

Gli essenziali per partecipare a un bando



Una guida con gli elementi essenziali da conoscere per partecipare a un bando e diversificare la attività di raccolta fondi del tuo ente.

Gli essenziali per partecipare a un bando.

Una guida con gli elementi essenziali da conoscere per partecipare a un bando e diversificare la attività di raccolta fondi del tuo ente.

Questo PDF è interattivo.
Tutti i link, gli indici e gli elenchi
sono dinamici.



Quando vedi questa icona, clicca! Verrai reindirizzato
alle informazioni di tuo interesse.

- Clicca sui numeri di pagina negli indici
- Clicca su link, bottoni e indirizzi e-mail

Elaborata da Italia non profit
Aggiornata al 27 Maggio 2021

italianonprofit.it
granter.it

© Italia non profit

Autore: Elaborazione di Italia non profit

Le informazioni riportate nella presente pubblicazione sono fornite a scopo
informativo.

Italia non profit non si assume alcuna responsabilità in relazione alle scelte
prese da chi consulta la pubblicazione sulla base delle informazioni qui
riportate.

TUTTI I DIRITTI RISERVATI. È vietata qualsiasi utilizzazione, totale o parziale, del
presente documento per scopi commerciali, senza previa autorizzazione scritta
di Italia non profit.

Introduzione

I **bandi** di finanziamento e le opportunità più in generale che Fondazioni, Aziende e Enti Pubblici mettono a disposizione delle non profit rappresentano **uno degli ingredienti fondamentali del funding mix** di ogni ente. Forniscono fondamentali mattoni per la costruzione del futuro dell'ente e delle community di riferimento e in tal modo vanno vissuti: la chiave di lettura che desideriamo offrire al Settore è quella di **approcciarsi ai bandi come ad alleati con cui compiere un pezzo di strada**. I loro elementi (scadenza, criteri di ammissibilità, regole di rendicontazione, ecc) non devono stimolare la rincorsa delle opportunità ma la loro buona gestione.

Perché?

Conoscere a fondo gli aspetti dei bandi, per una non profit, significa comprendere come ampliare il proprio raggio di azione: più risorse un ente detiene, più servizi e progetti sviluppa, più genera benessere per la società civile ma non solo. **Partecipare ad un bando significa anche entrare in relazione con nuove realtà (il donatore, i possibili partner, la comunità di riferimento, nuovi fornitori), apprendere, confrontarsi, rileggere internamente i propri processi, migliorare i rapporti interni e quelli con il territorio**. Per ogni organizzazione non profit, avere a che fare con i finanziatori e i donatori istituzionali vuol dire modificare il proprio linguaggio, professionalizzare nuovi aspetti della vita interna, diversificare le fonti di entrata, porre le basi per la crescita in maniera differente.

Questa prima guida vuole fornire gli elementi essenziali per approcciarsi ai bandi, diffondere la conoscenza di quanto ogni realtà è utile che tenga a mente per presentare i suoi grandissimi progetti (che prima erano sogni) a interlocutori che hanno la forza di sostenerli. Le energie che un bando sprigiona sono grandissime: **il bando abilita, sostiene, mette in relazione, genera esternalità positive per la società, fornisce la capacità di sperimentare**. Perché non renderlo un compagno di viaggio?

Buona lettura,

Mara Moioli

Head of Product

INDICE

Cosa sono i bandi di finanziamento	6
Le domande da porsi quando si progetta per un bando	12
Check-up del progetto: i 6 elementi essenziali di un progetto per chiedere un finanziamento	18
Partecipare ad un bando: i documenti essenziali	22
granter.it	26
Contatti e link utili	27

Cosa sono i bandi di finanziamento

Intro

Un bando è un atto pubblico con cui un'istituzione pubblica o privata può decidere di erogare dei contributi a un'organizzazione non profit. La ricerca di bandi di finanziamento è una delle attività del fundraising che un ente può utilizzare per finanziare le proprie attività. Le logiche di questo strumento sono molto diverse dalla sviluppo della relazione con i donatori, anche se comunque permane la necessità di curare buoni rapporti con l'ente erogatore.

I **bandi di finanziamento** sono uno strumento adottato da enti erogatori terzi per disporre finanziamenti alle organizzazioni non profit determinando i requisiti di partecipazione.

I bandi possono essere pubblicati da [Fondazioni di Origine Bancaria](#), [Fondazioni di Comunità](#), [Fondazioni di Impresa o Famiglia](#), altre fondazioni d'erogazione, [Enti filantropici](#), amministrazioni pubbliche ed organizzazioni comunitarie e internazionali.

Gli **enti di erogazione** sono organizzazioni di diritto privato senza scopo di lucro che per Statuto hanno il compito di **erogare contributi derivanti da rendite di patrimonio o reddito (detti tecnicamente grant) ad altre organizzazioni non profit** al fine di generare utilità sociale grazie al coinvolgimento di queste ultime. Nella maggior parte dei casi tali enti assumono la forma giuridica della fondazione, quindi un patrimonio destinato ad uno scopo, ma non sono rari i casi di associazioni e di comitati aventi la medesima finalità.

Cose che devi assolutamente sapere sulla ricerca di un bando

Gli enti di erogazione non sono il mercato più “ricco” rispetto agli altri mercati del fundraising. Nel biennio 2014 – 2015, a fronte dei circa 9 miliardi di euro di donazioni raccolti da persone fisiche, gli enti di erogazione e le fondazioni di origine non bancarie hanno stanziato circa 243 milioni di euro per finalità istituzionali, mentre le fondazioni di origine bancarie nel 2015 hanno erogato oltre 935 milioni. Questo dato ci aiuta a capire bene quale sia la portata generale gli enti di erogazione rispetto alla sostenibilità del settore. Ma non è nella grandezza dei fondi elargiti che si trova il vero potenziale della raccolta fondi; la vera ricchezza, ancora una volta, sta nella relazione.

Gli stessi enti di erogazione sono sempre più disposti a tessere relazioni con gli enti non profit prima della richiesta di finanziamento, soprattutto per evitare l’effetto “bancomat”: quella situazione nella quale l’ente erogatore viene considerato non già un partner di sviluppo di un progetto ma assume il ruolo di “semplice pagatore”. Questa condizione è sempre più invisa agli enti erogatori in quanto con il proprio apporto intendono incidere in modo deciso sugli obiettivi dei progetti e sulle modalità attraverso le quali questi vengono perseguiti.

I bandi di finanziamento generalmente prevedono:

- un **totale** di risorse assegnate;
- un **minimo** e/o un **massimo** di risorse assegnate al singolo ente o progetto;
- uno o più **ambiti d’intervento**;
- il **territorio di riferimento**;
- i **termini** di apertura e scadenza di presentazione della domanda;
- le **attività** che vengono finanziate;
- le **attività** escluse dal finanziamento;

- gli **obiettivi** che si intendono raggiungere;
- le **organizzazioni** ammesse;
- i **requisiti** di partecipazione (ad esempio anni di esperienza, reti non singole organizzazioni...);
- i **documenti** da presentare.

C'è inoltre da tenere in conto che raramente i finanziamenti previsti coprono l'intero fabbisogno dei progetti. Infatti è generalmente richiesto un **cofinanziamento da parte dell'organizzazione che riceve il contributo**, pertanto è importante avere consapevolezza che ogni bando vinto genera un ulteriore fabbisogno di risorse. Un altro aspetto da non sottovalutare è sapere che le risorse assegnate, pur se possono prevedere degli anticipi, per la maggior parte delle volte **vengono erogate a fronte della rendicontazione consuntiva delle spese** il che significa che il destinatario del contributo deve disporre della liquidità sufficiente ad anticiparle.

I progetti che vengono presentati dovrebbero essere estremamente puntuali rispetto ad un **bisogno sociale concreto** che rientra tra gli **ambiti di intervento** previsti come prioritari dall'ente di erogazione in questione. È importante quindi, oltre a seguire i criteri indicati dal bando o comunque dall'ente erogatore, essere in grado di dimostrare l'efficacia, l'impatto e la sostenibilità del progetto anche sul lungo periodo, in modo che si comprenda che l'attività prevista è in grado di continuare anche dopo la fine del contributo. Gli enti erogatori infatti sono generalmente **più disponibili a sostenere progetti di investimento e di start up**, più che progetti per così dire "a consumo" (i bandi di finanziamento non supportano l'attività ordinaria o corrente degli enti, i progetti già in corso, o i costi fissi e strutturali).

Perché è importante la ricerca di bandi di finanziamento (grant scouting)

La **ricerca di bandi di finanziamento** è una delle attività svolte dai fundraiser. La ricerca del bando migliore in relazione al progetto o per quella determinata fase della vita dell'organizzazione non è semplice: richiede un **investimento di tempo**, prevede la **conoscenza del settore** ed una certa **esperienza** sia nel cercare che nel leggere i bandi e comprenderne gli scopi e le intenzioni dell'ente che li ha messi in azione. È alquanto inutile dedicare tempo e risorse per presentarsi a tutti i bandi, il rischio è non vincerne nemmeno uno diviene molto alto. Sicuramente un fundraiser specializzato **può aiutare l'ente non profit** nella selezione dei bandi più idonei e supportarlo nella definizione del progetto.

Tutte le organizzazioni non profit possono trarre giovamento dalla partecipazione ad un bando di finanziamento o ad una sessione erogativa. Anche per una realtà molto piccola può essere utile aderire ad un bando o ad una sessione erogativa, inerenti al proprio ambito di attività, presentando una richiesta o un progetto coerente con le proprie finalità e le proprie dimensioni.

Una consulenza di grant scouting può aiutare a individuare il bando più opportuno, che non sempre coincide con quello di una fondazione famosa, ci sono infatti moltissimi enti erogatori che **operano a livello territoriale** con i quali un'organizzazione non profit si può relazionare e con i quali si possono allacciare rapporti e collaborazioni che, se pur di importi contenuti, sono in grado di generare un alto valore aggiunto per le organizzazioni del Terzo Settore e le loro comunità di riferimento.

5 consigli essenziali per avere successo con la ricerca di bandi

1. È utile prima di addentrarsi nella stesura di un progetto secondo le indicazioni dell'ente erogatore, verificare con quest'ultimo la possibile idea progettuale e approfondire il perimetro degli ambiti di intervento dell'ente **onde evitare perdite di tempo inutile**. Più l'approccio risulta puntuale e coerente con le intenzioni del bando o dell'ente erogatore, più l'efficacia della richiesta sarà calzante;
2. È importante fare uno **screening continuo** delle opportunità di finanziamento rispetto agli ambiti di intervento dell'ente;
3. Prima di investire energie nella stesura e presentazione di un progetto è importante chiedersi una volta in più se sia il caso di procedere e **se le attività** previste dal progetto stesso per rispondere a quel determinato bisogno **siano adeguate**, innovative, originali, insomma interessanti non solo per i fini che l'ente erogatore intende perseguire, ma **per i beneficiari delle azioni di progetto**;
4. È opportuno fare molta attenzione al formato e ai **documenti** da presentare, sarebbe davvero un peccato perdere una opportunità di finanziamento per errori formali o per mancanza di criteri di eleggibilità;
5. Partecipate alle opportunità di finanziamento con **idee nuove**, e non con progetti già in corso magari già co-finanziati da altri enti erogatori.

Potrebbe accadere che...

- Nonostante un'approfondita analisi e studio del bando, l'organizzazione non profit non ottenga il finanziamento richiesto; è importante non perdersi d'animo e **contattare l'ente erogatore** per capire quali siano le motivazioni del rifiuto per poter apprendere e migliorare sempre;

- Qualcuno del vostro board **ha già stretto contatti con l'ente erogatore**, fate una verifica con la governance dell'ente prima di procedere con la richiesta o la partecipazione al bando;
- Avete ancora in essere **finanziamenti** con questo ente che **non ancora completamente rendicontati**. Fate un passaggio con l'ufficio amministrazione prima di procedere con una nuova richiesta.

RICERCA BANDI / GRANT SCOUTING

L'excel "Monitoraggio Bandi" disponibile all'interno del Kit "La raccolta fondi da bandi" è stato ideato per dare un supporto concreto a questa importante attività.

Guardalo e scopri come organizzare al meglio la ricerca da bandi senza perdite una novità.

Le domande da porsi quando si progetta per un bando

Intro

Come si scrive un progetto per un bando? Quali sono gli aspetti che devono assolutamente essere presenti nel progetto? Come progettare per assicurarsi qualche opportunità? Prima di partire con la scrittura di un progetto è molto utile porsi alcune domande che guidano nella sua definizione.

Progettazione di un bando

Superata la parte di grant scouting, individuato il bando che può interessare il tuo ente, appurato che detieni le caratteristiche per partecipare e le risorse per iniziare a progettare, si parte stilando l'elenco dei documenti necessari e richiesti dal bando, nonché con la raccolta della documentazione richiesta.

Ancora però non siamo all'interno della **fase prettamente progettuale**. Per quella è utile porsi alcune domande, le cui risposte risultano fondamentali nella determinazione dell'essenza del progetto. Ciò che emergerà, è utile che venga reso patrimonio comune all'interno del team e tra gli attori coinvolti perché è una rilettura di quello che l'ente fa operativamente e di come può **migliorare alcuni processi**, di come si interfaccia con l'**esterno**, di quali sono i **punti di forza** su cui far leva nei flussi di lavoro e quali invece quelli di caduta per i quali è necessario invece **mettersi in gioco** e **trovare soluzioni** al fine di migliorare.

Ecco tutte le domande da porsi prima di progettare!

Da soli o in rete?

Molti bandi permettono agli enti di partecipare presentando progetti che vengono svolti dal soggetto singolo che presenta la richiesta di finanziamento, molti altri invece rendono vincolante la strutturazione di una rete alla partecipazione.

In ogni caso, **la rete non è una mera formalità**, ma è un insieme di attori che, anche solo temporaneamente, collaborano condividendo competenze e risorse.

Nel caso si scelga di [progettare in rete](#) (perché obbligatorio, perché è una scelta strategica per l'ente, perché caratteristica preferenziale del bando) è opportuno **far nascere prima la rete e poi il progetto**: contatti, incontri, scambi con altre realtà interessate ad offrire un positivo contributo arricchiscono il progetto ma migliorano anche le relazioni dell'ente, utile sotto molti punti di vista.

Lavorare in rete, nella pratica significa anche unire realtà diverse e spesso target d'utenza diversi, oppure uno stesso target può trarre beneficio da organizzazioni differenti che magari prima non si erano incontrate.

Qual è il contributo del donatore?

Molto spesso (quasi sempre) all'interno del bando, l'ente erogatore (la Fondazione, l'azienda, il donatore in generale) stabilisce un **massimale all'erogazione su singolo progetto**.

Questo massimale è **indipendente dal costo effettivo** che può avere il progetto e va tenuto in grande considerazione perché da un lato, indica la dimensione della richiesta al donatore, dall'altro la dimensione del progetto che comporta anche un'**analisi delle**

capacità di spesa, di investimento e di attrarre ulteriori risorse (da enti esterni) dell'organizzazione.

È buona prassi identificare i costi del progetto e poi tararli sul contributo dell'ente erogatore, in modo da capire quali sono i margini di sviluppo del progetto (e quindi quali spese inerenti andare a sostenere ulteriormente).

A cosa contribuisce il donatore?

La **donazione erogata tramite bando** (ma la stessa cosa può valere per call di più ampio respiro o contest, contributi ecc) è per quasi la totalità dei casi **vincolata** a determinati aspetti del progetto e quindi a determinate **voci di costo**.

L'esempio più classico è quello dei costi di struttura: i bandi, salvo rare eccezioni (si veda ad esempio gli stanziamenti di alcune Fondazioni di Origine Bancaria durante la prima ondata del Coronavirus nel 2020) non sostengono i **costi fissi** degli enti ma vogliono andare a finanziare i costi legati al progetto e alla sua effettiva realizzazione.

Capire questo discrimine è fondamentale per identificare fin da subito cosa può essere richiesto e cosa invece non è eleggibile di finanziamento come costo sostenuto all'interno del progetto: ciò **aiuta nella progettazione** ma anche nell'identificazione di quelle che sono le caratteristiche stesse dei progetti e come know-how interno per la razionalizzazione delle risorse.

Quale timing deve avere il progetto?

Anche in questo caso, i bandi richiedono spesso che i progetti siano circostanziati a un determinato territorio (o a più territori definiti) e che si svolgano in un determinato periodo temporale.

Questo permette all'organizzazione di avere ben chiaro **entro quale data il progetto deve produrre i suoi output**, quindi quale **work-flow** deve essere messo in atto per realizzare gli obiettivi che si è prefissato. Oltre che avere presente quale è la dimensione territoriale all'interno del quale si deve svolgere, il che significa avere visione sulle reti attive o da attivare, sui competitor, sul target di riferimento, su eventuali partnership a supporto del progetto, sulla comunicazione che ne deriverà.

A chi è rivolto il progetto?

Sebbene il progetto sia un prodotto dell'organizzazione non profit, che in tutte le fasi lo identifica, la crea e lo realizza, questo è rivolto ad **un target terzo, destinatario delle azioni e dei benefici che il progetto stesso realizzerà.**

È fondamentale identificare con precisione i **beneficiari diretti e indiretti** (quelli cioè su cui si va ad incidere con le azioni e quelli che invece beneficiano delle esternalità positive che queste azioni producono), comprendere i loro reali bisogni, quando possibile coinvolgendoli direttamente nella progettazione.

Nella stragrande maggioranza dei casi, i beneficiari sono esterni all'ente ma possono esserci anche possibilità per le quali i beneficiari sono gli operatori stessi dell'organizzazione o i suoi volontari (ad esempio nel caso di progetti formativi): anche in questo secondo caso, è utile il coinvolgimento, l'ascolto e la collaborazione. Sempre una buona prassi per rendere le azioni più mirate ed efficaci.

Quali risorse umane coinvolge il progetto?

La progettazione per presentare un progetto ad un bando richiede all'organizzazione anche la **rilettura dei ruoli interni** o comunque una loro visualizzazione secondo una lente diversa: quella richiesta

dal finanziatore che desidera andare a supportare in modo particolare alcune aree. Questo non significa che per realizzare un progetto non siano necessarie risorse umane ulteriori e quindi l'organizzazione si deve chiedere **se servono nuovi collaboratori** (siano questi volontari, operatori o Servizio Civile Universale, ecc) e rispetto a quali attività, come si possono trovare queste nuove energie e attraverso quali canali.

Anche in questo caso, cioè se l'organizzazione ritiene utile attivare delle risorse finalizzate alla realizzazione del progetto, è utile condividere il percorso con chi operativamente si occuperà della messa in opera e quindi della buona riuscita oltre che della sua narrazione

Quali risorse economiche ha a disposizione l'ente per il progetto?

È fondamentale, preparandosi alla progettazione, **valutare le risorse economiche** che l'ente ha a disposizione, anche nei casi in cui il bando non prevede una quota di cofinanziamento. Può capitare infatti che il progetto preveda delle **spese impreviste**, che l'ammontare previsto di determinate voci di costo in corso d'opera aumenti o che il donatore (azienda, fondazione, ecc) trasferisca il contributo a progetto già iniziato se non concluso. È quindi utile avere almeno parzialmente le risorse necessarie a pagare le spese definitive o emerse in seguito.

Quali collaborazione attiva il progetto?

L'ultima cosa che infine vale la pena ricordare risiede nella **natura collaborativa dei progetti**: indipendentemente dalle reti attivate, la condivisione interna è sempre una buona scelta quando si decide di partire con la progettazione per un bando: aiuta il progetto a delinarsi, supporta lo scambio virtuoso tra le diverse aree dell'ente, fa nascere idee innovative, crea una visione più

strutturata dei network dell'ente e infine supporta nella razionalizzazione e nell'efficientamento delle risorse economiche concentrate verso uno scopo comune, la buona riuscita del progetto, prima che l'ottenimento del finanziamento.

Check-up del progetto: i 6 elementi essenziali di un progetto per chiedere un finanziamento

Intro

Vuoi candidare un progetto della tua organizzazione ad un bando, presentarlo ad un prospect per creare una partnership o richiedere un finanziamento? Scopri quali sono le caratteristiche essenziali che il tuo progetto deve avere.

Come far notare il proprio progetto

Le organizzazioni non profit hanno tanti progetti che sono meritevoli di essere supportati. Un nuovo ospedale in Africa così come la gestione del canile in provincia, passando per i servizi di doposcuola e il restauro di un'opera cinematografica. La fatica che spesso si incontra è quella di non riuscire a rendere queste importantissime azioni direttamente comprensibili all'interlocutore con cui si vuole attivare una relazione: che si tratti di una Fondazione o di un'azienda, per poter entrare subito nel merito di quanto sia importante il sostegno economico del progetto e come poterlo sviluppare assieme, è strategico partire dal racconto in modo diretto delle sue caratteristiche essenziali.

1. Concretezza dell'azione

Un progetto viene definito concreto quando ha un riscontro diretto, le sue attività generano degli **effetti reali** anche se non misurabili e vanno a migliorare la situazione di partenza, vanno a rispondere ad un bisogno sociale reale.

Tips: solo chi realizza il progetto conosce davvero la reason why ma anche quali sono tutti i cambiamenti che va a generare il progetto: mettili in fila, trova il modo di raccontarli e di far vedere al finanziatore in cosa, all'atto pratico, si genererà un cambiamento.

2. Rilevanza del bisogno sociale

Un progetto esplicita la sua rilevanza quando rende **comprensibile qual è il bisogno sociale** su cui si va ad intervenire e **perché è importante** occuparsene, in che modo le risposte già presenti sono carenti e perché c'è necessità di intervenire con il progetto.

Tips: accresci la tua narrazione del bisogno sociale portando a sostegno dati e informazioni che aumentano la comprensione dell'importanza del bisogno sociale di cui si occupa il progetto: questo tipo di dettagli sono utili al finanziatore per capire che ti stai occupando di qualcosa che viene ritenuto importante a livello nazionale, ma anche globale, su cui altre istituzioni si sono già interrogate.

3. Sostenibilità

Un progetto è sostenibile quando è **coerente economicamente** rispetto alla capacità di gestione dell'organizzazione e quando dimostra che con il finanziamento richiesto sarà possibile generare il cambiamento proposto.

Tips: non concentrarti solo sugli economics ma fai capire al finanziatore come la tua organizzazione sta già investendo nel progetto con risorse e altre azioni. Grandi richieste spesso sembrano essere non proporzionate con la dimensione dell'ente se non si contestualizza quanto si sta già facendo nell'ambito anche con piccole azioni.

4. Rendicontabilità

Un progetto è rendicontabile quando **genera costi che possono essere giustificati** attraverso documenti e sono pertinenti con le azioni proposte.

Tips: in modo ordinato, classifica i costi specifici del progetto così da evidenziare dove andranno destinati i fondi. Questo ti aiuterà anche nel momento vero e proprio della rendicontazione, così non dovrai riorganizzare mille documenti e decidere solo alla fine come imputare le diverse spese.

5. Chiarezza e completezza

Un progetto che ha le caratteristiche di chiarezza e completezza è un progetto che **individua in modo specifico gli obiettivi** generali dell'azione e mette a disposizione del partner un quadro completo di come si andrà ad innestare nel contesto di intervento e nell'organizzazione proponente.

Tips: fai un quadro logico di tutti i ruoli, le singole attività e gli obiettivi che intendi raggiungere con ognuna di esse. Le rappresentazioni grafiche aiutano sempre a capire quali sono le forze in gioco e a cosa concorrono direttamente.

6. Altre caratteristiche - nice to have

- Spesso viene richiesto di esplicitare la **replicabilità e la sostenibilità delle azioni**, quindi come queste si andranno a sostenere nel tempo e genereranno un cambiamento costante e non solo una tantum;
- evidenzia l'**originalità e il grado di innovazione del progetto** per dimostrare come tu puoi fare davvero la differenza anche grazie al tuo modo di azione specifico;
- quando si tratta di candidare il progetto ad un bando, è importante evidenziare l'**aderenza tra le azioni proposte e le finalità del bando**.

Niente paura quindi: è una questione di forma, che però rende la sostanza del tuo progetto più comprensibile e immediatamente disponibile alla lettura di ogni partner.

Partecipare ad un bando: i documenti essenziali

Intro

Quali sono i documenti essenziali per partecipare ad un bando? Cosa bisogna sempre avere disponibile e quali dati del tuo ente non profit è necessario condividere? Come prepararsi dal punto di vista documentale per avanzare una richiesta di donazione? Una guida per tenere sempre a mente quali sono le carte fondamentali di cui disporre per ottenere un finanziamento.

Collezione delle informazioni

Ogni ente erogatore (Fondazione, azienda, ecc) che – attraverso un bando – trasferisce risorse ad un altro soggetto ha la necessità di avere informazioni precise e dettagliate del beneficiario del finanziamento, talvolta anche ponendo qualche criterio di scelta fin dalla determinazione dei documenti da presentare per i soggetti ammissibili.

Ogni bando, infatti, richiede di presentare determinati documenti, necessari in primo luogo a determinare l'esistenza e la natura dell'ente.

I documenti essenziali

Ogni bando – ma tutte le opportunità di finanziamento strutturate attraverso call pubbliche – richiede la presentazione di determinati documenti, necessari in primo luogo a determinare l'esistenza e la natura dell'ente.

Prescindendo dalla varietà di bandi che si possono incontrare, solitamente i **documenti essenziali** richiesti per ottenere un finanziamento, sono:

- lo [Statuto](#);
- l'[Atto Costitutivo](#);
- il [Bilancio](#) consuntivo dell'anno precedente o, se non disponibile, il preconsuntivo firmato dal legale rappresentante;
- il Bilancio preventivo dell'anno corrente;
- la fotocopia del documento di identità del Legale Rappresentante (se delegato anche del delegante con atto di delega).

Tutti documenti che, salvo problematiche particolari, ogni ente ha a disposizione.

Altri documenti necessari

Vengono spesso richiesti ulteriori documenti, come ad esempio una **Relazione sulle attività in corso**, il Certificato di attribuzione del codice fiscale o la **Dichiarazione antimafia**.

La Relazione sulle attività in corso, a differenza degli altri due documenti citati che sono prodotti da enti terzi, è un documento realizzato dall'ente stesso ed è utile al donatore perché descrive ciò che l'ente ha fatto e ciò che l'ente ha in programma di fare: utile per far comprendere le reali competenze dell'ente e per dimostrare la sua storia pregressa.

Ci sono poi **documenti** più connessi al tema della sostenibilità dell'ente e **legati direttamente al bando e alla progettazione**, finalizzati a comprendere il progetto e i suoi obiettivi. Questi sono:

- il **Budget** dei costi;
- il **Piano finanziario** del progetto.

Inoltre talvolta viene richiesta l'**Analisi delle entrate dell'organizzazione nell'ultimo triennio**.

I primi due documenti molto spesso non devono essere autoprodotti dall'ente ma viene richiesto di generarli inserendo le voci dei costi previsti per il progetto all'interno di un formulario dove, insieme al contenuto, si dettano con precisione le voci relative alle spese che si intendono sostenere (talvolta anche generando variabili e indicatori).

4 consigli per prepararsi alla produzione dei documenti quando si partecipa ad un bando

1. **Quando leggi il bando, stila subito un elenco di tutti i documenti richiesti**, segnandoti quelli che hai immediatamente disponibili e quelli che invece è necessario reperire;
2. **Identifica chi è il referente** (interno o esterno all'ente) che potrebbe fornirti i documenti che ti mancano poiché può capitare che alcuni documenti necessitino di dati non in tuo possesso ma prodotti da terzi (statistiche, report, analisi, elenchi di servizi già presenti, elenchi di partnership già attuate, ecc);
3. **Inizia ad abbozzare i documenti di cui non disponi subito**, come il piano finanziario del progetto, che si va a definire man mano che il progetto prende forma, identificando subito i limiti di spesa non valicabili previsti dal bando;
4. **Identifica in modo chiaro le richieste esplicite del bando** (spesso contenute nel formulario) perché sono lo standard da seguire: il progetto può essere innovativo, ben strutturato, essenziale per il territorio e per i beneficiari ma non essere approvato perché non rispetta le caratteristiche richieste, il formulario era compilato male, carente, privo di informazioni obbligatorie.

In ogni caso, niente paura! Per la stragrande maggioranza dei casi, il bando è accompagnato da testi che supportano anche la produzione di questi documenti: molto spesso vi è una guida alla compilazione oppure sono presenti F.A.Q. dedicate.

NON CI RESTA CHE AUGURARTI... BUONA PROGETTAZIONE!

granter.it

Tutte le informazioni che contano per la tua raccolta fondi.

granter.it è la piattaforma dedicata alla raccolta fondi che Italia non profit ha creato per supportare gli enti del Terzo Settore. Su granter.it trovi tutti i contributi a fondo perduto, le opportunità, i bandi, le fondazioni, le aziende e gli enti pubblici che possono sostenere la tua non profit e i tuoi progetti sociali.

Come funziona?

- [Trova bandi e opportunità](#): naviga tra centinaia di call attive in questo momento, oltre 630 bandi e contributi¹
- [Cerca donatori](#): vedi e contatta oltre 550 donatori istituzionali² tra fondazioni, aziende ed enti pubblici
- [Conosci la filantropia](#): esplora tutte le interviste, i report esclusivi e gli insights di mercato

L'obiettivo di granter è aiutare le non profit, i musei, le università, gli ospedali, chi ha un progetto sociale e i fundraiser a raccogliere fondi e attivare nuove collaborazioni.

[Prova granter.it in anteprima
senza impegno e gratuitamente](#)

¹ dato aggiornato al 26 maggio 2021

² dato aggiornato al 26 maggio 2021

CONTATTI E LINK UTILI

Informazioni

support@granter.it

granter.it

La piattaforma che avvicina gli Enti non profit alle Fondazioni e alle Aziende e che rende più efficiente la ricerca di finanziamenti, bandi e iniziative filantropiche in favore delle organizzazioni.

granter.it

Italia non profit

La piattaforma di riferimento del Terzo Settore che offre servizi di orientamento agli enti e agli stakeholder del marketplace filantropico.

[Italianonprofit.it](https://italianonprofit.it)

fornonprofit.it

Il marketplace di Italia non profit dedicato all'incontro tra domanda e offerta di prodotti e servizi dedicati al Terzo Settore Italiano.

fornonprofit.it

SE VUOI DIFFONDERE LA GUIDA:

Se sei una organizzazione non profit o un privato cittadino prima di diffonderla o di pubblicarla sul tuo sito, contattaci.

Ti aiuteremo a farlo nel modo corretto support@granter.it

