



Il **Forum Nazionale del Terzo Settore** è il principale organismo di rappresentanza unitaria del Terzo Settore italiano, ossia di quel complesso di enti privati che perseguono, senza scopo di lucro, finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale, promuovendo e realizzando attività di interesse generale mediante azioni volontarie e gratuite, o di mutualità, o di produzione e scambio di beni e servizi. (Legge 106/2016). Rappresenta 88 reti nazionali di Terzo Settore, circa 150.000 organizzazioni sul territorio, quasi 3.000.000 di volontari e oltre 500.000 dipendenti.



Il **Forum per la Finanza Sostenibile** è un'associazione non profit nata nel 2001. La base associativa è multi-stakeholder: ne fanno parte operatori finanziari e altre organizzazioni interessate all'impatto ambientale e sociale degli investimenti. La missione del Forum è promuovere la conoscenza e la pratica dell'investimento sostenibile, con l'obiettivo di diffondere l'integrazione dei criteri ambientali, sociali e di governance (ESG) nei prodotti e nei processi finanziari.

Le prime due edizioni del progetto **Cantieri ViceVersa** hanno registrato la partecipazione di oltre 20 rappresentanti del variegato mondo del Terzo Settore italiano (Imprese sociali, cooperative sociali, associazioni, reti associative, ODV, ecc.) e di circa 30 operatori finanziari dedicati (banche, compagnie assicurative, fondi di investimento, fondazioni, ecc.). L'edizione 2021 ha deciso di innovare la sua forma e la sua struttura, puntando a 3 obiettivi principali:

- Valutare l'applicabilità dei prodotti finanziari esistenti analizzando i margini di miglioramento
- Progettare la scalabilità di alcuni prodotti e progetti virtuosi
- Coinvolgere una platea più ampia di partecipanti

Per fare questo è stata creata la **Cantieri ViceVersa Summer School**, un laboratorio intensivo realizzato nel mese di luglio 2021 della durata di 3 giorni in occasione del quale si sono alternati dibattiti, confronti, seminari, tavoli di lavoro volti a stimolare il dialogo fra operatori finanziari e ETS.

Il progetto è stato realizzato con il contributo di :

MAIN PARTNER



PARTNER



€ 15,00



Cantieri ViceVersa 2021

Network finanziari per il Terzo Settore

AA.VV.



logo
fausto
lupetti
editore

idea comunicazione - in copertina: Mikhail Ruikov / Shutterstock.com

AA.VV. Cantieri ViceVersa 2021 Network finanziari per il Terzo Settore

Con il contributo scientifico di



Collana
Forum del Terzo Settore

Cantieri ViceVersa 2021
Network finanziari per il Terzo Settore
Autori Vari

Soggetto Promotore
Forum Nazionale del Terzo Settore
Forum per la Finanza Sostenibile

Cover Idea Comunicazione
Progetto grafico e impaginazione Giuseppe Mezzina

© 2021 logo fausto lupetti editore
Direzione e redazione
Via del Pratello, 31-40122 – Bologna – Italy
Tel. 0039 051 5870786
Viale Abruzzi, 84-20131 – Milano – Italy
Tel. 0039 02 36536238

www.faustolupettieditore.it

Distribuzione Messaggerie Libri
Anvur - editore registrato
(Agenzia Nazionale di Valutazione
del sistema Universitario e della Ricerca)

ISBN: 9788868743338

Cantieri *ViceVersa* 2021

Network finanziari per il Terzo Settore

Contributi di:

Alice Borrello, Andrea Ciarini, Chiara Cremasco,
Anna Crocetti, Francesco Gentili, Francesco Gerli,
Gaia Giombelli, Tommaso Tropeano

logo fausto
lupetti
editore

Indice

Prefazioni	7
Francesco Biciato <i>Segretario Generale, Forum per la Finanza Sostenibile</i>	8
Claudia Fiaschi <i>Portavoce, Forum Nazionale del Terzo Settore</i>	11
Cantieri ViceVersa 2021: nuove strategie per nuovi obiettivi Anna Crocetti e Francesco Gentili	13
Innovazione sociale, finanza e PNRR. Quali prospettive per il welfare italiano? Andrea Ciarini	17
Cantieri ViceVersa Summer School 2021	31
L'iniziativa	32
Sessione 1 L'accesso al credito e le garanzie Coordinatore: Francesco Abbà	34
Sessione 2 Gli strumenti finanziari per la cooperazione internazionale allo sviluppo Coordinatore: Giuseppe Di Francesco	41

Sessione 3	50
Gli strumenti assicurativi Coordinatore: Pietro Negri	
Sessione 4	59
Il credito a impatto Coordinatore: Mario Calderini	
Sessione 5	68
L'equity e i fondi di investimento Coordinatore: Massimo Giusti	
Sessione 6	80
Gli strumenti donativi Coordinatore: Paolo Venturi	
Buone pratiche	89
La finanza sociale: verso l'incontro tra la domanda e l'offerta Fondazione Sodalitas	90
I Partner del Progetto	97
Gli autori	100
I coordinatori delle sessioni di lavoro	105

Prefazioni

Francesco Biciato

Segretario Generale, Forum per la Finanza Sostenibile

Le questioni sociali hanno acquisito un ruolo più presente anche per effetto della pandemia. Le conseguenze socio-economiche della recente emergenza sanitaria hanno aumentato le disparità, già presenti nel nostro Paese. Contrastare le disuguaglianze è cruciale anche in termini di stabilità finanziaria e ripresa dell'economia. In contesti già interessati da fragilità economica e sociale le problematiche legate alla situazione socio-ambientale hanno un impatto ancora più accentuato.

La finanza sostenibile, attraverso l'integrazione dei fattori ambientali, sociali e di buon governo nei processi finanziari, può consentire di individuare i rischi non individuabili con la sola analisi economico-finanziaria e di identificare le imprese profit e non profit in grado di proporre soluzioni innovative per cogliere le sfide di sostenibilità. Tutto ciò assume una veste ancora più rilevante se inserito in un anno come questo in cui si sta cercando di riattivare il tessuto economico e allo stesso tempo affrontare la pressante emergenza ambientale. Il 2021 infatti è anche l'anno della COP26 e del G20; il mondo si ritrova a dover definire date certe per raggiungere obiettivi globali complessi e per invertire la rotta verso una transizione giusta, prestando attenzione non solo agli aspetti ambientali, ma anche all'impatto sociale generato dal cambiamento dei modelli produttivi.

Anche la Commissione Europea sta finalmente ponendo attenzione agli aspetti sociali; sulla scia della già avviata tassonomia sulle attività eco-compatibili, è stata infatti lanciata la proposta da parte della *Platform on Sustainable Finance* di creare una tassonomia sociale condivisa a livello europeo che, ci si augura, servirà a integrare gli aspetti sociali nella strategia di finanza sostenibile dell'Unione Europea a sostegno della giusta transizione.

In questo contesto di ripresa il Terzo Settore continuerà ad assumere un ruolo sempre più cruciale all'interno del tessuto sociale ed economico del Paese, contribuendo a generare un impatto sociale positivo e a ridurre le disuguaglianze in fragili contesti territoriali.

È quindi necessario che la finanza intervenga anche a favore degli ETS e crei partnership sempre più solide e durature. Ed è proprio su questo aspetto che è nato e cresciuto in questi anni il progetto Cantieri ViceVersa.

Il dialogo avviato grazie a questa iniziativa è la base da cui partire proprio per consolidare il rapporto tra il mondo della finanza e del Terzo Settore e questo è risultato evidente nella terza edizione del progetto. Le giornate della *Summer School* a San Marino hanno proposto una modalità diversa e innovativa rispetto alle edizioni precedenti, riportando in presenza il confronto tra domanda e offerta. Durante le tre giornate si sono alternate numerose sessioni di lavoro e relatori di spessore che hanno ulteriormente arricchito il dibattito sul tema della finanza per il Terzo Settore. I risultati emergono dalle pagine di questa terza pubblicazione.

Il nostro auspicio è che si possa continuare a rafforzare il network avviato da Cantieri ViceVersa consapevoli che solo un'azione di sistema potrà portare il nostro Paese fuori dalla crisi sanitaria ed ambientale e avviarlo verso un rinnovato percorso di sviluppo sostenibile.

Claudia Fiaschi

Portavoce, Forum Nazionale del Terzo Settore

Al termine delle prime due edizioni dei Cantieri Vice-Versa, sappiamo con ancora maggior certezza che la finanza sostenibile costituisce uno degli strumenti che, più di altri, consente di sprigionare il potenziale trasformativo e di sviluppo del Terzo Settore. È necessario, dunque, investire con decisione sull'efficacia di tali strumenti affinché sia tangibile l'effetto che questi sono in grado di generare attraverso le azioni e l'operato dei protagonisti dell'impegno sociale.

Tra le previsioni della riforma del Terzo Settore c'è il sostegno agli operatori che intendono disegnare gli strumenti finanziari a supporto del nostro mondo e delle politiche ad impatto sociale e ambientale. Il nostro progetto vuole cogliere questa sfida, costruendo un laboratorio di co-progettazione e co-programmazione permanente tra operatori finanziari e soggetti di Terzo Settore, ideando e sviluppando soluzioni innovative di accompagnamento finanziario. Tali soluzioni consentiranno di comprendere e apprezzare il modo di costruire valore del Terzo Settore, di generare sviluppo ed impatto sociale e di ridurre le disuguaglianze attraverso altre forme di economie, spesso nei territori più difficili.

Le risorse che il PNRR garantirà, nell'arduo tentativo di uscire dalla crisi innescata dalla pandemia, dovranno mirare a una sostenibilità integrale che contempli tutela ambientale ed equità sociale. La sfida odierna risiede, dunque, nella capacità di saper innovare, imparando dagli errori eventualmente commessi, ascoltando le opinioni dei partecipanti e dei beneficiari, adeguando la struttura dei Cantieri alle necessità e alle richieste dei partner e degli uditori. Sperimentare, fallire e ricominciare. Come è insito nella natura del Terzo Settore.

Nei mesi a venire, il Terzo Settore sarà chiamato a svolgere un compito di primo piano, intercettando i bisogni emergenti delle comunità, declinandoli in proposte concrete. Ci sarà bisogno degli ETS nella fase di immaginazione delle soluzioni che gli investimenti che verranno andranno a finanziare. Non è possibile che questo avvenga senza una partnership forte ed efficace con gli operatori dell'economia sociale.

È una sfida che dobbiamo continuare ad affrontare e che i Cantieri ViceVersa porteranno avanti negli anni.

Cantieri ViceVersa 2021: nuove strategie per nuovi obiettivi

Anna Crocetti e Francesco Gentili

La ragione che, più di tre anni fa, spinse i due Forum a progettare e dare forma e vita ai Cantieri ViceVersa risiedeva nei risultati di un'analisi compiuta nei mesi precedenti sul rapporto esistente tra operatori finanziari e mondo del Terzo Settore. Incrociando gli esiti delle ricerche realizzate, unitamente ai pareri espressi dai componenti della cabina di regia coinvolti, emerse con chiarezza un dato: il rapporto tra operatori finanziari ed ETS era insoddisfacente per entrambe le parti. Se, da un lato, le organizzazioni di Terzo Settore lamentavano una scarsa attenzione degli operatori finanziari nei confronti di alcune peculiarità del mondo del non profit, tutt'altro che marginali, dall'altra, banche, compagnie assicurative e fondi di investimento attribuivano le responsabilità dell'inefficacia dei loro sforzi alla modesta propensione all'innovazione insita nei rappresentanti del Terzo Settore italiano.

Effettivamente, occorre constatare che entrambe le parti in gioco avevano ottimi motivi per manifestare tale insoddisfazione e che gli sforzi compiuti negli anni erano stati evidenti.

Tuttavia, ci si rese conto sin da subito che una delle ragioni principali di tale distanza era da rintracciare nella penuria di momenti di condivisione e confronto tra tali soggetti, impossibilitati a interloquire frequentemente in

una condizione paritetica, in grado di far emergere proposte e soluzioni.

Pertanto, si pensò ai Cantieri ViceVersa come a un momento di confronto, di dialogo, di scambio volto a far evidenziare criticità e aspetti virtuosi provenienti dall'una e dall'altra parte. Attività seminariali, momenti formali e informali, testimonianze, lavori di gruppo sembrarono lo strumento più efficace per avvicinare i due mondi, permettendo di colmare le distanze responsabili della reciproca insoddisfazione. I risultati delle prime due edizioni, in termini di partecipazione, impatto generato e *feedback* ricevuti sembrano aver dato ragione a quell'intuizione.

Dopo due anni, però, è emersa da più parti la volontà di innovare la formula precedentemente utilizzata e di reinventare la struttura dei Cantieri.

Per questo, la decisione condivisa dalla Cabina di regia e dai partner del progetto è stata quella di dotare i Cantieri di un momento di carattere didattico, finalizzato alla condivisione reale di saperi, volto a informare i partecipanti delle possibilità offerte dal mercato finanziario, mirando a una comunicazione chiara del modello di creazione del valore proprio del mondo del Terzo Settore e dell'economia sociale.

È stato, dunque, deciso di suddividere i lavori dei Cantieri ViceVersa 2021 in tre momenti, due dei quali di supporto, affinamento e valutazione della *Summer School*, vero perno centrale della nuova edizione dei Cantieri, realizzato a luglio 2021. In tre giorni si sono alternati momenti di dibattito, interviste e laboratori che, unitamente a momenti informali, hanno garantito una solida efficacia ai lavori.

Durante tale appuntamento, un'altra novità è consistita nel passaggio da un'analisi dei progetti, o *best practices* – come avvenuto nelle prime due edizioni – a quella dei prodotti o strumenti finanziari. Pertanto, i lavori sono stati suddivisi in sei sessioni volte ad analizzare sei differenti prodotti finanziari.

In occasione di tali sessioni, è stato ritenuto fondamentale incrociare un trasferimento di conoscenze e competenze autorevole a un dibattito organizzato, coordinato scientificamente, condotto seguendo schemi prestabiliti, grazie al sostegno del Gruppo di ricerca Tiresia.

Tale modalità di lavoro ha permesso (e, ci auguriamo, permetterà in futuro), da un lato, di agevolare la conoscenza di gran parte degli strumenti finanziari ad oggi disponibili e, dall'altro, ha dato modo a rappresentanti di organizzazioni, reti associative e imprese sociali di evidenziare aspetti spesso dimenticati dagli operatori finanziari in fase di istruttoria e valutazione, nel tentativo di accreditarsi come rappresentanti di un universo affidabile e solido.

Inoltre, per la prima volta sono stati invitati a partecipare ai lavori soggetti “nuovi”: enti, società e agenzie pubbliche o “partecipate” al fine di ampliare il più possibile il panorama dei soggetti finanziari interessati a un'interlocuzione col mondo dell'impegno sociale.

Quali scenari futuri attendono i Cantieri ViceVersa?

Nel mese di ottobre e novembre 2021 i due Forum promotori del progetto hanno sancito il loro desiderio di proseguire la collaborazione siglando un protocollo di intesa volto a istituzionalizzare il lavoro dei Cantieri. Pertanto, è possibile cominciare a pensare ai Cantieri ViceVersa come

un appuntamento fisso e irrinunciabile per chiunque voglia indagare l'interazione tra Terzo Settore e finanza sostenibile.

I mesi che verranno, in virtù degli sforzi da compiere nel tentativo di lasciarsi alle spalle la recente drammatica crisi pandemica, collocheranno gli ETS di fronte a una grande sfida: se, con sempre maggior decisione, pubbliche istituzioni e *policy maker* rivaluteranno la necessità di un investimento nel settore sociale come precondizione per uno sviluppo forte e solido, è opportuno presumere che i protagonisti dell'economia sociale saranno chiamati a svolgere ruoli di sempre maggiore responsabilità, caratterizzati da un rapida distribuzione di ingenti risorse economiche, attraverso canali pubblici e privati. Gli ETS non possono giungere impreparati a questa sfida.

Pertanto, un laboratorio come quello dei Cantieri Vice-Versa sembra quanto mai necessario nel panorama dell'economia sociale italiana e risulta sempre più urgente un coinvolgimento più ampio possibile di ETS e operatori finanziari ai suoi lavori affinché sia possibile consegnare al Terzo Settore gli strumenti per un definitivo esame di maturità e agli operatori finanziari gli occhiali adatti per leggere una realtà solida, efficace e affidabile.

Innovazione sociale, finanza e PNRR. Quali prospettive per il welfare italiano?

Andrea Ciarini

La crisi sanitaria che si è abbattuta sul nostro Paese ha reso ancora più evidenti i limiti di un sistema di welfare prostrato da anni di tagli lineari e una perdurante stagnazione economica che ha posto seri problemi di sostenibilità della spesa sociale. Non è stato tuttavia solo l'Italia a soffrire di questi problemi. In molti altri Paesi europei si è progressivamente ridotto il perimetro del welfare, stretto tra le richieste sempre più pressanti di consolidamento fiscale e l'esplosione di bisogni vecchi e nuovi non adeguatamente coperti dalle politiche sociali. Nonostante le molte richieste di un cambio di passo, per anni l'Europa ha fatto fatica a uscire da una *visione* ortodossa della disciplina di bilancio. In questa accezione ortodossa, i vincoli di bilancio misconoscono di fatto qualunque spazio d'azione alle istituzioni nazionali, per concentrare tutta l'attenzione sui tagli alla spesa pubblica, l'alienazione dei beni pubblici e, in ultima istanza, sulla subordinazione degli assetti della protezione sociale a logiche meramente finanziarie. Quando non si è trattato di tagli lineari, tutt'al più le ricette dominanti hanno continuato a concepire la spesa sociale come un costo da rendere compatibile con i tassi di crescita dell'economia, non certo come un investimento a lungo termine in grado di sostenere anche lo sviluppo sociale ed economico.

In conseguenza di ciò e anche in risposta a una richiesta di maggiore efficienza nella gestione di risorse diventate sempre più scarse, un filone emergente di letteratura ha iniziato a focalizzare l'attenzione sull'uso di risorse alternative a quelle pubbliche, incluse quelle di natura finanziaria, con l'obiettivo di mobilitare capitali finanziari e investitori privati su progetti di infrastrutturazione sociale e reti di innovazione sociale. La ricerca di soluzioni alternative alla spesa pubblica è un fenomeno che taglia trasversalmente diversi ambiti di *policy* e anche l'innovazione sociale, in un crescendo di sperimentazioni a cui è stato improntato lo stesso discorso europeo (si veda in proposito il documento *Social Innovation Europe* promosso dalla Commissione nel 2011). Dato un contesto generale meno favorevole rispetto al passato, l'innovazione sociale è venuta assumendo le forme di un contenitore ampio di pratiche sociali, di modelli organizzativi e di iniziative economiche volte non solo a rendere sostenibile la spesa sociale ma anche a produrre valore economico, modificando le logiche di azione delle istituzioni e degli attori sociali. Nonostante da diverse parti ne sia stata sottolineata la vaghezza concettuale (Vicari e Mingione, 2017), i possibili effetti negativi in termini di depoliticizzazione dell'azione sociale (de Leonardis, 2011) e di legittimazione dei processi di dismissione dei servizi pubblici, l'innovazione sociale è arrivata ad abbracciare un'ampia serie di tematiche riguardanti la programmazione, la gestione e lo stesso finanziamento delle prestazioni sociali. In questa accezione ampia del termine l'innovazione sociale è un tutt'uno con la ricerca di fonti alternative di finanziamento che siano in grado di controbilanciare la riduzione della spesa pubblica e di produrre cambiamenti significativi, misurabili, anche sulle modalità di gestione e di erogazione delle prestazioni sociali, ben oltre la logica

dei partenariati pubblico-privati. A questi processi possiamo ricondurre una gamma molto estesa di strumenti finanziari, alcuni rivolti a singole organizzazioni sociali, altri ad amministrazioni e ad autorità pubbliche che, strette nei vincoli di bilancio, sono spinte a sperimentare forme nuove di finanziamento.

In alcuni Paesi europei diverse banche hanno lanciato forme di raccolta del risparmio, sotto forma di *social bonds*, da destinare in parte alla remunerazione del capitale investito e in parte al finanziamento di singole organizzazioni del Terzo Settore. Allo stesso modo, anche partenariati finanziari più complessi, come i *Social impact bonds* (SIBs), hanno iniziato a diffondersi, con l'obiettivo di garantire finanziamenti a schemi di partenariato pubblico-privato in cui vengono ad essere coinvolte le amministrazioni locali, gli investitori, i *providers*, i beneficiari delle prestazioni e le agenzie indipendenti di valutazione degli impatti sociali. Inizialmente introdotti nel Regno Unito e di seguito promossi in diversi altri Paesi europei (compresa di recente anche l'Italia), i SIBs sono forme di investimento privato nel sociale che puntano a garantire un ritorno sul capitale investito attraverso le riduzioni di spesa prodotte dai progetti finanziati (in partenariato con le amministrazioni). Naturalmente, trattandosi di un investimento e di un vero contratto tra due o più contraenti, il ritorno sul capitale dipende dal successo dei progetti selezionati. È, infatti, in conseguenza di ciò che le amministrazioni conseguono quei risparmi di spesa con i quali ripagare gli investitori. Al contrario, il fallimento o l'insuccesso del progetto possono prevedere il mancato pagamento degli interessi sul debito contratto, con conseguenze negative per l'investitore. Da qui la centralità e l'importanza della valutazione d'impatto

come strumento di governo dei nuovi rapporti pubblico-privato.

Dal punto di vista dell'architettura istituzionale i SIBs prevedono una vera e propria scommessa tra chi mobilita capitali in cerca di rendimento e chi necessita di finanziare una prestazione sociale o un progetto senza tuttavia disporre delle necessarie coperture economiche.

Per un filone di letteratura ormai consolidato (Dowling, 2017; Streeck, 2015, 2017; Mertens, 2017) i processi di finanziarizzazione, di cui strumenti come i SIBs e la finanza di progetto sono diretta espressione, vanno interpretati nell'ottica di un progressivo spiazzamento delle leve di intervento pubblico non solo assoggettando l'offerta di protezione sociale a logiche finanziarie, ma soprattutto stabilendo un ordine di priorità e di interessi da tutelare a vantaggio degli investitori e a discapito dei diritti sociali (Streeck 2015, 2017). In questa prospettiva di analisi, «*austerity* permanente» e finanziarizzazione dell'economia sono elementi strettamente connessi, l'uno speculare all'altro, la prima impedendo manovre espansive attraverso il bilancio pubblico, la seconda fornendo risorse private finalizzate a compensare i tagli alla spesa sociale, ma al prezzo di interessi che vanno a remunerare gli investitori.

Le pressioni che emergono in questa direzione sono destinate ad avere impatti significativi sui rapporti tra pubblico e privato nel welfare. Non è da oggi, tuttavia, che i circuiti della finanza hanno iniziato a interagire con l'offerta di protezione sociale. Già Colin Crouch (2009) con l'espressione «keynesismo privatizzato» aveva messo in evidenza anni addietro i nessi di funzionalità reciproca tra

finanziarizzazione dell'economia e tagli alla spesa sociale pubblica. Il riferimento va qui in particolare a quel sistema di crediti «facili» e di liquidità a basso costo che per una lunga fase ha controbilanciato le spinte alla crescita delle disuguaglianze e alla diminuzione del potere d'acquisto dei ceti medio-bassi nel ciclo seguito alla crisi del compromesso keynesiano. Diversi studiosi hanno in seguito enfatizzato questa connessione, mettendo in evidenza come il credito facile, in particolare nei paesi anglosassoni, abbia consentito di ridurre consistentemente la domanda di spesa pubblica per il welfare, funzionando come vero e proprio strumento di protezione sociale, soprattutto nei confronti delle fasce di popolazione a maggior rischio di marginalità e dipendenti dalle prestazioni sociali pubbliche (Hay, 2011).

In un quadro di crescente 'residualizzazione' dell'offerta pubblica, il credito a basso costo e la stessa bolla immobiliare trainata dalla finanza hanno consentito in questo modo di convogliare le risorse private verso beneficiari privati di diritti sociali e di reddito, ma messi nella condizione di accedere al consumo e anche a beni fondamentali come la casa al prezzo però di un forte indebitamento privato. È stato questo, in effetti, il *trade-off* che ha sottostato all'ascesa della finanza come mezzo di protezione sociale.

La novità degli ultimi anni è che anche il finanziamento dei servizi e le politiche sociali sono entrati a pieno ritmo in questi meccanismi di crescita trainata dalla finanza, sulla scia di riforme volte, da un lato, a privatizzare i servizi pubblici e, dall'altro, a garantire alternative di investimento all'industria finanziaria (Thompson, 2013). Dal sostegno al consumo a debito di consumatori e di cittadini-utenti

spinti a indebitarsi per accedere a beni fondamentali come la casa – tipico della fase precedente – il riposizionamento di investitori e capitali finanziari inizia a riguardare il finanziamento diretto delle istituzioni pubbliche, spinte, in un regime di «*austerity* permanente» (Pierson, 2001), a indebitarsi per finanziare infrastrutture sociali e servizi altrimenti non disponibili a causa dei forti vincoli di bilancio.

A causa delle misure di consolidamento fiscale seguite alla crisi dei debiti sovrani e anche dei bassi tassi di interesse seguiti alle politiche monetarie espansive degli ultimi anni è indubbio che siano cresciute le spinte a ricorrere al capitale finanziario per finanziare servizi e infrastrutture sociali. E la crescente attenzione verso strumenti come i SIBs o le PPPs ne è una testimonianza diretta.

Che cosa possiamo dire dell'Italia alla luce di queste trasformazioni che iniziano a investire il finanziamento e la gestione delle prestazioni sociali, specie di quelle dei servizi territoriali? Senza dubbio le spinte al ribasso della spesa sociale hanno avuto un impatto significativo anche sul sistema di welfare italiano. Come hanno messo in evidenza diversi autori (Ascoli e Pavolini, 2015; Del Pino e Pavolini, 2015) questo impatto è stato particolarmente forte nei confronti dei livelli regionali e territoriali che, di fatto, hanno subito il grosso dei tagli alla spesa pubblica degli ultimi anni. In un contesto già segnato da livelli di spesa pubblica bassi, se messi in raffronto ai principali Paesi europei, e da forti disuguaglianze interne i tagli hanno contribuito a indebolire ulteriormente il welfare territoriale e gli stessi rapporti pubblico-privati. La stretta alla spesa non ha infatti inciso solo sul perimetro pubblico. Ha avuto effetti negativi anche sulle organizzazioni sociali, soprattutto sulle componenti più imprenditive del Terzo Settore,

spinte a cercare fonti di finanziamento alternative alla spesa pubblica.

Siamo, tuttavia, di fronte a un ecosistema finanziario ancora a uno stato embrionale, senza aver ancora raggiunto né una massa critica né una caratterizzazione di fondo tale da identificare un modello di intervento compiuto. Va inoltre detto che le traiettorie di finanziarizzazione non vanno circoscritte all'ambito, sia pure significativo, dei SIBs. Sono in realtà molteplici i canali di investimento nel welfare, così come gli attori che iniziano a muoversi nel mercato dell'investimento sociale: fondazioni di origine bancaria, banche private, fondazioni filantropiche, fondi di *venture capital*, in un crescendo di sperimentazioni che alimentano (soprattutto nelle regioni centro-settentrionali) un flusso consistente di risorse private per l'innovazione sociale (Maino e Ferrera, 2017).

In questa accezione più ampia il contesto italiano presenta allora una certa varietà di soluzioni e di strumenti di investimento.

Diverse banche italiane hanno lanciato in questi anni *social bonds* per raccogliere capitale da destinare, sotto forma di donazioni o di prestiti agevolati, a organizzazioni del Terzo Settore. Diverso è il discorso per le fondazioni bancarie, per il fatto di contribuire a mobilitare risorse private destinate al finanziamento di servizi e di partenariati pubblico-privati, comprese alcune forme sperimentali di *impact-investing*. Le fondazioni di origine bancaria attualmente operanti in Italia erogano finanziamenti di varia natura in favore di attività culturali, del patrimonio artistico, di organizzazioni del Terzo Settore e anche del welfare locale, in particolare nell'ambito del *social housing*, del con-

trasto della povertà minorile e dell'assistenza agli anziani. In linea generale investimenti di questo tipo tendono a supplire alle carenze dell'offerta pubblica, in special modo nelle aree di intervento più sguarnite, o alla mancanza di risorse o, ancora, alla tradizionale assenza di servizi.

Diversamente dal sistema anglosassone, dove per primi strumenti come i SIBs si sono diffusi, la finanza a impatto che sta emergendo in Italia non ha alle spalle un sistema finanziario paragonabile a quello che nel Regno Unito alimenta il mercato sociale degli investimenti né è in continuità con un regime di crescita trainato dalla finanza e dai circuiti del debito privato (si veda Baccaro e Howell, 2017) come fattori direttamente incidenti sulla crescita economica e sui consumi interni, sia pure al prezzo di un crescente indebitamento privato. Una serie di condizioni macro-economiche diversificano molto l'Italia dalla Gran Bretagna. Da un lato, la spesa sociale è più alta, anche se al prezzo di un debito pubblico stabilmente elevato. Dall'altro è basso il tasso di indebitamento delle famiglie, segno questo di un regime di crescita assai meno condizionato e alimentato dalla finanza come *driver* di crescita dei consumi e dell'economia più in generale. Resta il fatto che allo scoppio della crisi gli effetti recessivi, tanto nel Regno Unito quanto in Italia, si sono scaricati sul bilancio pubblico con una stretta sulla spesa sociale e con la conseguente ricerca di fonti alternative per il finanziamento delle prestazioni sociali. In questo quadro se in Gran Bretagna l'ingresso di capitali finanziari è da interpretare sotto la duplice ottica dei forti vincoli di bilancio e del riposizionamento degli investitori alla ricerca di alternative di investimento, in Italia è piuttosto la limitatezza delle risorse pubbliche, soprattutto a

livello territoriale, a spingere in direzione del tentativo di allargare le fonti di finanziamento.

Questo combinato di fattori si riflette in un ecosistema finanziario che come già accennato rimane fortemente radicato in logiche territoriali e sostanzialmente imperniato sulle fondazioni bancarie. La nuova normativa sul Terzo Settore ha introdotto alcune novità sul piano del finanziamento bancario e non bancario, ad esempio istituendo strumenti finanziari come i *social bonus* (un credito d'imposta per favorire il recupero di beni pubblici inutilizzati) o come i titoli di solidarietà (obbligazioni e titoli di debito emessi da istituti di credito per finanziare gli impieghi in favore delle organizzazioni del Terzo Settore) che nelle intenzioni del legislatore dovrebbero concorrere a canalizzare risparmio privato sull'economia sociale.

Si tratta, tuttavia, di logiche diverse da quelle tipiche dell'*impact investing* anglosassone. In primo luogo per il fatto di non essere condizionate da risparmi di spesa pubblica con cui garantire il pagamento degli interessi. In secondo luogo, per la diversità delle risorse finanziarie erogate, provenienti in questo caso dal risparmio privato. In terzo luogo, per il fatto di collocarsi in un panorama finanziario fortemente banco-centrico e imperniato sul ruolo guida delle fondazioni bancarie. Visto in questi termini, il caso italiano può essere riassunto nella compresenza di fonti di finanziamento alternative alla spesa pubblica dipendenti dal canale bancario, dal risparmio privato e dalle risorse investite da investitori istituzionali come le fondazioni bancarie e più di recente anche dalla Cassa di Risparmio di Roma e di Prestiti, di cui peraltro le fondazioni sono il secondo azionista.

Già negli scorsi anni CDP ha avuto un ruolo nel finanziamento del più importante progetto di *social housing* finanziato dalle fondazioni bancarie (Caruso, 2017), mentre, più di recente, ha istituito apposite linee di finanziamento per gli investimenti a impatto, con l'esplicito obiettivo di concorrere allo sviluppo di investitori non bancari e alla mobilitazione di capitali pazienti sulle infrastrutture sociali.

Questa diversità di istituzioni che caratterizzano il contesto italiano non mette di per sé al riparo da logiche estrattive o da effetti *creaming*, ad esempio nella selezione dei progetti da finanziarie o dei gruppi target di utenti sui quali sperimentare forme di finanza a impatto. Lo stesso vale per le organizzazioni sociali e per il Terzo Settore, spinto a riorganizzarsi per dotarsi di leve finanziarie e di strutture in grado di attrarre questo tipo di finanziamenti.

C'è poi una questione di crescenti asimmetrie interne, date dal fatto che la stragrande maggioranza di queste istituzioni finanziarie *non profit* si trova nelle regioni centro-settentrionali e che per statuto sono chiamate a investire nelle aree territoriali di riferimento.

La presenza di forti disuguaglianze su base regionale nell'offerta di welfare è un fenomeno di lungo periodo in Italia, non strettamente dipendente dalla ricerca di soluzioni alternative alla spesa pubblica. Va detto tuttavia che questi processi, se non ricondotti dentro una logica di sistema, corrono il rischio di aumentare le distanze, già da tempo evidenti, tra le regioni che possono contare su estese reti associative, su servizi pubblici efficienti e oggi anche su investitori finanziari – il Nord e il Centro-Nord (Ferrera 1996; Fargion, 1997; Ascoli, 2011; Ascoli e Pavolini, 2015) – e le regioni del Sud, più deboli su tutti questi fronti e ancor più spinte verso i margini. In secondo luogo, queste

forme di finanziamento rischiano di produrre nuovi condizionamenti sulle amministrazioni pubbliche territoriali. Quanto e in che misura la programmazione zonale rimane in questo modo espressione dei territori e non invece condizionata degli obiettivi delle istituzioni finanziarie che mettono a disposizione risorse per l'innovazione sociale? E quanto queste azioni rispecchiano un processo di ulteriore svalutazione dell'attore pubblico?

Molto di tutto questo dipenderà da come i singoli attori, nei diversi contesti istituzionali, andranno interagendo tra di loro su tutta una serie di aspetti che riguardano la misurazione e il tipo di impatti sociali da perseguire, ad esempio se e quanto l'impatto sia da considerarsi vincolato a una riduzione di spesa pubblica oppure al miglioramento delle dotazioni infrastrutturali e della capacità di presa in carico dei servizi, alla creazione di nuova occupazione e al sostegno alle forme emergenti di innovazione sociale, non tutte da ricondurre a una logica sostitutiva con l'offerta pubblica.

La pandemia in tutto questo può rappresentare un punto di svolta. Sotto i colpi della recessione e della grave crisi economica e occupazionale che ha colpito tutti i Paesi europei, le istituzioni europee hanno impresso una svolta senza precedenti alle politiche di bilancio, varando un piano di investimenti ingente non solo per le dimensioni, ma soprattutto per l'*emissione* (per la prima volta) di titoli di debito comune. Se siamo di fronte a una svolta nella *governance* macro-economica europea lo vedremo nei prossimi anni. Restano infatti sospese, non abrogate, le regole fiscali dei trattati europei. Di certo, tuttavia, il Next generation EU, apre la strada a una stagione di rilancio degli investimenti per la crescita e la modernizzazione dei sistemi di welfare

che si pone in netta discontinuità con la fase precedente. I divari che hanno segnato lo spazio europeo, con il contributo delle medesime istituzioni europee, aggravando le condizioni dei Paesi che erano stati più colpiti dalla precedente crisi economica finanziaria, attendono di essere riassorbiti da un forte slancio degli investimenti pubblici e privati. Sullo sfondo di questi processi restano le questioni insolite dell'agenda sociale europea, su tutte il come e in che misura si realizza l'integrazione tra il piano macro degli investimenti strategici e quello micro delle pratiche territoriali. Il PNRR disegna un sistema molto articolato di *missioni* strategiche. In tutto questo, però, ci sono anche gli attori, con le loro strategie e con i loro obiettivi e spazi di *agency* che a livello territoriale possono determinare il successo o meno della messa a terra degli investimenti sociali. Di questo soprattutto dovrebbe occuparsi l'agenda sociale e il sistema di governance deputato alla gestione dei fondi europei, non contro i territori ma insieme agli attori pubblici e privati che a livello locale sono chiamati a collaborare per far fare un salto di qualità all'intero sistema di welfare italiano.

Riferimenti bibliografici

- Ascoli U. (a cura di), 2011, *Il welfare in Italia*, il Mulino, Bologna.
- Ascoli U. e Pavolini E., 2015, *The Italian Welfare State in a European Perspective*, Policy Press, Bristol.
- Azemati H., Belinsky M., Gillette R., Liebman J., Sellman A. e Wyse A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, «Community Development Investment Review», n. 1, pp. 22-32.
- Baccaro L. e Pontusson J., 2016, *Rethinking Comparative Political Economy. The Growth Model Perspective*, «Politics and Society», n. 2, pp. 175-207.
- Baccaro L. e Howell C., 2017, *Trajectories of Neoliberal Transformation. European Industrial Relations Since the 1970s*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Caruso N., 2017, *Policies and Practices in Italian Welfare Housing*, Springer Brief, Milano.
- Crouch C., 2009, *Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime*, «British Journal of Politics and International Relations», n. 3, pp. 382-399.
- Crouch C., 2011, *The Strange Non-Death of Neoliberalism*, Polity Press, Cambridge.
- De Leonardis O., 2011, *Welfare, società civile, democrazia*, Viella, Roma.
- Del Pino E. e Pavolini E., 2015, *Decentralisation at a Time of Harsh Austerity: Multilevel Governance and the Welfare State in Spain and Italy Facing the Crisis*, «European Journal of Social Security», vol. 17, n. 2, pp. 246-270.
- Dowling E., 2017, *In the wake of austerity: social impact bonds and the financialisation of the welfare state in Britain*, «New Political Economy», n. 3, pp. 294-310.
- Fargion V., 1997, *Geografia della cittadinanza sociale in Italia: regioni e politiche assistenziali dagli anni settanta agli anni novanta*, il Mulino, Bologna.
- Ferrera M., 1996, *The «Southern Model» of welfare in Social Europe*, «Journal of European Social Policy», n. 1, pp. 17-37.

Ferrera M., 2014, *Social Innovation Beyond the State: Lessons from Recent Italian Experiences*, in Van Oorschot W., Peeters H. e Boos C. (a cura di), *Invisible Social Security Revisited: Essays in Honour of Jos Berghman*, Lannoo Publishers, Tielt, Belgio, pp. 145-160.

Hay C., 2011, *Pathology Without Crisis? The Strange Demise of the Anglo-Liberal Growth Model*, «Government and Opposition», n. 1, pp. 1-31.

Maino F. e Ferrera M. (a cura di), 2017, *Terzo rapporto sul Secondo Welfare in Italia*, Centro Einaudi, Torino.

Mertens D., 2017, *Borrowing for Social Security? Credit, Asset-Based Welfare and the Decline of the German Savings Regime*, «Journal of European Social Policy», n. 5, pp. 1-17.

Oecd, 2016a, *Understanding Social Impact Bonds*, Oecd Working Papers, Parigi.

Oecd, 2016b, *Social Impact Bonds. State of Play & Lessons Learnt*, Oecd Working Papers, Parigi.

Streeck W., 2015, *The Rise of the European Consolidation State*, Mpifg, Colonia, Discussion Paper n. 15/1.

Streeck W., 2017, *A New Regime. The Consolidation State*, in King D. e Le Galès P. (a cura di), *Reconfiguring European States in Crisis*, Oxford University Press, Oxford, pp. 139-157.

Taylor Gooby P., 2012, *Root and Branch Restructuring to Achieve Major Cuts: The Social Policy Programme of the 2010 Uk Coalition Government*, «Social Policy & Administration», n. 46, pp. 61-82.

Thompson H., 2013, *Uk Debt in Comparative Perspective: the Pernicious Legacy of Financial Sector Debt*, «British Journal of Politics and International Relations», n. 3, pp. 476-492.

Vicari S. e Mingione E. 2017, *Innovazione sociale e città*, «Sociologia Urbana e Rurale», n. 113, pp. 13-29.

Cantieri ViceVersa Summer School 2021

San Marino, luglio 2021

L'iniziativa

Dopo le prime due edizioni, la cabina di regia dei Cantieri ViceVersa ha deciso di imprimere una svolta innovativa all'intera impalcatura del progetto, proponendo di aggiungere all'insieme dei momenti di confronto, dibattito e dialogo tipici delle edizioni precedenti, una Summer School che, nel luglio 2021, è stata realizzata presso il Palace Hotel di San Marino (RSM).

All'evento, della durata di 3 giorni, hanno preso parte complessivamente 85 persone tra rappresentanti delle grandi reti di Terzo Settore, operatori finanziari, ospiti autorevoli, docenti.

I lavori sono stati organizzati in sei sessioni specifiche e due momenti seminariali in plenaria.

Ogni sessione specifica si è concentrata sull'analisi, sullo studio e sul dibattito attorno a uno specifico prodotto finanziario grazie al ruolo di coordinamento e gestione svolto dai sei coordinatori della Summer School.

Ogni sessione presentava la presente struttura:

Parte I: presentazione dell'oggetto della sessione da parte del coordinatore e doppia testimonianza di operatori finanziari o Enti di Terzo Settore sull'impiego del prodotto oggetto della sessione;

Parte II: suddivisione in tavoli di lavoro, ciascuno formato da circa 10 persone, tra rappresentanti sia dell'offerta che della domanda di prodotti finanziari per il Terzo Settore. Il lavoro di ogni tavolo era governato da un facilitatore che, al termine dei lavori, elaborava i punti salienti del dibattito e li condivideva con il coordinatore della sessione;

Parte III: restituzione in plenaria da parte del coordinatore della sessione degli elementi principali emersi in occasione della discussione durante i tavoli di lavoro ed elencazione delle proposte emerse.

Le pagine che seguono sono il resoconto delle sei sessioni e sono state redatte grazie al fondamentale contributo dei coordinatori e dei facilitatori dei tavoli di lavoro che hanno raccolto, elaborato e integrato quanto emerso dalle discussioni e quanto condiviso con i coordinatori della sessione.

Sul sito web del Forum Nazionale del Terzo Settore è possibile rivedere la registrazione video di tutte le sei sessioni di lavoro.

Sessione 1

L'accesso al credito e le garanzie

Coordinatore: Francesco Abbà

Questo capitolo approfondisce due tematiche – il microcredito per persone e famiglie e le garanzie sulle esposizioni finanziarie degli Enti di Terzo Settore – che sono oggettivamente diverse per modalità d'intervento, natura dei destinatari e anche finalità operative. È quindi naturale che vengano trattate separatamente all'interno di questo elaborato in modo da poterne mettere in luce le peculiarità. D'altro canto può essere utile cercare di cogliere alcuni elementi di missione comune che connotano questi strumenti, soprattutto in questa fase storica, cercando così di evidenziare un particolare profilo di ruolo di quella finanza che si definisce “sociale” e ancor più “d'impatto”.

L'ipotesi qui sostenuta è che microcredito e garanzie possono essere accomunate da quella missione di “resilienza e ripresa” che intitola e sostanzia il PNRR e altri documenti di *policy* e che si attua nei confronti di persone e organizzazioni che hanno subito in forme e modi diversi l'impatto della pandemia.

Uno shock che, a differenza di quel che si sosteneva durante il primo *lockdown*, non si è rilevato come “livellatore” – ovvero in grado di colpire in modo sostanzialmente uniforme i diversi strati sociali della società – ma, piuttosto, fortemente asimmetrico, enfatizzando ulteriormente elementi di fragilità e disuguaglianza.

Ecco quindi che, pur nella loro diversità, microcredito e garanzie possono essere considerati strumenti finanziari di “protezione sociale” animati da un duplice intento: in primo luogo, mettere in sicurezza i beneficiari evitando che il loro equilibrio economico-finanziario peggiori ulteriormente e, in secondo luogo, vi è anche un intento di rilancio; una sorta di trampolino per tornare ad operare e intraprendere all’interno di uno scenario in gran parte inedito. Quest’ultimo aspetto in particolare appare particolarmente rilevante nel momento in cui ci si appresta, finalmente, ad uscire dall’acuzie pandemica.

Il rischio, infatti, è che importanti strati della popolazione e altrettanto rilevanti segmenti del Terzo Settore e dell’imprenditoria in generale non riescano a cogliere il “rimbalzo” dell’economia, rimanendo di fatto esclusi da un nuovo, promettente scenario. Questo meta obiettivo – protezione e rilancio – sostanzia, come si affermava in apertura, un ruolo in parte inedito per la finanza sociale e soprattutto “a impatto”. Un segmento dell’industria finanziaria, quest’ultimo, che negli ultimi anni ha costruito la propria nicchia soprattutto attraverso una strategia di “*cherry picking*”, volta cioè a ricercare, accompagnare e finanziare buone pratiche di imprese innovative dal punto di vista sociale e tecnologico. Ma nello scenario attuale e futuro tutto questo non può bastare perché nel nell’era post-Covid l’impatto sociale consiste e consisterà soprattutto nell’invertire la rotta del declino e nell’instradare verso nuovi percorsi di sviluppo.

Il microcredito

I dati presentati da RITMI – la Rete Italiana della Microfinanza – durante la Cantieri ViceVersa Summer School 2021 hanno effettivamente messo in luce alcune trasformazioni interne del microcredito che possono essere almeno in parte ricondotte al nuovo scenario pandemico.

Questo segmento della finanza – che a fine settembre 2020 cubava un portafoglio clienti di poco inferiore ai 100 milioni di euro a favore di poco più di 4.600 beneficiari – evidenzia alcuni trend di breve periodo di particolare interesse, come ad esempio la crescita tra il 2019 e il 2020 della percentuale di cittadini stranieri (+36%) che hanno beneficiato del microcredito, in quanto si tratta, con tutta probabilità, di persone e spesso anche di imprenditori che la pandemia ha spinto in un'area di (ulteriore) precarietà.

A ciò si aggiunge una crescita dei microcrediti deteriorati, soprattutto di breve periodo e con particolare riguardo a quelli riconosciuti alle famiglie piuttosto che alle imprese, evidenziando ulteriormente la funzione di protezione sociale esercitata da questo strumento, facendo fronte a situazioni di crisi sempre più evidenti e che molto probabilmente altri strumenti di sostegno, sia in termini di sussidi che di finanza, non sarebbero stati in grado di intercettare.

Da questo punto di vista, oltre alle risorse finanziarie mobilitate, un ulteriore elemento in grado di “fare la differenza” per quanto riguarda il microcredito consiste nei servizi non finanziari erogati dalle istituzioni microcrediti e/o da loro partner accreditati. Si tratta di una funzione

cruciale di accompagnamento volta a potenziare il carattere di emancipazione e sviluppo di questo strumento, utili sia in sede di assegnazione che di *follow up* una volta che le risorse sono state erogate. Tali dati mettono in evidenza, a tal proposito, una diminuzione (- 6%) del numero di soggetti che hanno potuto beneficiare dei servizi non finanziari, probabilmente dovuta sia all'urgenza di accedere alle risorse finanziarie per far fronte a bisogni immediati, sia alla difficoltà ad attivare servizi che presuppongono una componente di natura relazionale, legata, a puro titolo di esempio, ad attività di educazione finanziaria.

In sintesi, il microcredito presenta caratteristiche ideali per affermarsi ulteriormente all'interno di un contesto sociale caratterizzato da strati di popolazione che si collocano, sempre più numerosi, nelle aree grigie dell'esclusione sociale ed economica e che non sono in grado, o non hanno le caratteristiche, per poter accedere ad altri prodotti finanziari. Ciò significa che per un ampio spettro di attori che operano sul versante dell'offerta – istituti di credito ma anche enti pubblici e filantropici – vi è la possibilità di incorporare il microcredito tra i loro strumenti di intervento, a patto che ne sappiano riconoscere le peculiarità, ovvero:

- i soggetti eroganti siano in grado di offrire un accompagnamento, senza limitarsi alla mera erogazione;
- non confondere il credito di piccolo importo con il microcredito, o con altri strumenti finanziari a impatto;
- potenziare l'educazione finanziaria, al risparmio e al bilancio familiare grazie anche a una *policy* pubblica dedicata;
- dare vita a *partnership* tra grandi banche e istituzioni di microcredito radicate nel territorio per far conoscere lo strumento.

Le garanzie

Il tema delle garanzie sui crediti erogati a favore di Enti di Terzo Settore è stato affrontato nell'ambito della Summer school dei Cantieri ViceVersa attraverso la presentazione di una buona pratica promossa da un *pool* di attori – fondazioni bancarie e d'impresa, fondi a impatto sociale, Centri di Servizio per il Volontariato – nel territorio della regione Lombardia e di alcune province piemontesi. Si tratta di un fondo di solidarietà e sviluppo in grado di erogare finanziamenti pari a 30 milioni di euro per far fronte all'emergenza Covid da parte di soggetti di attori *non profit* che è stato corredato da un ulteriore copertura pari a 500mila euro per coprire i costi di garanzia sui crediti erogati.

L'accesso alle garanzie sui crediti è particolarmente rilevante in questa fase storica per ragioni evidenti e anche gli attori non lucrativi hanno manifestato la necessità di poter disporre di questi strumenti. Tale opportunità purtroppo è stata riconosciuta solo in parte dai decreti governativi "cura Italia" che si sono susseguiti in diverse versioni durante la prima fase della pandemia. Tali dispositivi infatti escludevano dalle garanzie pubbliche gli Enti di Terzo Settore di natura non imprenditoriale, evidenziando così una visione miope del comparto nonostante la recente riforma normativa.

Se quindi cooperative e imprese sociali hanno potuto accedere alle garanzie pubbliche, al pari dei soggetti imprenditoriali tradizionali, per gli altri soggetti sociali si è dovuti intervenire attraverso partenariati più vasti e articolati che hanno visto svolgere un ruolo chiave soprattutto agli enti filantropici.

Rimane, da questo punto di vista, la necessità di replicare tali iniziative anche in altri contesti locali, in particolare a livello regionale, in quanto appare chiaro che i soggetti di Terzo Settore presentano caratteristiche dimensionali e strutturali estremamente variabili rispetto ai contesti e quindi necessitano di supporti finanziari e di garanzia il più possibile “tagliati su misura”.

Le proposte della Cantieri ViceVersa Summer School 2021

La discussione e il confronto in occasione dell’evento Cantiere ha prodotto idee e suggerimenti per dare maggiore impulso e operatività agli strumenti presentati.

Il microcredito è uno strumento importante che consente a famiglie e individui di accedere a risorse diversamente difficilmente acquisibili, occorre però proseguire nell’offerta di servizi di accompagnamento anche con momenti di *follow up* post-erogazione. Tali servizi ausiliari fanno la differenza tra microcredito e credito di piccolo importo.

Il potenziamento dell’educazione finanziaria, la creazione di strumenti e assistenza al risparmio e al bilancio familiare devono essere una linea strategica di sensibilizzazione e divulgazione permanente, anche coordinati da interventi pubblici. L’alleanza tra operatori del microcredito e istituti di credito potrebbe essere supportata da convenzioni locali per fare conoscere al meglio lo strumento.

In merito al tema garanzie e ETS l’auspicio è che i provvedimenti legislativi futuri consentano anche al mondo del Terzo Settore un’agevole accesso a tali strumenti. Resta importante, sul tema delle garanzie, anche il supporto

all'avvio di politiche regionali in collaborazione con operatori finanziari locali anche con la costituzione di fondi di garanzia regionale.

Sessione 2

Gli strumenti finanziari per la cooperazione internazionale allo sviluppo

Coordinatore: Giuseppe Di Francesco

Qual è il supporto che gli strumenti della finanza possono offrire agli Enti del Terzo Settore protagonisti della cooperazione internazionale allo sviluppo?

La collaborazione e la sinergia tra operatori del mondo della finanza e le ONG, e più in generale le Organizzazioni della Società Civile individuate dalla Legge 125/2014, può determinare le condizioni per abilitare e favorire, nei Paesi di destinazione dell'attività di cooperazione e di aiuto pubblico allo sviluppo, l'accesso agli strumenti della finanza per le organizzazioni beneficiarie e/o per istituzioni finanziarie locali che possono a loro volta supportarle. Allo stesso tempo, l'azione delle OSC può essere abilitante anche rispetto all'azione degli stessi operatori finanziari, che possono trovare supporto, conoscenza dei bisogni e del contesto locale e mitigazione del rischio nell'attività degli attori della cooperazione internazionale.

La riflessione, l'approfondimento e la discussione dei Cantieri ViceVersa si è quindi concentrata sui prodotti e strumenti finanziari che vanno nella direzione di favorire la realizzazione degli obiettivi e della *mission* degli attori della cooperazione internazionale per lo sviluppo.

Il punto di partenza non può che essere quello della esclusione finanziaria. Un'ampia fascia della popolazione adulta nei Paesi in via di sviluppo (PVS) non ha adeguato accesso a servizi finanziari formali. Prendendo ispirazione anche dai progetti di microcredito e dai lavori accademici dei premi Nobel Banerjee e Duflo (Banerjee & Duflo, 2020), però, si può notare che le persone più in difficoltà possono avere una vita finanziaria molto attiva e hanno bisogno di soldi per creare opportunità sociali ed economiche e per avere una vita più dignitosa.

Spesso devono fare affidamento su servizi finanziari informali, molto costosi e non garantiti, resi disponibili da parte di familiari, amici e prestatori di denaro e altrettanto spesso hanno bisogno di vendere i loro beni per far fronte a situazioni di emergenza o di calamità naturali, per la malattia di un parente, un funerale o un matrimonio.

Al contrario l'inclusione finanziaria consente alle persone di gestire i rischi fornendo un luogo sicuro in cui risparmiare denaro per le emergenze e dando loro accesso a credito, assicurazione o strumenti di pagamento, quando necessario.

C'è, infatti, una stretta correlazione tra inclusione finanziaria e obiettivi di sviluppo: l'inclusione finanziaria (in primo luogo l'accesso al credito) è uno dei requisiti indispensabili per lo sviluppo delle realtà più disagiate e può agire positivamente sul futuro di soggetti esclusi e vulnerabili, operando per ridurre le diseguaglianze.

L'inclusione finanziaria è un elemento essenziale dell'agenda della Commissione Europea per una crescita inclu-

siva e sostenibile ed è un fattore chiave per raggiungere gli SDGs (migliore alimentazione, energia pulita, salute, istruzione, parità di genere, lavoro dignitoso). Anche se non è un fine in sé, l'inclusione finanziaria è un potente mezzo per creare opportunità economiche e sociali per le persone ai margini, per migliorare le opportunità di imprenditorialità e per consentire ai microimprenditori di collegarsi all'economia formale e ai mercati, per lavorare sull'*empowerment* delle donne e dei giovani, per creare posti di lavoro dignitosi e promuovere l'innovazione.

Le politiche di cooperazione, per essere efficaci, oltre che trasparenti (*accountable*), devono prevedere il coinvolgimento di attori diversi: il partenariato è al centro della cooperazione allo sviluppo. Infatti, è anche al centro anche dell'approccio sotteso dalla Legge 125/2014, che mette la cooperazione internazionale per lo sviluppo "a sistema", raggruppando:

- gli attori istituzionali (a partire dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, che ne porta la responsabilità politica, e l'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo, che ne ha la responsabilità tecnico-organizzativa, con il Ministero dell'Economia e delle Finanze, che ne ha la responsabilità economica, e poi le Regioni e Province autonome e l'ICE che opera in qualità di Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane);
- il Terzo Settore (con le ONG e più in generale le Organizzazioni della Società Civile, che l'art. 26 della Legge 125/2014 identifica come "soggetti della cooperazione allo sviluppo");
- gli altri soggetti privati (le imprese profit, le banche, le *Microfinance Institutions* – le MFI di diritto italiano e

le MFI estere, e la stessa Cassa Depositi e Prestiti, che è una Spa controllata dal MEF, che la Legge 125/2014 individua come “istituzione finanziaria per la cooperazione internazionale allo sviluppo”), tra i quali posso essere annoverati anche i Fondi a impatto sociale (social impact fund) che nelle diverse forme giuridiche che possono assumere (SICAV, SICAF, fondo gestito da SGR, etc.) investono esclusivamente in iniziative a impatto sociale, ambientale o culturale.

In questo elenco di attori va tenuto conto del ruolo, più recente, che svolge anche il Ministero dell’Interno con un apposito fondo sulla cooperazione internazionale.

Per i soggetti privati assume rilevanza quello che in parte impropriamente viene definito il fenomeno delle “diaspore” dei vari Paesi in Italia. Queste chiedono di essere riconosciute come attori della cooperazione, affinché venga riconosciuto e messo a sistema il valore del rapporto dei migranti che vivono nel nostro Paese con le proprie comunità di origine (ad esempio, con la costituzione di soggetti d’impresa nel nostro Paese che commercializzano beni prodotti nei paesi d’origine). Si tratta di soggetti che sono a pieno titolo componenti della società civile italiana e con i quali, anche attraverso il Summit nazionale delle Diaspore, si sperimentano già luoghi e modalità di coordinamento permanente.

Non bisogna poi dimenticare, in questo contesto, che le ONG e le altre organizzazioni della società civile sono sul campo da tempo, ben prima della Legge 125/2014 che ha riformato e riordinato il settore della cooperazione internazionale allo sviluppo, e che anche prima che si incomin-

ciasse diffusamente a parlare di microcredito nel nostro Paese, sperimentavano nei Paesi forme di fondi rotativi e di microcredito.

La costruzione di strumenti di finanza per lo sviluppo non può quindi prescindere dal partenariato, che del resto non a caso è al centro anche della Agenda 2030 (con l'SDG 17 che è quello della Partnership per gli obiettivi), con il coinvolgimento dei soggetti pubblici (in cui vanno inclusi anche i programmi della UE) e dei privati, e tra questi anche i soggetti “profit”, ma comunque tenendo sempre al centro, anche nella costruzione dei rapporti di partenariato, l'obiettivo (che deve essere comune) di combattere la fame, la povertà, l'ingiustizia sociale.

Per quanto molti degli strumenti finanziari utilizzati in questo contesto debbano ancora essere costruiti, ci sono sia nel nostro Paese che all'estero numerosi strumenti (e veicoli) che mostrano quanto questo sia complesso ma allo stesso tempo possibile e che già sono in grado di rendicontare gli impatti conseguiti in una serie storica (track record) di successo e che quindi possono esemplificare modalità, approcci possibili e in definitiva rappresentare la complessa e articolata architettura che può caratterizzare, e in fin dei conti descrivere, questo particolare prodotto finanziario.

Proprio tenendo conto delle numerose esperienze che negli anni si sono consolidate, i principali tratti distintivi degli strumenti finanziari per la cooperazione internazionale allo sviluppo possono essere riscontrati:

- nel ruolo centrale della microfinanza come un potente

strumento di inclusione finanziaria per le persone sotto la soglia di povertà (garantendo migliore scolarizzazione e educazione dei figli, migliore accesso ai servizi di assistenza sanitaria, *empowerment* ed emancipazione delle donne);

- nella presenza di un partner locale, che solitamente opera su un ambito territoriale molto ristretto;
- nella necessità di tenere conto di esigenze e di quadri normativi di riferimento spesso significativamente differenti, anche tra Paesi confinanti;
- nella necessità di accompagnamento di azioni dirette di *capacity buildings* o di accompagnamento al mercato, come quelle svolte dai soggetti del Commercio equo, che operano di fatto come mitigatori del rischio di credito nei Paesi di produzione (mentre il supporto al Commercio equo nel nostro Paese può favorire l'apertura e il consolidamento dei mercati di collocazione di quelle produzioni).

Accettare la sfida della complessità significa ripensare strumenti articolati, costruire partenariati attenti al supporto territoriale e mescolare azioni di fonte diversa: finanza, cooperazione, accesso privilegiato al mercato. Infatti, se siamo in grado di far funzionare questo mix, si può generare un effetto moltiplicatore tra l'entità dell'investimento e l'impatto che esso determina.

Le proposte della Cantieri ViceVersa Summer School 2021

La discussione, ricca e articolata, nei gruppi di lavoro, ha innanzitutto evidenziato una serie di strumenti e "leve" che possono essere messe in atto per sostenere la sosteni-

bilità e l'efficacia degli strumenti finanziari per la cooperazione allo sviluppo:

- utilizzare gli strumenti di microcredito non solo con obiettivi esclusivamente economici (prestito) ma di capacitazione attraverso l'erogazione di servizi complementari (accompagnamento, educazione finanziaria, *capacity buildings*) costruendo strumenti *blended* di credito insieme a servizi formativi, di consulenza, di educazione finanziaria (ad esempio con l'istituzione di un fondo che finanzia servizi di supporto per operatori locali del microcredito);
- superare la collaborazione "tra simili", attivandosi per coinvolgere attori che per *mission* sono estranei al mondo dell'economia sociale, ma che possono contribuire agli obiettivi di impatto di questo settore, attraverso lo sviluppo di strumenti concreti (ad esempio, fondi di garanzia per privati che investono nell'ambito della cooperazione internazionale, fondi che supportino gli operatori finanziari che operano nei mercati esteri locali nel contenimento del rischio di cambio);
- sviluppare e sfruttare prodotti/operazioni che permettano a investimenti pubblici di attrarre capitali privati (schema *blended finance*), sfruttando meccanismi di gestione/riduzione del rischio;
- utilizzare strumenti che stimolino l'impegno (indiretto) nella cooperazione allo sviluppo premiandolo attraverso agevolazioni fiscali, punteggi in graduatorie, o altre forme di incentivo (nel caso di investimenti domestici in imprese, orientarle al mercato internazionale, ad esempio, inserendo clausole di sperimentazione di prodotti nei PVS).

Allo stesso tempo sono emerse una serie di prospettive che possono essere riassunte in questi punti:

1. È necessaria una profonda conoscenza del contesto locale, del modo di fare cooperazione nei singoli Paesi destinatari e dei reali bisogni dei contesti in cui si vuole operare.
2. È possibile implementare azioni dirette (cioè investire direttamente, ad esempio attraverso l'erogazione di credito, in istituti/società di microcredito locali o imprese del commercio equo) e/o azioni indirette (ovvero investire in fondi specializzati, in strumenti di supporto rivolti a Paesi in via di sviluppo, o nel supporto e il rafforzamento, anche grazie all'apporto di capitali, a reti composte da attori del commercio equo e della cooperazione internazionale).
3. È necessario coinvolgere gli attori profit e no-profit, favorendo il lavoro in partnership, anche allo scopo di mettere a sistema le capacità e le competenze più diffuse nel settore profit, pur nella incompleta realizzazione degli obiettivi sottesi dall'art. 27 della Legge 125/2014.
4. Vanno mantenuti distinti i ruoli degli operatori finanziari e di (micro) credito (che intervengono sul fronte della capacità finanziaria) da quello degli attori della cooperazione (che si caratterizzano per la capacità di realizzare progetti).
5. Il successo delle azioni finalizzate alla inclusione finanziaria (alla riduzione della esclusione finanziaria) è legato anche alla parallela attuazione di percorsi di educazione finanziaria.
6. È necessario superare la logica del *grant* e dei crediti concessionali, evidenziando il differente valore del credito come strumento di supporto ai (piccoli) imprenditori e imprenditrici (ad esempio su progetti collegati

- all'agricoltura, di accompagnamento sia rispetto alla produzione che alla commercializzazione del prodotto).
7. Bisogna coordinare le diverse iniziative promosse dalle banche, costruendo pool di istituzioni finanziarie italiane operanti nel campo della cooperazione internazionale.
 8. Serve maggiore impegno in termini di rendicontazione, con attenzione al principio di trasparenza, e di misurazione di impatto, allo scopo di informare e sviluppare/adottare metriche condivise.

Sessione 3

Gli strumenti assicurativi

Coordinatore: Pietro Negri

La nostra Società sta attraversando cambiamenti epocali che fanno sorgere nuovi e importanti rischi. La pandemia, il cambiamento climatico, il progresso tecnologico, l'evoluzione demografica sono alcune delle tendenze più evidenti che rimarcano la necessità di costruire un sistema di sviluppo più sostenibile e resiliente, in grado di gestire i rischi che lo caratterizzano.

Tutto ciò tenendo conto, da un lato, delle risorse limitate di cui dispone il pianeta e, dall'altro, garantendo che la prosperità economica, il rispetto dell'ambiente e l'inclusione sociale vengano considerati unitariamente e posti a fondamento dello sviluppo sostenibile del sistema economico.

Il ruolo delle istituzioni finanziarie è unanimemente riconosciuto come fondamentale in virtù delle proprie caratteristiche, dei modelli di business adottati e della capacità di fornire risorse all'economia reale, alla costruzione di infrastrutture sempre più resilienti e adattabili ai cambiamenti climatici e sociali in atto.

Il settore assicurativo fornisce un contributo importante all'economia e alla società, rivestendo un ruolo del tutto peculiare. Da un lato, infatti, assume su di sé le conseguenze di potenziali eventi dannosi; dall'altro, l'insorgenza di un debito (futuro e incerto) verso i propri assicurati, rende necessario investire i premi acquisiti anticipatamente affinché sia garantito l'equilibrio economico-patrimoniale

dell'impresa. Con un'offerta ampia e diversificata l'assicuratore garantisce la protezione dai rischi aiutando gli individui, le famiglie e le imprese a gestire con efficienza i propri rischi e a recuperare le perdite in caso di danni.

Nel corso dell'ultimo anno, il Settore Assicurativo nel nostro Paese si è dimostrato solido nonostante il pesante impatto della pandemia di Covid-19 e il conseguente acuirsi della crisi economica. Secondo i dati diffusi dall'ANIA la raccolta premi si è ridotta durante i mesi di *lockdown* (da marzo a maggio 2020) per poi recuperare gradualmente nella seconda metà dell'anno, con un risultato di oltre 150 miliardi, in calo del 5,0% rispetto al 2019 (113 miliardi nel Vita in riduzione del 5,8% e 38 miliardi nel Danni, in diminuzione del 2,3%). In particolare, le famiglie italiane hanno destinato oltre 100 miliardi dei loro risparmi per l'acquisto di assicurazioni Vita (-4,4% rispetto al 2019), mentre i premi corrisposti da individui e imprese per proteggere i propri beni e i propri patrimoni attraverso l'acquisto di coperture danni contro eventi avversi sono stati pari a 33,5 miliardi (-2,3% rispetto all'anno precedente).

Resta quindi confermato il ruolo centrale delle polizze Vita nel risparmio degli italiani: sulla base dei dati trimestrali della Banca d'Italia, è possibile stimare che alla fine di settembre 2020, queste rappresentino circa il 19% sullo stock totale di attività finanziarie delle famiglie italiane. L'incidenza dei premi assicurativi (Vita e Danni) sul PIL a fine 2020 è globalmente aumentata, attestandosi all'8,2% dal 7,8% del 2019, mentre il settore Danni dopo tre anni di progressiva crescita (+1,2% nel 2017, +2,3% nel 2018 e +3,2% nel 2019) ha visto invertire il *trend* e la raccolta premi è diminuita del 2,3% attestandosi a 33,5 miliardi.

L'assicurazione, nell'attuale contesto di crisi, assume un ruolo sociale ancora più evidente. Le restrizioni normative collegate alla pandemia di Covid-19 hanno colpito pesantemente gli Enti del Terzo Settore, interrompendo parzialmente o totalmente attività di assistenza, formazione, promozione culturale, sociale, aggregativa. La pandemia, infatti, ha generato rilevanti difficoltà economiche alle realtà del Terzo Settore, facendo venir meno, in alcuni casi, le ordinarie fonti di sostentamento costituite dal sostegno dei soci e/o dalle varie iniziative normalmente intraprese (es. organizzazione feste e sagre, corsi di formazione, assistenza, etc.). In questo contesto in rapida trasformazione, l'assicurazione può e deve giocare il proprio ruolo, peraltro destinato a rafforzarsi, anche alla luce della normativa comunitaria in evoluzione.

Il settore assicurativo si presenta come un attore strategico nell'impegno europeo verso una transizione verde e inclusiva. In Europa il settore rappresenta uno dei principali investitori istituzionali, gestendo asset per un valore pari a 11.4 mila miliardi di euro¹ potenzialmente in grado di contribuire, attraverso investimenti sostenibili, a obiettivi di green e just transition. A tale proposito, si sottolinea l'importanza dei lavori in corso per la definizione – dopo la Tassonomia delle attività sostenibili dal punto di vista ambientale, con il Regolamento UE n. 852/2020 – di una Tassonomia delle attività sostenibili dal punto di vista sociale. Emergono tuttavia rilevanti criticità che rendono il processo abbastanza problematico. Il confronto a livello europeo sta evidenziando l'importanza di identificare più

1 *The EU sustainable finance taxonomy from the perspective of the insurance and reinsurance sector*: <https://bit.ly/3CGaL1z>

chiaramente gli obiettivi specifici che la normativa stessa vuole raggiungere all'interno della dimensione sociale (per la tassonomia verde l'obiettivo è raggiungere la c.d. "neutralità climatica" entro il 2050, ma non è ancora chiaro quali debbano essere gli obiettivi sociali).

È inoltre fondamentale trovare un giusto equilibrio tra l'esigenza di standardizzazione e il rispetto delle peculiarità culturali di ciascuno Stato/regione lavorando in stretta collaborazione con le autorità internazionali del mercato: le dichiarazioni/linee guida delle Nazioni Unite, degli *Sustainable Development Goals* e dell'OCSE potrebbero essere utilizzate come linea di base, ma devono essere tradotte in linee guida/criteri pratici utilizzabili per gli operatori finanziari che dovranno applicarle. Infine, è molto rilevante adottare un approccio orientato all'impatto tenendo conto del fatto che ogni investimento sociale dovrebbe indicare l'obiettivo sociale perseguito segnalando al pubblico i progressi e i risultati ottenuti.

Dal dialogo tra il mondo assicurativo e il Terzo Settore emergono elementi che riflettono bisogni, peculiarità e orientamenti propri del Terzo Settore ma anche riflessioni e spunti di attori assicurativi orientati ai cambiamenti legati alle grandi sfide globali (disuguaglianze sociali, cambiamento climatico, etc.).

Dal confronto si può sottolineare l'interesse del Terzo Settore nei confronti di specifici o possibili nuovi prodotti. Oltre ai prodotti tipicamente assicurativi, si registra una crescita di interesse anche per nuove forme di finanziamento che, insieme al settore bancario, attraggono il settore assicurativo. Cresce l'importanza di creare un ponte di

collegamento tra domanda e offerta di prodotti assicurativi e finanziari, più efficace e coinvolgente.

Tutto ciò si potrà realizzare, tuttavia, a condizione che gli operatori, imprese e intermediari, sappiano cogliere sempre di più e sempre meglio - con ascolto, comprensione, innovazione e tempestività, tanto nella progettazione quanto nella necessaria consulenza - le esigenze della clientela nell'accedere a prodotti e servizi sostenibili sempre più trasparenti e fondati su principi di equità in grado di favorire comportamenti più consapevoli, resilienti e misurabili.

Emerge inoltre dal confronto una preferenza per prodotti assicurativi che raggiungono elevati livelli di standardizzazione, utili alle reti che raggruppano diversi enti su tutto il territorio nazionale. Di contro, una eccessiva standardizzazione può limitare l'emersione di elementi di innovazione. Come in altri ambiti, inoltre, vanno rafforzate forme di convenzionamento/partnership tra enti Terzo Settore e compagnie assicurative per sviluppare prodotti rivolti ai soci in linea con principi/valori/*mission* dell'ente, costruendo quindi un'offerta di soluzioni sempre più inclusive.

Restano delle zone d'ombra ancora da approfondire nel dialogo che via via va rafforzandosi: dal supporto degli Enti del Terzo Settore alla mitigazione/adattamento, ai rischi derivanti dai cambiamenti climatici e alle potenzialità della c.d. microassicurazione, fenomeno presente in altri Paesi dell'Unione Europea.

Infine si sottolinea la rilevanza di una riflessione che approfondisca le caratteristiche e le implicazioni che potran-

no derivare da una più diffusa utilizzazione di strumenti legati all'innovazione e, più in generale, all'InsurTech. Alla luce di valutazioni condivise dall'ANIA, tra i vantaggi portati dalle nuove tecnologie viene citata la possibilità di un approccio sartoriale nello sviluppo di prodotti e servizi, bisogno portato alla luce dal Terzo Settore nell'ambito dei tavoli. Sempre su questo tema, si sottolinea anche l'opportunità dell'avvio di un programma da parte delle Autorità di vigilanza di sperimentazione di prodotti e servizi tecnologicamente innovativi nel settore assicurativo, bancario e finanziario, nel contesto di adeguate Sandbox (cfr. Banca d'Italia - Al via il progetto Sandbox della Banca d'Italia).

Le proposte della Cantieri ViceVersa Summer School 2021

La riforma del Terzo Settore impone l'obbligo di assicurare volontari (anche occasionali), associati, amministratori e personale retribuito: il rischio di spese importanti - che potrebbero mettere in difficoltà il patrimonio dell'Ente e la sua conseguente capacità di erogare le prestazioni promesse - può essere valutato, stimato e ammortizzato attraverso un'adeguata copertura assicurativa.

D'altra parte le attività svolte dagli Enti spaziano in ambiti molto eterogenei e complessi. Dalla raccolta fondi, all'assistenza agli anziani, alla tutela degli animali, alla difesa dell'ambiente con relazioni sempre più articolate con innumerevoli soggetti pubblici e privati.

Molte compagnie di assicurazione propongono coperture strutturate e modulate non solo sugli obblighi di legge ma anche sui bisogni peculiari dell'Ente nello svolgimento

delle proprie attività. Assumono un crescente rilievo anche le coperture più tipiche di un'attività imprenditoriale vera e propria come, ad esempio, la RC verso prestatori di lavoro che tutela l'ipotesi di richieste di rivalse INAIL a seguito di infortuni sul lavoro a dipendenti e collaboratori o la RC degli Amministratori in grado di proteggere l'Ente e chi agisce in nome e per conto dello stesso, da richieste di risarcimento a seguito di danni patrimoniali involontariamente causati a terzi o all'Ente di appartenenza.

Emergono anche criticità che dovrebbero essere considerate con maggior attenzione, legate alla possibilità che gli Enti del Terzo Settore diventino sempre più affidabili, anche dal punto di vista finanziario, della Pubblica amministrazione, attraverso una maggior diffusione di polizze fideiussorie e altre forme di garanzia a supporto soprattutto delle imprese sociali.

Inoltre cresce l'interesse per garanzie di tutela legale volte a sollevare l'Ente da eventuali spese legali (parcelle avvocati, spese periti, spese processuali) per la difesa e/o tutela dei propri interessi in caso di vertenze contrattuali o con la Pubblica Amministrazione.

Diviene sempre più urgente definire prodotti assicurativi pensati per il Terzo Settore che riescano ad intercettare bisogni specifici attraverso soluzioni dedicate. Prodotti che tengano conto, ad esempio, delle difficoltà legate alla struttura giuridica degli stessi Enti che hanno una sede nazionale e comitati/enti locali con propria autonomia giuridica. Ma anche soluzioni attente ai bisogni emergenti dalla presenza di dirigenti che sono per lo più volontari. Oltre ai più di 800 mila dipendenti il Terzo Settore coinvolge

infatti più di 5 milioni di volontari. Come accennato, con la riforma del Terzo Settore la tutela di questa categoria di collaboratori (sia occasionali sia non occasionali) diventa obbligatoria per tutti gli enti. Il Codice riporta l'obbligatorietà di assicurare contro infortuni e malattie connessi allo svolgimento dell'attività di volontariato e per RCT, facendo riferimento a meccanismi di assicurazione semplificata. Tuttavia, i rischi assunti da alcuni volontari che coprono ruoli di responsabilità, vanno oltre la dimensione sanitaria e di responsabilità civile, includendo rischi sempre più importanti e rilevanti sul piano economico.

Accanto allo sviluppo di prodotti sempre più rispondenti alle esigenze della domanda, lo sforzo che il settore assicurativo dovrebbe raccogliere è anche quello di fornire servizi a supporto degli Enti del Terzo Settore (ad esempio formazione, consulenza, etc.) che tengano conto della gestione del rischio promuovendo una maggiore comprensione e consapevolezza sui e dei rischi, valutando nuovi fattori di monitoraggio, ma anche mettendo in campo le azioni preventive possibili.

Dovrebbe essere fortemente supportata, in tale ottica, l'esigenza di sviluppare nuove competenze e risorse legate al *risk management* che possano anche essere "messe a sistema" e diffuse all'interno delle reti. In questa direzione si muovono esperienze promosse da reti nazionali che hanno realizzato approfondimenti e momenti formativi in tema di metodi e sistemi di gestione del rischio (es. Anffas Nazionale); simili esperienze potrebbero essere sviluppate e promosse anche attraverso gli Enti di secondo livello, come ad esempio il Forum Terzo Settore, etc.

A fronte delle problematicità emergenti, di contro, si intravedono anche importanti opportunità che potranno essere ulteriormente incentivate da una progressiva e costante convergenza tra mondo assicurativo e Terzo Settore nel promuovere una maggior e più diffusa “cultura assicurativa” che porti a considerare un prodotto assicurativo non più soltanto come un obbligo ma come un efficace strumento di sviluppo generatore di nuove attività.

In questa ottica, come già ampiamente sottolineato, sarebbe opportuno pensare agli Enti del Terzo Settore non solo come a potenziali acquirenti di prodotto, ma come supporto necessario all’industria assicurativa per ripensare al proprio modello produttivo e di sviluppo orientando la strategia verso investimenti e attività sostenibili, nel contesto di modelli sempre più affermati e riconoscibili (*framework ESG, Disclosure Regulation - EU 2019/2088*).

Sessione 4

Il credito a impatto

Coordinatore: Mario Calderini

Tra la vasta gamma di strumenti della finanza ad impatto – finanziamenti ed investimenti rivolti ad organizzazioni, progetti e persone con l'intenzione di generare un impatto sociale o ambientale misurabile insieme al ritorno finanziario (Clarkin & Cangioni, 2015; Hehenberger, et al., 2019; Kölbel, et al., 2020; Barber, et al., 2021) – è presente il credito ad impatto. I modelli di finanza d'impatto basati sul debito sono forniti principalmente per sostenere organizzazioni e progetti a lungo termine, con flussi di cassa stabili e prevedibili. Il debito privato, è particolarmente adeguato a dare vita a programmi di crescita imprenditoriale dal momento che consente un maggior grado di autonomia delle organizzazioni rispetto agli investimenti in *equity*.

Solitamente gli strumenti di debito a impatto sociale sono costituiti da prestiti emessi da un gruppo eterogeneo di istituti di credito, i quali si concentrano sulla creazione e sul mantenimento del valore sociale attraverso prodotti e servizi finanziari, e, come nella finanza tradizionale, presuppongono che un'impresa finanzi la propria attività attraverso capitale di prestito. Il capitale di debito è rimborsabile alla fine del periodo di finanziamento o attraverso un predefinito schema di rientro e l'organizzazione finanziata deve pagare un interesse in determinati intervalli di tempo predefiniti.

In particolare, il credito ad impatto prevede anche un sistema di monitoraggio e misurazione dei risultati socio-ambientali raggiunti dalle organizzazioni grazie al credito ottenuto. L'organizzazione deve fornire agli istituti di credito in una fase iniziale una descrizione del progetto e degli obiettivi impatto sociale che intende generare. È prevista inoltre un'attività costante di monitoraggio e rendicontazione durante il periodo di finanziamento dei risultati sociali risultati ottenuti. Questi infatti devono essere integrati nella transazione finanziaria: al raggiungimento di un predeterminato obiettivo sociale, è previsto un "discount" sul tasso di interesse applicato al debito.

Come emerso dalla ricerca del "Tiresia Impact Outlook 2019", il mercato nazionale nel contesto italiano risulta essere ancora giovane. Pochi sono i numeri e le evidenze disponibili per delineare in modo chiaro lo stato dell'arte del mercato del credito ad impatto.

Rispetto alla popolazione di 50 soggetti identificati che utilizzano le logiche di finanza ad impatto, il 23,5% opera prevalentemente attraverso strumenti di credito ad impatto. Queste istituzioni sono banche commerciali (58,3%), banche di investimento (8,3%), banche di credito mutualistico (8,3%), compagnie assicurative (8,3%), finanziarie di origine pubblica (8,3%) e società cooperativa per azioni (8,3%). Ad eccezione di un soggetto, i restanti sono operatori generalisti con attività dedicate all'impatto. Hanno infatti dichiarato di aver dedicato un'area specifica della loro organizzazione al fine di rispondere a soggetti esclusi dal mercato finanziario tradizionale. Queste realtà sono prevalentemente collocati nel nord (58,3%) e nel centro Italia (41,7%) ed hanno un'offerta su tutto il territorio nazionale.

Rispetto al campione degli intervistati, è emerso che le organizzazioni che forniscono credito ad impatto hanno un impiegato, dal 2006 ad oggi, un totale pari a 6767,8 mln. €. Considerando quindi il numero degli operatori e il totale dei capitali impiegati risulta che gli operatori del mondo del credito hanno erogato l'84,3% del totale degli impieghi che ricordiamo esseri pari a 8031,2 mln. €.

In particolare, i settori di interesse in cui le organizzazioni del credito ad impatto sono interessate risultano essere la tutela dell'ambiente (75%), l'educazione e la formazione (63%), i servizi di welfare (50%), la manifattura (50%), la cultura (50%), la sanità (38%), l'housing sociale (38%) e l'imprenditorialità giovanile (38%). Di conseguenza, i Sustainable Development Goals (SDGs) maggiormente presi in considerazione sono SDG15 Flora e fauna terrestri (utilizzo sostenibile della terra), SDG 4 Istruzione di qualità e SDG 8 Buona occupazione e crescita economica.

Analizzando le forme legali che vengono finanziate, sono state menzionate le cooperative sociali (100%), le imprese sociali (75%), le S.r.l (75%), le S.p.A. (75%) e le società benefit (13%). Lo strumento del credito a impatto supera quindi i confini del Terzo Settore, aprendosi a una pluralità di organizzazioni anche maggiormente guidate da logiche di mercato. Gli operatori finanziari hanno inoltre sottolineato che la fase del ciclo di vita a cui sono interessati è per il 100% di loro quella di "maturity", per il 75% quella di crescita ed infine il 37,5% guarda ad organizzazioni in fase di start-up.

Entrando nel dettaglio delle fasi del processo di finanziamento, gli operatori entrano in contatto con le realtà a cui fornire potenzialmente del credito attraverso tre modalità: il finanziatore viene contattato dal potenziale target di impieghi di capitali (75%), il finanziatore e il potenziale

target impieghi di capitali si conoscevano già tramite una rete di relazioni in comune (63%) ed il finanziatore cerca potenziali target di impieghi di capitali (50%). Tra criteri di screening che gli operatori hanno dichiarato di utilizzare emerge una preponderanza degli aspetti di valutazione della sostenibilità economica delle organizzazioni e delle progettualità finanziate (62,5%) e secondariamente dei potenziali impatti socio-ambientali che possono essere generati (50%). Inoltre possono essere valutati anche elementi relativi alla governance dell'organizzazione (25%) o alle competenze del personale dell'organizzazione (12,5%).

Nella fase di finanziamento il 37,5% degli operatori non definisce gli obiettivi sociali che l'organizzazione dovrà perseguire grazie al credito ottenuto. Inoltre, rispetto alle metodologie di misurazione prevale l'utilizzo di metodi proprietari (75%), i quali si concentrano prevalentemente sulla quantificazione delle dimensioni di *output* (100%) ed *outcome* (50%).

Il 75% degli operatori del credito fornisce servizi non finanziari, di questi il 67% offre un affiancamento di *advisory* e *capacity buildings*, con uno specifico focus sulla misurazione di impatto sociale, il 50% l'accesso alla rete dell'istituzione finanziaria ed il 33% attività di promozione di conoscenza sulla finanza per l'impatto sociale.

Per chi opera nel mercato del credito, i rendimenti attesi sono prevalentemente in linea con gli ordinari tassi di mercato. Vi è invece disomogeneità rispetto alla percezione della rischiosità finanziaria dei soggetti a cui viene erogato il credito: il 44% dichiara che sono soggetti a minor rischiosità, il 28% maggiore ed il 28% ritiene che siano in linea con le operazioni assimilabili nel mercato ordinario delle transazioni. Infine le istituzioni finanziarie ritengono che il cosiddetto "rischio di impatto", ovvero il corrispet-

tivo “sociale” del rischio economico che gli operatori finanziari incontrano, sia declinabile nel non raggiungimento degli obiettivi di impatto sociale dichiarati ex ante al finanziamento ed anche nella potenziale generazione di un impatto socio-ambientale negativo.

Tra le principali barriere ed i potenziali driver di crescita del mercato della finanza ad impatto, gli operatori del credito hanno individuato una mancanza di cultura finanziaria e manageriale dei soggetti da finanziare, una mancanza di incentivi fiscali ed una scarsa presenza del settore pubblico.

Tali elementi emersi nel Tiresia Outlook 2019 risultano coerenti con i risultati dei tavoli di lavoro dell’edizione 2021 di Cantieri ViceVersa dettagliati nella sezione successiva.

Il primo elemento a essere stato discusso in Cantieri ViceVersa 2021 è relativo all’identità stessa del credito ad impatto, nel contesto italiano. Da più parti viene riconosciuto quanto questo sia un argomento fortemente dibattuto, ma spesso poco presente nella reale pratica finanziaria, soprattutto per quanto concerne gli enti del Terzo Settore. Si evidenzia infatti la scarsità effettiva di pratiche che siano fondate su un legame reale tra le condizioni di finanziamento del credito ed i risultati sociali. Il meccanismo sottostante al credito ad impatto deve infatti necessariamente produrre un beneficio effettivo al raggiungimento di un dato risultato sociale.

Tuttavia, l’identità del credito a impatto è ancora oggi definita fortemente da modelli prevalentemente “*supply-driven*”, guidati dall’offerta finanziaria, che talvolta faticano nell’adattarsi alle esigenze delle organizzazioni del Terzo Settore ed alle specificità ecosistemiche dei diversi territori in cui queste ultime operano.

La stessa logica “*supply-driven*” risulta spesso caratterizzare anche uno degli elementi abilitanti al credito a impatto quale la misurazione degli impatti sociali. Dai tavoli di Cantieri ViceVersa emerge la necessità di sviluppare modelli di valutazione di impatto che siano validi per le organizzazioni del Terzo Settore e la loro natura. In questo senso anche i modelli di valutazione devono essere maggiormente “*demand-driven*”, guidati dalle organizzazioni della domanda o quantomeno maggiormente co-progettati tra una corralità di soggetti eterogenei.

Tali aspetti co-progettuali non possono tuttavia prescindere dalla presenza diffusa di competenze nell’ambito della misurazione di impatto sociale da parte delle organizzazioni del Terzo Settore. Questo richiede alle reti delle organizzazioni del Settore, come gli stessi Forum del Terzo Settore, di farsi carico di sviluppare azioni e progettualità diffuse di *capacity buildings* nel campo della misurazione di impatto.

Il problema delle competenze all’interno delle organizzazioni del Terzo Settore è tuttavia più ampio rispetto a quello relativo alla misurazione. Si estende più in generale al necessario sviluppo di “*skills*” manageriali, strategiche e finanziarie, soprattutto all’interno delle organizzazioni del Terzo Settore cosiddetto “non imprenditoriale”.

Inoltre, un’ulteriore ostacolo per lo sviluppo del mercato del credito ad impatto è legato all’informalità diffusa all’interno di quest’ultimo, che impedisce spesso lo sviluppo di transazioni sicure. In questo senso, il Registro Unico del Terzo Settore costituisce un’opportunità per supplire sia alle carenze di competenze che all’informalità.

Il lavoro dei tavoli evidenzia il ruolo della pubblica amministrazione, anche all'interno del campo del mercato del credito, come già accade in diverse esperienze internazionali. L'attore pubblico può infatti presentarci come garante o "micro-garante" all'interno del processo di credito e di merito di credito nella finanza ad impatto.

Dai lavori di Cantieri, si evidenzia un dibattito aperto sul potenziale della finanza agevolata come elemento complementare rispetto al sistema di credito ad impatto, soprattutto ogni qualvolta in cui i meccanismi prudenziali e regolativi imposti dagli Accordi di Basilea impediscano un reale accesso al credito alle organizzazioni del Terzo Settore. La contaminazione tra finanza agevolata e credito ad impatto potrebbe portare lo stesso ecosistema della finanza agevolata ad aprirsi ad organizzazioni più piccole rispetto a quelle con cui normalmente si relazioni, radicandosi così in contesti più eterogenei e migliorando il proprio impatto sociale.

D'altro canto un eccessivo affidamento sulla finanza agevolata, potrebbe snaturare il significato stesso di credito a impatto, assimilandolo a più tradizionali meccanismi "grant-based".

Le proposte della Cantieri ViceVersa Summer School 2021

Il credito ad impatto mostra un elevato potenziale per lo sviluppo del Terzo Settore nel nostro paese. Tuttavia le sfide aperte per lo sviluppo e la diffusione di questo strumento sono ancora molteplici.

Da un'analisi dello strumento e dai lavori di Cantieri ViceVersa emerge infatti in primis l'urgenza di sviluppare e co-progettare sistemi di "*credit scoring*" in grado di rispondere alle specificità del Terzo Settore e alle proprie (e uniche) modalità di generazione di valore sociale ed ibrido nelle comunità e nei territori.

Si propone inoltre un investimento da parte delle reti delle organizzazioni del Terzo Settore, a partire dai Forum, nello sviluppo capillare di competenze finanziarie, manageriali, strategiche e di formazione diffusa legata alla misurazione di impatto sociale all'interno delle organizzazioni, a partire da quelle del mondo associativo.

La misurazione infatti è chiamata a un ruolo centrale nelle transazioni alla base del credito ad impatto e deve diventare una "*commodity*" diffusa all'interno del Terzo Settore.

Inoltre, solo uno sviluppo delle competenze potrà consentire al Terzo Settore di sviluppare una più equilibrata forza contrattuale e una capacità collaborativa all'interno delle transazioni che regolano il credito a impatto, rendendo i meccanismi stessi che regolano il mercato maggiormente "*demand-driven*", guidati da logiche caratterizzanti il Terzo Settore stesso.

Infine l'attore pubblico, nei suoi diversi livelli e nelle sue rappresentazioni istituzionali, non può prescindere dall'impegnarsi fattivamente nella relazione tra gli operatori finanziari ed organizzazioni del Terzo Settore quale garante del "merito" di credito e, in ultima istanza, del prezioso valore sussidiario generato dal Terzo Settore nei territori.

Riferimenti bibliografici

Barber, B.M., Morse, A., & Yasuda, A., 2021, *Impact investing*. *Journal of Financial Economics*, 139(1), 162–185.

Clarkin, J. E., and Cangioni, C. L., 2015, *Impact investing: A primer and review of the literature*. *Entrepreneurship Research Journal*, 6(2), 135–173.

Hehenberger, L., Mair, J. & Metz, A., 2019, 'The assembly of a field ideology: An idea-centric perspective on systemic power in *impact investing*'. *Academy of Management Journal*, 62(6), 1672-1704.

Kölbel, J. F., Heeb, F., Paetzold, F., & Busch, T., 2020, Can Sustainable Investing Save the World? Reviewing the Mechanisms of Investor Impact. *Organization & Environment*, 33(4), 554–574.

Sessione 5

L'equity e i fondi di investimento

Coordinatore: Massimo Giusti

Le imprese italiane sono costrette a fare i conti con un'atavica sottocapitalizzazione che si accentua con ancora maggior decisione nel caso delle organizzazioni di Terzo Settore. Tuttavia, negli ultimi tempi, emerge la necessità per gli ETS di dotarsi di un patrimonio “in linea” con le proprie dimensioni. L'indebitamento bancario, per quanto fondamentale, ormai, da solo, non è più sufficiente. Che fare?

Oggi esistono strumenti sempre più personalizzati e in grado di entrare in dialogo con gli ETS: la finanza sostenibile, attraverso le sue strategie, i suoi strumenti e l'integrazione dei criteri ambientali, sociali e di *governance* (ESG) nei processi finanziari, può rappresentare una soluzione interessante e un ottimo interlocutore per gli ETS.

Il presente capitolo, approfondisce il tema degli investimenti in *equity* con strategie di sostenibilità e le possibili applicazioni ai soggetti di Terzo Settore, ponendo grande attenzione alle specificità degli ETS e al processo di creazione del valore che le caratterizza.

Il Terzo Settore vive da tempo una notevole fase espansiva (Klaser et al., 2020) e manifesta la necessità di beneficiare di nuovi strumenti di capitalizzazione adeguati agli

impellenti bisogni sociali che intende affrontare. Infatti, se da un lato le erogazioni liberali rappresentano senza alcun dubbio una fonte preziosa di risorse, lo sviluppo degli Enti del Terzo Settore (di seguito, ETS) mostra la necessità di proseguire in un'evoluzione della raccolta di capitale che non sia legata unicamente alla raccolta di donazioni, avvalendosi di nuove forme di finanziamento e conseguenti strumenti finanziari (Taffari e Randazzo, 2020).

Il contesto di estrema incertezza e difficoltà accentuato dalla pandemia, in cui si vanno delineando forti cambiamenti sociali e problemi che i sistemi di welfare faticano a coprire, ha richiesto agli ETS sforzi ingenti per far fronte a vecchi e nuovi bisogni della collettività, che senza l'intervento delle organizzazioni di Terzo Settore sarebbero rimasti inascoltati. Gli stessi ETS hanno però dovuto affrontare gli effetti dell'emergenza, vedendo crescere le proprie esigenze di liquidità e le difficoltà a fornire garanzie sufficienti ai propri creditori (Taffari e Randazzo, 2020). Questo scenario, unito all'atavico problema di sottocapitalizzazione del Terzo Settore e alla necessità degli ETS di dotarsi di un patrimonio "in linea" con le proprie dimensioni, invita questi ultimi a rafforzare la propria struttura finanziaria (Borzaga e Fontanari, 2020), ricercando modelli innovativi di finanziamento che siano in grado di supportare rischi leggermente superiori e adottare una prospettiva di investimento a lungo termine.

Da questo punto di vista, il mercato della finanza ad impatto può rivelarsi decisivo per fronteggiare e supportare le nuove necessità mostrate dal Terzo Settore. Esso offre, infatti, modalità di intervento personalizzate per le esigenze dei propri utenti, unite alla capacità di misurare

gli impatti sociali raggiunti dalle iniziative a cui si rivolge. Appare quindi sempre più necessario promuovere forme strutturate di investimenti a impatto sociale (Taffari e Ranzazzo, 2020) che, attraverso l'erogazione di capitale sotto forma di *equity*, partecipino in modo attivo all'offerta di beni e servizi di grande valore per la comunità.

Il settore della finanza ad impatto ha acquisito negli ultimi anni una notevole rilevanza nell'ambito più generale della finanza sostenibile, suscitando un crescente interesse da parte di diversi attori, quali istituzioni finanziarie, accademiche, *policy maker* (Klaser et al., 2020). Tuttavia, il mondo degli strumenti *equity* all'interno della finanza ad impatto risulta ancora oggi caratterizzato da molteplici interpretazioni e *modus operandi*, e siamo ancora distanti dall'individuazione di un *dominant design* (Tiresia, 2019).

Dalle analisi effettuate dal centro di ricerca TIREZIA del Politecnico di Milano, si stima che l'ammontare dei capitali impiegati per la finanza ad impatto in Italia dal 2006 abbia raggiunto alla fine del 2019 gli 8 miliardi di € (Tiresia, 2019); di questi, gli investimenti realizzati attraverso strumenti *equity* sono risultati pari a 1.263,4 milioni di €, ovvero il 15,7% del totale del capitale messo a disposizione. Ci troviamo pertanto di fronte a un fenomeno ancora di nicchia nell'ambito finanziario, ma che rivela notevoli prospettive di crescita.

In generale, il mercato degli investimenti ad impatto comprende una crescente gamma di attori che forniscono capitale *equity* alle organizzazioni, tra i quali spiccano fondazioni di varia natura e fondi di investimento; alcuni di questi attori concentrano i loro sforzi specificamente sul

mercato dell'*impact investing*, mentre altri integrano tali pratiche all'interno dei loro *business model* adottando un approccio che si riconduce ai principi ESG (*Environmental, Social, Governance*).

Nel contesto italiano in particolare, si sta da qualche anno delineando un'offerta di capitale tramite strumenti *equity* specificamente dedicata alle organizzazioni ad impatto sociale, all'interno della quale fondi di investimento ad impatto forniscono capitale agli ETS e ricompensano i propri investitori sulla base dei rendimenti sociali generati dall'ente investito. Oltre a questa peculiarità, all'erogazione del capitale si affianca un processo di accompagnamento e sostegno non finanziario ai soggetti investiti che comprende numerose attività, quali servizi di *advisory*, *capacity buildings* e formazione, *networking*, programmi di incubazione e accelerazione, oltreché supporto attivo nella misurazione degli impatti generati (Tiresia, 2019).

Sebbene, già dal 1992, il legislatore abbia introdotto nell'ambito della cooperazione l'importante figura del socio sovventore, che si può considerare una sorta di precursore alle modalità di intervento partecipative tipiche degli strumenti *equity*, questi ultimi rappresentano un modello di azione particolarmente nuovo e innovativo per le strategie di capitalizzazione degli ETS. A livello italiano, risultano essere infatti un tema ancora poco vissuto, non sono nell'ambito del Terzo Settore, ma anche ad esempio in quello delle PMI, anche a causa della struttura aziendale tipica delle imprese italiane.

Parliamo in questo contesto di modelli di intervento innovativi poiché gli operatori che operano nel mercato italiano della finanza ad impatto e utilizzano strumenti *equity*

lo fanno generalmente con un approccio *strictly impact* (Tiresia, 2019), ovvero concentrando in maniera proattiva i propri investimenti sullo sviluppo di soluzioni trasformatrice, in grado di generare contemporaneamente valore economico e un alto livello di impatto sociale. Sempre secondo le stime offerte dai ricercatori di Tiresia (2019), gli operatori del mercato *equity* si attendono dalle transazioni ad impatto rendimenti tra il 2% e il 5% e mostrano abitualmente una maggiore propensione al rischio rispetto ai colleghi del credito, oltreché un'attitudine a integrare la misurazione dell'impatto generato nei propri meccanismi di erogazione finanziaria.

Nel contesto del Terzo Settore, un aspetto che rende interessanti gli operatori attivi in ambito *equity* è che essi mostrano un atteggiamento di propensione alla negoziazione nella relazione con la controparte investita per quanto riguarda la definizione degli obiettivi di impatto delle iniziative di investimento; non si può dire lo stesso per gli operatori del credito, i quali, secondo lo studio di Tiresia (2019), mostrano generalmente un minore livello di collaborazione con i propri clienti nella decisione degli obiettivi di impatto della transazione.

I motivi per i quali gli ETS hanno cominciato a rivolgersi agli operatori della finanza ad impatto sono molteplici; tra questi prevalgono la percezione di un allineamento valoriale con i soggetti erogatori di capitali, oltreché l'offerta da parte di questi ultimi di servizi non finanziari – come quelli descritti poco sopra – finalizzati all'accompagnamento dell'ente nel proprio percorso operativo. Tuttavia, è opinione diffusa che gli operatori del Terzo Settore occupino un ruolo ancora molto marginale nella discussione

sulla finanza ad impatto sociale, mostrando in generale un basso livello di interessamento nei confronti del fenomeno e delle sue potenzialità (Klaser et al., 2020). Tali criticità sono state attribuite a diverse cause, quali la poca padronanza riguardo a strumenti finanziari più complessi di quelli tradizionalmente utilizzati, la scarsa *investment readiness* (Tiresia, 2018), la diffidenza nei confronti di modalità di investimento tipiche di soggetti più orientati alla creazione di valore economico che sociale, oltreché l'effettiva sufficienza delle disponibilità finanziarie già presenti (Klaser et al., 2020).

Le proposte della Cantieri ViceVersa Summer School 2021

Complessivamente, dai Cantieri ViceVersa emerge che agli operatori del Terzo Settore manca un adeguato livello di competenze finanziarie per poter utilizzare efficacemente le risorse derivanti da strategie di investimento in ambito *equity*.

Nei tavoli di lavoro è infatti stato segnalato come potrebbe essere rilevante studiare in modo approfondito le modalità con cui gli ETS possono arrivare ad avere una preparazione finanziaria e manageriale tale da potersi approcciare in modo consapevole all'offerta di capitali tramite strumenti *equity*; è condiviso il pensiero secondo cui i soggetti investibili debbano nettamente migliorare le proprie conoscenze sugli aspetti tecnici e operativi degli strumenti finanziari, nonché accrescere la cultura imprenditoriale e la propensione alla ricerca di fonti di investimento (Cisternino, 2017): c'è addirittura chi nota come non si possa “giocare a fare gli imprenditori”. D'altro canto,

tuttavia, i partecipanti ai Cantieri ViceVersa evidenziano come sia necessario che i soggetti investitori migliorino la propria conoscenza sulle realtà e sulle modalità di intervento proprie del Terzo Settore, e adattino ad esse le proprie procedure operative; in questo senso, è infatti necessario verificare il grado di libertà che gli investitori intendono lasciare ai soggetti investiti nella partecipazione al processo decisionale che porta alla realizzazione della transazione finanziaria, avendo cura che in questo percorso non vi sia uno stravolgimento delle motivazioni e delle potenzialità di impatto delle organizzazioni che ricevono il capitale.

In sostanza, dai Cantieri ViceVersa emerge un certo grado di perplessità sulle modalità di “congiunzione” tra due mondi diversi e per certi versi opposti, come sono quello del Terzo Settore e quello degli investimenti ad impatto con modalità *equity*. I partecipanti ai tavoli da lavoro notano come questi siano due mondi che talvolta “non si incontrano”, e per questo risulta necessario sviluppare delle strategie di allineamento che si basino anche su iniziative di *capacity buildings*, quali l’assistenza nella predisposizione di piani finanziari e nella definizione delle strategie di investimento. Inoltre, si ritiene sia doveroso valutare la compatibilità delle iniziative *equity* con le realtà operative proprie del Terzo Settore, che per le loro finalità di beneficio comune si contraddistinguono dai tradizionali target di investimento per caratteristiche quali principi di governance inclusivi e partecipativi, vincoli nell’appropriazione dei profitti, considerazione dell’impatto generato su una vasta gamma di *stakeholder* (Klaser et al., 2020).

Un altro aspetto fortemente emerso dal confronto nei tavoli di lavoro riguarda il potenziale strategico ai fini del

sostegno agli ETS insito nelle forme di partenariato tra strumenti finanziari diversi (quali *grant*, debito, *equity*), generando quindi delle modalità di intervento ibride e con esse un considerevole aumento della quantità di capitale disponibile (Cisternino, 2017).

In particolare, risultano evidenti le potenziali complementarità tra strumenti *equity* e strumenti di debito erogati dalle banche, che si sono spesso dimostrate in grado di supportare efficacemente le realtà del Terzo Settore (Borzaga e Fontanari, 2020). I rappresentanti di diverse istituzioni bancarie osservano come, sebbene le banche tradizionalmente non operino con modalità di tipo *equity*, sarebbe opportuno per loro instaurare delle partnership con altri soggetti (ad esempio, SGR) per dare vita a forme di supporto ibride e *tailor-made* nella capitalizzazione degli operatori del Terzo Settore. Le banche, affermano i membri dei tavoli di lavoro, potrebbero avere in questo tipo di partnership un ruolo strategico di intermediazione e “attivatore” di relazioni tra soggetti complementari, coinvolgendo attori del proprio ecosistema per contribuire al finanziamento di progetti imprenditoriali di natura sociale. Emerge inoltre dalla discussione il tema secondo il quale gli operatori che offrono capitale *equity* al Terzo Settore abbiano diversi target e obiettivi: c’è chi si rivolge a progetti “embrionali” (ad esempio, che si trovano in fase *seed*), e chi invece preferisce investire in stadi più avanzati dello sviluppo imprenditoriale; in questi casi, i partecipanti ai tavoli evidenziamo come le banche potrebbero giocare un ruolo rilevante di intermediazione, inviando i propri clienti che necessitano di un intervento *equity* al soggetto che ritengono più opportuno all’interno del loro ecosistema.

In generale, dai Cantieri ViceVersa emerge che il tema degli strumenti *equity* e dei fondi di investimento al servizio delle realtà del Terzo Settore è un fenomeno nuovo, ancora privo di esperienze concrete, casi studio e *best practices*, ma di indubbia rilevanza. Perché venga efficacemente sfruttato, è però necessario costruire strumenti e veicoli pensati appositamente per gli enti che compongono il Terzo Settore, con un occhio di riguardo al mondo associativo e delle cooperative sociali, per le quali, sostengono alcuni partecipanti ai tavoli di lavoro, è uno strumento che ha ancora dei costi proibitivi; si pensi ad esempio all'elevato dispendio di risorse necessario per mettere in campo un'infrastruttura articolata di misurazione dell'impatto. Il tema degli alti costi è stato rilevato più volte nella discussione anche dal lato dell'offerta di capitale, dal quale si evince che gli elevati costi di gestione dei fondi di investimento risultano ancora incompatibili con i numeri molto piccoli (ad esempio, in termini di dimensioni dei deal) di molte realtà del Terzo Settore, imprenditoria sociale inclusa.

In aggiunta, diversi punti interrogativi emergono tra i partecipanti pensando ai modelli di intervento tipici del settore private *equity* (PE) e *venture capital* (VC). Brevemente, ci si interroga su come possa funzionare nell'ambito del Terzo Settore un meccanismo molto comune nel PE/VC, secondo il quale, dopo una fase di screening in cui si scarta un numero di proposte di investimento, si arriva a un parco di iniziative scelte che sono caratterizzate da rendimenti molto variabili: alcune purtroppo non sono economicamente sostenibili, altre producono un rendimento normale, altre generano un rendimento tale da rendere sostenibile l'operazione nella sua complessità. Ci si chiede come si possa mantenere questo meccanismo all'interno

del Terzo Settore, dove è più difficile vi sia quella piccola percentuale di progetti che con i propri ritorni rende possibile supportare il costo di tutto il resto delle operazioni. La soluzione ipotizzata nei tavoli di lavoro suggerisce un processo meno selettivo e più mirato a investimenti considerati “sicuri” in termini di livello di rischio e rendimento; ad esempio, alcuni fondi di investimento operanti nell’ambito dell’impatto sociale pongono rimedio a questo problema modificando alcune caratteristiche di determinanti progetti non particolarmente redditizi ma con elevato potenziale di impatto, rendendoli di fatto investibili.

Si va delineando inoltre il bisogno di costruire una rete di soggetti “facilitatori” volti alla promozione di un ecosistema orientato al supporto dei progetti ad impatto sociale; focalizzandosi sul tema dei partenariati pubblico-privati, gli attori partecipanti ai Cantieri ViceVersa citano una mancanza di interventi da parte delle amministrazioni. Un punto di vista largamente rappresentato all’interno dei tavoli di lavoro dei Cantieri riguarda infatti il coinvolgimento dell’attore pubblico all’interno delle iniziative di investimento dirette agli ETS; in questo frangente, i partecipanti invitano a ricercare forme innovative di collaborazione tra soggetti pubblici e investitori privati, con l’amministrazione pubblica che potrebbe fungere da facilitatore nella ricerca di iniziative di investimento di tipo *equity* appropriate per le peculiarità proprie degli operatori del Terzo Settore.

In definitiva, dalle analisi effettuate e dalle considerazioni esposte nell’ambito dei cantieri ViceVersa, è chiaro come il Terzo Settore rappresenti, oggi più che mai, un supporto imprescindibile alla collettività nell’affrontare i

crescenti problemi sociali che il settore privato e pubblico faticano talvolta ad intercettare, oltretutto nell'offerta di servizi che il cui costo sarebbe altrimenti proibitivo per una parte consistente della popolazione italiana (Taffari e Randazzo, 2020). Anche grazie al supporto unico e personalizzato che gli strumenti di intervento *equity* sono in grado di offrire, ci si augura si continui a lavorare per un sempre maggiore allineamento tra soggetti investitori e il sistema del Terzo Settore, al fine di massimizzare l'impatto sociale e l'effetto trasformativo raggiungibile nelle comunità oggetto di intervento. Solo in questo modo sarà possibile accantonare definitivamente quella concezione "speculativa" della finanza che per lungo tempo ha interessato in particolar modo il mondo degli strumenti *equity*, per arrivare finalmente a modalità di intervento capaci di rivelare il reale potenziale trasformativo del mondo finanziario.

Riferimenti bibliografici

Borzaga, C., & Fontanari, E., 2020, *Impresa sociale e finanza: un'analisi della situazione delle cooperative sociali italiane*. *Impresa Sociale*, 2, 78-85.

Cisternino, G., 2017, *Gli strumenti finanziari e la finanza sociale alla luce della riforma del Terzo Settore*. *Impresa Sociale*, 3, 79-85.

Klaser, K., Faillo, M., Cecchini Manara, V., & Sacconi, L., 2020, *Nuovi strumenti finanziari per l'impresa sociale. Un'indagine esplorativa sulle cooperative sociali nella Provincia Autonoma di Trento*. *Impresa Sociale*, 3, 51-61.

Politecnico di Milano - School of Management, Tiresia Research Centre, 2018, *Tiresia Social Impact Outlook 2018 – Domanda e offerta di capitali per l'impatto sociale in Italia*.

Politecnico di Milano - School of Management, Tiresia Research Centre, 2019, *Tiresia Impact Outlook 2019 – Il capitale per l'impatto sociale in Italia*.

Taffari, G., & Randazzo, R., 2020, "Il paradosso del Terzo Settore e degli investimenti ad impatto sociale", retrieved on 2021/10/27 at [<https://www.secondowelfare.it/terzo-settore/il-paradosso-del-terzo-settore-e-degli-investimenti-ad-impatto-sociale/>]

Sessione 6

Gli strumenti donativi

Coordinatore: Paolo Venturi

Gli strumenti donativi sono fondamentali per i diversi attori che compongono il Terzo Settore come le fondazioni, le associazioni o le imprese sociali nelle loro diverse caratterizzazioni. A dispetto della crescita di strumenti finanziari più complessi e lo sviluppo dell'*impact investing*, gli strumenti donativi sono utilizzati dagli ETS per accedere a risorse indispensabili per le loro attività e per scalare l'impatto sociale generato. Le risorse possono arrivare sia dai cittadini ma anche da imprese, dal mondo della filantropia e dalle istituzioni pubbliche. I nuovi metodi "*digital*", basati su accelerazione delle transazioni e disintermediazione come il *crowdfunding*, hanno una forza catalizzatrice nel contesto italiano.

Gli strumenti donativi costituiscono ancora la fonte di finanziamento che più di altre racconta le identità profonde delle organizzazioni del Terzo Settore. Utilizzarle significa strutturare processi di co-produzione di soluzioni finanziarie e di sostenibilità tra la domanda e l'offerta; significa creare relazioni, fiducia e capitale sociale nei territori.

Per analizzare gli strumenti donativi è necessario superare il "se" o il "quanto" per comprendere il "come", ovvero focalizzarsi sul come questo strumento pesa nelle strategie delle organizzazioni. Anche se risulta difficile ag-

gregare i dati, ci troviamo all'interno di un vero e proprio mercato. Solo in Italia, oltre il 36% dei cittadini italiani sono donatori con una media di 36 euro: la pluralità dei soggetti popola un mercato sempre più in crescita, anche in seguito alla pandemia.

Restituire un'istantanea del fenomeno delle donazioni in Italia risulta al momento un esercizio complesso vista la presenza di varie fonti informative che utilizzano diverse, o integrate, basi-dati nonché la mancanza di un'interpretazione univoca dei principali concetti impiegati. Tuttavia, le diverse fonti che restituiscono gli andamenti delle donazioni in Italia evidenziano alcune tendenze in ambito donazione e *fundraising*, legati a eventi di crisi come la pandemia e il conseguente *lockdown* e a fenomeni come la digitalizzazione. L'osservatorio sul dono, che utilizza diverse fonti, tra cui il *Italy Giving Report* di Vita e *Italiani Solidali* di BVA Doxa, ha evidenziato durante il 2020 un cresciuto impegno degli italiani in termini di donazioni dovuto all'emergenza sanitaria e alla volontà di supportare le diverse iniziative avviate per contenerla. La crisi pandemica ha fornito una forte spinta in termini di donazioni e ne ha anche determinato la direzione; le donazioni realizzate nel periodo di crisi sanitaria sono state orientate principalmente al settore sanitario.

Gli Enti del Terzo settore hanno sottolineato le difficoltà legate alla raccolta fondi portate dalla crisi; oltre all'inevitabile ri-orientamento di risorse dalle cause su cui gli italiani si impegnano in termini di donazioni, le misure di contenimento del contagio hanno causato il blocco di attività che tradizionalmente si traducevano in canali di raccolta fondi boccando alcune attività di *fundraising* del

settore (cfr. indagine Italia Non-profit). Eppure, proprio grazie ai nuovi metodi digitali di accelerazione e disintermediazione, cresce l'opportunità di sfruttare canali versatili di *fundraising* che possono permettere agli enti del Terzo Settore di aumentare e catalizzare le risorse necessarie. L'adozione crescente di strumenti digitali si riflette nell'incremento delle donazioni online che raggiungono per la prima volta le donazioni in contante.

Anche alla luce dello sviluppo degli strumenti *digital*, si sottolinea quanto diventi importante unire la strategia delle organizzazioni con l'utilizzo degli strumenti donativi. Coerentemente, analizzando le loro strategie in relazione agli strumenti donativi, possiamo raggrupparli in 4 *cluster*:

- grandi o piccole organizzazioni *fundraising oriented*: si parla di tali organizzazioni ogniqualvolta la missione sia collegata a campagne raccolta fondi;
- *fundraising come componente fondamentale*: si tratta di medio-grandi organizzazioni con attività di volontariato o scambio beni e servizi in cui lo strumento donativo è aggiuntivo ad una attività già avviata;
- *fundraising accessorio o residuale*: si tratta di organizzazioni che si rivolgono agli strumenti donativi ogniqualvolta l'organizzazione non riesce a sviluppare la propria attività o a migliorarla tramite altri canali più commerciali (ad esempio nel caso delle imprese sociali);
- *non utilizza il fundraising*.

La crisi sanitaria ha evidenziato l'importanza delle donazioni e delle attività di *fundraising* come elementi necessari per assicurare l'entrata di risorse integrative, economiche o *in-kind*, soprattutto in caso di interdizione delle attività istituzionali. Alcuni Enti rivelano la volontà di in-

vestire maggiormente in attività di *fundraising* allo scopo di favorire la sostenibilità dell'ente a seguito della pandemia (cfr, *Non Profit Philanthropy Social Good Covid-19 Report 2020*). In linea con l'importanza dell'azione di *fundraising*, emerge dai tavoli di confronto la necessità di sviluppare una maggiore capacità di raccolta di fondi. Sviluppare la capacità di *fundraising* di un ente è un processo complesso legato all'integrazione all'interno dell'organizzazione delle competenze in ambito di raccolta fondi che permettano una maggiore continuità dell'attività, rispetto alla consulenza esterna attivata per progetti *ad hoc*.

La presenza di risorse *in-house* dedicate alla raccolta fondi è interpretata da investitori e operatori finanziari come elemento positivo; la presenza di una risorsa interna dedicata e competente permette all'ente di sviluppare una strategia di *fundraising* che parte da un'analisi dei *trend* e implementi azioni che favoriscano la relazione e siano efficaci nell'attivare e fidelizzare la comunità di potenziali donatori. Si sottolinea a questo proposito l'importanza della comunicazione e della capacità dell'ente di adottare strategie comunicative che riescano a raggiungere i target e siano adeguati ai canali scelti (es. piattaforma di *crowdfunding*).

Tra gli altri elementi positivi evidenziati dagli operatori finanziari nell'ambito della raccolta fondi emerge la capacità degli enti del Terzo Settore di integrare strumenti di *fundraising* (donazioni di privati cittadini o liberalità) con altre modalità di acquisizione di risorse (come la vendita di beni/servizi).

Misurazione di impatto

In misura sempre maggiore, gli attori del Terzo Settore sono chiamati a misurare il valore positivo generato nei contesti in cui operano. Diversi elementi, sia esterni sia interni alle organizzazioni, contribuiscono a rendere sempre più centrale la necessità di misurare l'impatto e di dotarsi di strumenti e competenze in grado di catturare e comunicare il valore sociale promosso dagli enti. La riforma del Terzo Settore, attraverso l'introduzione del Bilancio Sociale e la condivisione di specifiche linee guida sulla redazione del documento e sulla Valutazione di Impatto Sociale pone l'accento sulla necessità di rendicontare all'esterno, in coerenza con una serie di principi, le attività e i risultati raggiunti nonché gli impatti generati dalle organizzazioni del Terzo Settore. Essere in grado di misurare e comunicare all'esterno i risultati delle attività di un ente risulta difficile anche alla luce della complessità e varietà del panorama metodologico della misurazione di impatto che mette a disposizione una varietà di approcci e metodologie, nati da diversi ambiti (es. scienze economiche, analisi delle politiche pubbliche, altro) e che hanno diversi obiettivi.

Emerge dai tavoli di confronto la necessità di sviluppare modelli di valutazione di impatto che siano condivisi, che permettano esercizi di comparazione e che siano riconoscibili facilmente dai possibili donatori. Il tema delle competenze emerge quindi anche in relazione alla valutazione di impatto; si rileva dal confronto tra operatori finanziari e reti del Terzo Settore la necessità di promuovere iniziative di *capacity building* che rafforzino le competenze di misurazione degli enti possibilmente promosse e veicolate da

enti di secondo livello come ad esempio il Forum Terzo Settore stesso.

Crowdfunding

Accanto all'aumento delle donazioni attraverso canali digitali, emerge l'interesse verso alcuni strumenti di donazione on-line come il *crowdfunding*. È utile sottolineare l'esistenza di diverse piattaforme di *crowdfunding* che implementano diversi meccanismi di raccolta delle risorse economiche riconducibili a quattro principali modelli: *reward based*, *donation based*, *lending based/social lending*, *equity based*.

Nonostante un lento processo di diffusione del *crowdfunding* in Italia, questo strumento si è sviluppato in maniera robusta ed è attualmente in una fase di piena crescita seppur rimangano, da parte di alcuni donatori, ancora delle reticenze nell'uso di tale strumento (A. Bassi, A. Fabbri, 2020). Dal confronto tra gli attori della finanza e del Terzo Settore si registra un interesse verso il “*donation-based*” *crowdfunding* anche alla luce di una sua integrazione con altri meccanismi di acquisizione di risorse (e.g. *lending*). In Italia è presente una discreta offerta di piattaforme a disposizione degli Enti del Terzo Settore; alcune stime riportano la presenza di 51 piattaforme “*reward*” e “*donation-based*” (A. Bassi, A. Fabbri, 2020). Tuttavia, emerge dai tavoli di confronto l'importanza di sviluppare strumenti proprietari che siano personalizzati e sviluppati sulle esigenze e sugli obiettivi degli enti, che permettano una maggiore personalizzazione delle campagne di raccolta fondi sia in termini di integrazione con altri strumenti sia in termini di comunicazione. La presenza di piattafor-

me proprietarie garantisce inoltre un maggiore grado di indipendenza e autonomia degli enti nei confronti di attori esterni.

Come emerso per altri strumenti finanziari, anche l'adozione del *crowdfunding* dovrebbe essere legata a percorsi di accompagnamento (formazione e *capacity building*) che permettano agli enti del Terzo Settore di sfruttare le potenzialità dello strumento e di sviluppare strategie alternative nel raggiungimento di target di *fundraising*.

Le proposte della Cantieri ViceVersa Summer School 2021

Le principali proposte emerse dai tavoli di lavoro sono relative allo sviluppo di percorsi di *capacity building*.

Tali percorsi, di cui le reti stesse come i due Forum potrebbero farsi carico, devono integrare competenze relative alla misurazione di impatto con quelle legate alle strategie di *fundraising* consentendo così lo sviluppo di veri e propri processi di costruzione di “*impact narratives*” (narrative di impatto) all'interno delle organizzazioni.

Come per gli strumenti di credito e di finanza ad impatto, anche nel caso delle donazioni e degli strumenti *digital* come il *crowdfunding*, si sottolinea inoltre la possibilità di sviluppare “piattaforme” specifiche, di proprietà e guidate dagli ETS stessi, o, più facilmente dalle stesse reti e rappresentanze come i Forum.

In generale, le organizzazioni del Terzo Settore, specialmente quelle del Terzo Settore “non imprenditoriale”,

hanno ancora bisogno di accompagnamento nel proprio avvicinamento alla complessità del *crowdfunding*, anche qualora gli obiettivi target del *crowdfunding* non siano raggiunti.

Il *crowdfunding* può essere quindi percepito non solo come uno strumento selettivo, quanto piuttosto come uno stimolo alla cooperazione ogniqualvolta l'organizzazione fallisca il target. Anche un *crowdfunding* fallito può così divenire occasione per costruire nuove reti interorganizzative e sussidiarie nei territori.

Riferimenti bibliografici

Andrea Bassi, Alessandro Fabbri, 2020, *Le strategie di finanziamento dell'economia sociale nell'era digitale. Alcuni studi di caso di campagne di crowdfunding*, Impresa Sociale 2/2020

Buone pratiche

La finanza sociale:

verso l'incontro tra la domanda e l'offerta

Fondazione Sodalitas

Il Terzo Settore deve rispondere a nuovi bisogni e cogliere nuove opportunità di sviluppo, per crescere e per evitare il rischio di rimanere cristallizzata in un ruolo residuale. Il mondo della finanza, a sua volta, sta articolando la propria proposta di strumenti finanziari dedicati a questo settore.

Numerose sono le iniziative in atto rivolte a confrontare le opportunità offerte dal mercato finanziario con le esigenze di sviluppo dei diversi attori del settore e a verificare, da un punto di vista operativo, la possibilità di utilizzare strumenti finanziari di diverso tipo, sia quelli innovativi classificabili come “*Finanza ad Impatto (Impact investing)*” e “*Finanza alternativa*”, sia quelli tradizionali, già ampiamente noti e utilizzati, ma anch’essi in fase evolutiva.

Tuttavia, recenti indagini sul rapporto tra domanda ed offerta di prodotti finanziari dedicati al Terzo Settore, sono concordi nel descrivere il paradosso di un eccesso di offerta finanziaria, in un contesto nel quale gli operatori finanziari non sono ancora del tutto in grado di comprendere e di intercettare le reali esigenze degli Enti del Terzo Settore (ETS) italiani. Va infatti sottolineato che le modalità di creazione di valore nel Terzo Settore vengono spesso confuse con quelle tipiche del mondo “for profit”,

rischiando così di compromettere il corretto sviluppo di alleanze e di percorsi condivisi.

Quindi è di tutta evidenza che esiste un “*gap*” fra la disponibilità potenziale di risorse finanziarie e la capacità di accesso da parte del mondo del Terzo Settore e, più specificatamente, della imprenditoria sociale, e che sono richieste azioni per superare questa strozzatura.

Il Quaderno sulla Finanza sociale

In questo contesto, la Fondazione Sodalitas ha messo a punto un Quaderno sulla Finanza sociale che intende contribuire a fare un po' di chiarezza su tale gap, agevolano la conoscenza e la collaborazione tra il mondo della Finanza e quello del Terzo Settore ed essere una guida agli strumenti di finanziamento di questo Settore, dai più tradizionali ai più innovativi. Allo scopo, il Quaderno descrive un "territorio" composto da bisogni, da opportunità, da iniziative, in cui viene seguito un percorso di avvicinamento tra domanda e offerta di risorse finanziarie, analizzando in successione il contesto, il profilo dell'offerta disponibile e quello della domanda, per concludersi con alcune indicazioni per favorire l'avvicinamento tra i due poli.

Nel titolo di questo articolo, l'avverbio "verso" sta ad indicare il viaggio verso una meta non ancora raggiunta.

Per quanto riguarda l'impostazione del Quaderno sulla Finanza Sociale, sono state fatte alcune scelte: il riferimento territoriale è l'Italia, con tutti i collegamenti appropriati con l'Europa, e si fa riferimento ad un ambito esteso dell'Imprenditorialità Sociale, che comprende pure le imprese ibride, le Società Benefit e le B Corporation.



A chi è destinato il Quaderno:

- alle figure di vertice di Cooperative Sociali, di altre Imprese Sociali, di altri Enti del Terzo Settore come Associazioni e Fondazioni che svolgono anche attività di scambio di beni e servizi, di B-Corp, di Società Benefit e di Start up innovative a vocazione sociale;
- ai funzionari di Istituti di credito, Fondi di investimento, Fondazioni e altre organizzazioni che sono in relazione con gli enti di cui al punto precedente;
- ai funzionari della Pubblica Amministrazione che sono in relazione con gli stessi enti;
- a enti e persone che sono interessate al tema;

Per renderne agevole la fruizione del quaderno, è stato deciso di pubblicarlo in internet, suddiviso in file pdf separati, uno per capitolo, come se fosse una collana di dispense, accompagnati da un file che fa da indice generale.

Bancopass

Piattaforma a supporto della pianificazione gestionale e finanziaria

Il rapporto degli ETS con il mondo della finanza è da sempre caratterizzato da una condizione di asimmetria delle informazioni. Infatti, nel negoziato, questi ultimi sono in condizione di forza per la competenza professionale nell'interpretazione dei bilanci, la disponibilità di informazioni cruciali, quali quelle dalla Centrale dei Rischi della Banca d'Italia, ecc. Sull'altro fronte, spesso mancano le capacità professionali per presentare adeguatamente le proprie situazioni economico-finanziarie, per elaborare *business plan* credibili e, soprattutto, per comunicare efficacemente queste informazioni.

Lo strumento proposto dalla Fondazione Sodalitas è Bancopass: una piattaforma per il *reporting* e l'analisi economico finanziaria, destinato al Terzo Settore imprenditoriale, in grado di facilitare tale rapporto.

Le funzioni di Bancopass rappresentate nella figura compongono i seguenti moduli:

- **Analisi di bilancio:** un'esposizione degli ultimi tre bilanci storici secondo lo standard della Centrale dei bilanci del Cerved, il rendiconto finanziario, un vasto repertorio di indici, che comprende anche una serie di indici di allerta.

Le funzioni Bancopass

Funzioni	Storico	Previsionale
Serie temporale di bilanci (3): Stato patrimoniale, CE IV direttiva CE a valore aggiunto	●	●
Indici di bilancio	●	●
Rendiconto finanziario	●	●
Report Centrale dei rischi	●	
Rating Fondo di Garanzia MCC	●	
Segnali di allerta per la crisi di impresa	●	
Qualitativo (book di presentazione)		●
Benchmark	●	
In futuro		

- **Analisi reputazionale:** una rielaborazione semplificata del report della Centrale del Rischi, a partire dal file fornito da Banca d'Italia, e un modello di rating per l'accesso al Fondo di Garanzia del Medio Credito Centrale.
- **Analisi di benchmark:** paragona i bilanci e gli indici di un ente con massimo di altre cinque organizzazioni comparabili, scelte dall'utente.
- **Ambiente previsionale:** in fase di elaborazione del *business plan*, simula lo stato patrimoniale e il conto economico per i cinque anni successivi a quelli storici.
- **Book per la presentazione dell'impresa,** con dati quantitativi e qualitativi.

La fonte dei dati storici sugli ultimi tre bilanci è la base dati della Camera di Commercio; il *download* è automatizzato.

I benefici per gli Enti del Terzo Settore sono di due ordini: crescita della cultura gestionale interna e un punto di forza nelle relazioni con l'esterno. Numerosi poi sono gli *stakeholder* finanziari interessati all'iniziativa: banche, società di *factoring*, società di *leasing*, fondi di mini bond, *crowdfunding* e altre piattaforme *fintech*.

La piattaforma è stata messa a punto da Assolombarda ed è stata resa disponibile per gli Enti del Terzo Settore, a titolo non oneroso, attraverso la Fondazione Sodalitas. La sua *road map* prevede il costante allineamento all'evoluzione della normativa e la predisposizione di ulteriori funzionalità.

I Partner del progetto

Partner e Main Partner

Come ogni anno, il progetto Cantieri ViceVersa 2021 ha beneficiato di un prezioso contributo offerto da numerosi partner, protagonisti del mondo dell'offerta finanziarie e della collaborazione con il Terzo Settore.

In particolare, è necessario rivolgere un sentito ringraziamento ai Main Partner del progetto **Assimoco** e **Unicredit SpA** oltre a una particolare menzione per l'agenzia **Invitalia** che, da quest'anno, è intervenuta con decisione, partecipando attivamente ai lavori dei Cantieri e sostenendone le attività.

Inoltre, i ringraziamenti sono rivolti anche ai partner ordinari dei Cantieri ViceVersa, **CSVnet**, **ITAS Mutua**, **Banco BPM** e **Banca Etica**, che hanno deciso di proseguire e rafforzare la partnership con i due Forum nella realizzazione del progetto.

Infine, l'ultimo doveroso ringraziamento è da rivolgere ai due partner del Forum Nazionale del Terzo Settore, **ACRI** e **Fondazione Con il Sud**.

Partner scientifici

Il progetto Cantieri ViceVersa è realizzato anche con il contributo di numerosi partner scientifici autorevoli che, grazie alla loro presenza nella Cabina di Regia del progetto e alla partecipazione ai lavori, oltre che alla stesura del presente Report, arricchiscono il dibattito interno e la qualità dei lavori.

Per questo il ringraziamento va a **AICCON, CGM Finance, Cooperfidi Italia, Finance & Sustainability, Fondazione Sodalitas e Tiresia.**

Gli autori

Alice Borrello è dottoranda al Politecnico di Milano. Nel 2016 si è laureata in Ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano, con una tesi magistrale sull'*Impact investing*, ed è stata *visiting student* presso ISEG Lisbon School of Economics and Management. Lavora in TIRE-SIA dal 2017. Nel 2020 è stata *visiting PhD student* presso il Center for Social Impact della Swinburne University. È coinvolta in progetti sulla finanza d'impatto e sulla misurazione dell'impatto. Svolge attività di tutoring nei corsi di *Management for sustainability and social impact* e *Business in Transformation Lab*.

Andrea Ciarini è Professore associato di sociologia dei processi economici, organizzativi e del lavoro presso il Dipartimento di Scienze Sociali ed Economiche della Sapienza Università di Roma dove insegna Sociologia Economica e Sociologia del Welfare. Nello stesso dipartimento è Presidente del Consiglio del corso di laurea in Progettazione, Gestione e Valutazione dei Servizi Sociali e membro e segretario scientifico del Laboratorio di ricerca SemPer. Dirige il master della Sapienza 'Terzo Settore, Innovazione sociale e *governance* dei servizi locali di welfare'. Dal 2021 è tra i componenti della *commissione* di valutazione del reddito di cittadinanza presso il Ministero del Lavoro. È, inoltre, presidente dell'associazione Studi Locali.

Chiara Cremasco, laureata in Ingegneria Gestionale, è dottoranda presso il centro di ricerca TIRE-SIA, all'interno del Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano. I suoi attuali interessi di ricerca sono legati alla finanza sostenibile, con particolare attenzione agli investimenti ad impatto e a tutti gli aspetti operativi ad essi correlati (strutturazione del processo di investimento, mi-

surazione degli obiettivi di impatto). È inoltre coinvolta in attività didattiche e in progetti che il centro di ricerca TIREZIA porta avanti con clienti esterni.

Anna Crocetti è *Research Officer and Membership Management* presso il Forum per la Finanza Sostenibile. Ha conseguito una laurea in Economia presso l'Università degli Studi di Roma Tre e una specializzazione in Finanza presso l'Università degli Studi di Trento. Durante la laurea magistrale ha trascorso un periodo di ricerca all'estero, approfondendo il tema della microfinanza e dell'impatto dello strumento dell'*housing microfinance* nelle *township* sudafricane. Ha svolto diverse esperienze di volontariato presso alcune Onlus italiane.

Fondazione Sodalitas nasce nel 1995 su iniziativa di As-solombarda e di un gruppo di imprese e manager volontari e si è affermata come la prima organizzazione in Italia a promuovere la "Sostenibilità d'Impresa".

Opera con un approccio *multistakeholder*, promuovendo lo sviluppo di iniziative realizzate in co-progettazione e collaborazione tra le imprese e gli *stakeholder* più rilevanti: istituzioni, Terzo Settore, scuola, università e centri di ricerca, network internazionali. Offre supporto manageriale al Terzo Settore: strategia, imprenditorialità, risorse umane, *marketing*, finanza, impatto.

La fondazione è *National Partner Organization* per l'Italia di CSR Europe e fa parte del ristretto gruppo di lavoro che collabora con la *Commissione Europea* per mettere a punto e attuare le strategie di sviluppo della Sostenibilità delle Organizzazioni in Europa.

Francesco Gentili, esperto di *management* del *non profit*, dal 2017 collabora stabilmente con il Forum Nazionale del Terzo Settore nella gestione di progetti di formazione e ricerca. Dopo la Laurea Magistrale in Scienze Politiche alla Sapienza Università di Roma, ha frequentato il Master “NP&Coop” all’Università Bocconi di Milano ed è oggi dottorando in Scienze Sociali applicate alla Sapienza Università di Roma. È tra i responsabili della progettazione e dello sviluppo istituzionale dell’ASD Liberi Nantes. Ha collaborato, inoltre, con Banca Prossima S.p.A. e con LABSUS.

Francesco Gerli è attualmente dottorando di ricerca presso la *School of Management* del Politecnico di Milano e ricercatore nel Centro di ricerca TIRESIA dove è coinvolto in diversi progetti di ricerca e di *advisory* nazionali ed internazionali. È laureato in Discipline Economiche e Sociali presso l’Università Bocconi. La sua ricerca si concentra oggi sul ruolo ed il potenziale dell’innovazione e della tecnologia nel campo dell’imprenditorialità sociale.

Gaia Giombelli, laureata in relazioni internazionali all’Università di Bologna, ha collaborato come ricercatrice per enti di ricerca in ambito valutazione e analisi di politiche pubbliche. Da gennaio 2021 è referente del Centro di competenza per la valutazione di impatto sociale e *project manager* in Torino Social Impact, piattaforma collaborativa per l’imprenditorialità sociale e gli investimenti a impatto. In TSI si occupa di valutazione per Enti del Terzo Settore.

Tommaso Tropeano è dottorando in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano e ha conseguito un Master in Scienze Internazionali e Scienze Politiche presso l'Università di Torino. Attualmente lavora per il centro di ricerca Tiresia e come responsabile ricerca di Torino Social Impact. Si occupa principalmente di partenariati pubblico-privato per la generazione di valore sociale e di misurazione di impatto sociale.

I coordinatori delle sessioni di lavoro

Francesco Abbà vanta una lunga esperienza come consulente e formatore sui temi della gestione e della finanza nelle imprese sociali e come amministratore di imprese sociali, consorzi e cooperative sociali che operano nel settore della sanità, *housing* sociale e rigenerazione urbana.

Dal 1990 svolge l'incarico di revisore per conto di Confcooperative. Dal 2014 è Presidente di CGM*Finance* e dal 2017 è consigliere di amministrazione di Cooperfidi Italia.

Mario Calderini è professore ordinario presso la *School of Management* del Politecnico di Milano, dove insegna *Social Innovation* ed è direttore di Tiresia, il Centro di ricerca sull'innovazione e la finanza ad impatto sociale. È stato consigliere scientifico del Ministro della ricerca e dell'innovazione e ha fatto parte del gruppo consultivo del Governo che ha redatto la Riforma del Terzo Settore. È stato membro della *Task Force* del Governo per gli investimenti a impatto sociale ed è Presidente del Foro per la Ricerca e l'Innovazione di Regione Lombardia. È presidente di Social Fare, il primo incubatore per start up a impatto sociale e siede nell'Advisory Board di Unicredit Italia.

Giuseppe Di Francesco è Presidente di Fairtrade Italia, che rappresenta Fairtrade International e il Marchio di Certificazione FAIRTRADE del commercio equo; dal 1991 dirige l'Ufficio Amministrazione della Direzione Nazionale dell'ARCI, una delle principali Associazioni di Promozione Sociale italiane; dal 2013 al 2019 è stato componente del Consiglio di Amministrazione di Banca Popolare Etica.

Massimo Giusti, segretario generale della Fondazione ONC, è esperto di Finanza Sostenibile e di Terzo Settore; ha ricoperto primari incarichi in società quotate, SGR, banche, fondi pensione e nel campo del Terzo Settore in particolare nel settore della Cooperazione Sociale.

Pietro Negri è *Sustainability Advisor*, avvocato e agente assicurativo in quiescenza. Fino a marzo 2021, è stato Responsabile del Servizio Sostenibilità e *Corporate governance* di ANIA. È stato membro della segreteria tecnica del Comitato per la *corporate governance* di Borsa italiana. Collabora costantemente con il Forum per la finanza sostenibile, del quale è stato Presidente dal 2017 al 2020, e con *Social impact agenda* per l'Italia. Autore di numerosi articoli giuridici, in particolare sul ruolo del settore assicurativo nel cambiamento climatico e sull'innovazione tecnologica, ha coordinato il gruppo di lavoro assicurativo nell'ambito del *National dialogue for sustainable finance* promosso dall'UNEP-FI e dal Ministero ambiente italiano del 2016.

Paolo Venturi, Direttore di AICCON e *The Fund Raising School*. Docente di imprenditorialità sociale e innovazione sociale presso l'Università di Bologna e numerose altre università ed istituzioni. Componente del Consiglio Nazionale del Terzo Settore e del Comitato Scientifico della Fondazione Symbola, Fondazione Unipolis, della *Social Impact Agenda* per l'Italia e di Nesta Italia. Componente del Gruppo di Esperti nominati da Ministero Lavoro, per la realizzazione della strategia italiana per la Terza Economia.

