

LEGACY Fundraising LAB

Crea il Piano Lasciti per la tua Organizzazione

30 ottobre - 30 novembre 2026

Con **Stefano Malfatti** e 2 fundraiser ospiti



C'è una buona notizia

Anzi, una buona e una cattiva

CATTIVA NOTIZIA:

Se la tua organizzazione non ha ancora un programma lasciti, proprio in questo momento qualcuno tra i tuoi sostenitori potrebbe scrivere o modificare il proprio testamento senza sapere che avrebbe potuto ricordarsi anche di te.

La maggior parte delle organizzazioni nonprofit italiane non ha un vero programma lasciti. E anche gli enti pubblici non se la passano meglio, nonostante l'incredibile potenziale che hanno. Magari c'è una pagina sul sito. Magari è stata stampata una brochure. Magari, tanti anni fa, è stato organizzato un incontro con il notaio, in una sala con dieci persone. Ma un piano, no. Un piano significa un'altra cosa: sapere a chi par-

lare, con quali parole e in quali momenti; scegliere i materiali da usare, definire i processi interni, coinvolgere le persone giuste e darsi obiettivi realistici. Significa, soprattutto, non occuparsi dei lasciti una volta ogni tanto, ma costruire una presenza costante nel tempo.

Perché i lasciti testamentari non arrivano semplicemente perché "ogni tanto ne parliamo". Arrivano quando un'organizzazione diventa abbastanza chiara, credibile e presente da poter essere scelta.

E ogni anno in cui non ne parli succede una cosa semplice e un po' brutale: rinunci a donazioni che non potranno più tornare.

BUONA NOTIZIA:

I lasciti non sono riservati alle grandi organizzazioni. Non servono per forza budget enormi, uffici strutturati o campagne spettacolari. **Anzi, tra le attività di fundraising, i lasciti possono avere costi molto sostenibili e un potenziale altissimo.**

Serve decidere di iniziare. E poi servono metodo, continuità e la capacità di parlare del futuro senza trasformare tutto in un necrologio anticipato. **I lasciti parlano molto più della vita che della morte.** E questa è una bella notizia, soprattutto per chi pensa:

"Non siamo ancora pronti".

"Non siamo abbastanza grandi".

"Non abbiamo i donatori giusti".

"È un tema troppo delicato".

Spesso non è vero.

Spesso manca solo un metodo.

BUONISSIMA NOTIZIA:

Esiste un metodo anche per costruire un piano lasciti. Un metodo che elimina il mistero da una delle aree più delicate, potenti e spesso rimandate del fundraising: i lasciti testamentari. **La puoi imparare durante Legacy Fundraising LAB, il corso-laboratorio operativo con Stefano Malfatti che ti insegna a creare il Legacy Plan della tua organizzazione:** un piano concreto per capire da dove partire, cosa dire, chi coinvolgere, quali strumenti usare e come misurare i primi segnali. Non solo una brochure. Non una pagina sul sito. Non un incontro con il notaio una volta all'anno. Un vero programma lasciti. Te lo garantiamo noi che l'abbiamo fatto con centinaia di organizzazioni nonprofit e fundraiser in Italia e all'estero.

«Un viaggio di mille miglia comincia con un solo passo.»

- Lao Tzu, Tao Te Ching

Anche un programma lasciti destinato a durare molti anni comincia da una prima decisione: iniziare a costruirlo. Ti aspettiamo al nuovissimo corso Legacy Fundraising LAB!

Programma del corso laboratorio

Tutto ciò di cui hai bisogno per costruire un buon programma lasciti è capire da dove parti e chi hai già nel database (**settimana 1**), scegliere le parole e gli strumenti giusti (**settimana 2**), chi chiamare e cosa dire (**settimana 3**). Poi costruire il tuo Legacy Plan... e, ovviamente, avere la costanza di farlo crescere nel tempo.

COME FARE:

3 settimane di lezione + 3 settimane di coaching PRO

Ogni settimana costruisci un pezzo del tuo Legacy Plan.

Alla fine avrai già il piano impostato.

SETTIMANA 0 • COACHING PRO



CONOSCERE LA TUA ORGANIZZAZIONE

Sessione individuale con il docente in cui presenti la tua organizzazione.

Quali sono i tuoi numeri, la tua base donatori, il tuo contesto?

Il board è già coinvolto o va ancora convinto? È già arrivato un primo lascito? Quali sono le tue priorità e i tuoi ostacoli ricorrenti?

Riservato Legacy LAB PRO

Perché PRO: la formazione non sarà standard, ma costruita sulla tua organizzazione. Durante le 3 settimane di lezione il docente farà esempi pratici sul tuo caso.

SETTIMANA 1 • LEZIONE

LE FONDAMENTA DEL TUO LEGACY PLAN

Questa settimana lavori su due aspetti decisivi:

1) COME VALORIZZARE I CONTATTI CHE HAI GIÀ

Analizzi il database, la storia dei lasciti ricevuti, le relazioni più solide e i segnali già presenti tra i sostenitori, per capire da chi partire e quali opportunità non stai ancora vedendo.

2) COME PORTARE IL BOARD DALLA TUA PARTE

Costruisci gli argomenti, i numeri e la mappa delle responsabilità necessari per presentare il programma lasciti al board e ottenere un sostegno concreto, non un generico “sì, prima o poi”.

Questa settimana impari:

- qual è il vero punto di partenza della tua organizzazione
- chi coinvolgere e con quali responsabilità
- quali opportunità sono già presenti nel database
- quale strada seguire per prima (senza sprecare soldi)
- quali numeri portare al Board

Questa settimana costruisci:

IL TUO DOCUMENTO DI “READINESS”



La prima parte del Legacy Plan, con la griglia organizzativa compilata e la mappa dei segnali di mercato già presenti nella tua base dati e da proporre al tuo CdA per iniziare a lavorare sulla tua campagna legacy.

SETTIMANA 2 • LEZIONE

I MATERIALI PER I PROSSIMI 3 ANNI

Questa settimana lavori su due aspetti decisivi:

1) COME PARLARE DI LASCITI

Prima dei materiali viene il linguaggio. Impari a parlare di futuro, continuità e impatto, evitando un tono troppo tecnico, retorico o legato alla morte.

2) QUALI STRUMENTI USARE NEI PRIMI 3 ANNI

Cosa serve all'inizio, cosa può aspettare e quando ha senso fare un investimento più importante. Pagina sul sito, brochure, lettere, social, video, eventi: ogni strumento ha un momento e una funzione precisa.

Questa settimana impari:

- cosa realizzare nel primo, nel secondo e nel terzo anno
- come scegliere tra carta, sito, social, eventi e incontri individuali
- come fare il calendario editoriale dei primi 12 mesi
- il brief minimo per il grafico o l'agenzia

Questa settimana costruisci:



IL TUO PIANO DI COMUNICAZIONE

La seconda parte del Legacy Plan, il piano dei materiali da realizzare nel primo, nel secondo e nel terzo anno, insieme alla prima bozza del calendario editoriale dei primi dodici mesi.

SETTIMANA 3 • LEZIONE

CHI CHIAMARE E COSA DIRE

Questa settimana lavori su due aspetti decisivi:

1. LA LETTURA DEL DATABASE (ANCHE CON POCHI DATI)

Impari a leggere nel database i segnali che contano: il tempo della relazione, la continuità del sostegno, le domande sulla durata dei progetti, la qualità dei contatti e la discrezione di chi segue la tua organizzazione senza esporsi.

2. COME AFFRONTARE LA CONVERSAZIONE SUI LASCITI

Costruisci un copione semplice per capire quando parlarne, come chiedere il permesso di proseguire, quali informazioni dare e come accompagnare la persona senza forzare tempi, emozioni e decisioni.

Questa settimana impari:

- come fare l'elenco dei donatori prioritari
- il copione delle telefonate
- il flusso dei contatti
- il piano degli incontri

Questa settimana costruisci:

LA TUA MAPPA DELLE RELAZIONI E IL COPIONE DI CONVERSAZIONE



La terza parte del Legacy Plan: la segmentazione dei donatori in base ai segnali presenti nel database, il percorso relazionale per ogni fase e una traccia concreta per affrontare le conversazioni sui lasciti con rispetto e naturalezza.

SETTIMANA 4 • COACHING PRO



LAVORI SUL TUO LEGACY PLAN

Costruisci il tuo piano lasciati insieme al docente

Studio individuale e tempo per ragionare sul tuo caso. Puoi confrontarti costantemente con il docente, fare domande e chiarire i passaggi mentre lavori. Consegni il piano e ricevi un feedback personalizzato scritto, con osservazioni e correzioni.

Riservato Legacy LAB PRO

Perchè PRO: a chiusura del percorso ricevi da Stefano Malfatti un feedback scritto e personalizzato sul piano che hai costruito (cosa funziona, cosa rafforzare e i prossimi passi concreti).

SETTIMANA 5 • COACHING PRO



PRESENTAZIONE DEL TUO LEGACY PLAN

Discuti il tuo Legacy Plan insieme ai docenti e ai compagni di classe del percorso PRO. Domande illimitate!

Durante questa sessione può partecipare una persona del tuo Board. Utilissimo per allineare visione e scelte sul fundraising.

SETTIMANA DEL FESTIVAL DEL FUNDRAISING



PARTECIPAI AL FESTIVAL DEL FUNDRAISING

DA LUNEDÌ 14 GIUGNO A MERCOLEDÌ 16 GIUGNO 2027
(TRA L'ALTRO È LA 20° EDIZIONE... SUPER!)



**Solo se acquisti il LEGACY
Fundraising Lab PRO
entro il 22 settembre 2026**

Ogni settimana funziona così

LUNEDÌ

10.00 - 12.00
Lezione e
pratica con i
docenti

15.00 - 17.00
Lezione e
pratica con i
docenti

MARTEDÌ

Studio
individuale
(Ti ORGANIZZI
COME PREFERISCI)

MERCOLEDÌ

Studio
individuale
(Ti ORGANIZZI
COME PREFERISCI)

GIOVEDÌ

Studio
individuale
(Ti ORGANIZZI
COME PREFERISCI)

VENERDÌ

10.00 - 12.00
Discussione
esercitazioni
e Q&A con
i docenti
**+ caso studio
con ospite
speciale**

Il calendario in un colpo d'occhio

PREPARAZIONE - Onboarding Kit (appena ti iscrivi)

Welcome Letter

Spedizione Libro dedicato

Gruppo Chiuso Riservato (con Tutor)

SETTIMANA 0 - 30 ottobre 2026 Riservato PRO

Venerdì 30 ottobre

Dalle 10 in poi

Sessione individuale con il docente in cui presenti la tua organizzazione

SETTIMANA I - 2 novembre 2026

	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato e domenica
MATTINA (2H)	Lezione	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	Lezione Q&A	
POMERIGGIO (2H)	Lezione e pratica					

SETTIMANA II - 9 novembre 2026

	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato e domenica
MATTINA (2H)	Lezione e ospite 🌟	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	Lezione Q&A	
POMERIGGIO (2H)	Lezione e pratica					

SETTIMANA III - 16 novembre 2026

	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato e domenica
MATTINA (2H)	Lezione e ospite 🌟	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	Lezione Q&A	
POMERIGGIO (2H)	Lezione e pratica					

SETTIMANA IV - 23 novembre 2026 Riservato PRO

	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato e domenica
MATTINA (2H)	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	<i>studio individuale</i>	
POMERIGGIO (2H)						

SETTIMANA V - 30 novembre 2026 Riservato PRO

Lunedì 30 novembre

Dalle 10 in poi

Discuti il tuo Legacy Plan insieme ai docenti e ai compagni di classe del percorso PRO. Domande illimitate!

SETTIMANA DEL FESTIVAL DEL FUNDRAISING 2027 Riservato PRO (se acquisti entro 21 settembre)

14.15.16 giugno 2027

Partecipi al Festival
del Fundraising

Quella brutta sensazione...

Hai presente quella brutta sensazione alla fine di un corso in cui esci e dici: **“e adesso come faccio? da dove inizio? come faccio a mettere in pratica quello che mi hanno insegnato?”**

Questa volta non succederà. Perché:

- durante il corso impari un metodo di lavoro operativo (sperimentato centinaia di volte da tantissime nonprofit e fundraiser)
- alla fine del corso avrai **il tuo documento nelle mani** e saprai esattamente da dove iniziare.

Fare un piano lasciati non è difficile, se sai da dove partire e quali passi fare. Il rischio vero è continuare a rimandare: perché ogni anno senza un programma è un anno in cui perdi occasioni... :(

METODO DI STUDIO

LEZIONI ONLINE

Durata: 3 settimane di lezione + 3 settimane di coaching PRO - dal 30 ottobre al 20 novembre 2026

Orari lezione: lunedì tutto il giorno, dal martedì al giovedì studio individuale, venerdì mattina Q&A personalizzate con docenti + 2 fundraiser ospiti

ADATTISSIMO PER CHI LAVORA!

La classe prevede un **numero chiuso** per poter seguire ogni studente passo dopo passo

WEBCAM ACCESA: PERCHÉ?

Non pensare alle classiche lezioni. **La didattica ha un approccio interattivo... anche se siamo online!**

Le lezioni sono piene di esempi e di esercitazioni individuali, ma anche con i compagni di classe.

PS. Non è un corso registrato, ma facciamo lezione in diretta!

Docenti, ospiti e compagni di classe



Stefano Malfatti

Esperto di fundraising e legacy fundraising, è docente del Master in Fundraising dell'Università di Bologna e presidente dell'Associazione Fundraising Italia APS.

Da oltre trent'anni lavora nel nonprofit e accompagna organizzazioni italiane e internazionali nella costruzione di programmi lasciti concreti, sostenibili e capaci di durare nel tempo. È autore di libri sul tema e vincitore del Italian Fundraising Award 2014 e nello stesso anno anche Global Fundraiser Award.

Il suo approccio parte sempre dalla realtà: database, governance, relazioni, numeri e conversazioni vere con i donatori.



LE PERLE DEL PROF

Non è la ricchezza del donatore che lo spinge a fare un lascito. **È la sua fiducia nella tua organizzazione.** Quel donatore si affida alla certezza che continuerai a fare bene anche quando lui non ci sarà più

Per cominciare **serve rendere il tema pronunciabile** e dargli una dimensione di racconto, semplificando il tema, portando testimonianze. Tutto il resto viene dopo.

Se nella tua comunicazione sui lasciti parli di morte, stai sbagliando argomento. Se parli di futuro stai appena iniziando.

C'è sempre un **cambiamento** dietro alla redazione di un testamento. Un lutto, una pensione, la nascita di un nipote. È la vita che cambia direzione.

I lasciti non sono un elemento in più nella lista del "come sostenerci". **Sono un cambio di livello.** Se li tratti come uno strumento in più messo in un elenco, otterrai esattamente quello che ti meriti: niente.

Con la partecipazione di



Angie Scala

Fondazione Casa della Carità “Angelo Abriani”

Fundraiser da oltre 15 anni, è coordinatrice del team fundraising della Fondazione Casa della Carità “Angelo Abriani” di Milano. Esperta di direct mailing, segue anche la parte digitale e le relazioni con grandi e piccoli donatori. Nel suo intervento racconterà come Casa della Carità ha trasformato il proprio database in uno strumento strategico per riconoscere, accompagnare e coltivare nel tempo le persone interessate ai lasciti.

Greta Sironi

Fondazione Renato Piatti ETS

Fundraiser da 10 anni, parte del team Raccolta Fondi di Fondazione Renato Piatti ETS, dove si occupa di raccolta fondi da individui, direct mailing e CRM. Ha contribuito allo sviluppo del progetto dedicato ai lasciti solidali, collaborando alla realizzazione dei materiali di comunicazione, alla definizione dei destinatari attraverso il CRM e le relazioni interne alla Fondazione, e alla promozione dell'evento dedicato ai lasciti.



Qui ci sarà la tua foto insieme a tuoi compagni di corso.

Nell'album della prima storica edizione del corso Legacy Fundraising LAB



Per chi è pensato il corso

Enti Nonprofit

Molte organizzazioni hanno già una base di sostenitori, una raccolta fondi avviata e, a volte, persino qualche lascito ricevuto spontaneamente. Ma non hanno ancora un vero programma lasciti. Altre hanno già realizzato una brochure, una pagina sul sito o qualche iniziativa, senza riuscire a trasformare questi strumenti in un percorso strutturato e continuativo.

Legacy Fundraising LAB si rivolge proprio a queste realtà. Durante il corso costruirai il Legacy Plan della tua organizzazione: un piano concreto per capire da dove partire, chi coinvolgere, quali materiali realizzare, come parlare ai donatori e come lavorare nel lungo periodo.

Enti Pubblici

Comuni, scuole, ospedali, istituzioni culturali e altri enti della Pubblica Amministrazione custodiscono patrimoni, servizi e progetti che possono continuare nel tempo anche grazie ai lasciti testamentari. Il problema, spesso, non è la possibilità di riceverli. È capire come affrontare il tema, coinvolgere la governance, costruire procedure affidabili e comunicare in modo corretto con cittadini e sostenitori.

Legacy Fundraising LAB è pensato anche per chi lavora nel settore pubblico e vuole costruire un programma lasciti credibile, sostenibile e coerente con la propria missione.

Siamo abilitati al MEPA (Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione)

Ad esempio possono (devono!) fare un piano lasciti:

biblioteche • musei • siti archeologici • arti visive • eventi sportivi • viaggi ed escursioni • feste e sagre • scuole dell'infanzia • istruzione universitaria • ricerca • sanità • servizi socio-riabilitativi • gestione di strutture residenziali • pet therapy • donazioni di sangue • protezione civile • protezione dell'ambiente • promozione di energie alternative • gestione e valorizzazione delle aree protette • soccorso e tutela degli animali • microcredito e finanza etica • commercio equo solidale • banca del tempo • promozione del turismo sostenibile • gruppo d'acquisto solidale • co-housing • orientamento professionale • contrasto lavoro minorile • promozione della legalità • tutela consumatori • servizi di organizzazione all'attività di partiti politici • formazione di volontari • servizio civile • progetti cooperazione sviluppo • attività missionarie • rappresentanza sindacale • promozione della sicurezza negli ambienti di lavoro...
impossibile metterle tutte (sono tantissime!)

Quale percorso scegli?

LEGACY Fundraising LAB

BASIC

CORSO

- ✓ Lezione in diretta live
- ✓ Manuale del corso
- ✓ Gruppo Whatsapp riservato
- ✓ Certificato partecipazione
- ✗ Coaching PRO individuale sul Legacy Plan
- ✗ ★ Partecipazione al Festival del Fundraising 2027 (entro il 21 settembre)

597€ + iva

~~anziché 697 + iva~~

se acquisti entro il 21 settembre

ACQUISTA

LEGACY Fundraising LAB

PRO

CORSO + COACHING

- ✓ Lezioni in diretta live
- ✓ Manuale del corso
- ✓ Gruppo Whatsapp riservato
- ✓ Certificato partecipazione
- ✓ Coaching PRO individuale sul Legacy Plan
- ✓ ★ Partecipazione al Festival del Fundraising 2027 (entro il 21 settembre)

797€ + iva

~~anziché 897 + iva~~

se acquisti entro il 21 settembre

ACQUISTA

ISCRIVITI ORA!



La tua organizzazione è piu pronta di quanto pensi!



LEGACY

Fundraising LAB

TIPOLOGIA	Corso online
FORMAT	Didattica frontale + pratica laboratoriale
ISCRIZIONI	• Entro 21 settembre 2026: prezzo lancio • Entro 25 ottobre 2026: ultima possibilità
INIZIO	30 ottobre 2026
DURATA	3 settimane lezione + 3 settimane Coaching PRO
DIDATTICA	26 ore + coaching PRO individuale (se vuoi!)
LOCATION	Online: Fundraising Zoom Room
N° POSTI	Massimo 30

SENTIAMOCI

Federica Romano

+39 379 1087758

federica.romano@fundraising.it

www.fundraising.it

