



I LIONS Club della Prima Circoscrizione del Distretto 108 IB1 hanno il piacere di invitare  
AMMINISTRATORI, OPERATORI, VOLONTARI e AMICI al

## CONVEGNO

# **LA DISABILITA' E I GIOVANI: RISORSE PER UNA SOCIETA' INCLUSIVA**

## **Idee e strumenti per organizzazioni NO-PROFIT**

**Il Giorno 27 MAGGIO 2017 alle ore 10:00  
PRESSO LA SALA BIANCA DEL TEATRO SOCIALE DI COMO**

Programma:

Ore 10:00 Saluti Autorità

Ore 10:30

Dott. Andrea Catelli – giurista; esperto di gestione di servizi socio-sanitari

## **EVOLOZIONE DEL SISTEMA NO-PROFIT: LE PRIORITA' PER LO SVILUPPO e LA CRESCITA**

**Erogare servizi migliori, farsi pagare il giusto, far crescere le risorse interne.**



Ore 11:00

Dott. Gian Luca Rumi – psicologo; esperto di fundraising e progettazione

## **FINANZIAMENTO, raccolta FONDI E CRESCITA: COME AUMENTARE LE DONAZIONI e i FINANZIAMENTI**

**Gli strumenti e le strategie per raccogliere più fondi**



Ore 11:30

Dott.ssa Silvia de Aloe – psicologa; docente; consulente

## **GENERARE VALORE SOCIALE: SPESA O INVESTIMENTO nella relazione CON LA COMUNITA'**

**Rilanciare il valore del terzo settore rilanciando la comunità**

A seguire domande e discussione

## I relatori:

### Dott.Andrea Catelli

*Giurista*

*Esperto di management e gestione di Enti Pubblici e del Terzo Settore attivi nei servizi socio-sanitari, sociali, assistenziali ed educativi. Collabora con varie realtà pubbliche e private, in particolare nel campo dei servizi socio-sanitari, prevalentemente nel panorama lombardo. La ultra decennale esperienza di gestione, unita alla formazione su temi della pianificazione delle politiche sociali e dello sviluppo dei team di lavoro, rappresenta la base di un approccio pragmatico e efficace in grado di supportare quelle realtà, medie e piccole, che maggiormente faticano a sistematizzare una visione di medio e lungo periodo sia economica che progettuale.*

### **EVOLUZIONE del sistema NO-PROFIT: LE PRIORITA' PER LO SVILUPPO e LA CRESCITA**

#### **Erogare servizi migliori, farsi pagare il giusto, far crescere le risorse interne.**

Il settore non profit italiano, detto anche “terzo settore”, sta conoscendo in questi anni un periodo di profonda mutazione: crescono e si affermano quelle organizzazioni in grado di strutturare in forme imprenditoriali efficaci ed economicamente efficienti la produzione sistematica di beni e servizi di pubblica utilità.

Sono soprattutto gli enti di piccole e medie dimensioni a sottovalutare la necessità di una organizzazione manageriale supportata da figure professionali adeguatamente formate.

I nuovi “manager del sociale” devono essere in grado di coniugare l’efficienza e l’efficacia economica con il benessere collettivo, di analizzare il contesto sociale, anticipare i possibili scenari di sviluppo e operare in esso con gli strumenti appropriati per migliorare la sostenibilità e l’integrazione sociale.

---

### Dott.Gianluca Rumi

*Psicologo*



*Esperto di fundraising, progettazione e sviluppo è CEO di IRaise, una giovane e dinamica realtà che si è proposta con visione innovativa nel panorama lombardo. IRaise ha sviluppato significative collaborazioni con realtà del terzo settore comasco e milanese e con federazioni sportive, enti di promozione sportiva, associazioni sportive dilettantistiche di primaria importanza con le quali ha implementato strategie di fundraising e sviluppo. Vanta una ultra ventennale esperienza nel settore no-profit e pubblico, si è occupato di progettazione e sviluppo di nuove prospettive. Sviluppatore e formatore ha coordinato vari servizi e team su tematiche legate allo sviluppo locale e al welfare generativo.*

## **FINANZIAMENTO, raccolta FONDI e CRESCITA: COME AUMENTARE LE DONAZIONI e i FINANZIAMENTI**

### **Gli strumenti e le strategie per raccogliere più fondi**

La raccolta fondi, oggiorno, non è, e non deve essere, solo una strategia per raccogliere denari. Diviene un'occasione per incrementare il potenziale di un'organizzazione e per massimizzare l'impatto sociale della stessa. Se ci pensiamo il ragionamento potrebbe essere applicato sia all'organizzazione donatrice che a quella beneficiaria. Così dicendo il moderno fundraising diviene un'operazione utile ad implementare le "community" di riferimento ed occasione di cambiamento, sia esso promosso tramite concorso a bandi, a grosse operazioni di fundraising o per tramite di micro raccolte (crowdfunding).

---

**Dott.ssa Silvia De Aloe** 

Formatrice - Docente

E' Presidente e fondatrice, insieme ad un team di colleghi ricercatori dell'Università di Padova ed esperti in consulenza alle organizzazioni, di Dialogica - Laboratorio di Promozione della Salute, impresa nata nel 2006 con la finalità di contribuire a innovare l'Architettura dei Servizi che compongono il welfare territoriale e migliorarne l'efficienza, efficacia e impatto sulla Salute e Coesione Sociale del territorio. Si occupa di coaching ai ruoli dirigenziali e di coordinamento di Enti Pubblici e del Terzo Settore per il rinnovamento dei Servizi al cittadino e lo start up di progettualità innovative in campo sociale. E' consulente all'interno di aziende di servizio e di prodotto per sostenerle, in un'ottica di sviluppo della Responsabilità Sociale d'Impresa, nella costruzione di servizi di welfare innovativi orientati alla promozione della coesione, sia interna all'azienda che nei confronti della comunità territoriale.

## **GENERARE VALORE SOCIALE: SPESA O INVESTIMENTO nella relazione CON LA COMUNITÀ**

### **Rilanciare il valore del terzo settore rilanciando la comunità**

L'innovazione del welfare tocca e ibrida anche mondi fino a poco tempo fa tipicamente separati e distinti, ovvero quello dell'azienda profit e quello "sociale" delle organizzazioni no-profit e li chiama ad abbandonare stereotipi e posizioni obsolete, oltre che non più efficaci, per avviare contaminazioni positive e reali percorsi di condivisione di obiettivi. L'intervento offrirà una visione di come può evolvere l'approccio filantropico e l'attenzione verso la comunità da parte delle imprese, per consentire loro di massimizzare il valore e l'effettivo impatto delle proprie scelte di investimento sociale.