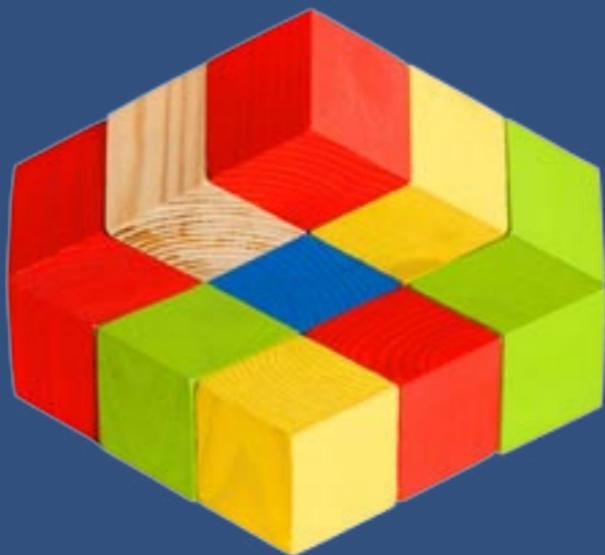


Cantieri ViceVersa 2024

Network finanziari
per il Terzo Settore

AA.VV.



Cantieri ViceVersa 2024

Network finanziari per il Terzo Settore

Autori Vari

Soggetto Promotore

Forum per la Finanza Sostenibile

Forum Nazionale del Terzo Settore

Cover e Progetto Grafico Idea Comunicazione s.r.l. - Roma

© 2024 Forum del Terzo Settore

Cantieri ViceVersa 2024

Network finanziari per il Terzo Settore

Contributi di:

Francesco Abbà, Francesco Biciato, Chiara Buongiovanni,
Anna Crocetti, Anna Monterubbianesi, Filippo Montesi, Pietro Negri,
Vanessa Pallucchi, Alessandro Seminati

Indice

Prefazione

Il punto di vista del Forum Nazionale del Terzo Settore
a cura di Vanessa Pallucchi 7

Il punto di vista del Forum per la Finanza Sostenibile
a cura di Francesco Biciato 9

1. Introduzione

La sesta edizione di Cantieri ViceVersa e la Cantieri ViceVersa
Summer School 2024
a cura di Anna Crocetti e Anna Monterubbianesi 12

2. Gli strumenti finanziari per il Terzo settore: focus su credito, equity e assicurazioni

2.1. Il credito e l'equity
a cura di Francesco Abbà, Chiara Buongiovanni e Filippo Montesi 16

2.2. Le assicurazioni
a cura di Pietro Negri 33

3. La filantropia e il funding per i piccoli e medi ETS
a cura di Alessandro Seminati 42

**4. Si fa presto a dire impatto. Prospettive per ETS e finanza
verso un ecosistema a impatto**
a cura di Chiara Buongiovanni e Filippo Montesi 55

Governance del progetto 61

La parola ai Main Partner 63

A Claudia

PREFAZIONE

Il punto di vista del Forum Nazionale del Terzo Settore

A cura di Vanessa Pallucchi, Portavoce del Forum Nazionale del Terzo Settore

Il progetto Cantieri ViceVersa si consolida ogni anno di più non solo come un innovativo luogo di incontro, dialogo e conoscenza reciproca tra Terzo settore e operatori finanziari, ma anche come laboratorio di idee per il rafforzamento del ruolo del Terzo settore nel panorama dell'economia sociale.

La scorsa edizione aveva visto formare un'importante proposta che nei mesi successivi è stata fatta propria dal Governo: sebbene la misura non sia pienamente soddisfacente e risulti ad oggi ancora inattiva, l'estensione del fondo di garanzia PMI al Terzo settore è stato un primo risultato.

L'ultima Summer School di Cantieri ViceVersa è stata ancora di più proiettata verso la ricerca di soluzioni finanziarie ad hoc per il Terzo settore: strumenti per facilitare l'accesso al credito, modelli assicurativi per i volontari che tengano conto anche delle forme occasionali di volontariato e prestazioni di garanzie con requisiti meno stringenti e a costi più accessibili.

Si tratta di un passo in avanti fondamentale: innanzitutto per gli ETS, che si interrogano insieme su quali possano essere gli strumenti migliori per far crescere e rendere più sostenibili le proprie attività e per sostenere i loro obiettivi di sviluppo. Ma anche per gli operatori finanziari italiani, i quali possono "toccare con mano" le peculiarità di questo comparto socio-economico che segue propri principi e regole. Questo processo

può e deve interessare sempre di più anche le istituzioni, rendendole maggiormente consapevoli della necessità di sostenere adeguatamente e con politiche specifiche il Terzo settore quale principale protagonista dell'economia sociale, dunque di un modello di sviluppo sostenibile, inclusivo e partecipato, centrato sul benessere delle persone e delle comunità, che segue le aspirazioni e le inclinazioni dei territori.

L'attuale momento storico è particolarmente cruciale per dare un grande slancio a questo modello: l'Italia si appresta a definire il Piano Nazionale per l'Economia Sociale e Cantieri ViceVersa, che nasce con l'obiettivo di rafforzare la consapevolezza nel Terzo settore del suo valore e dei suoi bisogni economici e che sta crescendo ponendosi nel tempo obiettivi sempre più ambiziosi, si posiziona in modo fortemente innovativo all'interno di questo percorso.

L'idea alla base di questo progetto, il cui merito lo dobbiamo in gran parte alla compianta Claudia Fiaschi, si dimostra sempre più giusta: sviluppo economico e giustizia sociale possono e devono viaggiare sullo stesso binario.

Ecco perché il nostro impegno in questa direzione, insieme a quello del Forum per la Finanza Sostenibile, non solo proseguirà ma sarà sempre più intenso.

Il punto di vista del Forum per la Finanza Sostenibile

A cura di Francesco Biciato, Direttore Generale del Forum per la Finanza Sostenibile

L'esperienza maturata nel corso degli anni all'interno del progetto Cantieri ViceVersa ci ha messo di fronte all'evidenza che il mondo del Terzo settore e quello della finanza sostenibile sono ormai pronti a dialogare e a collaborare. Si tratta di mondi che spesso hanno difficoltà a interagire, ma che ora riescono a mettere in campo strategie comuni condividendo obiettivi di lavoro operativi.

Sul versante degli ETS, imprese sociali, APS, ODV e organizzazioni sportive dimostrano di cogliere le opportunità che emergono da una nuova offerta finanziaria. L'evoluzione di Cantieri ViceVersa ha incrementato la competenza finanziaria degli ETS e la consapevolezza degli operatori finanziari sulle opportunità sociali e ambientali generate dal Terzo settore.

La sfida iniziale è stata quindi senz'altro vinta; ora è importante proseguire il lavoro svolto in questi anni tenendo conto di un'accresciuta domanda sociale e di una congiuntura economica non favorevole. Tuttavia, nonostante lo scenario di policrisi, investitori e ETS stanno dimostrando di non arretrare sulla volontà di realizzare iniziative concrete in grado di utilizzare strumenti finanziari innovativi per generare impatti finanziari e ESG positivi. Accanto a un necessario solido approccio valoriale, è imprescindibile l'utilizzo di strumenti tecnici idonei per realizzare una strategia integrata in favore

di una transizione giusta, cercando di canalizzare gli investimenti privati verso attività socialmente e ambientalmente rilevanti.

I valori, dunque, come fattori competitivi, diventano determinanti per raggiungere livelli di “vera sostenibilità”, non solo economica e finanziaria, ma anche sociale e ambientale dove questi aspetti sono integrati così come è nella natura della finanza sostenibile.

A conclusione dell'edizione 2024 del progetto vorrei rivolgere un pensiero affettuoso a Claudia Fiaschi, scomparsa prematuramente, ideatrice e anima di questo progetto. È a lei che dedichiamo il nostro lavoro per cercare di perseguire con convinzione l'idea di un welfare più equo e di una Finanza più giusta.

1.
INTRODUZIONE

La sesta edizione di Cantieri ViceVersa e la Cantieri ViceVersa Summer School 2024

A cura di Anna Crocetti e Anna Monterubbianesi, Cabina di Regia Cantieri ViceVersa

Il progetto Cantieri ViceVersa è nato nel 2019 da una collaborazione tra il Forum Nazionale del Terzo Settore e il Forum per la Finanza Sostenibile, con l'obiettivo di promuovere il dialogo e la conoscenza tra le realtà del Terzo settore e gli operatori finanziari e progettare soluzioni finanziarie innovative e sostenibili a supporto degli ETS.

Il progetto è un esempio concreto di come il dialogo e la collaborazione tra mondi diversi possano generare valore e contribuire a costruire un futuro più sostenibile.

Formazione e networking: un binomio vincente

L'edizione 2024, in continuità con le precedenti, si è focalizzata su due principali pilastri: la formazione e il dialogo.

Rispetto alla formazione, nel corso dell'anno è stata rilanciata e arricchita di nuovi contenuti la *Cantieri ViceVersa Academy*, un percorso formativo avviato nel 2023 che intende fornire competenze di base sulla finanza e sul modello di creazione del valore del Terzo settore. L'*Academy* è realizzata tramite una piattaforma formativa online all'interno della quale Enti di Terzo settore e operatori finanziari possono consultare video, slide e materiali di approfondimento sui concetti di base della finanza (tra questi, l'accesso al credito, le tecniche base di

fundraising, gli strumenti assicurativi, la redazione di business plan, etc.), della finanza sostenibile (la definizione di investimento sostenibile, le strategie di sostenibilità, la finanza a impatto) e sulle caratteristiche degli Enti di Terzo settore (governance, fiscalità, creazione del valore, alleanze, rapporto con la PA, ecc.). La piattaforma è gratuita ed è rivolta principalmente a operatori locali e nazionali, direttori di filiale e broker assicurativi, dirigenti nazionali e singoli cooperatori e volontari.

Un altro importante pilastro del progetto è il networking. Sin dalla prima edizione, Cantieri ViceVersa ha inteso promuovere un confronto, anche informale, fra ETS e operatori finanziari, al fine di elaborare un linguaggio comune e di individuare possibili sviluppi di un'interlocuzione sempre più efficace, in grado di assecondare le necessità e le richieste sia della "domanda", sia dell'"offerta". Per questo, dal 2021 viene organizzata la *Cantieri ViceVersa Summer School*: un appuntamento estivo che prevede un'alternanza di conferenze, tavoli di lavoro e occasioni di confronto e dibattito.

L'edizione 2024 della Summer School si è tenuta nel mese di luglio a Modena e ha visto la partecipazione di numerosi rappresentanti del mondo finanziario (Banche, Compagnie di assicurazione, Fondazioni di origine bancaria) e del mondo del Terzo settore italiano, oltre ad esperti del tema. Uno dei principali aspetti affrontati è stato quello della misurazione e della rendicontazione dell'impatto sociale

Anche quest'anno, il fulcro dell'iniziativa è stata la giornata dei tavoli di lavoro in cui i protagonisti dei due mondi si sono incontrati e confrontati sui principali strumenti finanziari a supporto del Terzo settore. In particolare, sono state organiz-

zate due sessioni della durata di due ore ciascuna in cui gli operatori finanziari, suddivisi in due gruppi (“credito ed equity” e “assicurazioni”), si sono incontrati con i rappresentanti del mondo del Terzo settore, anch’essi suddivisi in due gruppi, indipendentemente dalla natura dell’organizzazione.

Un focus sulle realtà locali

Una novità dell’edizione del 2024 è stata l’organizzazione di una sessione dedicata alle piccole e medie organizzazioni del territorio e al loro utilizzo di strumenti di filantropia e funding, promossa e organizzata in collaborazione con CSV Terre Estensi e il Forum del Terzo Settore di Modena. L’obiettivo principale è stato quello di esplorare le nuove opportunità di funding, evidenziando anche le strategie più efficaci per garantire la sostenibilità delle attività sociali, e di presentare alcune *best practice* del territorio modenese.

Nei capitoli a seguire, i coordinatori dei tavoli di lavoro raccontano quanto emerso durante la Cantieri ViceVersa Summer School.

2.

GLI STRUMENTI FINANZIARI
PER IL TERZO SETTORE: FOCUS SU CREDITO,
EQUITY E ASSICURAZIONI

2.1. Il credito e l'equity

Credito

A cura di Francesco Abbà, Cabina di Regia Cantieri ViceVersa

2.1.1. Introduzione

Questo contributo riporta i principali risultati del workshop su “credito ed equity” per il Terzo settore realizzato nell’ambito dell’edizione 2024 della Summer School dei Cantieri ViceVersa tenutasi a Modena tra il 2 e 4 luglio. L’incontro ha visto la partecipazione di vari rappresentanti di banche, istituti finanziari, enti di Terzo settore e altri attori dell’ecosistema. I temi di discussione sono stati introdotti dagli autori e da Francesco Maria Stocco di Finance&Sustainability. La possibilità emersa in sede di organizzazione dell’incontro di far convergere i gruppi di lavoro su credito ed equity che nelle scorse edizioni della Summer School agivano separatamente ha consentito di meglio approfondire le sinergie tra questi importanti strumenti di finanziamento del Terzo settore. Il primo – quello del credito – già particolarmente strutturato e che vive una fase di maturità del suo ciclo di vita grazie a istituti di credito dedicati e alla presenza di divisioni specializzate all’interno delle principali banche nazionali. Il secondo – quello dell’equity – nel pieno della sua fase di avvio, in particolare grazie alla presenza e proattività di fondi d’investimento *impact-oriented*. Pur trattandosi di *industries* finanziarie diverse per modalità di allocazione delle risorse, modelli e culture di riferimento e, come appena ricordato, stadio di sviluppo, sono comunque accomunate dalla necessità di individuare nuovi ambiti e soggetti da finanziare sia all’interno

del Terzo settore che in una più ampia e variegata “economia a impatto” che appare in fase di progressiva espansione e strutturazione. Una maggiore sinergia tra questi attori e i relativi ecosistemi può quindi venire incontro alla comune esigenza di ampliare e diversificare il proprio ambito d’intervento, in una fase in cui l’incontro tra domanda e offerta appare, per svariate ragioni che verranno descritte di seguito, sempre più complesso da realizzare.

Dopo aver proposto un’analisi riepilogativa sulle principali tendenze di offerta creditizia e di capitale di rischio per il Terzo settore (paragrafo 2.1.2.), il paper si concentrerà su alcune tematiche chiave (paragrafo 2.1.3.) che possono favorire una maggiore integrazione di questi strumenti per venire meglio incontro ai fabbisogni di consolidamento e crescita dei soggetti beneficiari, ovvero:

- il sistema delle garanzie pubbliche per la copertura dei rischi finanziari;
- la capitalizzazione degli Enti di Terzo settore (e di altre soggettività a impatto);
- il sistema di vincoli e opportunità derivante dall’attuale legislazione nazionale ed europea in materia di organizzazioni con finalità “sociale”.

A partire da quest’analisi di tipo “*as is*” verranno presentate le condizioni per un’ibridazione intenzionale e significativa tra strumenti di credito e di equity guardando alle principali sperimentazioni attualmente attive (paragrafo 2.1.4.) e che potranno dar vita a un nuovo funding mix per il Terzo settore e l’economia a impatto.

Infine, nelle conclusioni (paragrafo 2.1.5.), verranno formulate alcune proposte al fine di rafforzare il *blending* tra questi

strumenti, grazie anche a iniziative di *capacity building* da realizzare sia nei confronti dell'offerta di risorse, ma soprattutto verso gli attori della domanda, affinché siano meglio in grado di riconoscere e gestire le opportunità derivanti dalla combinazione di risorse di credito e di equity per sostenere i loro percorsi di sviluppo.

2.1.2. Lo stato dell'arte: un mix di risorse non ottimale per finanziare lo sviluppo

L'osservazione empirica mostra, in prima battuta, come l'offerta di credito e finanza da parte degli operatori finanziari sia ancora oggi caratterizzata soprattutto da strumenti a breve termine (in particolar modo "autoliquidante"), mentre non pare adeguata, quanto meno rispetto ai bisogni o alle aspettative degli Enti di Terzo Settore (ETS), la disponibilità di strumenti finanziari a medio-lungo termine, in particolare se chirografari o su beni in concessione (senza totale proprietà) o con durate pluridecennali. Del resto, dalla stessa analisi campionaria condotta su circa 25mila Enti del Terzo settore di nuova iscrizione al RUNTS, realizzata da Unioncamere e Centro Studi G. Tagliacarne in occasione della presentazione del primo Report sul RUNTS, emerge che i problemi finanziari e di reperimento fondi sono fondamentali (li segnala il 45,8% degli intervistati), con l'autofinanziamento che diventa la scelta principale per il 63,6% degli Enti del Terzo settore.

Per effetto di tale penuria, reale o presunta che sia, sovente il mix di strumenti finanziari che gli ETS effettivamente utilizzano per la propria attività non è quello ottimale.

Eppure è fondamentale che ci sia un equilibrio tra le fonti e gli impieghi, ovvero che, per finanziare gli investimenti con ritorno in tempi lunghi, vengano utilizzate fonti che hanno

tempi lunghi di rimborso (tipicamente il capitale proprio e l'accesso al credito bancario a medio-lungo termine), mentre l'accesso al credito bancario a breve termine, così come il credito a breve eventualmente concesso dai fornitori e da altri soggetti, potrà essere utilmente utilizzato solo per finanziare i crediti a breve (attivo circolante); un eventuale disequilibrio derivante dalla non correlazione tra le fonti di finanziamento e i differenti impieghi delle stesse, può condurre a una condizione di forte tensione finanziaria, con la conseguente difficoltà nel fare fronte alle necessità correnti di cassa con la liquidità disponibile: uno squilibrio grave che può mettere a rischio la stessa continuità dell'attività dell'ETS.

Questa situazione di criticità è ulteriormente enfatizzata dalla situazione attuale del credito bancario e in generale dell'industria finanziaria. Il credit crunch determinato da congiunture negative a livello nazionale e internazionale si risolve in un'ulteriore diminuzione del credito deliberato dagli istituti di credito a ETS. Una tendenza, quest'ultima, che è comunque di medio periodo ma che ora diviene ancora più evidente anche a causa di limiti strutturali degli ETS legati principalmente alla loro limitata patrimonializzazione. Ratio patrimoniali bassi rendono infatti ancora più difficile la possibilità di accedere al credito senza sostenere costi eccessivi. Ma sottostante a questa difficoltà ve n'è un'altra di ordine "culturale", ovvero la scarsa propensione di questi enti a effettuare investimenti di medio e lungo periodo anche quando le risorse finanziarie sono disponibili in forma più accessibile. È il caso, ad esempio, delle garanzie Mediocredito per gli ETS che, nonostante i vantaggi, sono state poco utilizzate, forse anche per la complessità procedurale che mette ulteriormente in crisi organizzazioni sociali non sufficientemente attrezzate in sede di compliance.

2.1.3. Temi chiave per aprire un nuovo ciclo d'investimenti del Terzo settore

A fronte di queste sollecitazioni è necessario anche un “cambio di passo” da parte dell’ecosistema di finanza sociale e a impatto di fronte alla crisi innescata dalla crescita del costo del denaro. Negli ultimi anni infatti sono state messe in atto strategie, soprattutto dal versante dell’offerta di risorse, per avvicinare imprese sociali e altri Enti di Terzo settore alla finanza, sia ordinaria che d’investimento. Ecco quindi che fondazioni, banche, fondi di investimento e, da non sottovalutare, attori pubblici spesso col supporto di società di consulenza e think tank di settore hanno intrapreso programmi di capacity building volti a incrementare la capacità strategica e operativa degli attori sociali affinché trovassero nella finanza non solo un supporto temporaneo ma una vera e propria leva di sviluppo trasformativa. Certo, se si guarda all’andamento di affidamenti e investimenti i risultati in termini di incontro tra domanda e offerta non sono fin qui così consistenti, mettendo in discussione quei dati di sentiment che invece informano di un rapporto soddisfacente con banche e fondi. Si alimenta così la contro narrazione di un settore che di risorse finanziarie tutto sommato non ha troppo bisogno preservando così la sua autonomia ma, al contempo, anche la sua residualità.

Cosa succederà ora con tassi alti e, al contempo, con l’esaurirsi degli “ombrelli” di sostegno pubblico figli della crisi pandemica? La risposta, da ricercare anche nei Cantieri ViceVersa, è un ritorno di protagonismo del versante della domanda di finanza. Una domanda che finora è stata piuttosto “mansueta” nei confronti di un’offerta che si è dimostrata più proattiva in termini di accompagnamento e, in senso lato, di condizionamento rispetto alla definizione di linee guida strategiche e am-

biti di investimento. Ora invece sarà il fabbisogno e non la provvista a fare da driver di sviluppo, non solo da parte dei *big players* del settore – principalmente imprese sociali di medie grandi dimensioni – ma anche dalla “pancia” dei soggetti non imprenditoriali e di piccole dimensioni. Ciò richiede di riattivare il protagonismo delle reti che non fanno solo rappresentanza ma amministrazione condivisa di beni e servizi di interesse generale e gestione di infrastrutture sociali a livello territoriale. Sarà intorno a soggettività come queste, legate cioè alla necessità di operare come “finanza di gruppo”, che si dovrà trovare un nuovo punto d’incontro tra domanda e offerta di finanza e capitali.

2.1.4. Condizioni per la creazione di un nuovo funding mix

Come possiamo migliorare le condizioni per l’accesso alle risorse finanziarie in particolare per i soggetti meno strutturati e performanti?

Come possiamo accompagnarli ad acquisire quello standing minimo che consenta agli operatori finanziari di concedere loro il credito (e la tipologia di credito) di cui hanno effettivamente bisogno per crescere e per esprimere il proprio potenziale?

Alcune strade da sempre sono state approfondite in Cantieri ViceVersa, in particolar modo all’interno del percorso formativo dell’*Academy*, la piattaforma formativa del progetto.

RUNTS e bilancio sociale

Con la progressiva entrata in vigore del RUNTS e dei relativi obblighi (quali, ad esempio, l’obbligo di pubblicazione di bilanci di esercizio e bilanci sociali) si apre una nuova stagione

in cui evolveranno radicalmente le informazioni sugli ETS a disposizione degli operatori finanziari.

In tal senso, quali azioni si stanno intraprendendo per valorizzare al meglio questi nuovi canali di informazione? Relativamente alla “domanda”, invece, quanto gli ETS stanno investendo su questi strumenti? Quali azioni sono state realizzate nell’ottica di investire in trasparenza e nella condivisione di informazioni utili sulle attività svolte? Ad esempio, che spazio prende la rendicontazione dell’utilizzo del 5 per mille nelle politiche comunicative o di accountability di un ETS?

Garanzie

Gli strumenti di garanzia influenzano in modo crescente le dinamiche di evoluzione e facilità di matching tra domanda e offerta di finanza. Insieme agli strumenti ordinari (i Confidi, ampiamente utilizzati anche al di fuori dell’ambito cooperativo), e agli strumenti ibridi (attivati ad esempio al livello territoriale dalle fondazioni), rilevante può essere il ruolo della garanzia pubblica e in particolare del Fondo di Garanzia PMI gestito da Mediocredito Centrale, il cui accesso è stato aperto (per il 2024) anche agli ETS iscritti al REA (con limite di €60 mila), mentre per gli ETS non iscritti al REA è previsto l’accesso alla garanzia del fondo qualora la garanzia sia rilasciata interamente a valere su una apposita sezione speciale finanziata con risorse appositamente stanziare, ma ancora non operativa. Un ruolo rilevante nel sistema delle garanzie lo gioca anche il Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI) che, ad esempio con lo strumento InvestEU, fornisce protezione dal rischio di credito a banche e altri intermediari finanziari, con l’obiettivo di supportare gli investimenti indirizzati verso le priorità politiche

della UE e che quindi contribuisce sempre più a sostenere e indirizzare l'ecosistema nazionale di finanza sociale e a impatto. Qual è l'opinione di ETS e operatori finanziari sull'utilizzo e sull'adeguatezza rispetto al bisogno di questi strumenti? Il problema delle garanzie pubbliche che non coprono tutte le esigenze degli ETS. Le difficoltà delle organizzazioni nel presentare adeguatamente i propri meriti creditizi alle banche.

Rating

La valutazione creditizia degli ETS è uno degli elementi su cui porre particolare attenzione. Salvo alcuni istituti di credito, non vi sono sistemi di rating/scoring dedicati al Terzo settore e, più in generale, sembra necessario incrementare l'efficacia, la semplicità d'uso e la standardizzazione dei sistemi di valutazione attualmente utilizzati (sia in termini di rating/scoring che di valutazione impatto). Alcune delle presunte debolezze degli ETS possono dipendere più dal metro che si sta utilizzando per misurarle che dal loro essere realmente tali.

Dall'altro lato è opportuno riconoscere che risulta complesso (se non impossibile) intervenire su metriche di valutazione che, per gli operatori finanziari, sono condizionate anche dalle indicazioni delle autorità di vigilanza sugli intermediari finanziari (Banca d'Italia e EBA al livello della Unione Europea). Naturalmente resta il tema degli ETS senza rating perché particolarmente vulnerabili e/o rischiosi o perché privi di un track record di rendiconti economico/finanziario valutabili.

Impatto e ESG

Sarebbe davvero un paradosso rendere difficile l'accessibilità a risorse definite "a impatto" proprio per le organizzazioni so-

ciali, soprattutto di piccole dimensioni, che a livello di missione sono pienamente *compliant* rispetto a questi standard. L'integrazione degli aspetti ambientali, sociali e di governo societario (ESG) applicata al mondo assicurativo e al sistema dell'offerta di risorse finanziarie per il Terzo settore e l'economia sociale sta davvero lavorando a favore di soggetti, come gli ETS, che hanno la sostenibilità geneticamente iscritta nel business model?

Il quadro normativo di riferimento in tema di sostenibilità per gli operatori finanziari si è negli ultimi anni organicamente composto con un insieme di norme, in prevalenza di fonte comunitaria e derivate dal *Sustainable Finance Action Plan* e dalla (Green) *Taxonomy*, a partire dagli obblighi in termini di informativa sulle attività definite di finanza sostenibile (con l'applicazione del Regolamento SFDR – *Sustainable Finance Disclosure Regulation* – della UE), con le Aspettative di Vigilanza della Banca d'Italia sull'integrazione dei rischi climatici e ambientali nel controllo e nella gestione dei rischi e con la stessa Direttiva CSRD (*Corporate Sustainability Reporting Directive*) che entrerà progressivamente in vigore nei prossimi anni ma che già oggi invita gli investitori, che si stanno già preparando a fare reporting sulla base dei criteri ESG standardizzati preparati da EFRAG, a tenere sempre in maggiore considerazione le performance di sostenibilità delle società

Per provare a superare tale paradosso, sembra necessario intraprendere un percorso “dal basso”, in grado di far emergere, anche attraverso adeguati strumenti di reporting, le enormi potenzialità di impatto delle attività realizzate dagli ETS che vengono date per scontate ma che, in realtà, vanno “estratte” e non schiacciate in formule burocratiche imposte dall'alto che ne limitano il potenziale.

Finanza pubblica

Alcuni strumenti di finanza pubblica possono essere abilitanti per l'accesso al credito da parte degli ETS. Italia Economia sociale, la misura gestita da Invitalia e recentemente ridisegnata, dovrebbe consentire ai soggetti del Terzo settore e dell'economia sociale di accedere al credito a condizioni generali particolarmente favorevoli per durata, prezzo e possibilità di ibridazione con risorse donative, superando le complessità attuative con procedure semplificate.

Gli strumenti di garanzia pubblica, a partire dal Fondo di garanzia per le PMI, sono stati ampiamente utilizzati anche dagli ETS nel periodo pandemico e oggi possono continuare a costituire un pilastro delle garanzie normalmente richieste per ottenere un finanziamento.

E, infine, ma non ultimo per rilevanza, sembra possibile immaginare che un ruolo importante potrà essere giocato da Cassa Depositi e Prestiti, a partire da CDP Venture Capital (i cui soci sono CDP e Invitalia), FII (Fondo Italiano Investimenti) e CFI (partecipata dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy), come importanti attori di investimento in strumenti di equity per il Terzo settore.

Capitalizzazione

L'importanza della capitalizzazione per le organizzazioni del Terzo settore. L'uso di donazioni e grant come strumenti di capitalizzazione e riduzione del rischio finanziario.

Ambiti Normativi e Legislativi

- Il nomenclatore.
- Le difficoltà normative a livello europeo e nazionale

che influenzano il settore sono state discusse, con particolare riferimento alla mancanza di riconoscimento giuridico uniforme per il terzo settore in Europa.

- La necessità di advocacy e pressione politica per migliorare le normative esistenti è stata evidenziata.

2.1.5. Proposte per recuperare capacità d'investimento di medio lungo periodo

La necessità, in crescita negli ultimi anni, da parte delle banche, anche a fronte delle indicazioni delle autorità di vigilanza, di appoggiare sempre di più le concessioni di crediti a medio-lungo termine a robuste e motivate pianificazioni pluriennali (business plan) mette in crisi molti ETS, soprattutto quelli di minori dimensioni o meno avvezzi alla pianificazione a lungo termine delle proprie attività.

La ragione può essere rintracciata in una carenza di competenze e di linguaggio, che solo in parte è risolvibile grazie alla disponibilità di professionisti, specializzati nella materia, che possono accompagnare gli ETS nel rappresentare in maniera tecnicamente impeccabile se stessi e i propri obiettivi. Tuttavia, serve anche acquisizione di consapevolezza da parte degli organi di amministrazione degli ETS della centralità della capacità di pianificazione a lungo termine e dialogo con gli operatori finanziari in merito alle caratteristiche e alle aspettative riposte nei confronti di questa pianificazione pluriennale. Non solo tecnicismo quindi, ma anche reciproca comprensione di strumenti, modelli e obiettivi.

Ma potrebbe esserci anche, e sarebbe più complesso porvi rimedio, una strutturale difficoltà di rappresentare su di un orizzonte pluriennale i modelli di creazione del valore di ETS che,

pur essendo in alcuni casi da più di mezzo secolo soggetto attivo e rilevante nel proprio territorio e nelle proprie comunità, faticano a pianificare (e quindi anche a rappresentare) i propri modelli di sostenibilità e di perseguimento della mission nel medio-lungo termine.

Per questo è necessario riscrivere l'agenda del capacity building finanziario del Terzo settore secondo le seguenti direttrici.

Formazione e Sensibilizzazione:

- L'importanza di una formazione continua e di un dialogo costante tra Enti del Terzo settore e istituti finanziari è stata ribadita.
- La creazione di un tavolo permanente per discutere e condividere best practice è stata proposta.

Collaborazione tra Enti del Terzo Settore e Banche:

- La necessità di sviluppare un linguaggio comune e di migliorare la comunicazione tra banche e organizzazioni del Terzo settore è stata sottolineata.

Valutazione dell'Impatto Sociale:

- È stata proposta l'adozione di metriche di valutazione dell'impatto sociale per migliorare la trasparenza e l'affidabilità delle organizzazioni del Terzo settore.

Incentivi Fiscali e Agevolazioni:

- La possibilità di utilizzare strumenti fiscali e agevolazioni per incentivare gli investimenti nel Terzo settore.

- È stata evidenziata l'importanza di una normativa fiscale chiara e favorevole.
- Le reti come Hub – garanti finanziari per i propri associati.

Equity

A cura di Chiara Buongiovanni e Filippo Montesi, Cabina di Regia Cantieri ViceVersa

2.1.6. Equity: perché (ancora) “no” tra resistenze e prospettive di impact investing

Dal confronto emerso ai Tavoli di lavoro, il rafforzamento patrimoniale degli ETS rimane un tema ancora marginale. Appare piuttosto conservativa la posizione della domanda rispetto al ricorso a strumenti di equity, mantenendo un atteggiamento che va oltre la prudenza, rasentando una sorta di preclusione concettuale, se non “esistenziale” all’apporto di capitale di rischio da parte di operatori specializzati. In linea con quanto emerso nelle precedenti edizioni, l’interesse resta praticamente e comprensibilmente nullo da parte di APS e ODV, mentre sembrano ancora limitate le prospettive di interesse sul fronte imprese sociali pur se di dimensioni medio - grandi, incluse le cooperative.

Dal punto di vista della domanda, il persistente disinteresse sembra collegarsi a una sostanziale “ignoranza” o quanto meno difficoltà a comprendere l’utilità, tanto meno la necessità di una strategia di accrescimento di capitale. Questo aspetto risulta particolarmente critico in un momento come l’attuale che, per complessità delle dinamiche socioeconomiche e del bisogno a

cui per propria mission l'ETS risponde, richiederebbe al contrario un'attenzione quanto mai strategica all'accrescimento di capitale, nell'ottica di massimizzazione degli impatti dell'operato dello stesso ETS. In sintesi, la barriera della limitata se non assente conoscenza e/o comprensione dello strumento e, ancor prima, della prospettiva di lavoro nel medio-lungo periodo che l'accesso a capitale di rischio porta con sé, sembra persistere in modo dominante sul fronte della domanda.

Tuttavia, la stessa motivazione che è alla base di tale scarso interesse apre prospettive interessanti di lavoro per i Cantieri, laddove emerge la necessità di una alfabetizzazione finanziaria "avanzata" e "profonda", che sia cioè collegata non solo al reperimento di risorse e ai connessi tecnicismi, ma sia orientata all'avanzamento della visione stessa dell'operare del Terzo settore, nell'ottica non della mera continuità del servizio ma dell'espansione dell'impatto generato dagli ETS.

Sul fronte dell'offerta si registra una visione parzialmente più avanzata in merito al rapporto tra strumenti di equity e ETS. I fondi genuinamente a impatto che guardano agli ETS, in particolare imprese e cooperative sociali, come soggetti di investimento e ne fanno nella pratica i propri *investees* restano al momento una ristrettissima e lungimirante nicchia. Tuttavia, anche a fronte dell'evoluzione del quadro di norme e di politiche europee - in particolare sui due filoni della finanza sostenibile e dell'economia sociale - cresce l'interesse degli investitori verso il mondo di quella che a Bruxelles chiamano *social economy*, pur se non esattamente coincidente con il Terzo settore italiano. Prova ne è l'intervento del Fondo europeo per gli investimenti (FEI) ai Cantieri ViceVersa 2024, che ha evidenziato l'impegno del Fondo sul fronte azionario, attraverso

investimenti in fondi di impatto, nonché co-investimenti con acceleratori e incubatori, con un forte orientamento all'impatto e l'impegno ad aprire nuove strade nell'ecosistema del capitale di rischio e del private equity dell'Unione europea, attraverso schemi di investimento quali InvestEU.

Nel tracciare lo stato dell'arte, appaiono abbastanza incoraggianti i dati citati dallo studio «*Finance for Impact: 2023 Italian Outlook – The Journey to Radicality*», curato da Social Impact Agenda per l'Italia e Tiresia. A fronte di una crescita complessiva del +33% del mercato di finanza a impatto su base annua, interessante il dato per cui il 62% degli asset manager che opera in ottica di impatto dichiara che gli aspetti finanziari e sociali hanno lo stesso peso nelle scelte d'investimento, mentre per il 21% gli aspetti sociali rappresentano la logica decisionale prioritaria. E in tema di attitudine, il 58% dichiara di avere aspettative sulla propria attività di impact investing inferiori rispetto al valore medio di mercato. Tra i principali criteri di valutazione nella scelta di investimento e di finanziamento viene considerata la presenza di una missione d'impatto come criterio più ricorrente (88%), seguito dal potenziale di redditività e dalla scalabilità (52%) e dalla composizione del team dell'organizzazione (48%). Con queste premesse, abbinata alla ormai imminente scadenza dell'Agenda 2030 che motiva il crescente interesse verso investimenti SDG-driven, si comprende come gli ETS rappresentino un mercato di interesse indubbio per l'impact investing: le organizzazioni not for profit che svolgono delle attività commerciali marginali sono infatti tra le organizzazioni maggiormente sostenute, secondo quanto dichiara il 54% degli operatori finanziari intervistati. Cosa frena dunque lo sviluppo di equity orientata agli ETS dal punto di vista dell'offerta?

Oltre all'innegabile persistere nel mercato finanziario di logiche e pratiche mainstream ancora lontane dalla visione di impact investing, permangono criticità oggettive legate alle tempistiche del ciclo di vita dell'investimento, alle esigenze e alle norme a questo collegate, oltre alla profonda diversità di linguaggi, culture e pratiche gestionali e organizzative, non da ultimo la rendicontazione e la connessa misurazione degli impatti che richiama temi di trasparenza, affidabilità e comparabilità delle informazioni.

Linee di lavoro

A fronte di quanto emerso durante i lavori sono state messe sul tavolo alcune possibili linee da approfondire nei mesi futuri.

Costruzione di visione strategica

L'alfabetizzazione e il capacity building finanziario restano centrali, ma per accompagnare il cambio di passo degli ETS in termini di incremento di capitalizzazione e apertura a investitori a impatto occorre collegare tali iniziative a una più radicata prospettiva di crescita e sviluppo, nonché di gestione di crisi e capacità di resilienza dell'organizzazione.

Aumento di capitale paziente e conoscenza reciproca

Affinché la prospettiva di equity possa svilupparsi in modo non episodico, occorre allineamento sulle tempistiche, sugli strumenti e sugli obiettivi di lungo – medio termine. C'è bisogno di capitale paziente, ma perché tale condizione si veri-

fichi nelle forme e nelle relazioni opportune occorre che l'offerta si impegni in un processo di conoscenza approfondita e sostanziale della domanda.

Blended finance e altre chiavi di sperimentazione

La chiave della c.d. *blended finance* si conferma, in linea con quanto emerso nella scorsa edizione, una prospettiva di interesse per lo sviluppo di equity nel Terzo settore italiano, e resta un filone decisamente da approfondire sia sul fronte domanda che su quello dell'offerta. Sono stati inoltre citati come possibili filoni di sperimentazione: gli Strumenti Finanziari Partecipativi (SFP), le società veicolo – *Special Purpose Vehicle* (SPV) e la finanziarizzazione dei risultati ovvero degli impatti positivi delle attività ETS, fino ad arrivare a ipotizzare un mercato delle addizionalità sociali, su ispirazione del modello “crediti di carbonio”.

2.2. Le assicurazioni

A cura di Pietro Negri, Cabina di Regia Cantieri ViceVersa

2.2.1. Tema introduttivo: le coperture assicurative per i rischi climatici

La Legge di bilancio per il 2024 (Legge n. 213/2023, art. 1, commi da 101 a 112) ha introdotto, per tutte le imprese con sede legale in Italia o stabile organizzazione in Italia, l'obbligo di stipulare una polizza assicurativa per i beni indicati dall'art. 2424 del c.c. (terreni e fabbricati, impianti e macchinari, attrezzature industriali e commerciali) contro le calamità naturali identificate in eventi sismici, alluvioni, frane, esondazioni e inondazioni.

Si tratta di una novità assoluta per il nostro Paese nel quale le conseguenze derivanti da disastri naturali sono sempre state gestite attraverso interventi e strutture pubbliche, impiegando uomini e mezzi al fine di contenere i danni e stanziando fondi per la ricostruzione. Tale sistema si è dimostrato capace di rispondere – almeno in parte – ai disastri derivanti dai terremoti, ma l'incrementarsi di ulteriori fenomeni connessi al cambiamento climatico (il territorio italiano è esposto per più del 70% a rischio sismico ed idrogeologico) mette in crisi la tenuta di tale sistema, con costi crescenti a carico dell'Erario (la spesa annuale si attesta in media a 4 Mld di euro).

Tanto EBA quanto EIOPA (le Autorità di Vigilanza europee

dei settori bancario e assicurativo), inoltre, hanno di recente messo in luce come il rischio climatico stia diventando un fattore determinante nelle politiche di credito e di sottoscrizione dei rischi di banche e compagnie di assicurazione.

Gli operatori finanziari stanno progressivamente integrando il rischio climatico nei loro modelli di valutazione, applicando tassi di interesse e condizioni di polizza più onerosi alle imprese clienti con elevate emissioni di carbonio o a predisporre idonee misure di adattamento e mitigazione e premiando, invece, quelle che si impegnano a prendere atto della propria esposizione al rischio. Le banche e le imprese di assicurazione che hanno sottoscritto impegni di decarbonizzazione sono in prima linea in questa trasformazione, dimostrando che la sostenibilità non è solo una questione etica, ma anche un criterio finanziario e assicurativo sempre più rilevante.

Al fine di rimediare alla carente cultura assicurativa volontaria e preso atto dell'aumento delle temperature medie globali che sta provocando un evidente cambiamento climatico con eventi climatici sempre più frequenti e sempre più "estremi", pertanto, il Legislatore italiano ha introdotto l'obbligo di stipulare una polizza assicurativa per i rischi catastrofali.

L'introduzione di tali polizze obbligatorie ha un impatto significativo non solo sul settore assicurativo, ma sull'intera economia del Paese, come si può rilevare da pochi dati rilevanti.

Nel 2023, secondo l'osservatorio di Legambiente, si sono verificati in Italia 378 eventi meteorologici estremi, con un aumento del 22% rispetto al 2022. Solo nel Nord Italia, i danni potenziali a fabbricati, terreni e attrezzature industriali e commerciali superano i 1.100 miliardi di euro. Nonostante l'au-

mento della frequenza e della gravità di questi eventi, meno del 5% delle piccole e microimprese italiane dispone di coperture assicurative adeguate. Secondo l'ISPRA, inoltre, oltre 1 milione e 300mila abitanti e quasi 548mila famiglie vivono in zone a rischio frane; 7 milioni di abitanti vivono in aree soggette ad alluvione; gli edifici nelle zone più esposte al rischio idrogeologico sono oltre 2 milioni; il 94% dei comuni italiani è a rischio dissesto idrogeologico.

L'impegno richiesto al settore assicurativo privato è molto rilevante e determina uno spostamento, verso il settore privato, della risposta al "bisogno di protezione" della collettività. Le imprese e gli intermediari assicurativi dovranno fornire consulenza adeguata e contratti sempre più chiari e trasparenti in grado di rispondere alle esigenze della clientela in questo particolare segmento.

Tutte le imprese dunque, comprese le Imprese sociali, sono pertanto obbligate, entro il 31 dicembre 2024, ad assumere piena consapevolezza della propria esposizione a tali rischi, tenendo conto del fatto che l'eventuale inadempimento sarà tenuto in considerazione nel caso di assegnazione di contributi, sovvenzioni o agevolazioni di carattere finanziario a carico del bilancio dello Stato (anche con riferimento a quelle previste in occasione di eventi calamitosi o catastrofali) e che, comunque, non sono considerati assicurabili gli immobili con abusi edilizi o costruiti senza autorizzazioni.

La nuova disciplina si applica, inoltre, anche ai ".... contribuenti che hanno usufruito e che usufruiranno del c.d. "Superbonus" riconosciuto fino al 31 dicembre 2025 – e per immobili siti nei comuni di territori colpiti da eventi sismici

successivi al 1° aprile 2009 e per i quali sia stato dichiarato lo stato d'emergenza – che dovranno stipulare, entro un anno di tempo dalla fine dei lavori, una polizza a copertura dei danni causati da eventi catastrofici o calamità naturali”. A differenza dell’obbligo assicurativo previsto per le imprese, la norma non prevede un elenco di eventi assicurabili: ci si riferisce solo a “danni cagionati ai relativi immobili da calamità naturali ed eventi catastrofici verificatisi sul territorio nazionale”.

In ogni caso, a prescindere dall’introduzione dell’obbligo, è chiaro che l’aumento dell’esposizione potenziale ai rischi derivanti da eventi naturali impone anche a tutti gli Enti del Terzo settore di prendere cognizione di tale eventualità e della necessità di proteggere adeguatamente gli immobili di proprietà e/o in gestione e le attività erogate, al fine di garantirne la continuità in caso di evento dannoso. È probabile, inoltre, che la richiesta di coperture assicurative venga inserita nei bandi di gara per l’assegnazione dei servizi pubblici a favore della collettività.

2.2.2. Spunti di riflessione emersi nell’ambito del gruppo di lavoro

Collaborazione tra Enti del Terzo settore e Istituzioni finanziarie/assicurative

Uno dei punti di maggior evidenza emerso nel corso della discussione, resta la difficoltà per gli ETS nel rapportarsi con banche e assicurazioni. Pur riscontrando un graduale miglioramento nell’ambito del processo di conoscenza reciproca, la strada da percorrere resta ancora lunga.

Non tutte le organizzazioni finanziarie e assicurative hanno al

proprio interno sensibilità e personale adeguato a comprendere e a rispondere alle esigenze degli ETS. D'altro canto, anche questi ultimi non affrontano ancora tali complesse tematiche con la dovuta attenzione al fine di rispondere adeguatamente alle richieste tecniche provenienti dal lato dell'offerta.

Formazione e sensibilizzazione

In tale contesto resta molto alta ed evidente l'importanza delle iniziative di formazione per gli operatori di banche e assicurazioni circa natura, scopi e modalità operative degli ETS (e viceversa), come pure la definizione di un linguaggio comune che faciliti il dialogo e la comprensione reciproca.

Fideiussioni e garanzie assicurative

Continuano a verificarsi problematiche relativamente alla stipulazione di fideiussioni, necessarie per poter partecipare a gare e assegnazioni. Le informazioni e le garanzie patrimoniali richieste per accedere al servizio restano molto complesse e le difficoltà per gli Enti nel rispondervi rappresentano ancora un ostacolo rilevante. Il richiedente dovrebbe essere considerato complessivamente per le attività rese, oltretutto sul piano economico tradizionalmente utilizzato.

Spesso, inoltre, i finanziatori nazionali richiedono anticipatamente le fideiussioni per far partire i progetti in zone particolarmente esposte a rischi geopolitici (Ucraina, Libano, zone di conflitto in cui operano Ong, etc.) e questo rende il finanziamento delle attività particolarmente lento e complesso.

Interventi normativi vengono valutati con favore e, al proposito, viene menzionata l'iniziativa della Regione Emilia-Romagna (L.R. n.3/2023) come esempio positivo. Sotto questo

profilo emerge la necessità di aprire un confronto che coinvolga gli operatori finanziari e gli stessi ETS al fine di predisporre una eventuale proposta normativa da presentare ai soggetti finanziatori e/o alla PA.

Da questo punto di vista si evidenzia l'importanza di valorizzare le reti e le organizzazioni di II livello nel rendersi garanti dei propri associati, in quanto portatori di competenza e con progettualità consolidata o anche la possibilità di operare in forma consortile pur tenendo presente, in ogni caso, la necessità di garantire una reale sostenibilità economica dei servizi resi.

Volontariato

Restano ancora criticità per l'immissione nell'ambito della garanzia assicurativa obbligatoria di "volontari abituali e occasionali" rispetto ai quali le compagnie di assicurazione raccomandano particolare attenzione e cura nella definizione degli elenchi.

Anche su questo punto si propone di avviare una collaborazione tecnica per elaborare una proposta in grado di migliorare la definizione presente nella legge rendendola meno aleatoria e indeterminata.

Codici di qualità e controllo

Una proposta particolarmente interessante è quella volta a favorire l'implementazione di "codici di qualità e/o autovalutazione" al fine di migliorare la gestione e la trasparenza delle attività del Terzo settore. Una maggior managerialità nella gestione delle organizzazioni è particolarmente auspicabile e per-

metterebbe una maggiore comprensione reciproca e una più efficace e rapida conclusione delle procedure di definizione dei contratti assicurativi e bancari con beneficio anche in termini di maggior trasparenza complessiva del sistema.

Ambulatori sociali

Infine, è stata sollevata la necessità di garantire che gli operatori sanitari siano assicurativamente coperti per la Responsabilità civile verso terzi. La legge c.d. Gelli-Bianco (L. n.24/2017) già prevede l'obbligo di tale garanzia ma il tema concerne anche interventi sanitari che spesso vengono prestati in condizioni e modalità di tipo emergenziale, anche al di fuori delle strutture sanitarie e/o dei presidi medici e tali situazioni, assai rilevanti sul piano sociale, dovrebbero essere adeguatamente considerate anche sotto il profilo assicurativo, eventualmente con un intervento a supporto da parte delle Istituzioni.

2.2.3. Le Proposte emerse dal Gruppo di lavoro

È stata ribadita la volontà di costituire un Tavolo di lavoro permanente in Cantieri ViceVersa che permetta un confronto nel continuo sulle diverse tematiche che, volta per volta dovessero emergere in modo da provare a dirimere i temi problematici anche prima della tradizionale esperienza della Summer School.

Si è ipotizzata anche l'elaborazione di una sorta di "Certificazione associativa" nell'ambito delle Reti e delle organizzazioni di II livello che contribuisca a migliorare la "reputazione" degli ETS: li conosciamo, li aiutiamo. Questo potrebbe aiutare a migliorare il merito creditizio e assicurativo.

Auspicabilmente dovrebbe anche aumentare la presenza degli

operatori lato offerta sui territori: la miglior conoscenza delle tematiche anche a carattere locale potrebbe aumentare il grado di affidabilità dei richiedenti con effetti sulla maggior fluidità della relazione da instaurare.

Emerge la necessità di lavorare ancora su ipotesi di Advocacy condivisa tra ETS e Investitori nei confronti delle Istituzioni e in particolare del Governo. L'obiettivo sarebbe quello di promuovere nuovi e più efficaci strumenti di garanzia a condizioni migliorative che permettano un maggior afflusso di capitali verso gli ETS, soprattutto da parte di Investitori/Assicuratori che fondino il proprio operato sui principi di Sostenibilità, sempre più diffusi anche a livello normativo.

Infine, ma per questo non meno rilevante, si conferma l'intenzione di predisporre programmi formativi specifici per ETS, Funzionari assicurativi e referenti pubblici (Comunali, Regionali, Statali) partendo dai materiali e dall'esperienza condivisa attraverso Cantieri ViceVersa.

3.

LA FILANTROPIA E IL FUNDING
PER I PICCOLI E MEDI ETS

La filantropia e il funding per i piccoli e medi ETS

A cura di Alessandro Seminati, Cabina di Regia Cantieri ViceVersa

3.1. La qualità delle relazioni rafforza il fundraising

Raccolta fondi, o fundraising, è un'espressione molto efficace per definire le strategie delle organizzazioni del Terzo settore orientate a reperire risorse da utilizzare per gli obiettivi progettati. Ma non riguarda solamente l'atto di ottenere finanziamenti provenienti da soggetti privati (aziende o donatori) perché mette in campo anche le strategie su cui si sviluppano le relazioni fra le organizzazioni del Terzo settore e i sostenitori. Le sfide e le possibilità sempre più complesse del fundraising sono state analizzate e discusse nel seminario "Solidarietà Sostenibile: quali strade per il Funding dei medi e piccoli enti del Terzo settore" organizzato nell'ambito della Cantieri ViceVersa Summer School in collaborazione con il Centro di Servizi per il Volontariato Terre Estensi e il Forum del Terzo Settore della provincia di Modena¹. È un tema di importanza

¹ Il seminario "Solidarietà Sostenibile: quali strade per il Funding dei medi e piccoli enti del Terzo settore" si è svolto mercoledì 3 luglio 2024 al BPER Forum Modena. Fra i relatori Michele Andreana (portavoce Forum Terzo Settore della provincia di Modena), Alberto Caldana (presidente CSV Terre Estensi), Alessandro Seminati (direttore di CSVnet e componente della cabina di Regia Cantieri ViceVersa), Elisa Furnari (Fondazione Ebbene) e Nicola Corti (Fondazione Fido). I lavori sono stati arricchiti dalle testimonianze di alcune importanti realtà del territorio come Fondazione ANT Italia Delegazione di Modena, Porta Aperta Modena, ASEOP per l'oncologia pediatrica, EKO Emporio solidale dell'Unione Terre dei Castelli e AUT AUT Modena.

centrale per l'intero tessuto sociale e per il ruolo che al suo interno hanno in particolare le piccole e medie realtà associative. La raccolta fondi è un fattore rilevante per la loro sostenibilità economica. Viviamo in un contesto socioeconomico che si trasforma continuamente: aumentano le disuguaglianze, crescono i bisogni all'interno delle comunità, si innalza la richiesta orientata alla soddisfazione delle esigenze, in particolare con la collaborazione, sempre più importante e attuale, fra amministrazioni pubbliche e soggetti del Terzo settore. Per questo, le organizzazioni del Terzo settore svolgono un ruolo insostituibile nella risposta ai bisogni e nel promuovere valori di solidarietà e coesione sociale quanto mai attuali e necessari. Parliamo di realtà che hanno fatto quotidianamente i conti sia dal punto di vista organizzativo sia motivazionale con le potenzialità e gli ostacoli nell'accesso a risorse e finanziamenti adeguati, indispensabili per portare avanti le proprie attività. Si delineano tre sfide fondamentali che si basano su altrettanti assi tematici: la diversificazione delle fonti di finanziamento, le opportunità offerte dalla filantropia strategica e l'importanza del crowdfunding e delle campagne di raccolta fondi digitali. Analizziamo nello specifico le questioni prioritarie soprattutto per le realtà meno grandi e strutturate, ma prima è necessaria una ricognizione sullo stato delle raccolte fondi in Italia.

3.2. La situazione della raccolta fondi in Italia

Le indagini statistiche che registrano l'andamento delle raccolte fondi nella società italiana sono differenziate per fonti e focalizzazioni. Nel 2023 l'Istat – nell'ambito dell'indagine sugli aspetti della vita quotidiana – ha registrato, intervistando un campione di 25.000 famiglie, un calo di azioni di dono economico alle associazioni dell'1,8% (11% donano a fronte

del 12,8% del 2022). La propensione a donare è più diffusa nella popolazione adulta rispetto a quella giovane ed è un dato che non sorprende dal momento che l'esistenza e la stabilità dei percorsi lavorativi fornisce maggiore disponibilità economica. Anche a livello geografico si nota una maggiore presenza di pratiche donative al nord rispetto al sud Italia.

BVA Doxa ha registrato fra le sue ricerche un aumento nel 2023 della tendenza a donare per cause più informali rispetto alle associazioni esistenti e strutturate (quelle informali sono cresciute nel 2023 del 5%, passando dal 50% al 55%). Ad aumentare sono in particolare le persone che effettuano donazioni sia a organizzazioni del Terzo settore sia in via informale, confermando quanto sia decisiva l'acquisizione di una cultura della donazione, unita anche alla fiducia che le relazioni con i beneficiari riescono a costruire con i propri sostenitori. Elemento che emerge anche considerando gli effetti sull'opinione pubblica del discusso caso "Ferragni-Balocco": l'influencer è stata sanzionata per un milione di euro dall'Antitrust quando è emerso con prove che la raccolta fondi esercitata sui social dalla influencer con l'azienda produttrice di dolci natalizi Balocco era stata successiva alla donazione già effettuata, a favore dell'ospedale Regina Margherita di Torino per comprare un nuovo macchinario per la ricerca sull'osteosarcoma e sarcoma di Ewing.

L'Istituto Italiano della Donazione effettua dal 2008 un monitoraggio sull'andamento delle raccolte fondi, registrando con una raccolta dati in un universo di organizzazioni del Terzo settore i miglioramenti o i peggioramenti delle entrate totali e delle fonti di provenienza. Gli ultimi dati disponibili sono stati raccolti tra giugno e luglio 2024 in collaborazione con CSVnet e provengono da 347 organizzazioni. Per il 2023 registrano

una stabilità rispetto all'anno precedente e le maggiori entrate arrivano da persone fisiche e dalla crescita dell'andamento dei proventi dal 5 per mille. Si tratta di un osservatorio interessante perché svolto in buona parte su un campione di piccole e medie organizzazioni.

In sintesi, le fonti statistiche che analizzano la propensione a donare dei cittadini residenti in Italia nel 2023 presentano un andamento stabile che però registra su campioni differenti andamenti di leggera crescita o leggera diminuzione. Questi dati confermano l'esigenza di analizzare con maggiore profondità le tendenze esistenti, cercando di comprendere quali siano i fenomeni che incentivano o disincentivano le donazioni.

All'interno della rilevazione relativa al censimento permanente delle istituzioni non profit (circa 100.000 unità) svolta nel 2022 su dati di fine 2021, l'Istat ha realizzato anche un'analisi relativa alla qualità del rapporto con i donatori². Da essa emerge come siano distribuite su tutto il territorio le istituzioni non profit che individuano i donatori come veri e propri "stakeholder", in una posizione in cui influenzano le "decisioni strategiche dell'organizzazione" e che partecipano anche allo sviluppo delle loro attività.

Fra quelle che Istat definisce "istituzioni non profit" che riconoscono i donatori come stakeholder, il 46% li coinvolge nei processi di finanziamento delle attività. Il 41,8% li fa partecipare direttamente nella definizione delle attività. Un dato in crescita se consideriamo che quello ricostruito dalla rilevazione precedente (2015) era del 28,2%.

² Sabrina Stoppiello, *Le istituzioni non profit e i loro donatori*, in *Noi doniamo - VII Edizione anno 2024*, pag. 44.

Da queste fonti statistiche emerge in modo chiaro e netto come sia importante per il Terzo settore costruire e curare relazioni di collaborazione e dialogo con i donatori. Questo vale nella fase della progettazione, ma anche per costruire una sostenibilità economica per le organizzazioni stesse. Le relazioni fra Terzo settore e cittadinanza non riguardano solamente l'area dei donatori, ma in modo più ampio tutte le attività del Terzo settore. Possiamo dire che le donazioni sono sempre più influenzate dalla qualità delle relazioni di comunità e che quindi queste relazioni vanno costruite e curate in modo positivo, orientandole non solo alla raccolta di fondi mancanti, ma anche alla sostenibilità economica delle future progettualità.

3.3. La diversificazione delle fonti di finanziamento per garantire l'accesso

Registriamo la difficoltà da parte di molti enti del Terzo settore di piccole e medie dimensioni nell'ottenere finanziamenti adeguati. Questo è causato dalla mancanza in molti casi di risorse per partecipare a bandi complessi o per soddisfare i criteri richiesti dalle grandi fondazioni e dai finanziatori istituzionali. Parliamo di finanziatori che giocano un forte ruolo, specialmente in alcune comunità territoriali, nel finanziare progettualità innovative da parte del Terzo settore, sia sostenendole con le risorse sia proponendo nuove progettualità maggiormente innovative. Per tutte le organizzazioni del Terzo settore vedere garantita una continuità nelle attività e nei servizi offerti è una sfida costante, specialmente in un contesto di finanziamenti incerti e spesso frammentati. Sono organizzazioni che hanno bisogno di un sostegno continuativo per perseguire le proprie finalità che dipendono solo in minima parte dal finanziamento raccolto tramite la somministrazione di servizi

ai beneficiari. La fornitura di progetti e azioni riconducibili alle attività definite “di interesse generale” richiede una disponibilità di risorse orientate alla fornitura di tali servizi.

La presenza e disponibilità di donatori, che siano di natura privata, aziende, fondazioni o enti filantropici o ancora amministrazioni pubbliche sono fondamentali per le organizzazioni. E la capacità di adattarsi rapidamente ai cambiamenti socioeconomici e di innovare nelle pratiche di fundraising è cruciale per rimanere rilevanti e attrattivi per i donatori stessi. In primo piano c'è la relazione fiduciaria tra ente ed ente filantropico: i donatori avvertono l'importanza di essere coinvolti e partecipare fin dalla fase di elaborazione degli interventi e dei progetti. Ognuno dei quali deve anche essere adattato a nuovi o modificati scenari sociali ed economici in cui si inserisce. Attorno alla relazione si sviluppa la qualità della raccolta fondi orientata al progetto: ad aiutare ci sono la trasparenza e la narrazione di impatto del progetto.

La buona comunicazione può supportare il processo di diversificazione della raccolta ed è strettamente legata alla relazione che costruisce con i sostenitori. A costruirla sono sia gli strumenti utilizzati a livello interpersonale sia quelli delineati a livello mediatico, sulle piattaforme online e offline a disposizione delle organizzazioni. Nell'interrelazione fra queste due dimensioni nascono e si sviluppano le azioni comunicative che rafforzano i legami sociali. Per tale ragione crediamo che comunicare i risultati delle raccolte fondi organizzate possa rafforzare le campagne e dare alle organizzazioni una maggiore capacità di reperimento delle risorse, legata alla possibilità di diversificare le fonti di finanziamento. La comunicazione è certamente uno strumento che dà la possibilità di ottenere più visibilità all'esterno delle comunità in cui il Terzo settore opera,

ma le comunità che sostengono i progetti sono i primi e più importanti destinatari delle azioni di informazione. Raccontare i benefici in modo corretto garantisce una maggiore consapevolezza sulle azioni messe in campo e permette di dare loro la giusta trasparenza, alla base anche del processo di mantenimento di relazioni positive con i finanziatori.

Serve quindi ripartire da un processo di ripensamento del concetto di dono, non semplicemente governato dalla disponibilità o meno di destinare o ottenere elargizioni economiche, ma di essere uno strumento di costruzione di relazioni di fiducia e sostegno.

Come già sottolineato, pianificare e sviluppare strategie di relazione e condivisione con le persone permette di dare continuità alle relazioni e a non far dipendere la sostenibilità delle azioni da una sola fonte di finanziamento. Diversificare la provenienza del dono è certamente impegnativo, ma permette di differenziare le fonti di finanziamento per non dipendere esclusivamente da un finanziatore e allargare la platea dei sostenitori. Costruire relazioni di fiducia è quindi essenziale per la riuscita delle strategie di finanziamento e alla base di tutto c'è la costruzione di relazioni fiduciarie e di reciprocità.

Per riuscire a diversificare, e arricchire, le raccolte fondi occorre dare una vera e propria circolarità del valore prodotto e condiviso. Non limitarsi alla fase finale, ma sottolineare l'arricchimento derivato da ogni fase, per l'organizzazione, i beneficiari e i donatori. Chi riceve fondi ha la responsabilità di restituire con i giusti mezzi la soddisfazione generata dall'azione.

Le testimonianze di alcune organizzazioni del territorio modenese fornite nell'ambito della Cantieri ViceVersa Summer School hanno dimostrato che con creatività e determinazione è possibile superare le difficoltà e garantire la sostenibilità delle

attività. La comunicazione orientata al fundraising, l'uso di strumenti adeguati e il coinvolgimento dei volontari come testimonial sono stati evidenziati come meccanismi efficaci per promuovere la solidarietà e costruire una società più giusta e solidale. A fare la differenza è la capacità di creare relazioni e sinergie. Ogni organizzazione non deve bastarsi a sé stessa, ma può programmare azioni di comunicazioni finalizzate a raccontare all'esterno la propria mission e gli obiettivi delle attività, coinvolgendo anche i volontari stessi come testimonial privilegiati. Privilegiati perché a stretto e diretto contatto con l'azione diretta della quale non conoscono solamente gli effetti, ma li generano e li vivono in prima persona. Non sono certamente l'unica risorsa mediatica per raccontare l'efficacia dei fondi utilizzati e permettere il raggiungimento degli obiettivi preposti, ma sono una risorsa comunicativa più rilevante di quello che solitamente si pensa e si presenta sui canali di diffusione delle organizzazioni. Saper quindi raccontare adeguatamente gli esiti e gli impatti delle progettualità ai donatori è la chiave per rafforzare gli strumenti di raccolta fondi, orientando la comunicazione all'obiettivo di dare diffusione e trasparenza all'utilizzo delle risorse raccolte.

Ed è possibile ampliare le fonti di entrata, mettendo insieme sovvenzioni, donazioni individuali, sponsorizzazioni aziendali e redditi derivanti da attività commerciali. Provenienze che sono diversificate, ma unite dallo stesso obiettivo. La potenzialità delle tecnologie digitali, il crowdfunding e le campagne di fundraising digitale sono strumenti molto forti per attivare azioni di coinvolgimento di una base più ampia di sostenitori e raccogliere fondi in modo innovativo ed efficace. Con questi strumenti si sta misurando un numero crescente di organizzazioni, considerando anche la crescente importanza del digi-

tale nella nostra società. Le tecnologie esistenti sono anche una opportunità per mantenere salde le relazioni con la base sociale e la comunità dei sostenitori, nonché per attivare progetti di raccolta fondi che facciano affidamento sulle reti digitali. Queste strategie richiedono la costruzione di programmi di raccolta fondi ben strutturati che prendano le mosse dai contatti esistenti e si pongano anche l'obiettivo di andare oltre, interpellando profili mai incontrati che però, per una serie di ragioni di esperienze vissute o conosciute, abbiano la sensibilità per sostenere queste raccolte fondi. Il fundraising su tecnologie digitali è una delle tematiche su cui stanno lavorando i Centri di Servizio per il Volontariato e le reti associative nazionali. Per i Csv è anche una delle attività formative da promuovere. Al fine di sviluppare le campagne le associazioni si devono documentare, osservando quelle già esistenti e chiedendo supporto a enti e realtà come i Centri di Servizio per il Volontariato che possano fornire consulenza e supporto senza costi aggiuntivi.

Per fare un solo esempio, il Csv di Padova e Rovigo ha creato una piattaforma online con un lavoro orientato a rispondere a due necessità: quella sempre più forte del Terzo settore di trovare nuovi volontari e nuove fonti di finanziamento per far fronte ai costi in aumento e quella di garantire una trasparenza sui fondi donati³.

Le nuove tecnologie possono fornire dei vantaggi alle associazioni per essere più efficaci nel reperire sia nuovi finanziamenti sia nuove risorse. In questo modo, come già sottolineato, è

³ Su "sostieni.csvpadovarovigo.org" sono attive opportunità per far crescere associazioni, progetti, processi e idee per il bene comune nel territorio delle province di Padova e Rovigo.

possibile adottare approcci innovativi, sfruttando le tecnologie digitali e diversificando le fonti di finanziamento. E rafforzando le strutture organizzative e renderle sempre più pronte a gestire i cambiamenti gestionali e sociali.

3.4. L'importanza della formazione

Per trovare soluzioni più innovative nelle pratiche di raccolta fondi dobbiamo proporre, promuovere e sostenere investimenti nella formazione continua del personale e dei volontari per migliorare le competenze necessarie al fundraising e alla gestione efficace dei progetti.

La formazione è uno degli ambiti su cui i Csv e le Reti associative nazionali investono per qualificare i volontari e gli aspiranti volontari, per accrescere le competenze delle organizzazioni e favorire la loro azione nei territori. Se prendiamo, ad esempio, a riferimento gli ultimi dati relativi alle attività annuali dei Csv, sono state organizzate nel 2023 7.400 ore di formazione per 32.400 partecipanti alcune delle quali orientate proprio a favore l'innovazione nella progettazione e nel reperimento delle risorse.

Le attività formative nascono interpellando il tessuto associativo sulle esigenze di miglioramento e crescita che incontrano quotidianamente nelle proprie azioni. Per questo, è fondamentale costruire i progetti formativi coinvolgendo i destinatari fin dalla progettazione e raccogliendo da loro le esigenze, evitando di proporli con azioni calate solamente dall'alto che hanno un minore effetto sui bisogni formativi.

Formare le associazioni non significa risolvere con nuove competenze i problemi che non sono in grado di risolvere da soli, ma fornire nuove idee, visioni e strumenti per affrontare il cambiamento nei contesti in cui operano. Investire nella for-

mazione del personale e dei volontari è utile a migliorare le competenze nella raccolta fondi e aumentare la loro efficacia e efficienza.

3.5. Le opportunità offerte dalla filantropia strategica

La filantropia strategica è un modello innovativo, e sperimentato già da alcuni anni, di filantropia che permette l'allineamento alla sostenibilità, tessendo relazioni e collaborazioni ad ampio raggio. Un modello capace di proporre alle fondazioni di diventare attori proattivi che abbiano la capacità di programmare e prevedere interventi sociali insieme agli enti del Terzo settore che ricoprono un ruolo strategico nell'esecuzione degli interventi.

Si tratta di una opportunità per il Terzo settore per costruire insieme progettualità più complesse e articolate, dando una maggiore sostenibilità e portando al tavolo di lavoro una profonda conoscenza dei contesti sociali su cui intervenire. È una modalità innovativa di raccolta fondi che fissa gli obiettivi da perseguire partecipando a tutte le fasi, da quelle pre-progettuali alla progettualità vera e propria, ma anche al monitoraggio dell'avanzamento e dei risultati ottenuti.

È un campo di sperimentazione, fra i diversi esistenti, che si basa sulla creazione di sinergie tra realtà del Terzo settore, aziende e istituzioni per ampliare le opportunità di finanziamento e rafforzare l'impatto delle iniziative. La creazione di partnership con altre organizzazioni non profit, imprese socialmente responsabili e istituzioni può aprire nuove vie di finanziamento e sostenere progetti di impatto maggiore.

3.6. Conclusioni

La raccolta fondi può essere rafforzata se è accompagnata, come abbiamo visto, dallo sviluppo di relazioni di qualità sia con i donatori sia con i soggetti che finanziano le attività. Cantieri ViceVersa ha proposto una visione integrata e collaborativa per affrontare le sue sfide nel Terzo settore, promuovendo la sostenibilità economica attraverso l'innovazione, la formazione e la costruzione di solide reti di collaborazione. Sono le strade da percorrere per essere sempre più pronti a rafforzare la presenza delle organizzazioni del Terzo settore nei territori e rendere le comunità in cui operano più eque e coese.

4.

SI FA PRESTO A DIRE IMPATTO.
PROSPETTIVE PER ETS E FINANZA
VERSO UN ECOSISTEMA A IMPATTO

Si fa presto a dire impatto.

Prospettive per ETS e finanza verso un ecosistema a impatto

A cura di Chiara Buongiovanni e Filippo Montesi, Cabina di Regia Cantieri ViceVersa

Nell'interazione tra finanza ed ETS, parole come “impatto” ed “economia sociale”, in cui il Terzo settore italiano per definizione rientra, sono evidentemente divenute centrali, come ha confermato il dibattito nei Cantieri ViceVersa 2024 e la presenza, per la prima volta, del Fondo europeo per gli investimenti (FEI) che ha presentato a Modena il suo impegno proprio in materia *impact*. Del resto, l'attenzione dell'Unione europea all'economia sociale come percorso abilitante per la complessa transizione industriale – c.d. Transition Pathway – (e non mero ambito di sperimentazione “sociale”) in combinato disposto con lo sforzo normativo su approcci di finanza sostenibile lascia pochi dubbi sulla necessità di accelerare in quanto a sviluppi e strumenti finanziari che integrino e sostengano la generazione di impatti sociali, desiderabili e positivi.

L'edizione 2024 di Cantieri ViceVersa ha tuttavia rimarcato una distanza ancora rilevante tra applicazioni effettive di finanza orientata all'impatto sociale e Terzo settore italiano, pur registrando una crescita di interesse reciproco e interessanti esperienze e sperimentazioni. Tale distanza, codificata nelle precedenti edizioni come il “paradosso dell'impatto”, resta un elemento centrale su cui lavorare, uscendo dalle più strette logiche del mercato finanziario e dalla conseguente lettura della questione in termini di incontro domanda-offerta, centrando

invece la questione su cosa significhi e cosa comporti, in particolare per un Ente del Terzo settore, adottare un approccio di impact management.

In questa chiave, il cuore è la definizione di impatto nei termini di “cambiamenti, positivi e negativi, intenzionali e non, diretti e indiretti, a breve, medio e lungo termine, che si verificano al netto di ciò che si sarebbe comunque verificato, anche in assenza delle attività dell’organizzazione”¹. Una tale prospettiva di impatto, rigorosa e non approssimata per “buone intenzioni generali”, contrasta innanzitutto l’assunzione lineare e – come affermato da Massimo Giusti, Presidente del Forum per la Finanza Sostenibile e di Sefea Impact SGR – a volte “un po’ presuntuosa”², secondo la quale l’ETS “in quanto tale” generi impatto positivo e sia perciò già meritevole di attenzione da parte di finanziatori e investitori. Un approccio di lavoro che metta l’impatto, così definito, al centro dell’attività dell’ETS, prima ancora che della relazione con il finanziatore, non può non considerare da un lato la complessità crescente della realtà con cui l’ETS interagisce e che lo porta di necessità a ragionare ben oltre la catena *input - output*, dall’altro la conseguenza diretta di ciò, ovvero che l’approccio di misurazione ai fini della rendicontazione non basta, ma è necessario un approccio integrato e iterativo di gestione dell’impatto, in chiave strategica di resilienza e sviluppo per l’ente stesso.

¹ “Misurare e rendicontare l’impatto: metodi e standard. Una roadmap di buone pratiche per la gestione dell’impatto” Mauro Bux, con il contributo scientifico di Filippo Montesi Social Impact Agenda per l’Italia, 2023.

² “Si può fare”. Enti del Terzo Settore e finanza a impatto, le cose da cambiare. Intervista a Massimo Giusti di Chiara Buongiovanni in www.socialimpactagenda.it, settembre 2024).

Integrare processi di *impact measurement & management (IMM)* significa, nella finanza come nel Terzo settore, legare misurazione, gestione e rendicontazione dell'impatto in un framework coerente, che si rivela essenziale per la crescita dell'intero ecosistema, spingendo ad adottare una visione orientata all'impatto in tutte le fasi di un progetto: dalla definizione degli obiettivi al coinvolgimento degli stakeholder, dal disegno degli strumenti di misurazione all'analisi dei dati d'impatto, dalla reportistica alla revisione informata degli obiettivi³. Di certo, un approccio di questo tipo assicura una più efficace comunicazione interna ed esterna rispetto al processo e ai risultati di impatto, e dunque anche un migliore rapporto con finanziatori e investitori. Questo rappresenta un aspetto centrale dell'intero ciclo virtuoso di gestione.

Una tale prospettiva ribalta il percorso di lavoro, dal momento che pone correttamente al centro l'attività dell'ETS e la sottostante intenzionalità nella generazione di impatti misurabili, considerando il finanziatore non un erogatore di risorse all'occorrenza – se non all'urgenza – ma piuttosto un partner, in una visione di impatto condivisa. In questo senso la finanza può diventare strumento di sostegno e amplificazione della portata dell'operato dell'ETS, sia attraverso strumenti di debito che di equity, come intravisto nei casi più avanzati.

Per poter avanzare in questa direzione, occorre maggiore consapevolezza su definizioni e framework oggi a disposizione, che mostrano come il modello di finanza a impatto possa di-

³ “Sviluppare modelli di business sostenibili e finanziabili. Una guida per le imprese, la PA e il settore finanziario” a cura di Social Impact Agenda per l'Italia, 2023.

ventare non solo risposta al fabbisogno legittimo e costante di risorse finanziarie da parte degli ETS, ma anche – e nel suo fine ultimo – un *amplificatore* strategico di impatti. In questa chiave la finanza a impatto va letta non certo come la nuova ed ennesima «buzzword» da rimbalzarsi negli ecosistemi di innovazione e marketing, ma - contro ogni rischio di «social-washing» o di pressioni esterne all'ETS verso ambiti finanziariamente più performanti - ma come un approccio rigoroso, che assicuri le caratteristiche di intenzionalità, misurabilità e addizionalità dell'impatto generato, ben oltre lo schema ESG, a fianco e non in sostituzione delle considerazioni su rischio e rendimento finanziario.

Una finanza generativa di impatto è infatti una finanza che risponde a tre caratteristiche fondamentali, come delineate nel recente lavoro congiunto di Social Impact Agenda per l'Italia e i suoi omologhi GSG - National Partner europei con Impact Europe⁴, a seguire riportate:

- 1 **INTENZIONALITÀ**: chiara intenzione ex ante di contribuire alla risoluzione di problemi sociali e/o ambientali, oltre ad assicurare adeguato ritorno finanziario, a partire dal recupero del capitale;
- 2 **MISURABILITÀ**: misurazione e gestione dell'impatto, utilizzando i dati raccolti sull'impatto per capire cosa funziona e cosa migliorare, abilitando decisioni più informate;
- 3 **ADDIZIONALITÀ**: finanziamento di aziende, or-

⁴ «The 5 Ws of Impact Investing», Position paper a cura di The European Impact Investing Consortium, 2024.

ganizzazioni o progetti la cui missione principale è fornire soluzioni per affrontare sfide sociali e ambientali e/o beneficiare gruppi target altrimenti trascurati/sotto-serviti.

Si può fare?

Dai Cantieri ViceVersa 2024, accanto a una comune tendenza a considerare in una qualche misura le logiche di impatto nel proprio operare, sono emerse in tal senso innegabili criticità e ritardi nella domanda come nell'offerta. Tre sembrano essere le leve su cui agire, alla luce di una sempre più diffusa consapevolezza che deve, necessariamente e concretamente, tradursi in pratiche e investimenti. A tali leve si aggiunge la necessità condivisa di creare e mantenere uno spazio-tempo di relazione.

Visione

Il primo punto su cui lavorare è l'affermazione condivisa per cui in un paradigma di economia a «impatto» quest'ultimo non può prescindere da intenzionalità e misurabilità. Se sul fronte domanda la presunzione di un «impatto» positivo che accada in senso lato e generale, quasi di default per la natura stessa dell'ente agente, non è condizione per innescare il cambiamento strutturale e di scala di cui la nostra società ha evidente bisogno, sul fronte offerta occorre considerare che una visione autentica e profonda di finanza a impatto richiede un approccio attento alla natura e alla domanda specifica degli ETS.

Competenze

Un approccio di lavoro che abiliti le organizzazioni, siano esse operatori finanziatori o Enti del Terzo settore, alla generazione di impatti positivi per le persone e per l'ambiente, intenzionali

e misurabili, richiede competenze specifiche e integrate. Questo comporta per l'organizzazione e il suo management rileggere le proprie politiche di risorse umane, formazione e capacity building e, inevitabilmente, il proprio piano investimenti. In aggiunta il tema delle competenze chiama in campo i soggetti c.d. *market builders* ovvero quanti in qualità di facilitatori e/o intermediari si occupano dello sviluppo del mercato impact.

Strumenti

Gli strumenti, a tutti i livelli, sono fondamentali per l'apprendimento, l'attuazione e la messa a terra di un approccio su cui a parole molti sembrano concordare ma che, nei fatti, fatica a decollare. Dagli strumenti finanziari veri e propri, su cui misurare l'incontro domanda - offerta nel mercato, agli strumenti di gestione, misurazione e rendicontazione dell'impatto occorre l'impegno degli operatori a mettersi seriamente in gioco, promuovendo, attuando e adattando ciò che esiste e/o sviluppando nuove soluzioni e schemi, con approccio aperto alla co-progettazione e al miglioramento continuo per una maggiore efficacia.

Relazione

Gli strumenti finanziari "pronti all'uso" sono importanti, tuttavia non sufficienti. Come chiaramente emerso dai Cantieri ViceVersa, sebbene esistano strumenti e meccanismi già attivi sul fronte offerta, questi non sono necessariamente "compresi" e "utilizzati" dalla domanda. Emerge la necessità di uno spazio - tempo di relazione e formazione reciproca, un ampliamento di servizi non finanziari che accompagnino l'offerta prettamente finanziaria e coraggiosi investimenti in modelli e interventi di gestione dell'impatto, alla luce della preziosa ambizione che l'ecosistema impact nel suo insieme persegue.

GOVERNANCE DEL PROGETTO

Cabina di Regia

Francesco Abbà, CGM Finance

Francesco Biciato, Forum per la Finanza Sostenibile

Chiara Buongiovanni, Social Impact Agenda per l'Italia

Anna Crocetti, Forum per la Finanza Sostenibile

Giuseppe Di Francesco, Forum Nazionale del Terzo Settore

Massimo Giusti, Fondazione ONC

Anna Monterubbianesi, Forum Nazionale del Terzo Settore

Filippo Montesi, Social Impact Agenda per l'Italia

Maurizio Mumolo, Forum Nazionale del Terzo Settore

Pietro Negri, Forum per la Finanza Sostenibile e AIBA

Giuseppe Pitotti, Fondazione Sodalitas

Alessandro Seminati, CSVnet

Francesco Stocco, Alma LED Finance & Sustainability

Paolo Venturi, AICCON

Si ringraziano i Main Partner e i Partner che hanno consentito la realizzazione della sesta edizione del progetto e del presente manuale.

Main partner

Assimoco

BPER Banca

Fondazione di Modena

Poste Italiane

Partner

Acri

Banco BPM

CSVnet

Fondazione Con il Sud

UniCredit

Partner Scientifici

AICCON - Università di Bologna

CGM Finance

Cooperfidi Italia

Alma LED Finance & Sustainability

Fondazione Sodalitas

Social Impact Agenda per l'Italia

LA PAROLA AI MAIN PARTNER

Assimoco

Assimoco è da 45 anni Gruppo assicurativo di riferimento del Movimento Cooperativo italiano. La sua missione è portare protezione e serenità alle famiglie, alle piccole e medie imprese e soprattutto alle realtà della cooperazione, dell'associazionismo, del Terzo settore ed a tutte le persone ad essi riconducibili a partire da soci, lavoratori e volontari. Assimoco è il primo Gruppo assicurativo italiano ad aver acquisito la certificazione B Corp, una certificazione di eccellenza riconosciuta alle aziende che soddisfano i più alti standard al mondo di performance sociale, ambientale ed economica, la cui capogruppo Assimoco S.p.A. è anche la prima Compagnia Società Benefit in Italia poiché è fortemente convinta che nel fare impresa si possa creare un impatto positivo su persone, società e territorio. Il 1° agosto 2024 il Gruppo Assimoco ha ottenuto da Bureau Veritas la certificazione Uni/PdR 125:2022 per la parità di genere per le compagnie Assimoco e Assimoco Vita; un riconoscimento giunto grazie all'impegno del Gruppo a favore di un percorso strutturato e più ampio per la diversità, equità e inclusione, coerente con una più ampia missione del Gruppo nel promuovere l'attenzione alle persone.

Da decenni il Gruppo Assimoco offre soluzioni e servizi assicurativi per gli Enti e gli operatori del Terzo settore privile-

giando semplicità, trasparenza e accuratezza. A tal fine, dal 2020, ha attivato l'iniziativa assicurativa Eticapro in collaborazione con Banca Etica e Consorzio CAES Italia.

Assimoco apprezza e sostiene attivamente Cantieri ViceVersa sin dalla prima edizione poiché i principi e gli obiettivi che ne stanno alla base trovano aderenza con quelli del Gruppo Assimoco ed inoltre perché le attività laboratoriali e seminariali costituiscono un'importante occasione di dialogo e confronto su nuove tendenze, su nuovi bisogni e conseguentemente su forme di tutela assicurativa innovative e maggiormente rispondenti alle specifiche esigenze.

“In questa sesta edizione abbiamo molto apprezzato la crescente importanza riconosciuta al comparto assicurativo come fattore abilitante per generare un impatto positivo all'interno del Terzo settore. Abbiamo avuto conferma della qualità espressa dal nostro lavoro, soprattutto attraverso l'iniziativa assicurativa Eticapro, e siamo consapevoli di poter dare il nostro contributo alla costruzione di modelli assicurativi utili al mondo del volontariato che tengano conto anche delle forme occasionali di volontariato diffuse all'interno delle organizzazioni. Siamo anche convinti che sia importante continuare nel percorso di formazione culturale che mettiamo a disposizione dei nostri partner intermediari presenti su tutto il territorio nazionale in modo che ci sia una sempre migliore e maggiore comprensione delle realtà e delle specificità del Terzo settore. Intendiamo continuare a sostenere e contribuire all'ulteriore sviluppo di Cantieri ViceVersa perché crediamo che questa iniziativa possa avere un impatto positivo su tutto il Terzo settore e perché l'apprezzamento e l'interesse che abbiamo rilevato nei nostri confronti sono per noi motivo di orgoglio e di incoraggiamento per migliorare sempre di più”.

BPER Banca

Per BPER l'edizione 2024 della Summer School di Cantieri ViceVersa ha il sapore della continuità nell'impegno a sostenere a 360 gradi un progetto che continua ad esprimere tutta la sua essenzialità nella fase di grande cambiamento che interessa il Terzo settore. Abbiamo, infatti, deciso di ospitare a Modena e nel nostro BPER Forum, i tavoli di lavoro, i momenti di plenaria e di networking, nella speranza di dare avvio ad una nuova buona pratica che, anno per anno, ci possa portare nelle sedi di altri istituti finanziari, assicurativi o del Terzo settore. Questa esperienza ci ha permesso di coinvolgere attivamente anche i nostri stakeholder interni ed esterni e di avvicinarli maggiormente agli obiettivi dei Cantieri ViceVersa e ai temi affrontati nelle sessioni operative, nonché di far conoscere alcune realtà attive sul territorio ai partecipanti della Summer School.

Quest'anno l'evento si è tenuto proprio nei giorni del "compleanno" di BPER Bene Comune, la nostra divisione che aggrega iniziative, servizi e soluzioni di credito dedicati al Terzo settore e alla Pubblica Amministrazione e che ha compiuto il primo anno di attività. Periodo nel quale abbiamo prestato un ascolto attento ai territori, raccogliendo molte delle istanze del Terzo settore e degli Enti pubblici emerse anche nei tavoli di confronto. Affrontare le richieste e le esigenze del Terzo settore in questa sede ci aiuta a costruire un'azione di sistema con gli altri operatori finanziari, bancari e assicurativi per rispondere in modo rapido, efficace e risolutivo a bisogni e criticità che richiedono una soluzione collettiva per generare valore condiviso. Dagli incontri è emersa, infatti, la necessità di una forte azione di advocacy tra Terzo settore e operatori finanziari al fine di accelerare il processo di attuazione della normativa a

livello nazionale, nella cornice delineata anche dal Piano d'azione per l'Economia Sociale a livello europeo. La strada da percorrere insieme va pertanto verso il rafforzamento del dialogo con gli altri operatori finanziari per la costruzione di una "casa comune" nella quale attivare un tavolo permanente di confronto. Al centro deve rimanere l'impegno a costruire preziose relazioni volte a facilitare le procedure di accesso al credito e rendere sempre più vicini alle esigenze degli enti non profit i prodotti e i servizi da mettere a disposizione del settore. Attraverso BPER Bene Comune stiamo già lavorando su quanto emerso dai Cantieri ViceVersa negli ultimi anni e partecipando attivamente a progettualità territoriali, in contesti nei quali si sperimentano nuove forme di alleanze per l'innovazione sociale come occasione di progettazione condivisa e sistemica. La finalità è quella di acquisire relazioni e competenze da condividere sui prossimi tavoli di lavoro dei Cantieri ViceVersa 2025.

Fondazione di Modena

Fondazione di Modena è impegnata a generare risultati verso tutta la comunità di riferimento in modo diretto e indiretto, agendo nel contempo su uno sviluppo delle connessioni e delle competenze degli attori locali. In questa ottica, un dialogo profondo e concreto tra mondo del Terzo settore e operatori finanziari rappresenta un'interessante opportunità per invitare a quella co-creazione di valore sociale e finanziario che rientra tra i nostri obiettivi.

Quando si parla di finanza sostenibile, le Fondazioni sono fra i primi soggetti interessati; del resto il riferimento all'integrazione dei temi di sostenibilità nella ge-

stione patrimoniale è rintracciabile anche nelle norme di autoregolamentazione sottoscritte.

La contemporaneità ha sempre più bisogno di alleanze strategiche che uniscano capitale finanziario e capitale sociale, promuovendo la visione di uno sviluppo non antagonista della coesione.

Sappiamo che il Terzo settore costruisce un valore che va oltre l'economico: fornisce tenuta sociale, offre opportunità e definisce infrastrutture culturali all'interno delle comunità. Radicare nella prospettiva comune l'idea che questo valore sia concreto e tangibile significa cambiare la narrativa su cosa sia "valore" in una società. Senza entrare nello specifico dei temi trattati nella positiva pluralità del confronto, val la pena di sottolineare come l'advocacy nei confronti delle istituzioni possa mirare sia a facilitare l'accesso al credito sia a creare un sistema nel quale investire nel Terzo settore diventi non solo una decisione etica, ma anche un'azione finanziariamente attrattiva. Infine, il tema della creazione di modelli assicurativi per i volontari che considerino anche le forme occasionali di volontariato. È un approccio che dimostra come il volontariato sia una vera e propria

espressione di solidarietà comunitaria, che va sostenuta anche attraverso strumenti innovativi.

Gli enti del Terzo settore, le loro reti, i consorzi e le organizzazioni di secondo livello sono collettori di risorse umane, competenze e azioni sociali che chiedono di poter beneficiare di strumenti finanziari adeguati, in grado di amplificare il loro impatto. È chiaro come una collaborazione strutturata e continuativa possa generare un cambiamento positivo e diffuso. Questo, nella cornice di un percorso articolato che prenda le mosse da un confronto franco e aperto, fatto di dialogo e ana-

lisi. Avere un glossario condiviso tra il mondo della finanza e il Terzo settore significa infatti creare una base di comunicazione e di sviluppo comune: anche da questo, la necessità di approfondimenti strutturati, aperti a pluralità di voci, come quello proposto a Modena. L'obiettivo comune non può che essere la costruzione di nuova cultura della responsabilità condivisa, nella quale il benessere individuale sia maggiormente connesso a quello collettivo e la finanza giochi un ruolo nelle tematiche dell'inclusione.

Poste Italiane

“Crescere responsabilmente grazie al decisivo contributo delle persone per il successo sostenibile, l'innovazione, digitalizzazione e la coesione sociale del Paese”. Questo l'obiettivo di Poste Italiane che intende, fra l'altro, sottolineare il ruolo strategico nella promozione dello sviluppo socioeconomico del territorio e del benessere delle comunità locali, in coerenza con la strategia ESG del Gruppo.

Sono otto i pilastri su cui si basa fra i quali “Integrità e Trasparenza”, “Finanza sostenibile” e “Valore al Territorio”, in coerenza con quanto indicato nel Codice Etico, nella Politica integrata di Gruppo e nelle Politiche specificamente adottate con riguardo ai Diritti Umani e alle Iniziative per la Comunità.

Poste Italiane è impegnata a costruire e sviluppare relazioni di fiducia con i suoi stakeholder all'interno di un percorso che genera condivisione di valore su tutto il territorio, in un'ottica di continuità e di conciliazione dei rispettivi interessi. In particolare, le organizzazioni non profit e di imprenditoria sociale rappresentano sempre più per Poste Italiane una valenza stra-

tegica nella promozione di traiettorie di sviluppo veramente inclusive e sostenibili. In tale ottica, l'Azienda ha avviato da tempo la collaborazione con il Forum Nazionale del Terzo Settore, nell'ambito della quale sostiene l'iniziativa Cantieri ViceVersa, volta a favorire l'interconnessione tra la progettualità del Terzo settore e l'universo degli operatori finanziari, anche istituzionali, attraverso una formula che ha saputo rinnovarsi ad ogni edizione contribuendo al reciproco apprendimento da parte dei partecipanti. In questa ultima edizione, da un lato, l'introduzione della formazione attraverso l'Academy ha rappresentato un ottimo strumento di promozione culturale sui temi della finanza come strumento di impatto per il Terzo settore, dall'altro, la riorganizzazione dei tavoli di lavoro ha saputo rinnovare il confronto tra partecipanti, fornendo stimoli per la costruzione di un sistema di relazioni efficace.

Il progetto "Cantieri ViceVersa" è promosso da:



Forum per la
Finanza Sostenibile

L'edizione 2024 è stata realizzata con il contributo di:

MAIN PARTNER



BPER:
Banca



Posteitaliane

PARTNER



BANCO BPM



Con il contributo scientifico di:

aiccon
research center

CGM
FINANCE

