro Paese. È necessario però che tali indicazioni vengano raccolte dalle istituzioni affinché si

dia vita nel nostro paese ad una vera policy per la sostenibilità della cultura. La promozione dell'uso dell'Art Bonus, da un lato, e la nuova centralità conferita dal MiC al tema della valorizzazione dei beni culturali, dall'altro, potrebbero rappresentare un'opportunità per facilitare e favorire lo sviluppo del fundraising in questo ambito.

Ore 17.30

Chiusura dei lavori

Massimo Coen Cagli, Direttore scientifico di Scuola di fundraising di Roma

Niccolò Contrino, Socio Fondatore - Patrimonio Cultura

** in attesa di conferma*