

Questo articolo parla di tre grandi temi:

- **come si inizia a lavorare nel fundraising** (non in generale, ma nel 2014)?
- **quanto guadagna un fundraiser** o un consulente?
- **come posso progettare un percorso professionale e di vita** concentrandomi in questo settore?

Questi argomenti mi sono suggeriti da altrettanti stimoli:

- in 7 giorni, 6 giovani e meno giovani neo-fundraiser mi hanno chiesto consiglio su **come iniziare a fare il consulente di fundraising o a proporsi come fundraiser**
- **nessuno parla apertamente di quanto guadagna lavorando nel fundraising**, [fatta eccezione per casi isolatissimi](#). Sì, ci sono le indagini svolte negli ultimi due anni, ma il punto è un altro: perché neppure tra colleghi si parla di questo tema decisamente importante? Tabù?
- il governo Renzi sta trasformando **il regime dei minimi per le partite iva nel regime dei #minimivitali**, riforma sorprendente nel senso peggiore del termine per quanto riguarda i liberi professionisti

L'obiettivo di questo articolo è affrontare i temi e esaurire per quanto mi è possibile gli stimoli sviluppando, ancora una volta, tre punti:

- **come ho iniziato a lavorare nel fundraising** e come ho sviluppato questo percorso?
- **quanto guadagno in media al mese lavorando nel fundraising?** Forse mi sputtano, forse no, ma soprattutto: *me ne importa ben poco*. Su questo penso che sia profondamente sbagliato fare bocca cucita e che viceversa sia fondamentale mettere sul piatto la propria realtà.
- **perché sono tanto fortunato a poter restare (pare) nel regime partita iva dei minimi** anziché dover passare a quello dei #minimivitali?

Le premesse non finiscono mai

Scrivere questo post mi costa un po' di fatica. Sono le 23:16 che inizio a scriverlo.

Oggi, come quasi ogni altra giornata, anche quando non sto lavorando fisicamente sono in grande movimento di pensieri lavorativi, in progettazione mentale e formulazione, quasi ininterrottamente dalle 8:00 alle 24:00.

E questo moto continuo... sai cosa? Mi viene facile anche quando è sfidante, mi diverte anche quando ti trovi agli sgoccioli, mi stimola anche quando sono veramente stanco, perché

[Io AMO il mio lavoro](#)

[perché rafforza e fa volare più in alto il progetto di famiglia e di vita con Silvia](#)

Desidero con forza e volontà che altre persone possano gioire e trovarsi in questa stessa situazione (*ma Silvia me la tengo stretta!*).

E queste persone siete: tu che stai leggendo queste righe e che sei tanto interessato a questo tema. Gli studenti più o meno giovani che escono da master e corsi di formazione sul fundraising / phonburning e vogliono continuare questo percorso lavorando nel settore. Gli interni di piccole e medie realtà che vogliono migliorare la propria professionalità. "Quelli del profit" che sentono il richiamo del non profit.

Quindi, su le maniche, **questo articolo lo chiudo all'ora che serve. Per te e per voi** che volete fare del fundraising parte del vostro percorso di vita. **Avanti tutta!**

Come ho iniziato a lavorare nel fundraising?

Adoro fare il fundraiser / fangspruzzer. Amo occuparmi di fundraising / fintresin' come interno, come consulente, come formatore. Ma per arrivare qui, beh, ci è voluto un bel po'.

Salto la storiella della mia vita, [che per sommi capi puoi ricostruire guardando da altre parti](#). Salto a piè pari a raccontarti del **mio rapporto tra esperienza nel fundraising e reddito**. Un passo dopo l'altro:

1. tirocinio in una cooperativa sociale, ambito organizzazione eventi e ufficio progetti (sì, tecnicamente non è fundraising, ma vai a lavorare in una piccola organizzazione e poi ne riparliamo; oppure vai a lavorare in un'agenzia... poi ne riparliamo meglio ancora). Lì **ricevevo 200€/mese netti dal Progetto Fixo tramite il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e la cooperativa ospitante mi ha offerto il pasto** per tutto il periodo.
2. mi sono spostato al **primo lavoro come interno** e cioè in una piccola associazione in cui **dovevo fare solo fundraising** (senza saperne praticamente nulla. Tutto quello che avevo dalla mia parte era il Libro Giallo del Fundraising, che neppure ho usato un granché a dire il vero). Esperienza forte: ho fatto cose del tutto assurde e allacazzodiane tipo porta a porta, mini-mailing su liste di morti viventi, ricerca sponsor dalle Pagine Gialle etc. Forse più errori che successi. **Il tutto per 600€ netti/mese con un co.co.co.**
3. ho vinto **una borsa di studio a copertura totale per un master in gestione etica d'azienda** e nel contempo ho svolto **tirocinio presso una piccola fondazione**, lavorando nella comunicazione e organizzazione eventi. **Rimborso di 900€ netti/mese**. Un'esperienza molto formativa: forse tutto il meglio e il peggio del terzo settore, in un sorso.
4. ho vinto **una borsa di studio a copertura parziale per il Master in Fundraising di Forlì** (sì, quello del Melandri!) e già da un paio di mesi avevo iniziato a lavorare alla Fondazione cav. Guido Gini Onlus che **al tempo stava cercando un fundraiser per lo start-up della raccolta fondi**. Lì ho iniziato a **part-time con un co.co.co. per circa 600€ netti/mese**.
5. finito il master ho continuato a lavorare alla Fondazione **e ci sono da più di 5 anni** (*ah, guarda che forte questo!*). Il tipo di lavoro e le forme contrattuali nel tempo sono cambiate: da solo fundraising a mille altre cose (che è la caratteristica di tantissime piccole realtà), fino a uno sbilanciamento verso le mille altre cose. Sono passato **attraverso un contratto di apprendistato e arrivato a un tempo indeterminato**, aumentando le ore fino a 32 per poi volontariamente scendere a 27. Da *responsabile della comunicazione e del fundraising a impiegato di concetto con funzioni di coordinamento*. **Lo stipendio medio mensile è di 1000€ netti** (*facendo 930€ * 13 mensilità diviso 12*)
6. adorata parentesi: nel 2011 ho aperto il mio primo blog sul fundraising ☐
7. **DA QUI LEGGI MOLTO ATTENTAMENTE!** :: dal 2012, mentre lavoravo alla Fondazione, **ho iniziato a fare il formatore** (*grazie Marianna e Socialidity!*). **Per circa un anno con prestazioni occasionali**, ma rapidamente stavo sfiorando il tetto dei compensi e nel contempo sono arrivate le prime richieste di consulenza.
8. **a fine 2012 ho aperto partita iva nel regime dei minimi con una classificazione diversa da quella dei lavori precedenti come fundraiser**, perché fare il formatore o il consulente sono lavori sostanzialmente diversi dal fare l'interno
9. da inizio 2013 lavoro tutto l'anno e sempre di più come **interno, formatore e consulente** a tutto fundraising, al contempo **con un contratto alle dipendenze e con una partita iva in regime dei minimi**

Tutto chiaro? Un percorso tortuoso, ma ci sono alcuni elementi che è importante evidenziare:

- **dal 2008 ad oggi ho lavorato e percepito reddito ininterrottamente**
- di fatto **sono semplicemente passato da un passo all'altro senza mai restare a casa**
- le cose sono andate **in crescere economicamente e migliorando in termini contrattuali**

PER CASO TRA I TUOI PENSIERI C'E' ANCHE QUELLO DI FARE FUNDRAISING PAGATO A PERCENTUALE?

>> CLICCA QUI PER UN POST PIENO DI ESEMPI E CHIARIMENTI CHE RISPONDE ALLA DOMANDA:

PERCENTUALE NEL FUNDRAISING, SI O NO E PERCHE'? <<

E questo buon andamento è dovuto al fatto che:

- forse avevo le idee confuse, ma **intenzioni e sentimenti molto chiari**
- lì non li ho citati, ma mentre esercitavo nel fundraising, **quando è servito ho fatto pure altre cose** (ho lavorato in catena di montaggio, fatto il cameriere in sagra, etc). *Questo perchè il progetto di lavoro fa parte del progetto di vita e non viceversa*
- nel frattempo (beh, dai 15 anni in poi!) **ho sempre fatto volontariato** in ambiti che riguardavano la gestione di gruppi, l'organizzazione di attività ed eventi, rendicontazioni, progettazione, piccole attività economiche etc. L'esperienza che ti torna sul lavoro, anche se al momento non lo stavi considerando.

Ma torniamo al sodo, ripartendo dal punto 9. cioè da quando lavoro tutto il giorno e tutti i giorni nel fundraising.

Quanto guadagno in media al mese lavorando nel fundraising?

Qui prendo in esame l'oggi, e per farlo considero come inizio il 2013. Come ti dicevo da lì ad un contratto alle dipendenze ho affiancato la partita iva nel regime dei minimi. Il regime dei minimi buono (non quello dei #minimivitali che per le libere professioni parte dall'1 gennaio 2015) per i sommi e più importanti capi consiste in:

- INPS al 27,72% (ma 20% se hai un contratto di lavoro subordinato che comporta già un versamento nella Gestione Separata Inps, *che è il mio fortunato caso*)
- imposta unica del 5% sostitutiva di irpef, inail, irap, iva, addizionali
- ricavi fino a 30.000€ / anno
- ci resti dentro per massimo 5 anni oppure fino al compimento dei 35 anni (quindi se la apri a 27 anni ci resti/restavi dentro 8 anni)
- porti in deduzione le spese inerenti l'attività professionale, in quota ridotta

Metti assieme tutto (per il resto delle indicazioni di questo ex-regime, ti rimando a una delle

diecimila guide in materia), è abbastanza chiaro che **una partita iva in regime dei minimi può/poteva essere una bella opportunità di iniziare a lavorare come libero professionista del fundraising e nel frattempo mangiare e poi dormire con fiducia.**

Ti ripulisco i miei calcoli da tutti i passaggi intermedi (ad esempio le spese portate in deduzione... ma se li vorrai sapere in dettaglio, sentiamoci!) e il risultato è:

Nel 2013

- **redditi da partita iva:** 12.454€ incassati = 9.681€ netti - 2000€ di spese per l'attività professionale a p.iva = 7681€ / 12 mesi = **640,09€ di netto medio mensile**
- **+ media mensile reddito da lavoro dipendente:** 1000€
- **media mensile complessiva 2013: 1640,09€**

Previsione 2014 (con sano realismo sugli incassi)

- **redditi da partita iva:** 21.000€ incassati = 16.125€ netti - 4.900€ di spese per l'attività professionale a p.iva = 11.225€ / 12 mesi = **935,42 € di netto medio mensile**
- **+ media mensile reddito da lavoro dipendente:** 1000€ (vd. sopra)
- **media mensile complessiva 2014: 1935,42€**

A vantaggio di ogni considerazione: **mettere assieme lavoro dipendente e partita iva è complicato.** Io ci sono arrivati in termini logici ed organizzativi dopo tanto studio, riflessione e consulenza di commercialista.

Questo è quello che mi porto a casa lavorando certi periodi 7 giorni su 7, comunque dal primo mattino fino a sera tardi; studiando di continuo; formandomi e confrontandomi ogni giorno con chiunque faccia questo mestiere o che comunque possa dare spunti interessanti; cercando e creando collaborazioni; elaborando agende, tempi e metodi per farci stare tutto; stando su fino a notte fonda per portare in là il messaggio del fundraising, il mio nome, la mia professionalità. Cercando di fare tesoro di tutto ciò che imparo tra successi ed insuccessi e di renderlo disponibile e utilizzabile da chi vuole fare propria questa professione. Detto in altri termini:

Mi faccio un culo così ogni giorno

(col sorriso e con la sensazione che andrà sempre meglio)

Ed è certo che tanti altri se lo fanno e se lo stanno facendo e se lo faranno. Peccato non poterlo sapere dato che di queste cose non si parla, no?

Su tutto questo ci lavoro ininterrottamente dal 2007. Dopo 8 anni di impegno, di crescita e di risultati, alla soglia dei 30 anni credo che sia un riconoscimento equo e onesto.

Sono fiero, orgogliosissimo, di dire che non ho mai preso un singolo euro in nero, neppure quando me l'hanno proposto e neppure quando questo ha significato perdere un cliente perché non ci è stato (eh si) oppure perché semplicemente non ci arrivava col budget. Sono scelte anche queste.

Con questa media mensile (*e insisto col concetto di media mensile, perché le tue spese familiari e professionali te le fai giorno per giorno, no? Perché vedersi arrivare 5000-6000€ di imposte in un botto fa la differenza, no? Perché incassare tre mesi no e uno si cambia le cose, giusto?*) ci pago spese familiari e di casa, metto via, investo sulla mia professionalità.

Cioè, sviluppo un progetto di vita. Punto.

Tecnicamente questo è reso possibile dall'integrazione di due tipologie di reddito e da un regime di partita iva che mi agevola veramente. E passo all'ultimo atto.

Da un regime dei minimi buono al regime dei #minimivitali

[Ripeto: se vuoi i miei calcoli dettagliati, chiedimeli, no problem. Solo in questo articolo come vedi c'è tanto, davvero diventavano di troppo]

In molto casi, **oggi l'unica e credibile prospettiva per un nuovo esperto di fundraising è aprire una partita iva.** Se vuoi fare il consulente, di certo. Se vuoi fare il formatore, quasi sicuramente.

Se vuoi lavorare come interno, non dovrebbe essere, ma potrebbe toccarti. Togliamo anche questo velo, passando dalla legge alla realtà: diverse piccole e medie realtà che incontrerai non vorranno o non potranno assumerti. Per cui l'unica alternativa in questi casi, diventa la partita iva. Sono scelte, loro e tue. Sono pronto a stare dalla parte di chi dice: *"Io vorrei almeno cominciare a lavorare nel fundraising e non trovo alternativa alla partita iva, anche come interno"*. Nel mondo ideale sarebbe fantastico che tutte le piccole organizzazioni assumessero gli interni, nella realtà del cambiamento macroscopico che stiamo vivendo questo non sempre accade. In questa materia sospendo il giudizio, perché si fa presto a alzare la bandiera della *legge-somma-legge* se non ti trovi nella situazione concreta. Scelte, scelte, scelte.

Il problema per chi aprirà la partita iva in regime dei minimi nel 2015 è che questo sarà davvero un regime dei #minimivitali.

Come consulente o formatore di fundraising dovrai aprirla come libero professionista. Ancora, le regole di calcolo del tuo netto le trovi ovunque oramai, **andiamo quindi al problema vero e proprio: il tetto dei 15.000€ di ricavi annui.**

Mettere un tetto di 15.000€ euro annui allo stato delle cose significa che se arrivi al tetto, avrai:

1. $15.000€ \times 78\%$ (coefficiente di reddito imponibile) = 11.700€ di base imponibile
2. $11.700€ \times 27,72\%$ INPS = 3243€ di imposta INPS
3. $15.000€ - 3.243€ = 11.757€$ su cui calcolare l'imposta sostitutiva
4. $11.757€ \times 15\%$ di imposta sostitutiva = 1763€
5. $11.757€ - 1763€ = 9994€$ netti annui
6. $9994€/12$ mesi = 832€ di media mensile

Ma occhio che in tante simulazioni NON TROVATE un dato, neanche in accenno. E cioè che per lavorare devi fare spese. E nel nuovo regime dei #minimivitali queste spese NON sono nè deducibili nè detraibili! E in ogni caso, metti di spendere anche solo (impossibile) 1000€ per attività professionale, significa che:

- $9994€$ netti annui - $1000€$ annui di spese = $8994€$ restanti / 12 mesi = $750€$ netti al mese

Ma se cominci a prendere l'auto o il treno per andare a cercare clienti, saluti e baci: potresti trovarti facilmente a **viaggiare tra i 500 e i 600€ netti di media mensile.** E se hai possibilità di lavorare SOLO a partita iva, questo è IL MASSIMO che ti puoi portare a casa in un anno di lavoro. Se sfori, c'è il regime ordinario partita iva. Cioè

Il regime dei minimi forfettario per i liberi professionisti

è una riforma del cazzo

Io e tanti altri *pare* (sottolineo: *pare*) che avremo possibilità di scegliere cosa fare: **cioè chi è già o apre partita iva in regime dei minimi entro il 2014 potrà scegliere se restare in questo regime o passare al nuovo.** Ho già fatto i miei conti e ci resto. Ma ho (pare) possibilità di scegliere cosa fare. **Ma se non potessi scegliere cosa fare?** Se mi trovassi cioè nella condizione di chi vuole avviare la professione nel fundraising giovando di qualche anno di agevolazione e si trovasse invece per forza a fare i conti con dei #minimivitali?

Ho sentito **critiche da parte di liberi professionisti con partita iva in regime ordinario sul fatto che ci stiamo lamentando di nulla.** Unica risposta: le agevolazioni per essere tali sono limitate nel tempo e questo infatti vale per il regime dei minimi. E' un'opportunità che anche voi avreste preso potendo farlo. Dato che si è presentata, tanti di quelli che potevano prenderla, l'hanno fatto. E' una palestra per il futuro, con opportunità e limiti del caso. Poi passiamo tutti al regime ordinario, nel frattempo abbiamo imparato meglio a stare in piedi. Grazie e pace.

Una prima conclusione, alle 02:34

La questione lavoro è complessa. **La questione lavoro e fundraising ancora di più, perché ognuno va per la sua.** Non ci diciamo nulla tra colleghi, non parliamo di contratti, di stipendi, di tariffari, nada, zero, pulito. **E' ridicolo!**

La mia è una presa di posizione: **ti dico il mio e te lo metto a disposizione. Mi metto a tua disposizione:** se rispondevo prima a queste domande, figurati adesso. Se vuoi che ti spieghi come faccio i conti, te lo spiego. **Chiedi e ti sarà dato.** Mi auguro che altri si "schiereranno" con me, altrimenti amen: anche qui è questione di scelte. **Io scelgo di stare da questa parte.**

La mia *mission* è contribuire a far crescere il nostro settore, quello del fundraising / *fundRenzi*, cioè far crescere il lavoro che amo e di cui spero molti si innamorino, trovando soddisfazione, stipendio e il proprio sogno realizzato. **E' per un progetto di vita, è per la propria famiglia, per la propria comunità, per i propri clienti, per le loro buone cause, per i loro progetti, per chi ne beneficia, per un mondo che cambia in meglio.**

Sono davvero stanco adesso, mi si chiudono gli occhi. E domani ho una mattina da consulente, un pomeriggio da dipendente e venerdì un'intera giornata da formatore. Negli intervalli mi aggiorno e sviluppo progetti in divenire.

E ne vale la pena. A letto stanco, ma con un sorriso così.

Avanti tutta!

PS: Ti ho detto la mia, tutta. Se questa volta non mi dici la tua... ☐

Condividi generosamente su

- [Fai clic per condividere su Facebook \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su Twitter \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su LinkedIn \(Si apre in una nuova finestra\)](#)

- [Fai clic per condividere su WhatsApp \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su Telegram \(Si apre in una nuova finestra\)](#)