

Vittorio Visetti - Candidato al Consiglio Direttivo Assif 2014-2017

La mia candidatura si sviluppa sulla convinzione che l'Associazione può cercare e trovare un migliore dialogo interno fra tutte le sue varie "anime" e forme di essere fundraiser, per promuovere in modo ancora più ampio la cultura del fundraising. Il Direttivo attuale che ringrazio per quanto ha effettuato fin qui, ha svolto un percorso che ho sostenuto e condiviso perché ha permesso la nascita dei gruppi territoriali e proprio per le alleanze extra associative che ha già costruito e promosso.

Occorre proseguire in questo e al contempo con tenacia darsi l'obiettivo di favorire ulteriormente la crescita della Reputazione e Autorevolezza dell'Associazione e il dialogo in tutti i "luoghi" dove si fa Comunicazione, dove si fa Impresa, dove opera il Profit e dove si fa purtroppo fatica a capire come possiamo interagire in modo proficuo rispetto al contesto sociale ed economico in così grande e continua trasformazione. L'obiettivo è affermare con più convinzione che l'Associazione è il riferimento principale del Fundraising in questo Paese grazie alla valorizzazione di tutti coloro che la vivono da dentro o ad essa in qualche modo sono collegati, ponendosi come un unico interlocutore verso l'esterno forte di essere espressione di una "Rete" variegata e ampia di soggetti.

Il mio impegno nell'Associazione è diventato assiduo e costante a seguito del cambio del Direttivo con Luciano Zanin Presidente; ero già iscritto ma non partecipavo attivamente. Con lui ho iniziato a dare corpo alle attività del gruppo territoriale piemontese e le proposte che seguono ricalcano quelle già presentate al Consiglio uscente, basate sull'esperienza maturata sul campo e riconducibili a tre macro aree: **Networking, Esperienze e Strumenti**. Il mio impegno si sviluppa inoltre sulla mia attività professionale nella comunicazione/marketing e nelle relazioni pubbliche e non sul fundraising in senso stretto, oltre al servizio che già offro per altre associazioni quali FERPI e il Club del Marketing dell'Unione Industriale di Torino. Affermo la mia "differente" formazione proponendomi come un punto di vista "altro" che vuole contribuire al successo dell'Associazione, mediante l'ascolto e il confronto di/con tutte le sue componenti.

Ecco le proposte:

Area Networking

Focus sulle relazioni - Rete Interassociativa

Attuare la convenzione che avevo suggerito, poi in effetti stipulata con UNICOM (Unione Imprese di Comunicazione) per realizzare "pillole informative" on line via streaming sul "canale" di UNICOM per le agenzie loro associate su temi da individuare legati al fundraising. Ampliare le associazioni e i soggetti con cui dialoghiamo e promuoviamo attività e iniziative comuni perché ritengo possa essere utile per dare a tutti una visione più aperta, soprattutto a chi opera in modo statico dentro ad una singola organizzazione. Ne cito solo due a titolo d'esempio:

FERPI (Federazione Relazione Pubbliche Italiana) di cui sono socio e con cui abbiamo già realizzato in Piemonte il primo evento Associativo in streaming sul Crowdfunding a Novembre scorso.

ICN (Italian Crowdfunding Network) con cui insieme a FERPI abbiamo organizzato l'evento sul Crowdfunding e che vorremmo farlo diventare evento permanente sul tema quasi come sorta di laboratorio/osservatorio.

Area Esperienze

Focus sulla condivisione del sapere - Incontri con Esperti

Individuare filoni generali come ad es. i "lasciti" e su quelli creare un modello di workshop/meeting replicabile in ogni Regione che ne fa richiesta. Lo stesso si potrebbe fare per altri temi quali la "fiscalità" delle ONP e così via. Questi incontri potrebbero essere affidati a qualche rappresentante del mondo del Terzo Settore considerato parte attiva della "Rete" Associativa. L'elenco sarebbe lungo, qui mi limito a suggerire ad es. qualcuno degli Associati o qualche rappresentante di ONP. Allo stesso modo potrebbero essere organizzati incontri o momenti di scambio "informativo" anche via web con Esperti di Fondazioni Bancarie, Imprese Profit fino a Soggetti rappresentanti dei Cittadini, penso ad es. alle associazioni dei consumatori e altri. Lo scopo sarebbe favorire la più ampia condivisione della cultura del fundraising, senza sovrapporsi ad altre proposte formative organiche e strutturate ma come percorso di crescita continua e continua opportunità di sviluppo delle relazioni professionali fra tutti gli operatori. E promuovere Indagini periodiche d'interesse collettivo sul fundraising e temi correlati, in diverse Regioni attraverso la creazione d'accordi come quello che in Piemonte abbiamo stabilito con l'Osservatorio sull'Economia Civile della Camera di Commercio.

Area Strumenti

Focus sulla contrattualistica - Supporto al Fundariser

Creare un gruppo di lavoro che metta a punto mediante questionari, interviste rivolte ad ONP, a fundraiser e ad operatori in genere modelli di "contratto" tipo, una sorta di supporto come studio/aggiornamento normativo. Al gruppo sarebbe bene partecipassero in forma attiva anche commercialisti e consulenti del lavoro "amici" dell'Associazione che possano a turno offrire una qualche disponibilità almeno a rispondere a quesiti via mail. Lo scopo sarebbe giungere ad offrire linee guida sulla contrattualistica in generale più probabilmente per i consulenti/free lance e poi anche per i dipendenti, semplici indicazioni di massima che poi caso per caso dovrebbero essere approfondite, attraverso la creazione nel tempo di uno "sportello informativo" dedicato a questa attività.

In conclusione mi impegno a dare il mio supporto operativo all'Associazione, mediante le conoscenze professionali acquisite all'interno come referente del gruppo territoriale piemontese e all'esterno svolgendo attività analoga anche in altre associazioni.

Visetti Relazioni Pubbliche

www.visettipr.com

