



la finanza specializzata per il terzo settore in Italia



rapporto di ricerca a cura del
Centro Ricerche sulla Cooperazione
Università Cattolica del Sacro Cuore



Il rapporto di ricerca è stato curato dalla prof.ssa Cristiana Schena e dai dott.ri Stefano Cima e Paolo Canino, con il coordinamento scientifico dei proff.ri Francesco Cesarini e Gian Paolo Barbetta.

Il Gruppo Operativo “Finanza per lo sviluppo del Terzo Settore” del progetto Equal Quasar è composto da: Barbara Bagli (Fondazione Istituto G. Tagliacarne), Roberto Biasotto (Mo.V.I.), Agostino Braca (Arciragazzi), Maria Pia Camusi (Censis), Lucia Colonna (A.N.P.A.S.), Mario Di Bella (Confederazione Nazionale Misericordie d'Italia), Pierluigi Manca (Cenasca-Cisl), Guido Memo (AUSER), Paolo Peratoner (UISP), Giovanni Rodelli (CGM), Enzo Rossini (BancalIntesa), Marco Sartor (AsseforCamere), con il coordinamento di Giuseppe Di Francesco (ARCI).

Il progetto Equal Quasar è gestito per il Terzo Settore dalla società consortile Aster-x, con la responsabilità di Livia Consolo ed il coordinamento di Francesco De Rosa.

indice

Obiettivi e principali risultati del lavoro, a cura di G. P. Barbetta e F. Cesarini	3
I PARTE – LA DOMANDA	13
I contenuti e la valenza del questionario sulle esigenze finanziarie delle organizzazioni nonprofit	13
I risultati dell'indagine sulle esigenze di finanziamento espresse dalle organizzazioni nonprofit, a cura di P. Canino e S. Cima	17
II PARTE – L'OFFERTA	69
L'analisi dell'offerta di prodotti e servizi finanziari al terzo settore, a cura di C. Schena	69
Le prospettive delineabili con riferimento ai canali tradizionali e specializzati di finanziamento del terzo settore, a cura di C. Schena	90
Riferimenti bibliografici	106
III PARTE – APPENDICI	
APPENDICE 1: Questionario per la rilevazione della domanda di finanziamento e di servizi finanziari da parte delle organizzazioni di terzo settore	108
APPENDICE 2: I dati complessivi tratti dalle interviste alle organizzazioni del terzo settore, a cura di P. Canino e S. Cima	128
APPENDICE 3: Analisi dei casi – I principali attori dell'offerta di finanza specializzata al terzo settore, a cura di P. Canino	167

obiettivi e principali risultati del lavoro

G.P. Barbetta e F. Cesarini

n

1.1. Il contesto

egli ultimi anni, in molti paesi occidentali, il terzo settore ha raggiunto dimensioni economiche e sociali tali da porlo al centro della attenzione degli studiosi, dei *policy makers* e della stessa opinione pubblica. A questa esperienza non è stata estranea neppure l'Italia, dove il terzo settore ha dimensioni ragguardevoli, seppure non paragonabili a quelle dei paesi anglosassoni e di alcuni paesi dell'Europa continentale ¹.

La recente pubblicazione dei risultati del censimento del terzo settore, condotto dall'Istat nel 1999, ha infatti reso visibile un comparto dell'economia che genera quasi il 3% dell'occupazione nazionale. Fortemente concentrato nel settore dei servizi alla persona ed alla comunità, il terzo settore italiano mostra una struttura peculiare, caratterizzata dalla presenza preponderante di organizzazioni di dimensioni piccole e medio-piccole (in termini di addetti e "fatturati"), e da un numero invece limitato di enti che possono essere assimilati a vere e proprie

1. Barbetta G. P. - Cima S. - Zamaro N. (2003)

4 **obiettivi e principali risultati del lavoro**

imprese. Nel suo insieme, il settore pare ancora dominato da organizzazioni che operano “redistribuzioni di risorse”, piuttosto che una vera produzione di valore aggiunto, e da organizzazioni che vivono grazie alla presenza determinante di operatori volontari. Non mancano tuttavia le vere e proprie “imprese sociali”, cioè organizzazioni in grado di creare valore aggiunto economico (si pensi al settore della cooperazione sociale oppure ad alcune esperienze di punta in campo sanitario, educativo ed assistenziale), ma la loro presenza è ancora minoritaria.

1.2. Il problema

L'elevato numero di organizzazioni di piccole o piccolissime dimensioni, può essere spiegato sia con una ritrosia – naturale o voluta – alla crescita, sia con una vera e propria difficoltà a praticarla.

Le difficoltà nella crescita economica ed organizzativa sono ascrivibili ad una molteplicità di fattori.

Uno di questi è sicuramente il desiderio – molto sentito dagli operatori del settore – di preservare la “alterità” delle organizzazioni *nonprofit* rispetto al mondo delle imprese a fine di lucro, sottolineando come le prime rispondano a logiche di comportamento e a funzioni

obiettivo assolutamente diverse rispetto a quelle della massimizzazione del profitto (tipica dell'impresa “neoclassica”) o della massimizzazione delle dimensioni (tipica della impresa “manageriale”). Altri fattori utili a spiegare una crescita relativamente lenta ed una modesta attitudine imprenditoriale delle organizzazioni *nonprofit* sono rintracciabili in una normativa complessivamente sfavorevole al settore, nella presenza preponderante dell'operatore pubblico come fornitore dei servizi in cui molte *nonprofit* si specializzano, nella scarsa presenza di capacità imprenditoriali adeguate nel settore e così via ².

Fattori non irrilevanti per interpretare le difficoltà di crescita del settore *nonprofit* italiano possono essere rintracciati, tuttavia, anche nel funzionamento di alcuni meccanismi di natura finanziaria. Un ruolo importante, al riguardo, è svolto dalle difficoltà sperimentate dalle organizzazioni *nonprofit* nell'accedere al capitale di rischio, indispensabile per accompagnare lo sviluppo di ogni impresa, ma difficile da raccogliere per organizzazioni soggette ad un vincolo di non distribuzione dei profitti che impedisce loro di remunerare eventuali investitori.

Questo problema “congenito” delle

2. Barbetta - Schena (2000); Barbetta (2000).

organizzazioni di terzo settore potrebbe essere almeno in parte superato se il sostegno finanziario alla crescita delle imprese potesse essere garantito dal “capitale di credito” anziché da quello “di rischio”, cioè se le organizzazioni *nonprofit* potessero contare su di un mercato creditizio pienamente efficiente e in grado di valutare ed apprezzare adeguatamente la loro capacità di rimborso e le loro prospettive di crescita. Così non pare essere, almeno stando alle dichiarazioni di molti operatori del *nonprofit* che spesso lamentano la scarsa attenzione del settore creditizio verso realtà peculiari quali le cooperative, le fondazioni operative, le associazioni o le altre organizzazioni del terzo settore italiano: metodologie di valutazione del rischio di credito inadeguate, richiesta di garanzie eccessive, razionamento o tassi irragionevolmente alti sono le lamentele più frequenti nell’aneddotica relativa ai rapporti tra terzo settore e sistema bancario. Si tratta di questioni e di problemi non particolarmente distanti da quelli che interessano il tessuto delle piccole imprese di cui è tanto ricco il nostro paese; proprio questi problemi, in passato, hanno portato alla nascita di alcuni operatori creditizi specializzati, particolarmente attenti a servire le esigenze di una clientela imprenditoriale locale che aveva poche possibilità di

accedere ai grandi circuiti nazionali del credito.

E’ in questo contesto che si è venuta sviluppando la cosiddetta “finanza etica”. Mentre non rivestono grande interesse, in questa sede, quegli strumenti di raccolta del risparmio che fanno ricorso a motivazioni etiche o sociali dei risparmiatori (come i conti correnti o i fondi di investimento etico), maggiore attenzione merita la nascita di un gruppo – invero assai ristretto – di “intermediari finanziari specializzati” (Barbetta, 2000) che hanno deciso di concedere credito - esclusivamente o prevalentemente - ad organizzazioni senza scopo di lucro. Nati su motivazioni “etiche”, questi intermediari dovrebbero canalizzare risparmio motivato da ragioni solidaristiche e morali verso impieghi in attività tipiche delle organizzazioni del terzo settore.

Sin dalla nascita, questi intermediari si sono trovati ad affrontare numerosi problemi. Come distinguere tra le organizzazioni *nonprofit* economicamente valide, cui sarebbe possibile concedere credito, da quelle che non hanno speranza di sopravvivenza? Come ottenere adeguate garanzie di rientro dei prestiti se non si possono utilizzare i tradizionali strumenti (redditività passata e garanzie

patrimoniali) dell'ufficio fidi? Perché, e come, concedere agevolazioni nei tassi di interesse? Come evitare i comportamenti opportunistici dei debitori se non si è garantiti da robusti "collaterali"? Meglio far crescere intermediari specializzati nel credito al terzo settore o creare nuove metodologie di selezione dei debitori *nonprofit* che possano essere utilizzate anche dagli intermediari creditizi tradizionali? Come garantire la redditività dell'intermediario se non si è in grado di accedere a categorie di risparmiatori disposte a "donare" una parte del rendimento dei propri risparmi? Qual è la funzione obiettivo dell'intermediario specializzato (a parte il vincolo "qualitativo" sul portafoglio crediti)?

Alcune delle esperienze di "intermediazione creditizia specializzata nel terzo settore" – come Cosis, la Banca Popolare Etica o CGM Finance - hanno ormai alcuni anni di esperienza operativa dietro le spalle e si prestano quindi ad una prima valutazione della efficacia della loro azione. L'idea di verificare le modalità di funzionamento di tali istituzioni e di analizzare l'impatto della loro attività sulle organizzazioni del terzo settore è alla base della realizzazione di questa ricerca.

1.3. Obiettivi e struttura della ricerca

L'obiettivo principale della ricerca è consistito nell'analisi e nella valutazione critica del funzionamento del "mercato del credito" nei confronti delle organizzazioni del terzo settore, così da fornire utili indicazioni di azione e di *policy* agli operatori del settore (organizzazioni senza scopo di lucro e intermediari specializzati), alle autorità pubbliche (i *policy maker*) e anche ai tradizionali operatori finanziari e creditizi che hanno mostrato interesse nei confronti di questo settore pur restando sino ad oggi un po' "alla finestra".

Tale obiettivo è stato perseguito conducendo l'indagine sul duplice fronte della domanda e dell'offerta di credito e di servizi finanziari.

Con riferimento alla domanda, la ricerca si è proposta di verificare quali siano le principali esigenze, i bisogni e le domande di servizio che le organizzazioni *nonprofit* manifestano nei confronti del settore creditizio. Oltre alla tradizionale domanda di credito all'investimento, vengono indagate anche le richieste di prodotti e servizi finanziari più tradizionali, come il credito a breve termine, o più complessi, come l'assistenza alla strutturazione finanziaria.

ria da parte delle organizzazioni di terzo settore. L'analisi è condotta attraverso la redazione di un questionario, somministrato nel mese di maggio del 2003 ad un campione di circa 130 organizzazioni *nonprofit* attive sul territorio nazionale con una adeguata copertura delle diverse tipologie, organizzative e giuridiche, presenti nel settore. Obiettivo del questionario è stato quello di verificare la rilevanza dei problemi di natura finanziaria e creditizia delle organizzazioni di terzo settore, evidenziando in particolare le aspettative e le domande degli operatori nei confronti del settore creditizio.

Dal lato dell'offerta, la ricerca innanzitutto inquadra, nell'ambito dello sviluppo della finanza etica a cui si è assistito in Italia, l'esperienza dei tre principali "operatori creditizi specializzati" nel credito al terzo settore presenti sul territorio nazionale (la Banca Popolare Etica, Cosis e CGM finance); a tal fine viene utilizzato lo strumento dell'analisi "di caso", che mira ad evidenziare gli aspetti di natura quantitativa e qualitativa relativi al rapporto tra intermediario creditizio e clienti *nonprofit* affidati o serviti. Inoltre queste esperienze vengono poste a confronto con quelle sino ad oggi maturate dalle banche non specializzate, per evidenziare i risultati raggiunti e delineare alcune possibili linee di sviluppo della

"finanza per il terzo settore".

Di seguito si espongono i principali risultati emersi dalla ricerca, conclusa a settembre 2003, in termini di valutazione critica dell'operatività degli intermediari specializzati, nonché di riflessione sugli spazi di mercato che possono aprirsi a vantaggio delle organizzazioni senza scopo di lucro.

1.4. I principali risultati della ricerca

La ricerca è articolata su 4 capitoli principali, cui si aggiungono due appendici che riportano rispettivamente alcuni dati tratti dall'indagine basata sui questionari (aggiuntivi rispetto a quelli specificamente riportati nel terzo capitolo), nonché le descrizioni delle principali caratteristiche delle "istituzioni finanziarie specializzate" nel finanziamento del terzo settore.

I capitoli 2 e 3 analizzano il versante della "domanda" di credito e di servizi finanziari da parte delle organizzazioni di terzo settore.

Il capitolo 2 illustra le caratteristiche fondamentali del questionario di indagine che, dopo avere raccolto informazioni generali sulle organizzazioni intervistate, analizza le esigenze finanziarie avvertite dalle stesse e le modalità del relativo soddisfacimento. Le questioni

indagate riguardano la gestione della tesoreria (cioè le esigenze finanziarie correnti), quella dei finanziamenti (cioè il sostegno degli investimenti di medio e lungo periodo) e la gestione straordinaria. Oltre a ciò, il questionario analizza i servizi finanziari di cui le organizzazioni usufruiscono o di cui vorrebbero avvalersi, nonché i canali e gli strumenti che esse intenderebbero utilizzare nell'eventualità di un aumento delle risorse patrimoniali. Il questionario prevede, infine, una serie di domande volte ad acquisire informazioni utili ai fini della valutazione del tipo e della qualità dei rapporti instaurati dalle organizzazioni senza scopo di lucro con il sistema finanziario. In particolare, vengono indagate, da un lato, l'esistenza di una "banca di riferimento", ovvero di una istituzione finanziaria alla quale l'organizzazione si rivolga per soddisfare la maggior parte delle proprie esigenze finanziarie e, dall'altro, l'eventuale esistenza di condizioni e rapporti "privilegiati" determinati dalla natura *nonprofit* delle organizzazioni intervistate.

Proprio grazie alla sua impostazione, il questionario assume a nostro avviso una duplice valenza. Esso nell'immediato produce un primo risultato, che deriva dalle interviste condotte al campione oggetto

dell'indagine. Inoltre, appare utile anche per un utilizzo reiterato e/o più esteso, volto a testare - nel tempo e/o a valere su campioni più ampi - l'evoluzione del rapporto tra il sistema finanziario e le organizzazioni senza scopo di lucro. Avendo potuto testare la validità del questionario, riteniamo che un suo ulteriore e successivo utilizzo su più ampie basi campionarie, nonché un maggiore coinvolgimento delle istituzioni finanziarie specializzate volto a rendere più sistematica la raccolta di dati rispetto a quelli desumibili sulla sola base dei loro bilanci di esercizio, potrebbero rivelarsi particolarmente proficui al fine del rafforzamento delle indicazioni di *policy* che emergono da questa indagine; d'altronde crediamo che questo aspetto sia particolarmente evidente in considerazione della ricchezza dei dati e delle informazioni, riportate nelle appendici della ricerca e che è stato possibile raccogliere già sulla base del campione - significativo, ma non particolarmente ampio - di organizzazioni *nonprofit* su cui si basa il presente lavoro.

Nel capitolo 3 si commenta l'indagine campionaria, da cui emergono alcuni risultati principali. Va innanzitutto ricordato che l'indagine è stata rivolta esclusivamente ad organizzazioni con oltre 10 addetti e, pertanto, non può

essere ritenuta significativa rispetto all'intero settore *nonprofit*; tuttavia è chiaro che sono proprio le organizzazioni di dimensioni più elevate quelle che maggiormente possono mettere in evidenza fenomeni interessanti nel rapporto con il settore bancario.

Tutte le organizzazioni analizzate hanno rapporti con il mondo bancario e finanziario, disponendo quantomeno di un conto corrente. Il rapporto tra *non-profit* e banche spesso è abbastanza articolato, dato che quasi tutte le organizzazioni utilizzano il sistema bancario per rispondere alle proprie esigenze di tesoreria e di finanziamento a breve termine: scoperti di conto corrente ed anticipi s.b.f. sono gli strumenti più utilizzati, mentre strumenti relativamente più innovativi come il *factoring* hanno una diffusione relativamente modesta.

In generale, la struttura di bilancio delle organizzazioni *nonprofit* analizzate è caratterizzata da un modesto livello di patrimonializzazione – con la rilevante eccezione delle cooperative sociali che presentano invece la caratteristica opposta. Di conseguenza, le organizzazioni non appaiono molto propense ad investire somme ingenti. Gli investimenti effettuati con maggiore frequenza sono quelli relativi all'acquisto di automezzi ed attrezzature, di solito nella fase ini-

ziale dell'attività, nonché all'acquisto o ristrutturazione di immobili come occasione di consolidamento. Le modalità di finanziamento degli investimenti sono di tipo prevalentemente conservativo (autofinanziamento attraverso gli utili accantonati o ricorso alle istituzioni pubbliche). Nel caso di finanziamento attraverso il sistema creditizio, il mutuo è lo strumento di gran lunga più utilizzato.

Le modeste dimensioni patrimoniali e la percentuale piuttosto elevata di fatturato proveniente dalla pubblica amministrazione – notoriamente un pagatore non molto solerte – generano con elevata frequenza problemi di flussi di cassa, che solo raramente, però causano difficoltà sistematiche nella gestione della tesoreria. Per sopperire a tali difficoltà – oltre ad utilizzare gli strumenti finanziari a breve cui abbiamo già accennato - le organizzazioni cercano di ritardare i pagamenti (tanto ai fornitori, quanto ai lavoratori).

Nei rapporti con il sistema finanziario, sono le banche tradizionali ³ l'interlocutore prevalente del settore *nonprofit* e sono esse a fungere tipicamente da istituzione bancaria "di riferi-

3. Nella ricerca l'accezione di banche "tradizionali" è stata assegnata per qualificare e distinguere rispetto ad esse il nucleo delle banche "specializzate", con cui si è inteso individuare le istituzioni bancarie e finanziarie costituite al fine precipuo del finanziamento del terzo settore.

mento” per le organizzazioni senza scopo di lucro; va detto, peraltro, che questo ruolo non viene frequentemente svolto dalle Banche di Credito Cooperativo (BCC), che pure sono valutate in modo particolarmente positivo dalla clientela del terzo settore. Alla base della scelta della banca di riferimento, oltre alla maggiore diffusione territoriale ed alla frequenza di rapporti personali significativi, vi è anche, probabilmente, una considerazione non pienamente favorevole riguardo alla capacità degli intermediari specializzati di soddisfare ad ampio raggio, per volumi congrui e con modalità tecniche adeguate le esigenze finanziarie espresse dalle organizzazioni del terzo settore. Le informazioni raccolte tramite questionario hanno evidenziato che gli intermediari specializzati – soprattutto nel caso della richiesta di garanzie per la concessione di credito – paiono comportarsi in modo simile alle banche tradizionali; aspetto che consente di chiarire che la “specializzazione” dell’intermediario non si accompagna su tutti i fronti ad una qualificazione differente nel rapporto con il cliente, rispetto a quanto riscontrabile con riferimento al sistema bancario tradizionale. E’ tuttavia apparso evidente come la richiesta di garanzie elevate da parte degli intermediari specializzati rappresenti il contraltare di un

politica che privilegia la concessione di credito a tassi di interesse più contenuti rispetto a quelli praticati dalle banche tradizionali.

Guardando in generale alla domanda di credito, un risultato piuttosto evidente nel campione è la mancanza di episodi di razionamento del credito e, più in generale di eccesso di domanda di credito rispetto alla offerta delle istituzioni creditizie.

L’analisi della struttura organizzativa che gestisce la funzione finanziaria delle organizzazioni *nonprofit* ha fatto emergere una struttura di tipo semplificato, dato che tale funzione viene gestita per lo più da soggetti interni che svolgono contemporaneamente anche funzioni direttive e di governo delle realtà intervistate.

Nel capitolo 4 è stata indagata l’offerta di credito e di servizi finanziari da parte degli intermediari specializzati al fine di evidenziare essenzialmente due aspetti:

- in cosa si è sostanziata l’azione degli intermediari creditizi e finanziari tradizionali e, soprattutto, di quelli specializzati;
- se allo sviluppo della finanza etica a cui stiamo assistendo da qualche tempo in Italia è corrisposto un migliore soddisfacimento delle esigen-

ze finanziarie delle organizzazioni *nonprofit*.

In tal modo è stato possibile evidenziare i punti di forza e di debolezza del processo di sviluppo della “finanza per il terzo settore”, sottolineando in particolare come al consistente sviluppo di specifici strumenti di “finanza etica” (dai conti correnti fino ai fondi di investimento specializzati che utilizzano sofisticati criteri di selezione “negativi” e “positivi”) utili ai fini della raccolta di fondi e dell’investimento in titoli non sia corrisposto – specie da parte degli intermediari bancari e creditizi tradizionali – uno sviluppo altrettanto deciso di forme di finanziamento e metodologie di selezione del credito innovative e particolarmente efficaci ai fini di un sensibile incremento del trasferimento di risorse economiche al terzo settore e di un evidente miglioramento della capacità di offrire risposte specifiche ai peculiari problemi di natura finanziaria affrontati dalle organizzazioni *nonprofit*. In effetti, l’azione del sistema creditizio tradizionale nei confronti del settore *nonprofit* si è sostanziata prevalentemente in un’attività di *fund-raising* che conduce alla erogazione – diretta o indiretta – di contributi (dei risparmiatori o delle stesse istituzioni creditizie) al terzo settore. Modalità più innovative attraverso cui convogliare risorse finanziarie al settore

nonprofit – come ad esempio le obbligazioni etiche previste dalla legge sulle Onlus – non hanno finora attirato l’attenzione del settore creditizio italiano. Una parziale eccezione, almeno stando alle rilevazioni provenienti dal nostro campione, è costituito dall’universo delle Banche di Credito Cooperativo, istituzioni che per storia e valori ideali si situano particolarmente vicine al terzo settore e paiono interpretarne particolarmente bene le esigenze.

Solo grazie al rafforzamento – peraltro assai recente – dell’azione svolta dagli intermediari finanziari specializzati indagati nella ricerca (dalle Mag fino alla Banca Popolare Etica), il problema del finanziamento del terzo settore è stato affrontato in modo più efficace, grazie all’utilizzo di strumenti e metodologie maggiormente adeguati, seppure certamente non risolutivi di ogni problema.

Su tali basi, nel capitolo 5 sono state delineate alcune linee di possibile evoluzione di una “finanza dedicata” al terzo settore, non necessariamente gestita dai soli intermediari specializzati. Tra le linee di sviluppo che paiono auspicabili si segnalano:

- la creazione di nuovi attori specializzati nel finanziamento al terzo settore, così da moltiplicare le possibilità di intervento a favore di queste orga-

nizzazioni, specie in parti del paese che non vedono attualmente operativa alcuna istituzione;

- l’ideazione di strumenti – in primo luogo legislativi – che consentano di utilizzare, anche per il settore *non-profit*, il capitale di rischio oltre a quello di credito per sostenere la crescita delle organizzazioni;
- un autonomo sviluppo di competenze specialistiche da parte delle istituzioni creditizie tradizionali che desiderino aprire la propria azione anche all’universo del terzo settore;
- l’adozione, da parte di queste imprese bancarie “tradizionali”, di logiche di *partnership* (nei confronti delle banche e degli intermediari finanziari specializzati, coem pure verso “gruppi organizzati” entro il settore *nonprofit*) che consentano di acquisire rapidamente le competenze necessarie ad operare con il settore *nonprofit* e minimizzare il rischio pur sempre implicito nell’azione entro questo mercato particolare.

i contenuti e la valenza del questionario sulle esigenze finanziarie delle organizzazioni non profit

C. Schena

I'

analisi delle esigenze finanziarie delle organizzazioni *nonprofit* condotta nella prima parte del rapporto è l'esito

dei risultati emersi da una indagine campionaria che ha costituito il frutto del lavoro congiunto dell'intero *team* di ricerca. Nell'impostazione di tale indagine si è ritenuto utile perseguire due obiettivi principali.

Da un lato si è inteso realizzare un questionario di indagine che consentisse di acquisire in tempi sufficientemente brevi una serie di informazioni non pubbliche o non facilmente accessibili, concernenti la struttura organizzativa, le principali voci di bilancio e le problematiche finanziarie di un campione nutrito di realtà del terzo settore.

Dall'altro abbiamo ritenuto utile fornire uno schema di lavoro sufficientemente dettagliato e logicamente completo, capace di cogliere la varietà delle situazioni che connotano le organizzazioni operanti nell'ambito di questo peculiare settore.

In particolare, il questionario utilizzato per l'indagine campionaria ha preso in esame quattro aspetti.

a) Innanzitutto, sono state previste alcune domande generali atte a qualificare la

tipologia e la dimensione delle organizzazioni; sulla base delle grandezze di bilancio e delle informazioni concernenti i soggetti impegnati nell'attività è, infatti, possibile cogliere i principali connotati organizzativi ed operativi delle singole realtà indagate.

b) In secondo luogo, coerentemente con l'obiettivo principale della ricerca, viene dato ampio spazio all'indagine relativa alle esigenze finanziarie avvertite dalle organizzazioni *nonprofit* ed alle modalità di soddisfacimento delle stesse. E' stato ritenuto opportuno richiedere informazioni di dettaglio concernenti i problemi che le organizzazioni affrontano su diversi archi temporali, al fine di comprendere la natura (contingente o strutturale) delle difficoltà incontrate sul piano finanziario e la capacità delle organizzazioni di individuare e adottare soluzioni idonee. Per questo motivo sono state proposte distinte domande concernenti:

- la gestione della tesoreria, per testare le soluzioni individuate per far fronte alle esigenze derivanti dagli sfasamenti della liquidità;
- la gestione dei finanziamenti, per

vagliare le modalità di reperimento di fondi a titolo di debito utilizzate per soddisfare le esigenze di breve, medio e lungo termine;

- la gestione straordinaria, per valutare se e in quale misura le organizzazioni *nonprofit* facciano ricorso all'incremento delle risorse patrimoniali ("capitale di rischio") per far fronte alle esigenze di rafforzamento e di crescita.

Questo insieme di domande consente anche di trarre ulteriori informazioni, riguardanti le caratteristiche tecniche dei finanziamenti ottenuti dalle organizzazioni intervistate; tali indicazioni forniscono elementi di una certa importanza ai fini della valutazione dell'adeguatezza (in termini di volumi, costi, garanzie) delle soluzioni offerte dal sistema bancario e finanziario.

c) Il terzo aspetto indagato completa il precedente ai fini dell'analisi della domanda espressa dalle organizzazioni del terzo settore. Ad esse, infatti, si chiede di indicare i servizi finanziari di cui usufruiscono o di cui vorrebbero avvalersi, nonché i canali e gli strumenti che esse intendono utilizzare nell'eventualità di un aumento delle risorse patrimoniali. Ciò offre

ulteriori importanti indicazioni sul grado più o meno elevato di sofisticazione della gestione finanziaria e patrimoniale delle organizzazioni *nonprofit* e sulle opportunità effettivamente prospettabili per le istituzioni finanziarie interessate a rafforzare la propria presenza in questo ambito operativo.

- d) Il questionario prevede, inoltre, una serie di domande volte ad acquisire informazioni utili ai fini della valutazione del tipo e della qualità dei rapporti instaurati dalle organizzazioni senza scopo di lucro con il sistema finanziario. In particolare, vengono indagate, da un lato, l'esistenza di una "banca di riferimento", ovvero di una istituzione finanziaria alla quale l'organizzazione si rivolga per soddisfare la maggior parte delle proprie esigenze finanziarie e, dall'altro, l'esistenza di condizioni e rapporti "privilegiati" determinati dalla natura *nonprofit* delle organizzazioni intervistate.

E' importante segnalare anche un aspetto che interessa trasversalmente il questionario. Le domande attinenti ai rapporti con il sistema finanziario hanno previsto una distinzione tra banche e istituzioni finanziarie "non specializzate", da un lato, e banche e intermediari finanziari "specializzati" nel finanziamen-

to al terzo settore, dall'altro. In tal modo la ricerca riesce a porre in luce se e in quale misura la "finanza specializzata" abbia giocato un ruolo importante nei confronti delle organizzazioni senza scopo di lucro intervistate e se siano effettivamente riscontrabili differenze di comportamento rispetto alle istituzioni della "finanza tradizionale". Inoltre, si è ritenuto opportuno tenere distinte le diverse categorie giuridiche di banche "non specializzate" per il terzo settore (Banche SpA, Banche Popolari, Banche di Credito Cooperativo (BCC)) al fine di verificare se ad esse corrispondono differenti approcci nei confronti del settore *nonprofit*. La distinzione ci è sembrata particolarmente utile soprattutto per isolare le BCC rispetto alle altre categorie di banche tradizionali, dalle quali si distinguono poiché non perseguono l'obiettivo di massimizzazione del profitto; le BCC, infatti, operano a vantaggio non solo dei propri soci, ma anche della comunità locale di insediamento e - in tale ambito - di fasce di clientela spesso ritenute "marginali" o addirittura non servite dal resto del sistema bancario. La distinzione operata nel questionario mira, dunque, a verificare se e in che termini trovi riscontro operativo la maggiore affinità, esistente in linea di principio, tra le BCC e le istituzioni specializzate nel finanziamento al terzo settore.

Proprio grazie all'impostazione sin qui illustrata, il questionario assume a nostro avviso una duplice valenza. Esso, infatti, nell'immediato produce un primo risultato, che deriva dalle interviste condotte al campione oggetto della presente indagine e di cui si dà conto nel successivo capitolo 3. Inoltre, esso appare utile anche per un utilizzo reiterato e/o più esteso, volto a testare - nel tempo e/o a valere su campioni più ampi - l'evoluzione del rapporto tra il sistema finanziario e le organizzazioni senza scopo di lucro.

i risultati dell'indagine sulle esigenze di finanziamento espresse dalle organizzazioni non profit

P. Canino e S. Cima

i

3.1. La metodologia dell'indagine campionaria

In questo capitolo si dà conto dei risultati emersi dall'indagine condotta tramite il questionario, di cui sono stati precedentemente illustrati i contenuti.

L'universo di riferimento dell'indagine è costituito dalle 19.000 organizzazioni non profit con oltre 10 addetti misurati in unità di lavoro standard ⁴ operanti in Italia secondo il censimento dell'Istat (tabella 1). Obiettivo dell'indagine era quello di ottenere un campione di circa 150 unità di rilevazione, adeguatamente stratificato così da fornire una immagine significativa dell'universo oggetto di analisi.

La stratificazione del campione è avvenuta in base alle seguenti caratteristiche:

- ✓ dimensioni (più o meno di venti addetti equivalenti a tempo pieno)

4. Questa è una misura che serve a quantificare in modo omogeneo il volume di occupazione presente in un determinato territorio economico. Essa rappresenta la quantità di lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure la quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori a tempo parziale o da lavoratori che svolgono un doppio lavoro. Tale concetto non è legato alla singola persona fisica, ma risulta ragguagliato a un numero di ore annue corrispondenti a un'occupazione esercitata a tempo pieno, numero che può diversificarsi in funzione della differente attività lavorativa.

- ✓ settore di attività (cultura, sport e ricreazione; istruzione e ricerca; sanità; assistenza sociale; altro)
- ✓ forma giuridica (associazioni non riconosciute e comitati; associazioni riconosciute e fondazioni; cooperative sociali; altre forme).

Il numero complessivo di organizzazioni alle quali è stato inviato il questionario e che sono state successivamente contattate telefonicamente è stato pari a 450, ovvero il triplo dell'obiettivo che ci siamo posti ai fini dell'indagine, in considerazione delle possibili difficoltà di contatto. La figura 1 descrive l'esito dei contatti con tali organizzazioni: si può notare la maggiore disponibilità a rispondere al questionario da parte delle organizzazioni che già hanno utilizzato i servizi finanziari degli intermediari "specializzati", evidenziata sia da una percentuale superiore di risposte, che da una minore quota di rifiuti.

La tabella 2 mostra, per ognuno degli strati considerati, il numero di istituzioni contattate, il numero di risposte ottenute e la relativa percentuale di risposta.

Innanzitutto notiamo che, complessivamente, la percentuale di risposta è stata pari al 28,4%; possiamo poi osservare che la dispersione è maggiore fra le diverse forme giuridiche, mentre la variazione associata al diverso settore

di impiego appare minore⁵. Le organizzazioni dimostrate relativamente più disponibili sono state le più piccole (rispetto a quelle di dimensioni maggiori), quelle attive nel settore dell'assistenza sociale, e le cooperative. La percentuale massima di risposta (pari al 62,5%) si è registrata nel caso delle associazioni riconosciute e delle fondazioni con un numero di addetti compreso tra 10 e 20 attive nel settore della cultura, sport e ricreazione; per converso, il valore minimo (pari al 9,1%) è stato quello relativo alle associazioni non riconosciute con più di 20 addetti che operano in uno degli "altri settori". Complessivamente, invece, l'ambito di attività cui è risultata associata la minor frequenza di risposta (pari al 19%) è stato quello della sanità, e la forma giuridica delle istituzioni che hanno fornito una minor collaborazione (percentuale di risposta pari al 14,3%) è stata quella residuale delle "altre forme".

La composizione del campione utilizzato nella ricerca differisce per alcuni aspetti da quella relativa all'universo di riferimento (tabella 3); ciò accade, principalmente, per due ordini di motivazioni.

5. Il coefficiente di variazione (il rapporto fra deviazione standard e media di una popolazione) risulta infatti maggiore (pari al 31%) in corrispondenza della variazione fra forme giuridiche, rispetto al caso della variazione fra settori (tale indice è pari al 21%).

Da un lato, il fatto di aver contattato non solo organizzazioni estratte casualmente dall'insieme delle *nonprofit* presenti nell'archivio rappresentativo delle organizzazioni *nonprofit* italiane non oltre 10 addetti (circa due terzi del campione complessivo), ma anche organizzazioni che figuravano fra gli elenchi dei clienti delle principali istituzioni specializzate nella finanza per il terzo settore (Banca Etica, Cosis, CGM Finance) ha contribuito in modo significativo a modificare l'incidenza delle varie forme giuridiche e dei vari settori (si pensi ad esempio che tutte le organizzazioni clienti di CGM Finance assumono la forma giuridica di cooperativa sociale).

Il secondo fattore che ha determinato tali differenze è stato il diverso livello di disponibilità (o, per converso, il grado di difficoltà nello stabilire il contatto) delle diverse tipologie di organizzazioni; per esempio: nel settore dell'assistenza sociale (che appare sovra-rappresentato) la percentuale di risposta è pari al 32%, mentre nei settori dell'istruzione e della sanità (entrambi sotto-rappresentati) tale quota si attesta all'incirca intorno al 20%.

In sintesi, quindi, hanno validamente compilato il questionario 128 organizzazioni; fra queste, il 64% è stato estratto casualmente dall'archivio dell'Irs, men-

tre il restante 36% proviene dagli elenchi, disponibili su Internet, dei clienti di alcune istituzioni specializzate nella finanza per il terzo settore: la Banca Popolare Etica (20% del totale), COSIS S.p.A (9%), CGM Finance (7%).

Nel seguito del capitolo ci soffermiamo sui principali risultati emersi dall'indagine, mentre si rimanda all'Appendice 1 per una lettura di altri dati rilevanti che è stato possibile acquisire e che costituiscono un'importante fonte informativa.

In via preliminare a questa analisi vale la pena precisare che la bontà delle informazioni acquisite sembra avvalorata dal fatto che nell'80% dei casi il questionario è stato compilato dal responsabile dell'area finanziaria dell'organizzazione rispondente ⁶.

Malgrado ciò, è ovvio che le indicazioni di seguito riportate sono da intendere valide con riferimento al campione analizzato e non necessariamente estensibili all'universo di riferimento; per di più, nel corso del capitolo, metteremo in luce gli aspetti che rivelano caratteristiche peculiari del nostro campione in confronto alla generalità del settore *nonprofit* e/o

6. Si veda la tavola A2 dell'Appendice 1. Si noti che in ciascuna tabella dell'appendice viene riportata la frequenza delle risposte, che costituisce un ulteriore indice della bontà dell'analisi.

all'universo di riferimento.

3.2. Dimensioni economiche rilevanti ed elevata professionalità: un sottoinsieme peculiare del non-profit italiano

In questa sezione ci occuperemo della descrizione delle principali caratteristiche economiche e finanziarie delle istituzioni che abbiamo intervistato. Vale innanzitutto la pena di descrivere le dimensioni, in termini di addetti, delle organizzazioni oggetto di indagine; in media, le organizzazioni del campione hanno 41 occupati equivalenti tempo pieno, di cui circa 37 vengono regolarmente retribuiti (tabella 4). Si va dai 18 occupati medi dei comitati e delle associazioni non riconosciute ai 104 delle fondazioni; dai 19 addetti medi delle organizzazioni attive nel settore culturale e sportivo ai 194 delle organizzazioni attive in sanità.

L'elevato rapporto tra personale retribuito e totale dei lavoratori e dei volontari occupati è una caratteristica peculiare del nostro campione, che ne evidenzia l'elevato livello di professionalità e, nel contempo lo distingue dall'universo completo del *nonprofit* italiano. Questa caratteristica è facilmente spiegabile – ed è in linea con l'universo

di riferimento – se pensiamo alla peculiare composizione del campione ed alla sua esigenza di rappresentare esclusivamente le organizzazioni con oltre 10 addetti. In particolare, notiamo che fra le fondazioni, le cooperative e le istituzioni che operano sotto “altre forme giuridiche” il rapporto fra retribuiti ed occupati è superiore al 96%, mentre fra le associazioni (riconosciute e non) e fra i comitati tale percentuale risulta inferiore al 90%. Fra i vari settori, notiamo percentuali più elevate nel caso dell'istruzione e ricerca, dell'assistenza sociale e delle altre attività (superiori al 90%); e valori più bassi (intorno all'80%) nella sanità e della cultura, sport e ricreazione.

Altre caratteristiche di tipo organizzativo sottolineano l'elevato grado di complessità e di strutturazione del nostro campione; si può notare che circa il 30% delle organizzazioni è plurilocalizzata (tabella 5). Tale dato risulta ben superiore alla media nazionale del settore nonprofit (percentuale pari al 5,6%), ma ricordiamo che qui stiamo analizzando solo le istituzioni di dimensioni maggiori.

Esaminando invece l'appartenenza ad un gruppo organizzativo (inteso come un complesso di unità istituzionali che agiscono a vari livelli di articolazione gerarchica, funzionale o territoriale,

collegate tra loro, spesso sotto una denominazione comune) possiamo notare che le istituzioni che possiedono tale caratteristica rappresentano più della metà del campione; di nuovo ci allontaniamo dal dato riferito al nonprofit italiano (30,9%), ma qui oltre a sottolineare che l'analisi è riferita ad istituzioni di dimensioni medio grandi, dobbiamo anche ricordare che, fra le istituzioni scelte casualmente fra i clienti di CGM Finance, l'appartenenza ad un consorzio (sia esso CGM oppure una diversa organizzazione) risulta molto frequente.

Anche i dati di bilancio mostrano le peculiarità del nostro campione e riflettono la natura delle organizzazioni *nonprofit* di dimensioni medio-grandi. Prima di analizzare tali dati è però d'obbligo una premessa. Durante le interviste si è riscontrata una forte retrosia alla divulgazione delle informazioni di bilancio, adducendo come motivazione, il più delle volte, questioni riguardanti la privacy nonostante, come noto, il bilancio sia un documento pubblico. Tali difficoltà hanno causato, in alcuni casi, la necessità di suddividere l'intervista in due momenti distinti (prima e dopo il consulto con il commercialista); in altre circostanze i dati di bilancio non sono stati forniti in assoluto (6 casi); alcune organizzazioni, infine, non hanno fornito

la ripartizione del conto economico e/o dello stato patrimoniale, limitandosi a fornire i relativi totali (3 casi in tutto).

Ma anche nel caso in cui siano state ottenute le informazioni richieste, non è da escludere, a nostro avviso, che le voci residuali ("altri costi", "altri debiti", "altro") siano risultate sovra-stimate a causa di accorpamenti impropri.

Ciò premesso, passiamo ad analizzare le figure 2 e 3 che mostrano, la prima, la ripartizione dei costi e dei ricavi e, la seconda, quella dell'attivo e del passivo dello stato patrimoniale. Osservando la figura 2 notiamo la prevalenza delle entrate di fonte pubblica, in particolare fra le cooperative, per le quali la percentuale di tali entrate sul totale è superiore al 70%, e fra le istituzioni che utilizzano altre forme giuridiche (percentuale di poco inferiore a tale soglia). In questo, il nostro campione evidenzia un'ulteriore differenza rispetto al *nonprofit* italiano in generale, ma risulta del tutto concorde all'universo di riferimento.

Notiamo poi la netta prevalenza dei costi per il personale: in ogni caso superiori al 50% del totale e prossimi al 60% per le cooperative, le fondazioni e le altre forme giuridiche.

Risulta, inoltre, modesto il peso degli ammortamenti, ad esclusione del

caso delle istituzioni caratterizzate da “altre forme giuridiche”; è poco significativo (con la parziale eccezione del caso delle cooperative sociali) anche l'incidenza percentuale degli oneri di natura finanziaria – vedremo più avanti che questo dato risulterà coerente con le indicazioni circa l'utilizzo del credito.

Passiamo ora alla descrizione delle caratteristiche patrimoniali delle istituzioni intervistate: il valore complessivo delle poste di bilancio è prossimo ai 300 miliardi di lire e pari, in media, a circa 2,4 miliardi per istituzione.

L'attivo circolante complessivo ammonta a circa 130 miliardi di lire, mentre l'attivo immobilizzato supera i 160 miliardi. I mezzi propri sono pari circa a 64 miliardi di lire (percentuale vicina al 22% del totale dello stato patrimoniale) e, di questa somma, la componente principale è costituita dalle riserve, che ammontano complessivamente a più di 44 miliardi di lire. Il valore totale dei debiti verso le banche risulta all'incirca analogo, mentre quello dei debiti verso i soci risulta pari a circa 19 miliardi.

Osservando la figura 3 notiamo che la struttura dell'attivo evidenzia un livello piuttosto basso di attivo

immobilizzato. Fanno eccezione le fondazioni e le organizzazioni che utilizzano altre forme giuridiche, per le quali la percentuale relativa alle immobilizzazioni è pari rispettivamente al 75% ed al 61% circa.

Per quanto riguarda le prime, notiamo una percentuale relativa agli investimenti finanziari pari al 31% circa del totale attivo, mentre la quota relativa alle immobilizzazioni materiali si attesta intorno al 44%. Le seconde, invece, evidenziano un attivo fisso costituito interamente da immobilizzazioni materiali.

Tali peculiarità sono legate, nel primo caso, alla struttura dei flussi finanziari (come vedremo, fra le fondazioni analizzate è frequente una situazione di eccesso di liquidità da investire). Per quanto riguarda le “altre forme”, invece, l'elevata incidenza delle immobilizzazioni è riferita, principalmente, all'ingente patrimonio immobiliare di cui tali istituzioni dispongono tradizionalmente.

La struttura del passivo appare, infine, piuttosto diversificata fra le varie forme giuridiche: notiamo infatti che le fondazioni ⁷ evidenziano “fondi di

7. Ricordiamo che tali istituzioni sono definite nel nostro ordinamento (libro primo del codice civile) alla stregua di un patrimonio destinato alla realizzazione di un determinato scopo statutario.

dotazione” per una percentuale superiore al 25% del totale del passivo e riserve poco più elevate (26,7%) con mezzi propri che superano dunque il 50% del passivo patrimoniale.

Le cooperative sociali e le associazioni riconosciute evidenziano invece una quota relativa ai mezzi propri di poco superiore al 30% del passivo patrimoniale e costituita quasi interamente dalle riserve accumulate.

Ancora inferiore è il livello di patrimonializzazione per le associazioni non riconosciute ed i comitati (percentuale che non raggiunge il 15%) e per le altre forme giuridiche (quota intorno al 10%).

Soprattutto in riferimento a queste ultime ⁸, ci sembra opportuno ribadire qui la considerazione espressa in premessa circa la sovra-stima delle voci residuali che non consente un’analisi più approfondita senza il rischio di forzature.

3.3. Le banche tradizionali: ancora le più utilizzate

Abbiamo voluto cominciare con l’analisi della diffusione nel campione di strumenti finanziari fra i più semplici: i

8. Per tali istituzioni la percentuale media relativa alla voce “altri debiti” risulta pari al 20% circa del totale del passivo e quella relativa alla voce “altro” raggiunge addirittura il 45%.

conti correnti.

Dalla tabella 6, si può notare come, in media, ogni organizzazione intervistata disponga di circa 3 conti correnti, la gran parte dei quali concentrati presso quelle che abbiamo chiamato “banche di tipo tradizionale”, istituzioni la cui posizione risulta ancora preminente nei confronti del settore *nonprofit*. Va rilevato come la tabella non includa le organizzazioni clienti di Banca Popolare Etica comprese nel campione di indagine; il loro inserimento avrebbe ovviamente elevato il numero medio di conti correnti aperto presso le istituzioni “specializzate nel finanziamento del terzo settore” (tra le quali BPE è l’unica autorizzata ad offrire conti correnti) ma avrebbe contribuito ad offrire una rappresentazione distorta della diffusione (ancora modesta) di questo operatore entro il terzo settore. Le differenze settoriali e tra tipologie giuridiche nel numero medio di conti correnti aperti non paiono riconducibili ad alcuna chiara logica interpretativa.

Allargando l’analisi alle modalità di finanziamento bancario, possiamo osservare che poco meno della metà delle istituzioni intervistate non disponeva al momento dell’intervista di nessun tipo di finanziamento bancario di breve periodo, mentre poco più del

52% degli intervistati dichiara di non fare uso di alcuna tipologia di finanziamento a medio/lungo termine.

Analizzando i vari tipi di finanziamento (tabella 7), e ponendo inizialmente l'attenzione su quelli a breve termine, possiamo notare che gli strumenti più utilizzati sono le aperture di credito in conto corrente e gli anticipi salvo buon fine, utilizzati rispettivamente dall'88% e dal 68% dei soggetti che hanno ottenuto finanziamento a breve termine. I principali soggetti erogatori risultano le banche tradizionali, seguite dalle banche di credito cooperativo e da quelle specializzate.

La netta prevalenza del ricorso a banche tradizionali è evidenziata da percentuali più elevate, rispetto alle altre tipologie di istituzioni finanziarie, per ciascuno degli strumenti analizzati e da un totale superiore al 100% dei casi che testimonia come, in media, ogni organizzazione di terzo settore intervistata abbia usufruito di almeno una tipologia di finanziamento da parte di una banca tradizionale, mentre i totali relativi agli altri intermediari risultano sensibilmente inferiori. E' abbastanza interessante osservare come, indipendentemente dalla tipologia di intermediario coinvolto, gli strumenti finanziari utilizzati per il

finanziamento a breve termine siano – in misura prevalente – quelli dell'apertura di credito in conto corrente e degli anticipi salvo buon fine. Un utilizzo meno frequente hanno invece gli strumenti lievemente più complessi del *factoring* o dello sconto.

Spostandosi sul lungo periodo il quadro non si modifica in modo sostanziale, in riferimento ai soggetti erogatori. Prevalgono anche su lungo termine le banche tradizionali, sia pure in modo meno marcato perché in questo segmento del mercato creditizio diviene significativa la presenza di banche e soprattutto di intermediari finanziari specializzati (Cosis, CGM Finance); la quota riferita alle BCC è molto più contenuta rispetto al segmento del credito a breve, coerentemente con la loro limitata operatività su scadenze medie e lunghe nei confronti della generalità della clientela e non solo di quella *nonprofit*.

Lo strumento di gran lunga più utilizzato è il mutuo (percentuale pari al 70% dei casi ⁹), seguito dai crediti agevolati a fronte di leggi specifiche, e dal *leasing* finanziario.

..... Più in generale, si assiste ad una

9. Ci si riferisce qui ai soli casi in cui si dichiara di usufruire di almeno un tipo di finanziamento a medio/lungo termine.

minore varietà di strumenti utilizzati (rispetto al caso dei finanziamenti a breve). Ciò viene evidenziato da un valore sensibilmente inferiore (147,5% rispetto a 216,7%) relativo alla percentuale di risposte totali in rapporto al numero dei casi. Infatti, trattandosi di una domanda a risposta multipla, tanto maggiore risulta tale percentuale, tanto più elevato è il numero medio di segnalazioni per soggetto intervistato (nel nostro caso quest'ultima quantità rappresenta il numero di strumenti finanziari mediamente utilizzati da ciascuna organizzazione).

Veniamo ora al tema della richiesta di garanzie, analizzando le figure 4 e 5. Esse mostrano i risultati campionari con riguardo ai finanziamenti a breve e a lungo termine, distinguendo dapprima per tipologia di istituzione erogatrice e successivamente in base al tipo di strumento utilizzato.

Il quadro che ne risulta è piuttosto sorprendente. Osservando la figura 4 si può infatti notare che le banche e gli altri intermediari specializzati per il terzo settore concedono credito solo dietro prestazione di garanzie con una frequenza superiore al 60% dei casi; tale frequenza è, significativamente, superiore a quella delle banche tradizionali (57% dei casi).

Fra le diverse tipologie di finanziamento (grafico inferiore della figura 4) possiamo notare che la frequenza con la quale l'erogazione di credito avviene solo a fronte di garanzie è particolarmente elevata per ciascuna delle categorie considerate, se si tiene presente la natura degli strumenti in questione. Ad esempio, in riferimento allo strumento per il quale più di frequente si concedono finanziamenti senza garanzie (l'anticipo salvo buon fine) dobbiamo notare che la richiesta di copertura quale *conditio sine qua non* per l'erogazione del credito (avviene nel 44% circa dei casi) risulta forse eccessiva, considerando che il rischio per l'intermediario finanziario è ridotto in maniera significativa dalla clausola legata alla buona riuscita del rapporto commerciale sottostante.

Per i finanziamenti a lungo termine, ci riferiamo soprattutto ai mutui, tale situazione risulta ancora più accentuata per le banche specializzate, che richiedono garanzie nel 90% dei casi in cui concedono il finanziamento - contro una percentuale pari al 76% circa per le banche tradizionali (figura 5).

Minori sono invece le richieste di garanzie per operazioni di *leasing*

finanziario (in meno del 50% esse rappresentano una condizione necessaria per l'ottenimento del finanziamento) e per i crediti di firma (valore della percentuale pari al 60%).

Nella tabella 8 sono invece evidenziate le differenti tipologie di garanzie richieste dai diversi intermediari finanziari. In generale, si può notare che, nel caso dei finanziamenti a breve, le più richieste sono di gran lunga le fideiussioni personali degli amministratori (percentuale complessiva pari all'80%

del numero di casi ¹⁰), mentre le altre tipologie sono meno frequenti (percentuale massima pari al 20%). In particolare, osserviamo che nei casi di finanziamenti erogati da banche specializzate (in sostanza, come abbiamo ricordato, ci riferiamo alla Banca Popolare Etica) sono più frequenti le garanzie prestate da altre organizzazioni *nonprofit* (25% dei casi laddove la percentuale complessiva si ferma al 11%).

Per quanto riguarda le banche di credito cooperativo si nota una maggiore frequenza di garanzie fornite da consorzi fidi (28,6% dei casi contro il

9,3% complessivo).

Analizzando i finanziamenti a medio/ lungo termine notiamo due tipologie principali: garanzie reali su beni mobili o immobili di proprietà (tipicamente le ipoteche che accompagnano la concessione di un mutuo) e, di nuovo, le fideiussioni degli amministratori (con percentuali pari, rispettivamente al 61,7% ed al 59,6% dei casi ¹¹).

Di nuovo annotiamo alcune differenze fra le diverse tipologie di intermediari: sono più frequenti le garanzie reali su beni di proprietà quando si ha come interlocutore la Banca Etica oppure una banca di credito cooperativo; viceversa quando si ha a che fare con banche tradizionali sono superiori i casi in cui si debbano fornire garanzie personali degli amministratori.

In base a tali risultati possiamo quindi affermare che, sul piano delle garanzie, le banche specializzate non si comportano in modo sostanzialmente diverso da quelle tradizionali dato che nel complesso emerge che le prime richiedono garanzie in linea se non addirittura superiori - per alcune tipologie di finanziamento - rispetto alle banche tradizionali. Nel proseguo dell'indagine cercheremo di capire se questa

10. Si veda la nota precedente.

11. Si veda la nota precedente.

affermazione può essere ulteriormente qualificata, ma quel che possiamo sin da ora anticipare è che le banche specializzate, a fronte della richiesta di importanti garanzie offrono tassi di interesse ridotti rispetto a quelli praticati dalle banche di tipo tradizionale. Inoltre, il livello dei tassi risulta la principale criticità indicata nel rapporto con queste ultime istituzioni e, viceversa, il principale aspetto positivo che emerge dalla valutazione espressa dalle organizzazioni *nonprofit* sulle banche specializzate (ci riferiamo, in particolare alla tavola A20 dell'Appendice 1).

Confrontando, infine, l'accesso al credito con l'appartenenza (o meno) ad un gruppo, possiamo notare (figura 6) come le possibilità di ottenere credito migliorino sensibilmente qualora si appartenga ad una struttura organizzata in forma di gruppo, per quanto riguarda sia i finanziamenti di breve, sia di lungo termine. In quest'ultima circostanza, infatti, i casi in cui non si riceva nessun tipo di finanziamento (né a breve, né a lungo termine) costituiscono il 20% del totale, mentre fra le organizzazioni indipendenti tale percentuale sale fino al 45% circa. Il dato appare, quindi, coerente con l'idea che l'organizzazione nonprofit trovi nella

struttura di gruppo e, ancor più precisamente, nella responsabilità solidale della capogruppo e nella reputazione di quest'ultima, un sostegno importante ai fini della valutazione del merito di credito.

3.4. La gestione finanziaria: problemi e soluzioni tradizionali

Con riferimento alla gestione finanziaria delle diverse organizzazioni intervistate, abbiamo analizzato le problematiche legate alla gestione della tesoreria. Le informazioni raccolte (tabella 9) indicano che poco più della metà degli intervistati dichiara di essere sempre in grado di far fronte al fabbisogno finanziario, di riuscire, in altre parole, a rispettare regolarmente le scadenze relative agli impegni assunti. Tale situazione appare piuttosto omogenea al variare dei settori di attività, con l'eccezione delle istituzioni attive nella sanità (nessuna delle quali pare incontrare problemi).

Una percentuale pari al 43% di organizzazioni evidenzia difficoltà saltuarie (esse si sono trovate in situazione critica, in media, per più di otto mesi nell'ultimo biennio), mentre meno del 5% degli intervistati descrive una situazione di difficoltà sistematica (per un

periodo superiore, in media, a 13 mesi negli ultimi due anni).

Fra le cause di tali difficoltà, entrate sicure ma in ritardo e, più in generale, problemi di discontinuità dei flussi di cassa, appaiono quelle più rilevanti (tabella 10). Più raramente le cause delle difficoltà finanziarie vanno ricercate in problemi di deficit strutturale, legati soprattutto ad un fatturato insufficiente.

Il pagamento ritardato ai fornitori risulta lo strumento più utilizzato per far fronte alle difficoltà di cassa – ben il 72,3% delle organizzazioni che si trovano in qualche difficoltà finanziaria gli attribuisce una certa rilevanza, ed il 23% circa la ritiene molto importante (tabella 11). Una percentuale pari al 34% delle organizzazioni con difficoltà finanziarie intervistate ritiene, invece, molto importante l'utilizzo dello scoperto di conto corrente presso banche tradizionali (solo poco più del 12% richiede lo stesso strumento a banche specializzate); infine, più del 36% degli intervistati ritiene importante il pagamento ritardato ai lavoratori.

Analizzando in dettaglio le situazioni di difficoltà costante (che, peraltro, riguardano solo 6 delle organizzazioni esaminate) si può notare un maggior ricorso all'ultima modalità descritta, mentre risulta confermato l'utilizzo dello

scoperto di conto corrente (sempre rivolgendosi a banche tradizionali).

Una situazione di eccedenza di liquidità si registra nel 36% circa delle organizzazioni intervistate, con una punta del 66% fra le fondazioni (si veda la tavola A11 dell'Appendice 1). L'impiego principale di tale eccedenza, ne prevede il mantenimento in cassa o sul conto corrente bancario; meno diffusi appaiono gli investimenti finanziari, ancora di minor rilievo la pratica del prestito ad altre organizzazioni *nonprofit*.

Ricordiamo, infine, la conferma di un risultato atteso: le organizzazioni più grandi riescono a gestire meglio le problematiche legate al fabbisogno finanziario. Fra queste si assiste, infatti, ad una percentuale inferiore di istituzioni in situazione di difficoltà, ed una superiore di casi in cui si presenta un'eccedenza di liquidità.

3.5. Prudenza negli investimenti, finanziati soprattutto da fondi pubblici

Le politiche di investimento hanno costituito il tema centrale di un'intera sezione del questionario. In primo luogo, si è cercato di chiarire l'atteggiamento delle organizzazioni in-

12. Una domanda specifica chiedeva, infatti, di indicare la soglia (in milioni di lire) che individua tale entità.

tervistate rispetto al concetto di “investimento di importo rilevante”¹² e i risultati hanno evidenziato una certa differenza fra le istituzioni di diverse dimensioni (figura 7).

Le organizzazioni maggiori indicano (in media) un valore assoluto più alto. Tuttavia, se si considera l'incidenza percentuale di tale soglia sul totale dell'attivo patrimoniale, si evince che essa risulta inferiore per le organizzazioni di maggiore dimensione rispetto a quanto constatabile (sempre in media) con riferimento alle organizzazioni più piccole. Ciò potrebbe indicare, da parte dei responsabili delle prime, un atteggiamento maggiormente consapevole, oppure solamente più prudentiale.

Circa il 74% delle istituzioni risulta in ogni caso aver realizzato negli ultimi 10 anni investimenti di importo rilevante (tabella 12). Le cooperative sociali hanno confermato una maggiore attitudine imprenditoriale investendo in misura superiore alla media (oltre l'89% di istituzioni ha investito di recente); fra i diversi settori, le organizzazioni operanti nella sanità hanno risposto al 100% in modo positivo (ricordiamo, però che si tratta di soli 6 casi). Più significativa, ma non di certo sorprendente, risulta la differenza fra istituzioni grandi e piccole (più dell'82% di risposte affermative nel

primo caso, meno del 70% nel secondo).

Si è poi indagato sulle motivazioni della mancanza di investimenti di importo rilevante (si veda la tavola A14 dell'Appendice 1). La causa principale - segnalata da più della metà degli intervistati - è che questi investimenti non sono ritenuti necessari, a causa del tipo di attività svolta dall'organizzazione. Non va infatti dimenticato che molte delle attività usualmente svolte dalle organizzazioni di terzo settore si caratterizzano per una elevata intensità di lavoro e per un fabbisogno di capitale modesto, come accade - ad esempio - nei servizi assistenziali non residenziali o in quelli culturali e ricreativi.

Le organizzazioni che dichiarano di avere investito, lo hanno fatto principalmente nell'acquisto di attrezzature e macchinari o di automezzi; oppure nella ristrutturazione di immobili; più di rado tali investimenti sono risultati finalizzati all'acquisto di immobili.

Studiando la fase di attività in cui le diverse tipologie di investimenti sono stati effettuati (tale analisi è riassunta nella tabella 13), emerge una situazione sufficientemente chiara - e non certo sorprendente: gli automezzi e le attrezzature vengono acquisiti prevalentemente

mente durante le fasi di avvio dell'attività, mentre gli investimenti destinati all'acquisto o alla ristrutturazione di unità immobiliari coincidono in larga parte con i salti dimensionali.

Il ricorso a fondi pubblici - nella forma del credito agevolato, sia in conto capitale sia in conto interessi - è risultato la modalità prevalente di finanziamento dei diversi tipi di investimento effettuato, seguito dal finanziamento bancario (da parte di banche di tipo tradizionale, ma anche specializzate). Costituiscono un'eccezione gli acquisti di immobili che vengono finanziati in modo prevalente attraverso quest'ultima modalità (si veda l'Appendice 1 tavola A1-6). L'incremento del patrimonio, in risposta alla necessità di finanziamento degli investimenti, risulta poco diffuso, e nel caso vi si faccia ricorso, i vecchi soci costituiscono la fonte principale dei nuovi flussi patrimoniali.

Si è poi chiesto alle organizzazioni intervistate che non hanno usufruito di finanziamento bancario per il sostegno degli investimenti (si veda l'Appendice 1 tavola A17) di specificarne i motivi: il ricorso a tipologie di istituzioni diverse da quelle bancarie per finanziare gli investimenti è una spiegazione non irrilevante per il 54% dei soggetti, mentre l'autosufficienza finanziaria è importante - sebbene con diversa graduazione -

per circa il 44% delle organizzazioni. Tassi troppo elevati o veri e propri episodi di "razionamento del credito" paiono costituire motivazioni irrilevanti nella decisione di non accedere al credito bancario.

L'esigenza di incrementare il patrimonio è avvertita costantemente o, almeno, periodicamente da più della metà delle organizzazioni intervistate (tabella 14). In particolare, fra le cooperative le due voci aggregate sfiorano il 60%, mentre per le altre tipologie si attestano intorno al 50%. Fra i diversi settori notiamo, poi, che i soggetti che maggiormente esplicitano un tale bisogno sono quelli che operano nel campo delle altre attività e della sanità (somma delle voci relative ad un'esigenza costante e periodica di poco inferiore al 70%), mentre negli altri settori l'analoga percentuale si attesta al di sotto del 50%).

Inoltre, le ulteriori informazioni acquisite ci consentono di osservare che le organizzazioni intervistate ritengono che la principale fonte di possibile reperimento delle risorse patrimoniali sia costituita dall'autofinanziamento attraverso l'accantonamento di utili di bilancio (tabella 15). Il 30% circa degli intervistati lo reputa, infatti, il canale più opportuno e facilmente utilizzabile; seguono il ricorso a nuovi soci (persone fisiche) ed il ricorso ad "altri canali ester-

ni” (soprattutto fondi pubblici).

3.6. I rapporti con il sistema bancario: buoni, soprattutto, con le banche di credito cooperativo

In questa sezione cercheremo di descrivere l’insieme dei rapporti fra le organizzazioni *nonprofit* ed il sistema bancario, sia in riferimento al quadro attuale, sia da un punto di vista prospettico.

Per cominciare (tabella 16), oltre il 77% delle istituzioni intervistate identifica una “banca (o istituzione) di riferimento”, ovvero un’istituzione con la quale intrattiene in via prevalente i rapporti di tipo finanziario. Tale percentuale è risultata più elevata fra le fondazioni (pari al 100%, ma ricordiamo che si tratta di soli 6 casi) e fra le associazioni riconosciute; inferiore alla media è apparso invece il dato relativo alle cooperative. Le istituzioni grandi, infine, rispondono affermativamente con una frequenza lievemente superiore rispetto alle piccole.

Il dato relativo alle cooperative è particolarmente rilevante: quasi il 33% delle istituzioni intervistate che operano sotto una tale forma giuridica non identifica, infatti, una banca di riferimento. Una spiegazione di tale fenomeno potrebbe

essere la maggiore attitudine alla selezione del proprio interlocutore finanziario in base alle condizioni di mercato. Tuttavia, se fosse verosimile una tale interpretazione sarebbe lecito attendersi (per esempio) un numero medio di conti correnti superiore per le cooperative, rispetto alle altre tipologie istituzionali. Dalla tabella 6 avevamo invece potuto notare che ciò non si verifica, dato che il valore relativo alle cooperative si attesta al livello del dato medio e risulta inferiore a quello delle fondazioni e delle associazioni riconosciute.

Riteniamo quindi più probabile una lettura in chiave problematica che evidenzia la difficoltà, soprattutto per le cooperative di dimensioni minori, di impostare un rapporto soddisfacente con le istituzioni finanziarie. Al riguardo va notato il ruolo delle banche di credito cooperativo che, nonostante una forma giuridica e principi ispiratori non troppo distanti, a tutt’oggi non sono ancora divenute gli interlocutori principali della cooperazione sociale (tabella 16).

Per le organizzazioni che dichiarano di avere una banca di riferimento, l’interlocutore principale è rappresentato dalle banche di tipo tradizionale (in media oltre il 74% dei casi) mentre le banche specializzate e quelle di credito cooperativo svolgono tale ruolo solamente nell’11% dei casi (tabella 16).

I motivi per i quali si sceglie una banca/istituzione di riferimento variano in funzione della tipologia di interlocutore, seppure su tale decisione influisca in modo rilevante la concessione di condizioni economiche particolarmente vantaggiose (figura 8). Sempre considerando i dati complessivi (indipendentemente, quindi, dal tipo di banca di riferimento), anche la presenza di rapporti personali significativi e l'importanza sul territorio sono risultati fattori importanti per tale scelta.

Venendo alle motivazioni più specifiche della scelta delle singole categorie di istituzioni di riferimento, si può osservare che, nel caso in cui l'interlocutore privilegiato sia una banca di tipo tradizionale, la motivazione principale risiede nella presenza di rapporti personali significativi. Tuttavia va segnalato che nel caso in cui la scelta ricada su Banche di Credito Cooperativo, le motivazioni sono più articolate: un ruolo primario è svolto dall'applicazione di condizioni economiche particolari, ma determinanti sono anche l'identità di finalità sociale, la visibilità e l'importanza sul territorio. Quando ci si rivolge in via principale ad una banca specializzata lo si fa perché si ritiene di confrontarsi con soggetti che condividano le proprie finalità sociali, ma senza perdere di vista le condizioni economiche del rapporto.

Veniamo ora ai giudizi sul rapporto con la propria banca/istituzione di riferimento, riassunti dalla figura 9: nel complesso si può affermare che l'utenza sia sufficientemente soddisfatta (solo il 3% degli intervistati si dichiara insoddisfatto, mentre la percentuale di utenti pienamente soddisfatta si avvicina al 60%).

Analizzando il giudizio relativo alle diverse tipologie di interlocutori (figura 9 e tavola A19 dell'Appendice 1) si nota che più dell'80% delle organizzazioni che si rivolgono prevalentemente ad una BCC si dichiara pienamente soddisfatto del trattamento ricevuto; tale percentuale scende al 63% con riferimento alle banche specializzate e non raggiunge il 53% nel caso delle banche tradizionali.

Il giudizio non proprio entusiasta – seppure nel complesso positivo - relativo alle banche tradizionali non stupisce, pensando all'immagine che accompagna le banche nel nostro paese; quello relativo alle banche specializzate lascia piuttosto perplessi, dal momento che proprio la fornitura di servizi alle organizzazioni *nonprofit* rappresenta l'attività prevalente per questa tipologia di intermediari finanziari. Esso risulta tuttavia coerente con le indicazioni precedenti (circa le tipologie di finanziamento concesse, la richiesta di garanzie) e con

quelle che commenteremo di seguito (riguardanti gli elementi positivi e negativi del rapporto con le istituzioni finanziarie); è, infine, decisamente positivo il quadro che il nostro campione fa emergere in relazione alle banche di credito cooperativo.

L'elemento di cui in prevalenza si lamentano le organizzazioni intervistate (sempre in relazione alla propria banca/istituzione di riferimento) è costituito dal livello, considerato eccessivo, dei tassi d'interesse applicati (cfr. tavola A20 dell'Appendice 1). Tale problematica si riscontra, però, solamente nei casi in cui il rapporto prevalente venga intrattenuto con una banca tradizionale. Negli altri casi, al contrario, i tassi sono ritenuti adeguati e costituiscono il principale elemento positivo del rapporto, mentre il problema più sentito è costituito dall'eccessiva richiesta di garanzie.

In sintesi, si potrebbe forse affermare che il problema del rischio insito nell'affidamento creditizio ad organizzazioni *nonprofit* venga affrontato in modo differente dalle banche tradizionali e da quelle specializzate e che tale diverso atteggiamento sia rilevato dai clienti: le banche tradizionali scontano il rischio con un più elevato prezzo del finanziamento, mentre la Banca Popolare Etica (e le BCC) vengono

incontro alle organizzazioni *nonprofit* applicando un tasso non elevato ma richiedendo un impegno maggiore in termini di garanzie.

Riflessioni analoghe derivano dall'analisi dei giudizi riferiti alle istituzioni finanziarie in generale (nel caso in cui l'istituzione non si avvalga una banca di riferimento) oppure alle "altre istituzioni finanziarie diverse da quella di riferimento" (nel caso opposto al precedente). I tassi troppo elevati sono considerati il problema principale, soprattutto se confrontati con quelli delle banche specializzate (cfr. tavola A20 dell'Appendice 1).

Dal nostro campione non risultano evidenze significative di un problema di razionamento del credito; al contrario, la sua adeguatezza viene indicata quale elemento positivo del rapporto con la banca di riferimento (in particolare se tale istituzione è una Banca di credito cooperativo). Tale risultato conferma come il mancato ricorso al finanziamento bancario scaturisca non già da un rifiuto da parte dell'istituzione bancaria, bensì dalla scelta consapevole dell'organizzazione rispondente che preferisce finanziare diversamente i propri investimenti.

13. Del resto la presenza di rapporti personali significativi è già stata indicata come motivazione importante nella scelta della banca di riferimento.

Abbiamo poi chiesto alle organizzazioni se il fatto di essere una *nonprofit* costituisse una motivazione alla base della concessione di condizioni privilegiate di accesso al credito; la tabella 17 mostra che solo il 23% circa degli intervistati risponde affermativamente a tale domanda. Peraltro, va ricordato che molti intervistati dichiaravano di ottenere condizioni particolari non in quanto *nonprofit*, bensì in virtù di particolari rapporti personali con operatori del settore bancario¹³. Per queste organizzazioni le condizioni privilegiate hanno riguardato soprattutto il finanziamento (a tassi contenuti) e i depositi in conto corrente (tassi più elevati e/o spese ridotte rispetto alle condizioni generalmente applicate alla clientela bancaria). Più raramente si sono ottenute condizioni privilegiate nell'ambito della fornitura di servizi finanziari, oppure facilitazioni di altro tipo (figura 10).

3.7. Nessuna domanda insoddisfatta?

Concentriamo ora la nostra attenzione sui principali servizi finanziari utilizzati dalle organizzazioni *nonprofit*. In

base alla nostra indagine, quelli più utilizzati sono le polizze assicurative¹⁴ (circa l'80% delle organizzazioni rispondenti); seguono i servizi di *home e corporate banking*, i servizi di incasso e pagamento. Infine, risultano meno utilizzati i servizi di gestione della tesoreria ed i diversi tipi di consulenza (tabella 18). Come emerso più volte, anche in questo caso risulta che le organizzazioni si rivolgono prevalentemente a banche tradizionali (chiedendo servizi per lo più di tipo tradizionale). Un numero minore si rivolge alle banche di credito cooperativo, agli intermediari finanziari non bancari specializzati per il terzo settore, alle banche specializzate, alle banche popolari.

Si è poi chiesto alle *nonprofit* di indicare quali fossero i servizi ritenuti potenzialmente interessanti, e quale l'intermediario individuato per l'eventuale fornitura (parte inferiore della tabella 18). È necessario, innanzi tutto, notare che le risposte ottenute non sono state molto numerose; in molti casi addirittura non è stata fornita alcuna risposta e l'intervistato ha motivato tale scelta con l'osservazione che nel caso in cui l'organizzazione sia stata interessata ad un servizio lo ha prontamente acquistato. Queste organizzazioni non sembrano presentare alcuna domanda non soddisfatta, quantomeno dal punto

14. Ciò non stupisce se si pensa, ad esempio, all'assicurazione obbligatoria per i volontari.

di vista dell'ottenimento del servizio pur senza entrare nel merito della qualità e del costo dello stesso.

Fra le organizzazioni che hanno fornito una risposta, possiamo notare come il maggiore interesse sia stato manifestato nei confronti dei prodotti di previdenza integrativa, del supporto per operazioni di finanza straordinaria, e dei servizi di consulenza, soprattutto sulla possibilità di ottenere crediti agevolati.

Infine, le organizzazioni intervistate hanno mostrato un interesse contenuto ad associarsi ad un consorzio fidi (figura 11): una percentuale pari al 43% del totale degli intervistati fornisce una risposta affermativa; invece, nella maggior parte dei casi un tale passo non viene giudicato necessario, almeno nella situazione attuale dell'organizzazione. Tuttavia ci sembra opportuno qualificare meglio questo risultato, dato che appare contraddittorio che le organizzazioni lamentino l'eccessiva richiesta di garanzie da parte dei finanziatori, ma al contempo non intravedano nel consorzio fidi uno strumento atto a mitigare questo problema. Ai fini di questo chiarimento, va detto innanzitutto che il mancato interesse dichiarato dalle organizzazioni potrebbe derivare dall'essere già aderenti ad un consorzio di garanzia, oppure

dall'inconsapevolezza delle possibilità offerte da tale strumento. Inoltre, grazie ai dati riportati nella tavola A23 dell'Appendice 1, possiamo verificare che l'interesse per l'adesione ad un consorzio fidi, pur non essendo ascrivibile alla maggior parte delle organizzazioni, risulta concentrato su alcune fattispecie. In particolare, questa soluzione interessa prevalentemente alle associazioni riconosciute ed alle cooperative sociali; se guardiamo il settore di appartenenza notiamo una maggiore frequenza delle risposte positive ottenute nell'ambito dell'assistenza sociale, della cultura e ricreazione e, soprattutto, delle altre attività; non ci sembra banale sottolineare anche che le frequenze più elevate di risposte positive si hanno dai clienti delle banche e degli intermediari specializzati. Si nota, inoltre, che non sono rilevabili sostanziali differenze nel grado di interesse espresso da organizzazioni di diverse dimensioni, anche se – un po' paradossalmente – il disinteresse è espresso per percentuali leggermente superiori dalle organizzazioni piccole, anziché da quelle grandi. Qualora un interesse sia stato invece manifestato, le motivazioni che ne sono alla base sono, in larga parte, collegate alla possibilità di ottenere finanziamenti più agevolmente,

grazie alla garanzia collettiva del consorzio.

Dall'analisi sui servizi finanziari sembra emergere una realtà complessa e l'immagine di un settore composito. Specie per quel che riguarda l'interesse ad aderire ad un consorzio fidi, il basso tasso di risposte positive proveniente dalle organizzazioni di dimensioni più elevate può far pensare a strumenti già utilizzati correntemente oppure ritenuti poco utili date le dimensioni patrimoniali relativamente grandi dei soggetti coinvolti. Per il resto delle organizzazioni, l'interesse non particolarmente elevato ad aderire a consorzi fidi ed il modesto interesse per l'utilizzo di servizi finanziari diversi da quelli più semplici ed usuali, può lasciare intendere – come già accennato – che la mancanza di domanda insoddisfatta possa essere l'esito di inconsapevolezza delle proprie esigenze finanziarie e delle modalità più adatte a soddisfarle, se non addirittura di una vera e propria assenza di esigenze specifiche, derivante forse dalle modeste dimensioni organizzative.

3.8. Una struttura organizzativa semplificata per la

15. Infatti, come detto in precedenza, il compilatore corrispondeva in circa l'80% dei casi con il responsabile finanziario.

gestione finanziaria: responsabile interno con ampi poteri

Nell'ultima parte del questionario abbiamo rivolto alcune domande relative alle risorse umane cui è affidata la gestione finanziaria (tabella 19). In primo luogo si è cercato di identificare il responsabile dei diversi settori dell'area finanziaria, sia interno che esterno, dopodiché se ne è richiesta una valutazione (che spesso era un'auto valutazione ¹⁵).

Il primo risultato evidente è l'elevata percentuale di organizzazioni che non utilizzano risorse umane esterne nella gestione finanziaria (percentuale sempre superiore al 70%, addirittura superiore all'80% nel caso degli investimenti finanziari). Quando poi si fa ricorso a risorse esterne ci si limita quasi sempre alla consulenza di un commercialista.

Dall'indagine si evince, inoltre, come siano piuttosto numerosi i casi in cui nessuno si occupa, formalmente, della gestione degli investimenti finanziari e delle risorse patrimoniali (rispettivamente nel 29% e nel 12% circa dei casi).

La gestione della tesoreria e quella creditizia sono, al contrario, quasi sempre esercitate da un responsabile specifico, che spesso si occupa di entrambe.

Quando ciò non accade, ad occuparsi di tali questioni è il consiglio di amministrazione.

Le valutazioni riguardanti la gestione dell'area finanziaria evidenziano un giudizio positivo nei diversi ambiti individuati per circa la metà degli intervistati. La restante metà circa del campione la ritiene, invece, migliorabile; a questo fine, per quanto riguarda la gestione della tesoreria e delle risorse patrimoniali, gli intervistati ritengono più opportuno il ricorso a risorse umane interne dedicate in modo specifico a tali funzioni; in tema di gestione creditizia e di investimenti finanziari si ritiene, invece, più utile il ricorso a servizi offerti in tale ambito da banche o altri intermediari finanziari.

Dalla nostra indagine è, dunque, emersa una struttura organizzativa di tipo semplificato: infatti, le figure che si occupano del governo generale delle istituzioni (il presidente dell'associazione, il consiglio di amministrazione) sono spesso le stesse che ne gestiscono finanza. In alcuni casi a tali compiti sono destinate risorse specifiche interne; mentre più spesso è l'amministrazione nel suo complesso ad esercitare tali mansioni. Molto meno frequente è, invece, il caso di esternalizzazione della funzione finanziaria attraverso il ricorso a banche, professionisti o altri interme-

diari.

3.9. Conclusioni

La struttura di bilancio delle organizzazioni *nonprofit* analizzate è caratterizzata da un modesto livello di patrimonializzazione – con la rilevante eccezione delle cooperative sociali che presentano invece la caratteristica opposta; coerentemente a tale struttura esse non appaiono molto propense ad investire somme ingenti, né mostrano una struttura finanziaria complessa.

Gli investimenti effettuati con maggiore frequenza sono relativi all'acquisto di automezzi ed attrezzature, di solito nella fase iniziale dell'attività, ed all'acquisto o ristrutturazione di immobili come occasione di consolidamento. Le modalità di finanziamento degli investimenti sono di tipo prevalentemente conservativo (autofinanziamento attraverso gli utili accantonati o ricorso alle istituzioni pubbliche).

Le modeste dimensioni patrimoniali e la percentuale piuttosto elevata di fatturato proveniente dalla pubblica amministrazione – notoriamente un pagatore non molto solerte – generano con elevata frequenza problemi di flussi di cassa, che raramente, però causano difficoltà sistematiche nella gestione della tesoreria. Per sopperire a tali difficoltà,

le organizzazioni si rivolgono solitamente a banche tradizionali per ottenere credito a breve, ma soprattutto cercano di ritardare i pagamenti (tanto ai fornitori, quanto ai lavoratori).

Il ricorso prevalente ad istituzioni bancarie tradizionali è ulteriormente evidenziato nella normale conduzione dell'attività: sono infatti tipicamente di tipo tradizionale le banche considerate "di riferimento". Alla base di tale scelta, oltre alla maggiore diffusione territoriale ed alla frequenza di rapporti personali significativi con esponenti di tali istituzioni, vi è anche, probabilmente, una considerazione non pienamente favorevole riguardo agli intermediari specializzati per il terzo settore, che non sembrano comportarsi in modo particolarmente diverso da quelli tradizionali, soprattutto quanto a richiesta di garanzie, ma anche nella condotta generale del rapporto con il cliente.

E' tuttavia apparso evidente come la richiesta di garanzie elevate da parte degli intermediari specializzati rappresenti il contraltare di una politica che privilegia la concessione di credito a tassi di interesse più contenuti rispetto a quelli praticati dalle banche tradizionali.

Guardando alla domanda di servizi finanziari, un risultato piuttosto evidente, almeno nel nostro campione, è la man-

canza di episodi di razionamento del credito, e più in generale di eccesso di domanda.

La struttura organizzativa, riferita in modo specifico alla funzione finanziaria, è apparsa di tipo semplificato, in quanto gestita per lo più da soggetti interni congiuntamente alla funzione direttiva e di governo generale dell'organizzazione.

Figura 1

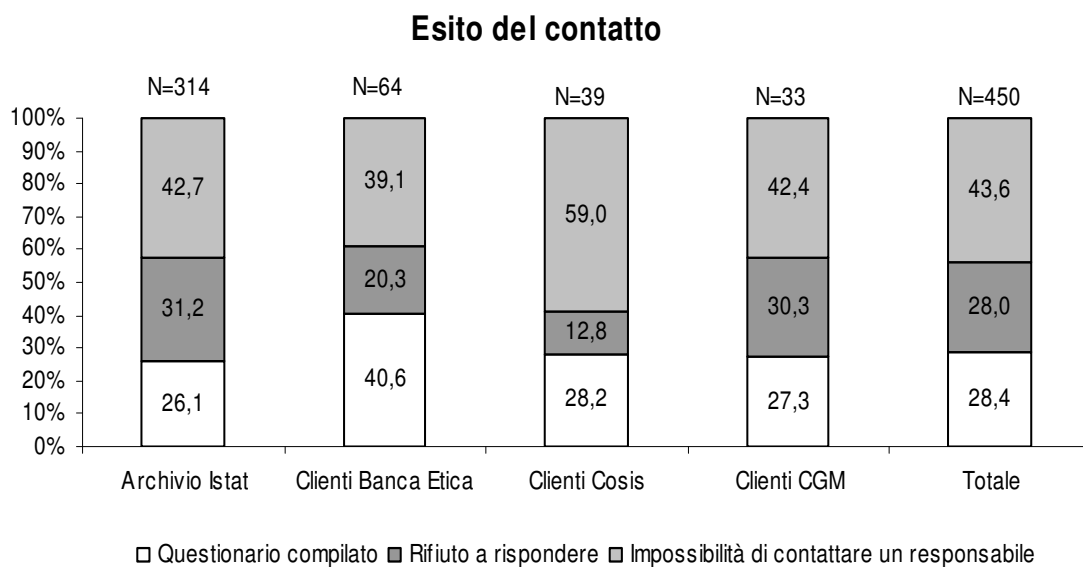
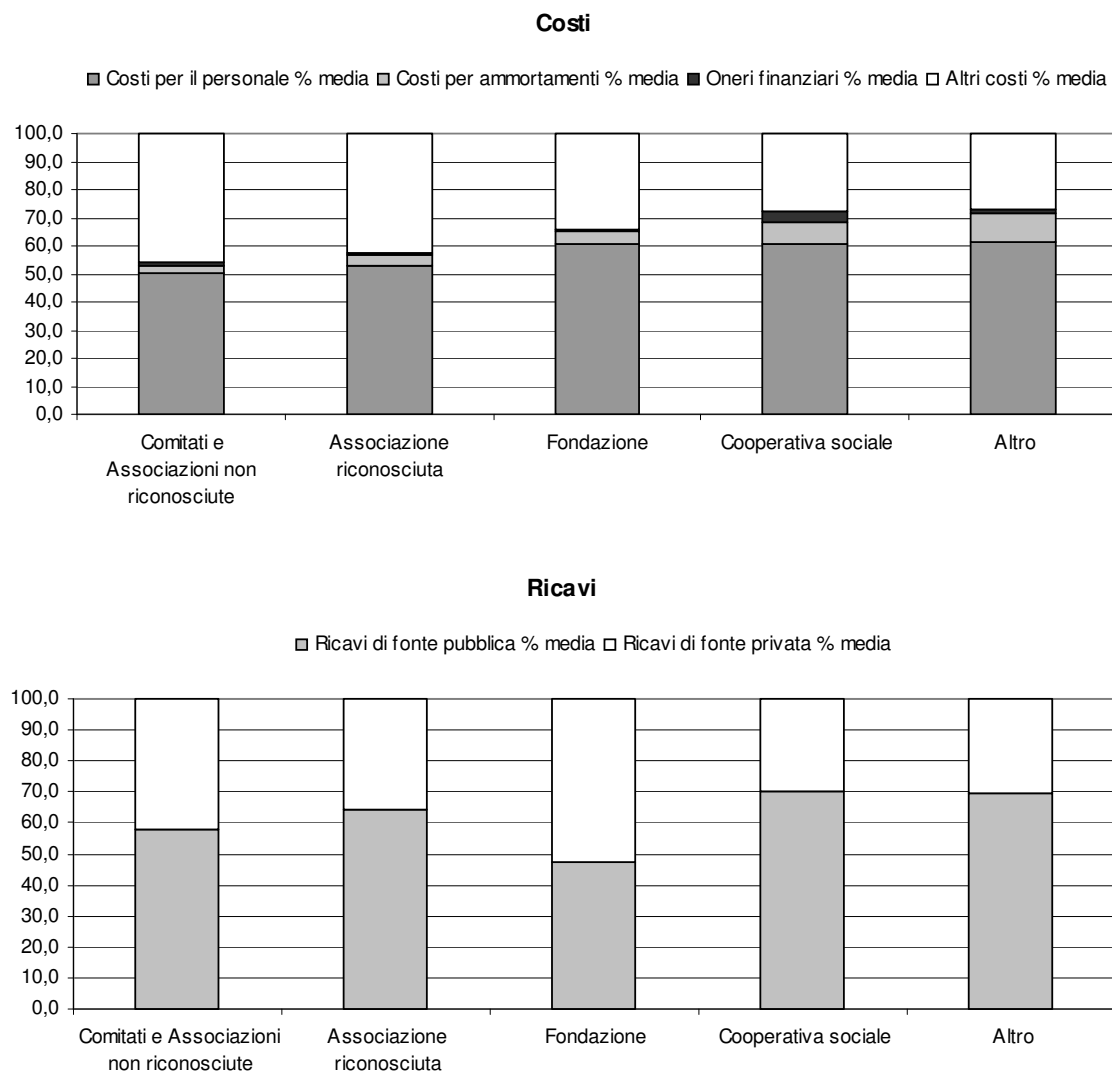
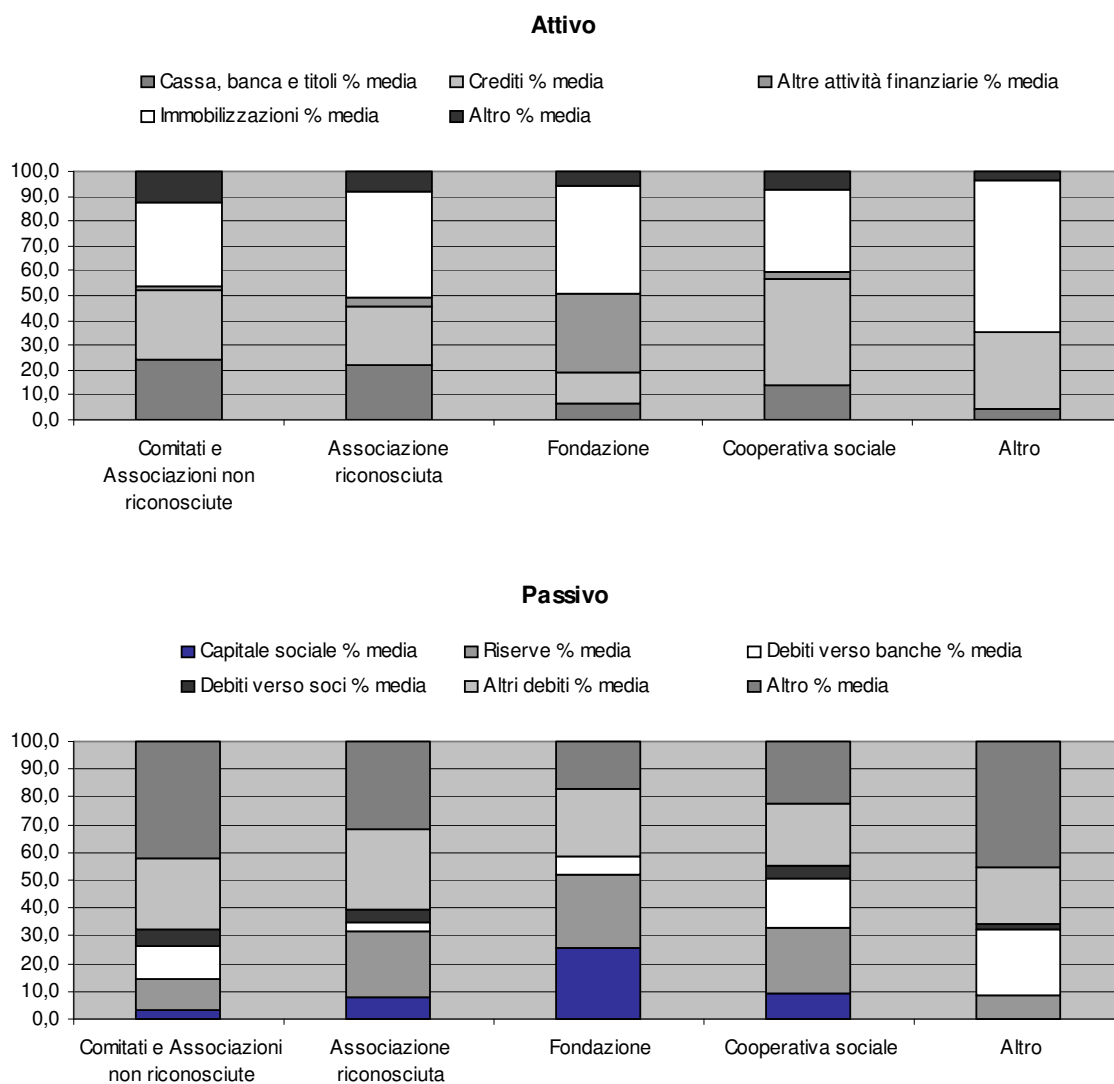


Figura 2 - Ripartizione dei costi e dei ricavi per forma giuridica



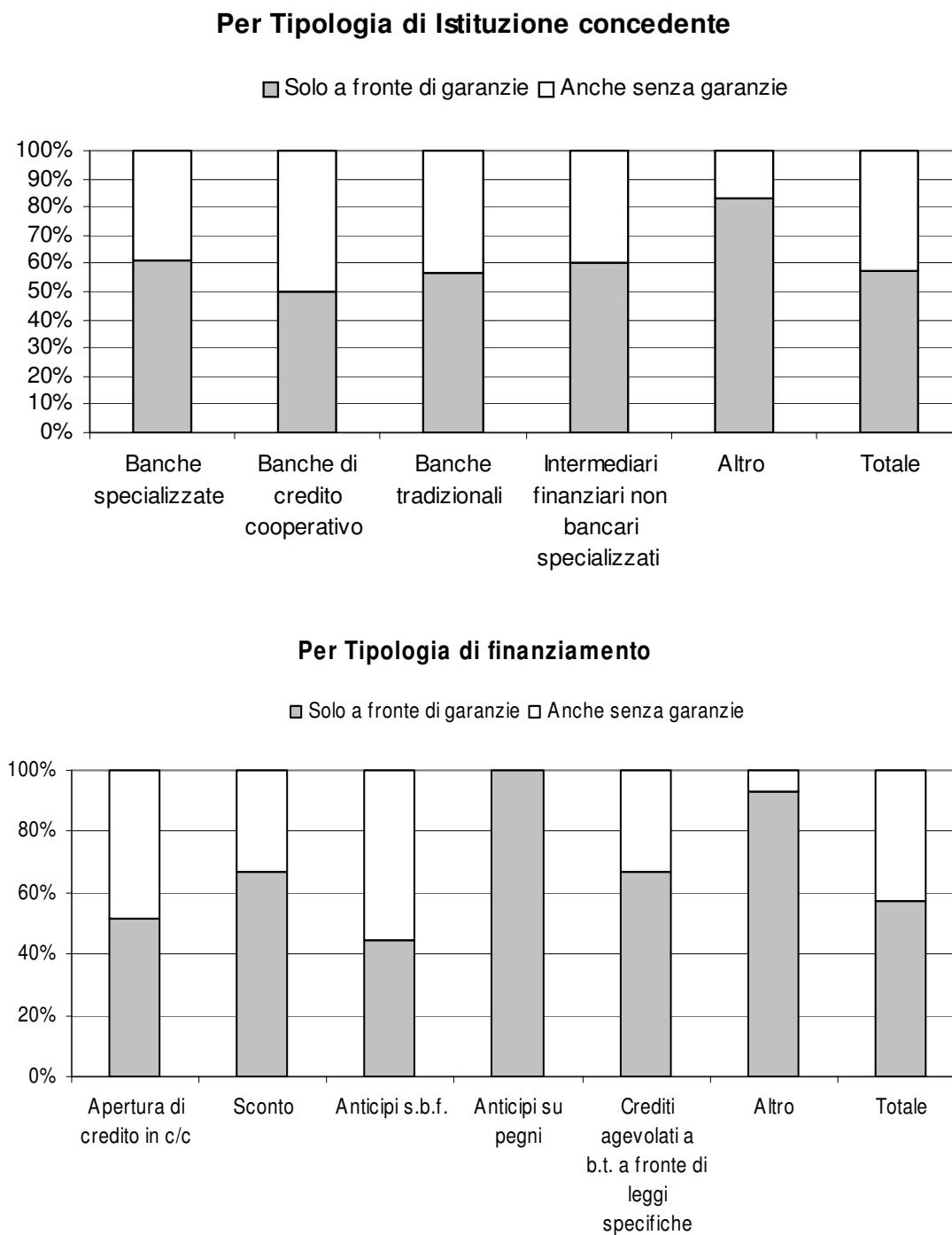
Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 3 - Ripartizione dell'attivo e del passivo per forma giuridica



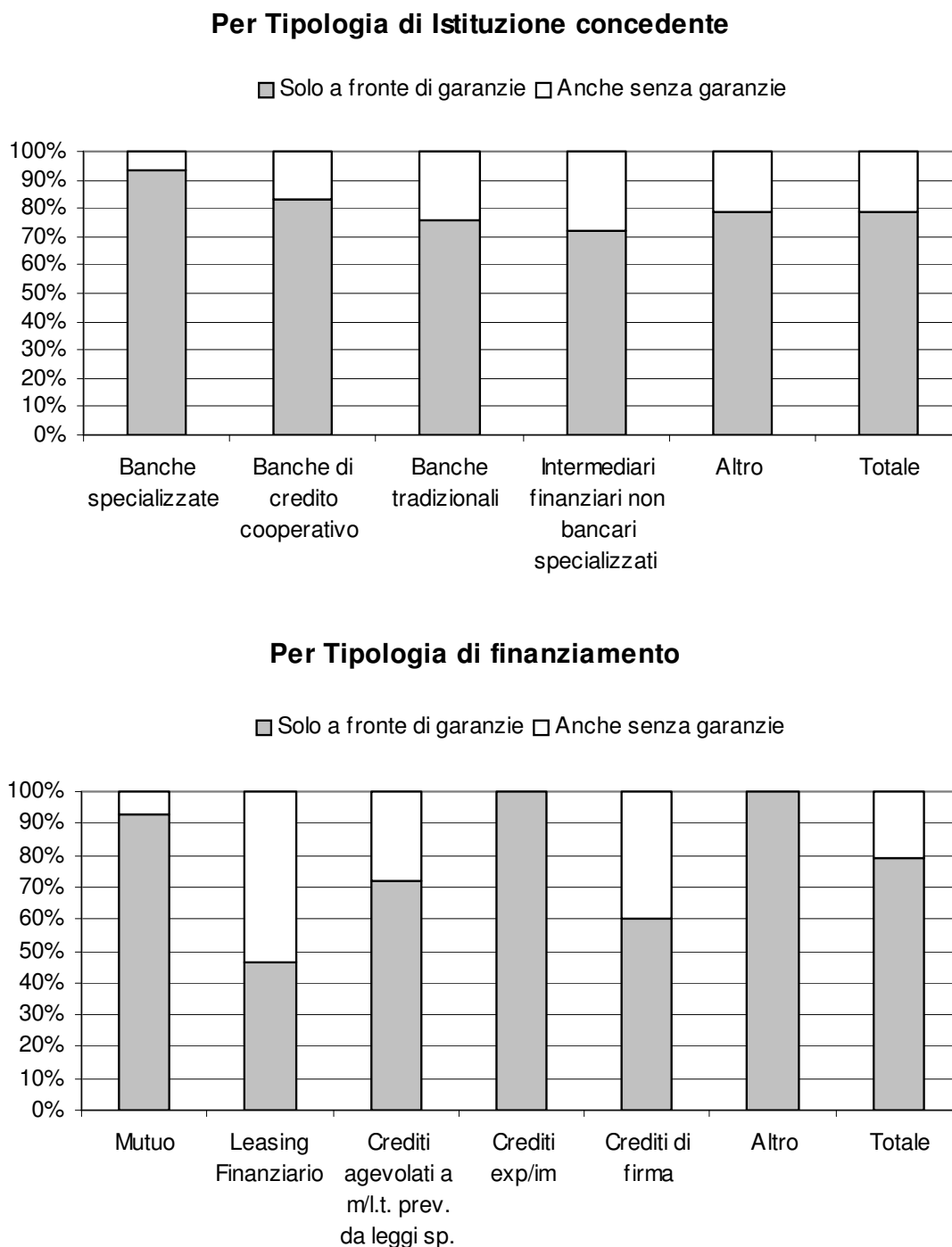
Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 4 - Richiesta di garanzie per finanziamenti a breve

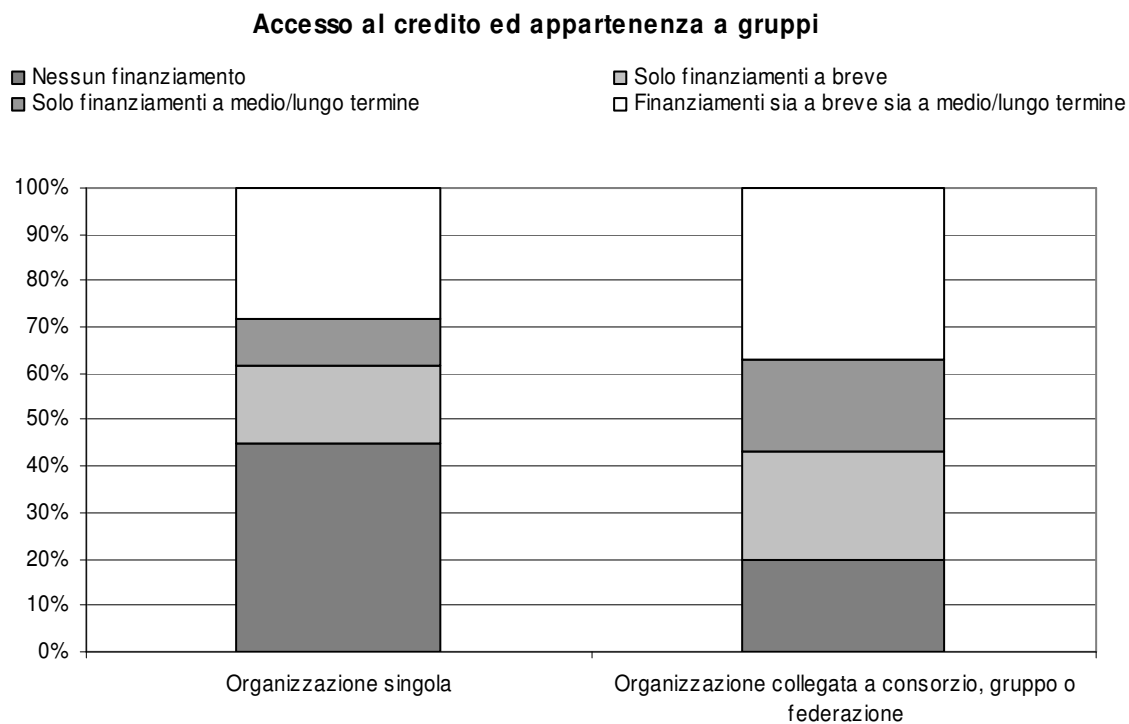


Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 5 - Richiesta di garanzie per finanziamenti a medio/lungo termine

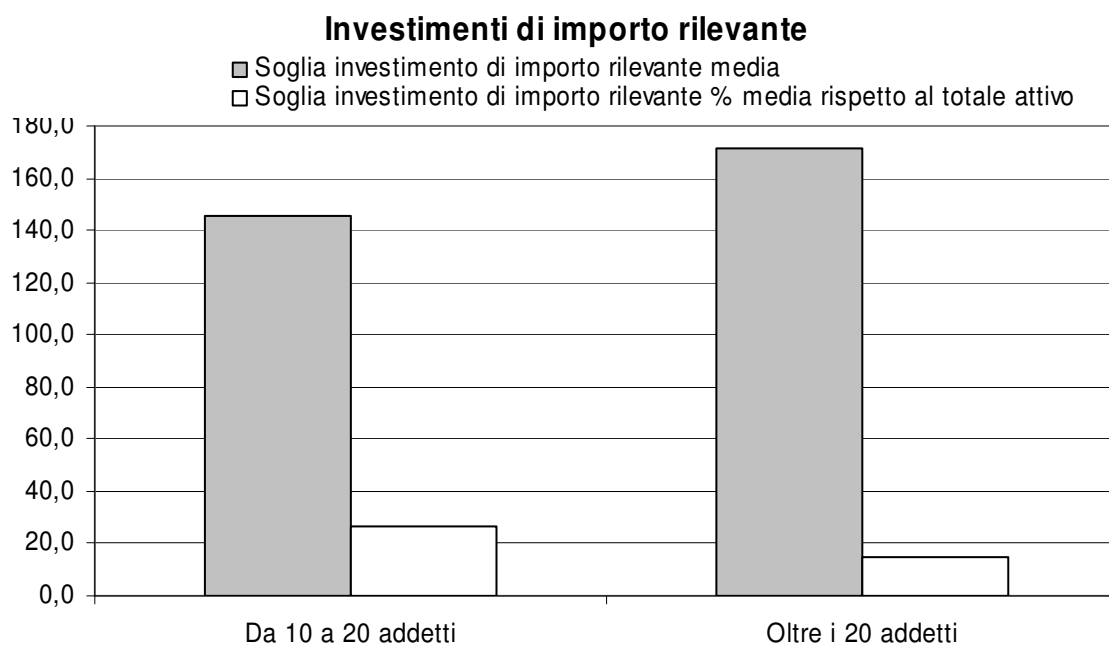


Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 6

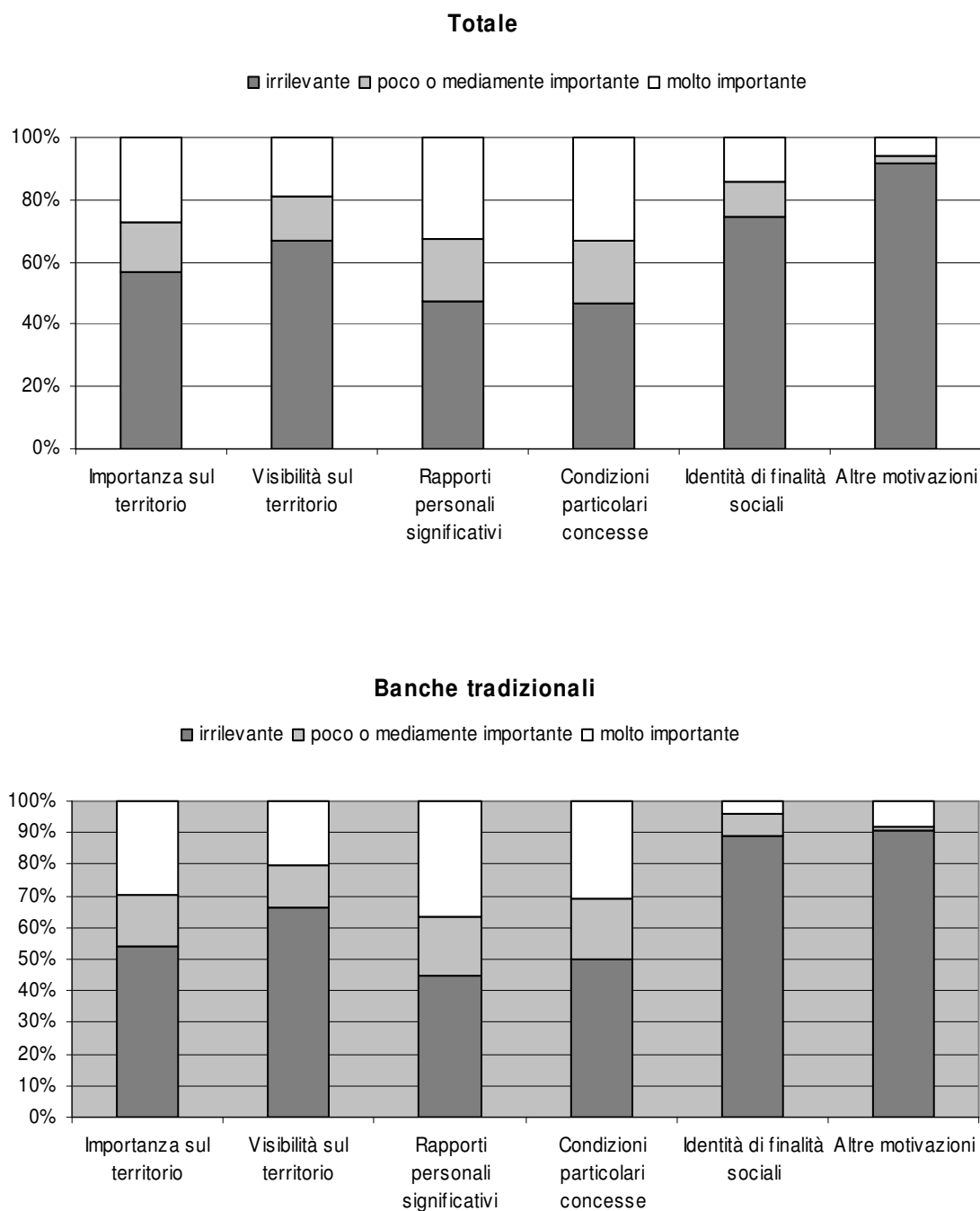
Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 7



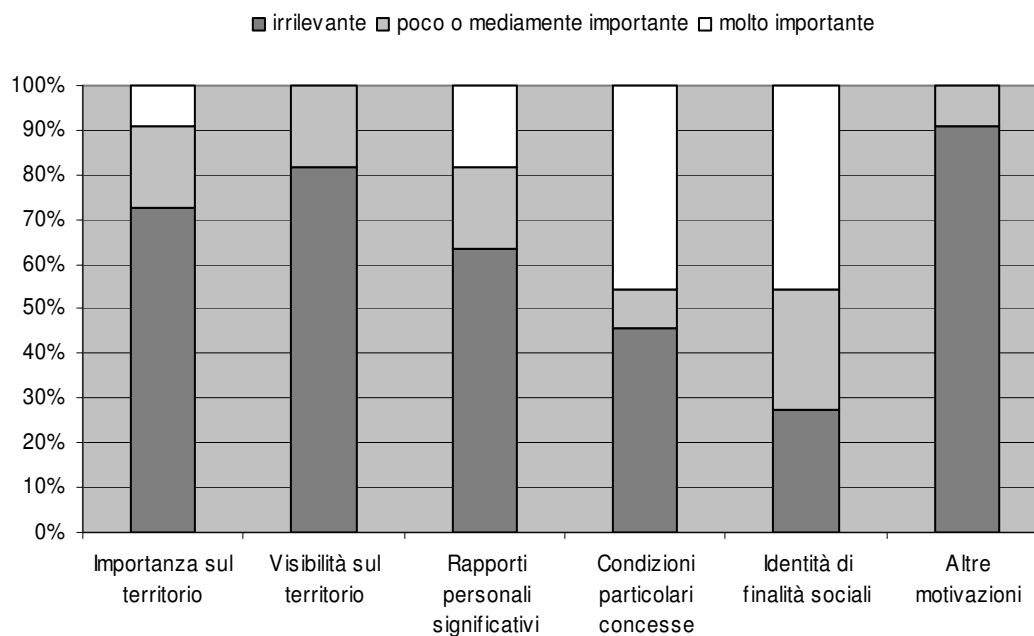
Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 8 - Motivazioni della scelta della banca di riferimento

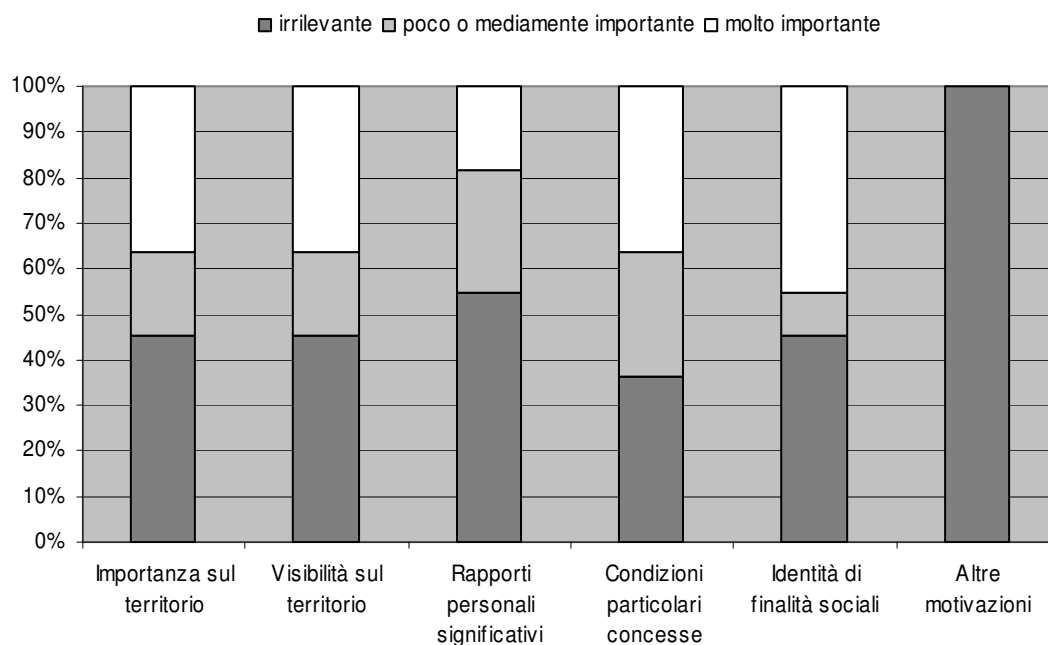


Fonte: Indagine CRC 2003

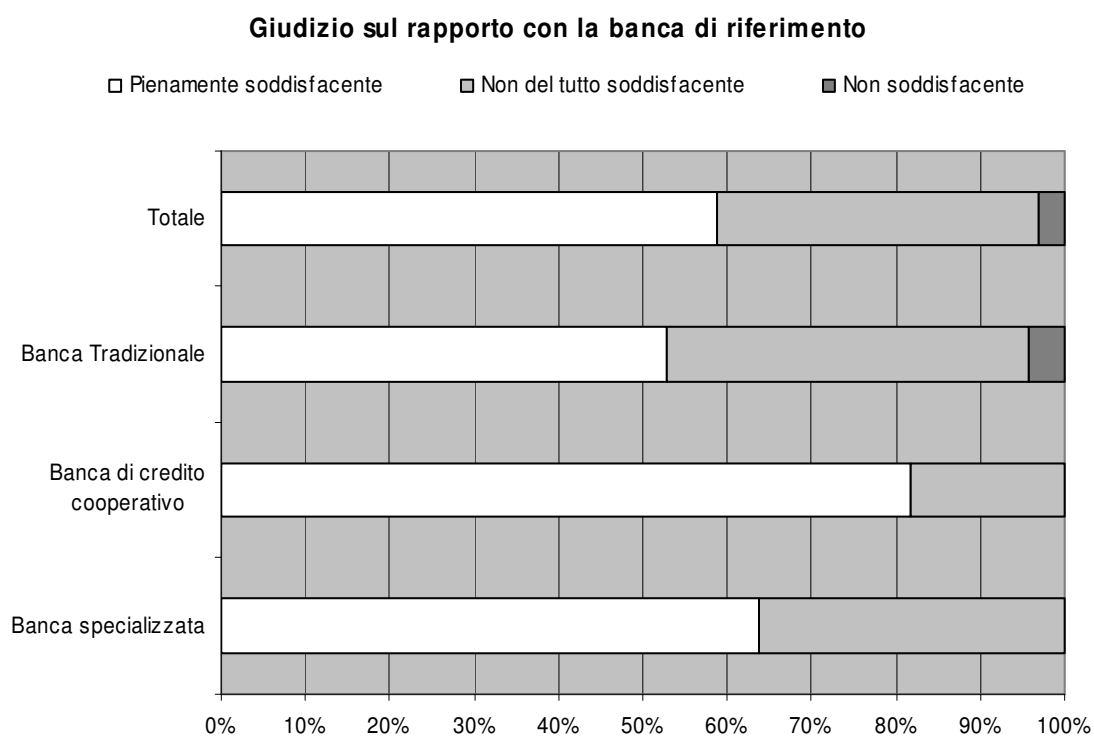
Banche specializzate



Banche di credito cooperativo



Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 9

Fonte: Indagine CRC 2003

Figura 10

Condizioni privilegiate
■ Finanziamenti □ Depositi in c/c ■ Servizi finanziari ■ Altre condizioni privilegiate

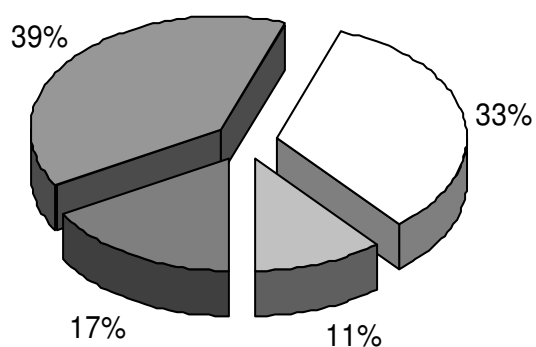


Figura 11

Interesse ad associarsi ad un consorzio fidi

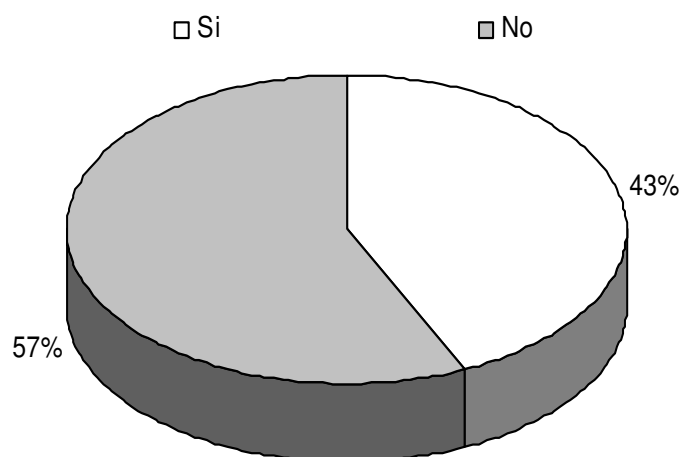


Tabella 1

Universo di riferimento: Istituzioni nonprofit italiane con più di 10 addetti etp (N=18970)

	Da 10 a 20 addetti				Oltre i 20 addetti				Totale	
	Ass. non ric. e co- mitati	Ass. ric e fondazio- ni	Coopera- tive so- ciali	Altre forme	Totale	Ass. non ric. e comitati	Ass. ric e fondazio- ni	Coopera- tive so- ciali		Altre forme
Istituzioni										
Cultura, sport e ricreazione	2327	869	160	99	3455	541	240	57	57	894
Istruzione e ricerca	806	721	48	743	2318	353	325	43	465	1186
Sanità	151	249	120	33	553	95	217	144	111	567
Assistenza sociale	685	606	902	243	2437	201	333	835	140	1508
Altro settore	2338	1002	542	318	4200	982	444	297	129	1852
Totale	6307	3447	1773	1436	12962	2172	1558	1376	902	6008
Percentuale										
Cultura, sport e ricreazione	12,3	4,6	0,8	0,5	18,2	2,9	1,3	0,3	0,3	4,7
Istruzione e ricerca	4,3	3,8	0,3	3,9	12,2	1,9	1,7	0,2	2,5	6,3
Sanità	0,8	1,3	0,6	0,2	2,9	0,5	1,1	0,8	0,6	3,0
Assistenza sociale	3,6	3,2	4,8	1,3	12,8	1,1	1,8	4,4	0,7	8,0
Altro settore	12,3	5,3	2,9	1,7	22,1	5,2	2,3	1,6	0,7	9,8
Totale	33,2	18,2	9,3	7,6	68,3	11,4	8,2	7,3	4,8	31,7

Fonte: Istat 2001

Tabella 2
Stratificazione

		Da 10 a 20 addetti					Oltre i 20 addetti					Totale
	Ass. non ric. e co- mitati	Ass. ric e fonda- zioni	Coopera- tive socia- li	Altre forme	Totale	Ass. non ric. e co- mitati	Ass. ric e fonda- zioni	Coopera- tive socia- li	Altre forme	Totale		
Organizzazioni contattate												
Cultura, sport e ricreazione	47	8	7	0	62	13	4	4	0	21	83	
Istruzione e ricerca	15	16	0	9	40	10	6	0	10	26	66	
Sanità	3	0	4	0	7	4	9	11	0	24	31	
Assistenza sociale	13	14	43	5	75	3	12	60	0	75	150	
Altro settore	21	19	33	4	77	11	7	25	0	43	120	
Totale	99	57	87	18	261	41	38	100	10	189	450	
Organizzazioni rispondenti												
Cultura, sport e ricreazione	13	5	2	0	20	3	1	1	0	5	25	
Istruzione e ricerca	6	3	0	0	9	3	0	0	2	5	14	
Sanità	1	0	1	0	2	1	1	2	0	4	6	
Assistenza sociale	6	3	14	2	25	1	4	18	0	23	48	
Altro settore	3	6	16	0	25	1	1	8	0	10	35	
Totale	29	17	33	2	81	9	7	29	2	47	128	
Percentuale di risposta												
Cultura, sport e ricreazione	27,7	62,5	28,6	0,0	32,3	23,1	25,0	25,0	0,0	23,8	30,1	
Istruzione e ricerca	40,0	18,8	0,0	0,0	22,5	30,0	0,0	0,0	20,0	19,2	21,2	
Sanità	33,3	0,0	25,0	0,0	28,6	25,0	11,1	18,2	0,0	16,7	19,4	
Assistenza sociale	46,2	21,4	32,6	40,0	33,3	33,3	33,3	30,0	0,0	30,7	32,0	
Altro settore	14,3	31,6	48,5	0,0	32,5	9,1	14,3	32,0	0,0	23,3	29,2	
Totale	29,3	29,8	37,9	11,1	31,0	22,0	18,4	29,0	20,0	24,9	28,4	

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 3

Il Campione e l'universo di riferimento: numero di istituzioni

	Campione		Universo	
	N	%	N	%
Forma giuridica				
Comitato o Associazione non riconosciuta	28	21,9	8479	44,7
Associazione riconosciuta o fondazione	32	25,0	5005	26,4
Cooperativa sociale	64	50,0	3149	16,6
Altro	4	3,1	2337	12,3
Settore				
Cultura, sport e ricreazione	25	19,5	4349	22,9
Istruzione e ricerca	14	10,9	3505	18,5
Sanità	6	4,7	1120	5,9
Assistenza sociale	48	37,5	3945	20,8
Altre attività	35	27,3	6052	31,9
Dimensioni (in termini di addetti)				
Da 10 a 20 addetti	81	63,3	12962	68,3
Oltre i 20 addetti	47	36,7	6008	31,7
Totale	128	100	18970	100,0

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 4
Il Campione: risorse umane (N=128)

	Retribuiti ETP*		Occupati ETP**		Retribuiti (ETP) / Occu- pati(ETP)	
	Media	Somma	Media	Somma	Media calco- lata sulle somme	Media cal- colata sul- le medie
Forma giuridica						
Comitati e Associazioni non riconosciute	16,9	474,5	18,0	504	94,2	85,7
Associazione riconosciuta	25,6	665	42,2	1097	60,6	76,8
Fondazione	103,3	619,5	104,4	626	98,9	96,8
Cooperativa sociale	44,9	2874	46,0	2943	97,7	96,5
Altro	19,3	77	19,5	78	98,7	97,5
Settore						
Cultura, sport e ricreazione	17,4	436	19,5	488	89,3	83,2
Istruzione e ricerca	20,1	281,5	20,6	289	97,5	96,6
Sanità	139,3	836	193,7	1162	71,9	80,2
Assistenza sociale	45,1	2163,5	46,9	2251	96,1	91,8
Altre attività	28,4	993	30,2	1058	93,9	92,0
Dimensioni (in termini di addetti)						
Da 10 a 20 addetti	15,2	1229	17,4	1413	87,0	86,7
Oltre i 20 addetti	74,1	3481	81,6	3835	90,8	96,1
Totale	36,8	4710	41,0	5248	89,8	90,2

Note: * retribuiti Equivalenti Tempo Pieno = retribuiti full-time + retribuiti part-time X 0,5. **Occupati Equivalenti Tempo Pieno = retribuiti ETP + Volontari full-time + Volontari part-time X 0,0986 (quest'ultima è la percentuale media nazionale ottenuta dal rapporto volontari etp italiani / volontari persone italiani = 0,0986).

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 5

Il Campione: complessità organizzativa (N=128)

	Sedi		Appartenenza a consorzi o gruppi	
	Una sola sede	Molte sedi	Organizzazione singola	Collegata a consorzio, gruppo o federazione
	%	%	%	%
Forma giuridica				
Comitati e Associazioni non riconosciute	82,1	17,9	67,9	32,1
Associazione riconosciuta	57,7	42,3	42,3	57,7
Fondazione	66,7	33,3	100,0	-
Cooperativa sociale	64,1	35,9	31,3	68,8
Altro	100,0	-	100,0	-
Settore				
Cultura, sport e ricreazione	68,0	32,0	68,0	32,0
Istruzione e ricerca	85,7	14,3	64,3	35,7
Sanità	83,3	16,7	66,7	33,3
Assistenza sociale	66,7	33,3	37,5	62,5
Altre attività	60,0	40,0	34,3	65,7
Dimensioni (in termini di addetti)				
Da 10 a 20 addetti	67,9	32,1	48,1	51,9
Oltre i 20 addetti	68,1	31,9	44,7	55,3
Totale	68,0	32,0	46,9	53,1

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 6

Numero medio di conti correnti (escluse le organizzazioni clienti di Banca Etica, N=99)

	Banche spe- cializzate	Banche di cre- dito cooperati- vo	Banche tra- dizionali	Poste	Totale
Forma giuridica					
Comitati e Associazioni non riconosciute	0,1	0,2	1,8	0,3	2,4
Associazione riconosciuta	0,1	0,4	2,5	0,5	3,5
Fondazione	0,0	0,0	3,0	0,5	3,5
Cooperativa sociale	0,2	0,4	2,1	0,2	2,9
Altro	0,0	0,3	1,0	0,0	1,3
Settore					
Cultura, sport e ricreazione	0,1	0,3	1,6	0,2	2,1
Istruzione e ricerca	0,2	0,1	1,6	0,1	1,9
Sanità	0,0	0,4	1,6	0,4	2,4
Assistenza sociale	0,1	0,4	1,8	0,4	2,6
Altre attività	0,3	0,4	3,5	0,3	4,5
Dimensioni (in termini di addetti)					
Da 10 a 20 addetti	0,2	0,2	2,1	0,4	3,0
Oltre i 20 addetti	0,0	0,5	2,2	0,2	2,8
Totale	0,1	0,3	2,1	0,3	2,8

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 7

Tipologia di finanziamento concesso (percentuale sul numero di casi)

	Banche specializzate	Banche di credito cooperativo	Banche tradizionali	Intermediari finanziari non bancari specializzati	Altro	Totale
	%	%	%	%	%	%
A breve termine (N=66)						
Apertura di credito in c/c	12,1	19,7	56,1	-	-	87,9
Sconto	-	3,0	12,1	3,0	-	18,2
Anticipi s.b.f.	15,2	10,6	39,4	3,0	-	68,2
Anticipi su pegni	1,5	1,5	4,5	-	-	7,6
Factoring	-	-	-	-	-	0,0
Crediti agevolati a b.t. a fronte di leggi specifiche	-	1,5	4,5	1,5	6,1	13,6
Altro	6,1	3,0	9,1	-	3,0	21,2
Totale	34,8	39,4	125,8	7,6	9,1	216,7
A medio lungo termine (N=61)						
Mutuo	19,7	8,2	29,5	8,2	4,9	70,5
Leasing Finanziario	-	-	11,5	6,6	3,3	21,3
Crediti agevolati a m/l.t. previsti da leggi specifiche	-	-	9,8	11,5	8,2	29,5
Crediti esportazione/importazione	-	-	-	-	1,6	1,6
Crediti di firma	3,3	1,6	6,6	3,3	1,6	16,4
Altro	1,6	-	3,3	-	3,3	8,2
Totale	24,6	9,8	60,7	29,5	23,0	147,5

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 8

Tipo di garanzia/e richiesta/e (percentuale sul numero dei casi)

	Banche specializzate	Banche di credito cooperativo	Banche tradizionali	Intermediari finanziari non bancari specializzati	Altro	Totale						
	% sul n° di casi	% di colon-nati	% sul n° di casi	% di colon-nati	% sul n° di casi	% di colon-nati						
Finanziamenti a breve (N=40)												
Fidejussioni personali degli amministratori	12,5	41,7	10,0	57,1	42,5	60,7	10,0	80,0	5,0	100,0	80,0	59,3
Garanzie reali su beni mobili o immobili di proprietà	5,0	16,7	2,5	14,3	12,5	17,9	-	-	-	-	20,0	14,8
Garanzie fornite da altre organizzazioni nonprofit	7,5	25,0	-	-	7,5	10,7	-	-	-	-	15,0	11,1
Garanzie di consorzi fidi	2,5	8,3	5,0	28,6	2,5	3,6	2,5	20,0	-	-	12,5	9,3
Altro	2,5	8,3	-	-	5,0	7,1	-	-	-	-	7,5	5,6
Totale	30,0	100,0	17,5	100,0	70,0	100,0	12,5	100,0	5,0	100,0	135,0	100,0
Finanziamenti a lungo (N=47)												
Fidejussioni personali degli amministratori	8,5	22,2	4,3	33,3	31,9	53,6	6,4	50,0	8,5	57,1	59,6	43,1
Garanzie reali su beni mobili o immobili di proprietà	23,4	61,1	6,4	50,0	19,1	32,1	6,4	50,0	6,4	42,9	61,7	44,6
Garanzie fornite da altre organizzazioni nonprofit	4,3	11,1	2,1	16,7	6,4	10,7	-	-	-	-	12,8	9,2
Garanzie di consorzi fidi	2,1	5,6	-	-	-	-	-	-	-	-	2,1	1,5
Altro	-	-	-	-	2,1	3,6	-	-	-	-	2,1	1,5
Totale	38,3	100,0	12,8	100,0	59,6	100,0	12,8	100,0	14,9	100,0	138,3	100,0

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 9

La vostra organizzazione è in grado di far fronte al fabbisogno finanziario? (N=128)

	Si, sempre	Si ma a volte con difficoltà o in ritardo		No, mai		Totale	
	%	%	mesi di difficoltà	%	mesi di difficoltà	%	mesi di difficoltà
Forma giuridica							
Comitati e Associazioni non riconosciute	53,6	42,9	6,0	3,6	15,0	100,0	3,1
Associazione riconosciuta	61,5	34,6	10,2	3,8	8,0	100,0	3,8
Fondazione	83,3	-	-	16,7	-	100,0	0,0
Cooperativa sociale	45,3	51,6	8,8	3,1	19,0	100,0	5,1
Altro	50,0	25,0	5,0	25,0	20,0	100,0	6,3
Settore							
Cultura, sport e ricreazione	56,0	36,0	9,3	8,0	11,5	100,0	4,3
Istruzione e ricerca	57,1	35,7	8,8	7,1	24,0	100,0	4,9
Sanità	100,0	-	-	-	-	100,0	0,0
Assistenza sociale	47,9	47,9	8,5	4,2	17,0	100,0	4,8
Altre attività	45,7	51,4	7,6	2,9	-	100,0	3,9
Dimensioni (in termini di addetti)							
Da 10 a 20 addetti	48,1	49,4	7,5	2,5	19,5	100,0	4,2
Oltre i 20 addetti	59,6	31,9	10,7	8,5	10,5	100,0	4,3
Totale	52,3	43,0	8,4	4,7	13,5	100,0	4,2

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 10

Cause delle difficoltà con il fabbisogno finanziario (N=61)

	N	% sul numero di risposte	% sul numero di casi
Cause di difficoltà finanziarie (N=61)			
<i>Problemi di flusso di cassa:</i>			
Entrate irregolari e imprevedibili	8	9,9	13,1
Entrate sicure ma in ritardo	51	63,0	83,6
Altri problemi	5	6,2	8,2
<i>Problemi di deficit strutturale:</i>			
Fatturato insufficiente	8	9,9	13,1
Errori di valutazione delle spese	3	3,7	4,9
Altri problemi di deficit strutturale	6	7,4	9,8
Totale risposte	81	100,0	132,8
Difficoltà finanziarie temporanee (N=55)			
<i>Problemi di flusso di cassa:</i>			
Entrate irregolari e imprevedibili	7	9,6	12,7
Entrate sicure ma in ritardo	47	64,4	85,5
Altri problemi	4	5,5	7,3
<i>Problemi di deficit strutturale:</i>			
Fatturato insufficiente	7	9,6	12,7
Errori di valutazione delle spese	3	4,1	5,5
Altri problemi di deficit strutturale	5	6,8	9,1
Totale risposte	73	100,0	132,7
Difficoltà finanziarie abituali (N=6)			
<i>Problemi di flusso di cassa:</i>			
Entrate irregolari e imprevedibili	1	12,5	16,7
Entrate sicure ma in ritardo	4	50	66,7
Altri problemi	1	12,5	16,7
<i>Problemi di deficit strutturale:</i>			
Fatturato insufficiente	1	12,5	16,7
Errori di valutazione delle spese	0	0	0,0
Altri problemi di deficit strutturale	1	12,5	16,7
Totale	8	100	133,3

Fonte: Indagine CRC 2003

esprese dalle organizzazioni non profit

Tabella 11

Modalità di copertura del fabbisogno finanziario (N=61)

	Irrilevante	Poco o mediamente importante	Molto importante	Totale
	%	%	%	%
Totale (N=61)				
Pagamenti ritardati ai fornitori	37,7	39,3	23,0	100,0
Pagamenti ritardati ai lavoratori	63,3	18,4	18,4	100,0
Prestiti dai soci	72,1	16,4	11,5	100,0
<i>Scoperto di conto corrente aperto presso:</i>				
Banca specializzata	86,9	3,3	9,8	100,0
Banca di credito cooperativo	80,3	6,6	13,1	100,0
Banche tradizionali	49,2	16,4	34,4	100,0
Altri operatori	98,4	-	1,6	100,0
<i>Altro modalità di credito bancario erogato da:</i>				
Banca specializzata	95,1	1,6	3,3	100,0
Banca di credito cooperativo	98,4	-	1,6	100,0
Banche tradizionali	85,2	4,9	9,8	100,0
Altri operatori	100,0	-	-	100,0
Altre modalità	95,1	-	4,9	100,0
Difficoltà saltuarie (N=55)				
Pagamenti ritardati ai fornitori	30,9	43,6	25,5	100,0
Pagamenti ritardati ai lavoratori	63,6	18,2	18,2	100,0
Prestiti dai soci	69,1	18,2	12,7	100,0
<i>Scoperto di conto corrente aperto presso:</i>				
Banca specializzata	85,5	3,6	10,9	100,0
Banca di credito cooperativo	78,2	7,3	14,5	100,0
Banche tradizionali	49,1	18,2	32,7	100,0
Altri operatori	98,2	-	1,8	100,0
<i>Altro modalità di credito bancario erogato da:</i>				
Banca specializzata	94,5	1,8	3,6	100,0
Banca di credito cooperativo	98,2	-	1,8	100,0
Banche tradizionali	83,6	5,5	10,9	100,0
Altri operatori	100,0	-	-	100,0
Altre modalità	94,5	-	5,5	100,0
Difficoltà abituali (N=6)				
Pagamenti ritardati ai fornitori	100,0	-	-	100,0
Pagamenti ritardati ai lavoratori	60,0	20,0	20,0	100,0
Prestiti dai soci	100,0	-	-	100,0
<i>Scoperto di conto corrente aperto presso:</i>				
Banca specializzata	100,0	-	-	100,0
Banca di credito cooperativo	100,0	-	-	100,0
Banche tradizionali	50,0	-	50,0	100,0
Altri operatori	100,0	-	-	100,0
<i>Altro modalità di credito bancario erogato da:</i>				
Banca specializzata	100,0	-	-	100,0
Banca di credito cooperativo	100,0	-	-	100,0
Banche tradizionali	100,0	-	-	100,0
Altri operatori	100,0	-	-	100,0
Altre modalità	100,0	-	-	100,0

Fonte: Indagine CRC 2003

la finanza specializzata per il terzo settore in Italia - rapporto di ricerca curato dal CRC

Tabella 12
Investimenti di importo rilevante (N=127)

	Recenti investimenti di importo rilevante	
	Si	No
	%	%
Forma giuridica		
Comitati e Associazioni non riconosciute	71,4	28,6
Associazione riconosciuta	48,0	52,0
Fondazione	66,7	33,3
Cooperativa sociale	89,1	10,9
Altro	25,0	75,0
Settore		
Cultura, sport e ricreazione	60,0	40,0
Istruzione e ricerca	57,1	42,9
Sanità	100,0	-
Assistenza sociale	75,0	25,0
Altre attività	85,7	14,3
Dimensioni (in termini di addetti)		
Da 10 a 20 addetti	69,1	30,9
Oltre i 20 addetti	82,6	17,4
Totale	74,0	26,0

Fonte: Indagine CRC 2003

esprese dalle organizzazioni non profit

Tabella 13

Fase di attività degli investimenti degli investimenti (N=95)

	N	% sul n. di risposte	% sul n. di casi
Automezzi (N=57)			
Inizio Attività	34	44,2	59,6
Iniziative specifiche	20	26,0	35,1
Salti dimensionali	18	23,4	31,6
Situazioni di difficoltà	0	0,0	0,0
Altra fase	5	6,5	8,8
Totale Risposte	77	100,0	135,1
Attrezzature e macchinari (N=75)			
Inizio Attività	48	45,3	64,0
Iniziative specifiche	20	18,9	26,7
Salti dimensionali	24	22,6	32,0
Situazioni di difficoltà	0	0,0	0,0
Altra fase	14	13,2	18,7
Totale Risposte	106	100,0	141,3
Acquisto immobili (N=30)			
Inizio Attività	4	13,8	13,3
Iniziative specifiche	4	13,8	13,3
Salti dimensionali	17	58,6	56,7
Situazioni di difficoltà	0	0,0	0,0
Altra fase	4	13,8	13,3
Totale Risposte	29	100,0	96,7
Ristrutturazione immobili (N=57)			
Inizio Attività	19	28,4	33,3
Iniziative specifiche	17	25,4	29,8
Salti dimensionali	23	34,3	40,4
Situazioni di difficoltà	2	3,0	3,5
Altra fase	6	9,0	10,5
Totale Risposte	67	100,0	117,5
Altri investimenti (N=15)			
Inizio Attività	3	30,0	20,0
Iniziative specifiche	3	30,0	20,0
Salti dimensionali	2	20,0	13,3
Situazioni di difficoltà	0	0,0	0,0
Altra fase	2	20,0	13,3
Totale Risposte	10	100,0	66,7

Nota: per ogni tipologia di investimento il numero di casi indica il numero di organizzazioni che hanno dichiarato di aver effettuato tale tipo di investimento una tantum, raramente o abitualmente (domanda 22).

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 14
Esigenza di incrementare il patrimonio (N=128)

	Si, costantemente nel corso della vita della nostra organizzazione	Si, periodicamente nel corso della vita della nostra organizzazione	Si, ma sporadicamente	No in passato, ma attualmente è un'esigenza a cui stiamo facendo fronte	No in passato, ma è un'esigenza attuale che dobbiamo affrontare	No, mai	Totale
	%	%	%	%	%	%	%
Forma giuridica							
Comitati e Associazioni non riconosciute	25,0	25,0	3,6	3,6	7,1	35,7	100,0
Associazione riconosciuta	46,2	3,8	-	-	19,2	30,8	100,0
Fondazione	33,3	16,7	-	-	16,7	33,3	100,0
Cooperativa sociale	43,8	15,6	9,4	4,7	14,1	12,5	100,0
Altro	-	-	25,0	-	-	75,0	100,0
Settore							
Cultura, sport e ricreazione	36,0	8,0	4,0	4,0	16,0	32,0	100,0
Istruzione e ricerca	21,4	14,3	-	7,1	14,3	42,9	100,0
Sanità	50,0	16,7	-	-	16,7	16,7	100,0
Assistenza sociale	29,2	20,8	10,4	2,1	10,4	27,1	100,0
Altre attività	57,1	11,4	5,7	2,9	14,3	8,6	100,0
Dimensioni (in termini di addetti)							
Da 10 a 20 addetti	37,0	13,6	8,6	1,2	16,0	23,5	100,0
Oltre i 20 addetti	40,4	17,0	2,1	6,4	8,5	25,5	100,0
Totale	38,3	14,8	6,3	3,1	13,3	24,2	100,0

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 15

Canali e strumento di reperimento di risorse patrimoniali (N=128)

	Non oppor- tuno	Non utiliz- zabile	Secondario o poco facilmente utilizzabile	Più opportuno o facilmente utilizzabile	Totale
	%	%	%	%	%
<i>Canali esterni</i>					
Vecchi soci	84,4	2,3	7,0	6,3	100,0
Nuovi soci persone fisiche	72,7	3,1	6,3	18,0	100,0
Nuovi soci persone giuridiche	82,8	4,7	3,1	9,4	100,0
Intermediari finanziari	88,3	3,9	5,5	2,3	100,0
Altri canali esterni	83,6	-	1,6	14,8	100,0
<i>Canali interni</i>					
Autofinanziamento	59,4	2,3	8,6	29,7	100,0
Altri canali interni	98,4	-	-	1,6	100,0

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 16
Avete una Banca di riferimento? (N=128)

	Nessuna		Banca spe-		Banca di credi-		Banca tra-		Altro intermedia-		Totale
	di riferimento		cializzata		to cooperativo		dizionale		rio finanziario		
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Forma giuridica											
Comitati e Associazioni non ricono-	17,9	82,1	17,4	0,0	82,6	0,0	100,0				
sciute											
Associazione riconosciuta	7,7	92,3	8,3	16,7	75,0	0,0	100,0	0,0	100,0		
Fondazione	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0		
Cooperativa sociale	32,8	67,2	9,3	14,0	69,8	7,0	100,0	0,0	100,0		
Altro	25,0	75,0	33,3	33,3	33,3	0,0	100,0				
Settore											
Cultura, sport e ricreazione	24,0	76,0	21,1	5,3	73,7	0,0	100,0				
Istruzione e ricerca	14,3	85,7	8,3	0,0	91,7	0,0	100,0				
Sanità	33,3	66,7	25,0	25,0	50,0	0,0	100,0				
Assistenza sociale	22,9	77,1	5,4	16,2	75,7	2,7	100,0				
Altre attività	22,9	77,1	11,1	11,1	70,4	7,4	100,0				
Dimensioni (in termini di addetti)											
Da 10 a 20 addetti	24,7	75,3	14,8	9,8	70,5	4,9	100,0				
Oltre i 20 addetti	19,1	80,9	5,3	13,2	81,6	0,0	100,0				
Totale	22,7	77,3	11,1	11,1	74,7	3,0	100,0				

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 17

Usufruite di condizioni privilegiate?
(N=127)

	No	Si
	%	%
Forma giuridica		
Comitati e Associazioni non riconosciute	75,0	25,0
Associazione riconosciuta	88,5	11,5
Fondazione	66,7	33,3
Cooperativa sociale	71,4	28,6
Altro	100,0	-
Settore		
Cultura, sport e ricreazione	88,0	12,0
Istruzione e ricerca	85,7	14,3
Sanità	83,3	16,7
Assistenza sociale	66,7	33,3
Altre attività	76,5	23,5
Dimensioni (in termini di addetti)		
Da 10 a 20 addetti	71,3	28,8
Oltre i 20 addetti	85,1	14,9
Totale	76,4	23,6

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 18
Domanda e offerta di servizi finanziari
(percentuale sul numero di casi)

	Banca specia- lizza	Banca di credito coopera- tivo	Banca Popolare	Banca Spa	Altro in- termediar io finan- ziario	Altro	Totale
	%	%	%	%	%	%	%
Servizi utilizzati (N=112)							
Polizze assicurative	1,8	0,0	2,7	3,6	17,0	54,5	79,5
Prodotti di previdenza integrativa	0,0	0,9	0,9	0,0	1,8	4,5	8,0
Servizi di incasso e pagamento	5,4	9,8	7,1	35,7	2,7	1,8	62,5
Servizio di gestione della tesoreria	0,9	2,7	1,8	13,4	1,8	0,9	21,4
Servizi di intermediazione mobiliare	0,0	1,8	0,0	6,3	0,9	0,0	8,9
Home e Corporate banking	12,5	12,5	7,1	39,3	0,9	0,9	73,2
Consulenze gestionali	0,9	0,9	0,9	2,7	1,8	7,1	14,3
Consulenza su crediti agevolati	1,8	1,8	2,7	6,3	1,8	6,3	20,5
Consulenza per la gestione finanziaria	0,9	0,0	0,9	4,5	2,7	6,3	15,2
Servizi di gestione dei rischi	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,9
Consulenza da parte di consorzi fidi specifici per imprese sociali	1,8	0,9	0,0	0,0	1,8	5,4	9,8
Consulenza da parte di consorzi fidi non specifici per imprese sociali	0,0	2,7	0,0	0,0	0,0	1,8	4,5
Supporto per operazioni di finanza straordinaria	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	2,7	7,1
Altro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,9
Totale	26,8	34,8	25,0	113,4	33,9	92,0	325,9
Servizi ritenuti interessanti (N=43)							
Polizze assicurative	4,7	0,0	0,0	2,3	2,3	4,7	14,0
Prodotti di previdenza integrativa	4,7	2,3	0,0	16,3	11,6	11,6	46,5
Servizi di incasso e pagamento	0,0	0,0	0,0	4,7	0,0	2,3	7,0
Servizio di gestione della tesoreria	2,3	2,3	4,7	11,6	2,3	2,3	25,6
Servizi di intermediazione mobiliare	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Home e Corporate banking	2,3	0,0	2,3	14,0	0,0	0,0	18,6
Consulenze gestionali	2,3	2,3	2,3	7,0	4,7	2,3	20,9
Consulenza su crediti agevolati	11,6	0,0	4,7	4,7	9,3	9,3	39,5
Consulenza per la gestione finanziaria	2,3	0,0	2,3	7,0	7,0	7,0	25,6
Servizi di gestione dei rischi	2,3	0,0	0,0	4,7	0,0	0,0	7,0
Consulenza da parte di consorzi fidi specifici per imprese sociali	9,3	2,3	4,7	7,0	7,0	9,3	39,5
Consulenza da parte di consorzi fidi non specifici per imprese sociali	2,3	0,0	4,7	7,0	2,3	0,0	16,3
Supporto per operazioni di finanza straordinaria	11,6	0,0	11,6	9,3	4,7	9,3	46,5
Totale	55,8	9,3	37,2	95,3	51,2	58,1	307,0

Fonte: Indagine CRC 2003

Tabella 19

La gestione finanziaria (N=128)

	Gestione tesoreria	Gestione creditizia	Gestione risorse pa- trimoniali	Investimenti finanziari
	%	%	%	%
Responsabile interno				
Nessuno	1,6	3,9	11,7	28,9
Un responsabile specifico	61,7	56,3	45,3	32,0
Il Consiglio d'Amministrazione	36,7	39,8	43,0	39,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
Responsabile esterno				
Nessuno	71,1	73,4	72,7	81,3
Un consulente esterno	18,8	21,9	23,4	15,6
Una banca	8,6	0,8	0,8	2,3
Capofila del consorzio	0,8	2,3	2,3	-
Altri gestori esterni	0,8	1,6	0,8	0,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
Valutazione della gestione finanziaria				
Non soddisfacente e non migliorabile	2,3	3,9	3,1	2,3
Del tutto soddisfacente	47,7	43,8	46,1	55,5
Migliorabile mediante risorsa umana interna dedicata alle funzioni specifiche	32,8	25,8	31,3	18,0
Migliorabile mediante servizi offerti da banche o altri intermediari finanziari	14,1	23,4	17,2	19,5
Migliorabile in altro modo	3,1	3,1	2,3	2,3
Nessun giudizio	-	-	-	2,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine CRC 2003

l'analisi dell'offerta di prodotti e servizi finanziari al terzo settore

C. Schena

I

analisi condotta nella prima parte del rapporto e, più in generale, le dichiarazioni degli esponenti del terzo settore, testimoniano che ancor oggi le organizzazioni *nonprofit* incontrano problemi di natura finanziaria.

La nostra indagine campionaria (capitolo 3) evidenzia, però, che essi non sempre e non esclusivamente derivano da difficoltà nel reperimento di fondi a titolo di debito o dall'onerosità delle condizioni applicate ai finanziamenti; spesso, infatti, i problemi delle organizzazioni sono riconducibili alla mancanza o alla non conoscenza di strumenti e canali alternativi di reperimento delle risorse finanziarie, oppure in larga parte derivano dall'assenza di un intermediario di riferimento capace di supportare le diverse esigenze di queste organizzazioni nelle varie fasi del loro sviluppo o, quantomeno, di aiutarle ad individuare le possibili soluzioni. L'analisi campionaria ha confermato inoltre l'eterogeneità delle organizzazioni del terzo settore e dei loro fabbisogni in termini di prodotti e servizi finanziari, indicando nel complesso che il problema principale del settore non è costituito dal razionamento delle risorse ad esso destinato, quanto piut-

tosto dalla qualificazione della conoscenza dei soggetti e dell'offerta mirata al soddisfacimento di esigenze specifiche.

Va detto, peraltro, che il nostro campione è stato selezionato includendo una quota significativa di organizzazioni clienti di intermediari specializzati ed escludendo le organizzazioni di minori dimensioni (con un numero di addetti inferiori a 10); pertanto, la visione delle difficoltà incontrate sul piano finanziario dalle organizzazioni *nonprofit* che emerge dalla nostra indagine campionaria potrebbe rivelarsi più positiva – ad esempio con riferimento al razionamento del credito ed alle condizioni applicate ai finanziamenti – di quella che emergerebbe dall'analisi della generalità delle organizzazioni del terzo settore.

In ogni caso, la situazione evidenziata suscita una certa sorpresa, soprattutto in considerazione della crescente attenzione da qualche tempo rivolta anche in Italia alla finanza etica.

Per questo motivo, in questa seconda parte del rapporto ci soffermiamo sull'analisi dell'offerta cercando di comprendere perché alla crescita della finanza etica, che in linea di principio origina dalla volontà di supportare lo sviluppo socialmente responsabile delle imprese (ovvero la cosiddetta *social re-*

sponsibility), non si accompagna un altrettanto deciso superamento dei problemi che il terzo settore incontra sul piano finanziario.

Una risposta esaustiva a questa domanda non è semplice, dato che essa implica un'attenta analisi di molteplici aspetti che, peraltro, possono assumere valenza diversa nell'ottica dei singoli finanziatori ed in quella dei singoli operatori del terzo settore. Pertanto in questa sede ci si pone l'obiettivo - forse meno ampio, ma al contempo sufficientemente realistico – di offrire una griglia di lettura di questa tematica.

A tal fine nel presente capitolo si focalizza l'attenzione sul contenuto delle iniziative di finanza etica realizzate in Italia con l'intento di evidenziarne le modalità ed il grado di sviluppo, nonché di chiarire il ruolo che i diversi attori del nostro sistema finanziario hanno effettivamente giocato nei confronti del terzo settore. In particolare, ad una breve disamina dei molteplici contenuti della finanza etica che nel tempo si è andata sviluppando in Italia, si affianca un'analisi particolareggiata di quegli intermediari bancari e finanziari specializzati che operano in via esclusiva o largamente prevalente con le organizzazioni *nonprofit*.

Questo percorso di indagine innanzi-

tutto consente di cogliere con sufficiente chiarezza i motivi per i quali non esiste una “corrispondenza biunivoca” tra lo sviluppo della finanza etica e quello del terzo settore. Inoltre, esso offre elementi di valutazione e spunti di riflessione sul perché l’offerta di un finanziamento al terzo settore non si riveli sufficiente a qualificare come etica l’istituzione che lo eroga e sul perché l’offerta di un prodotto finanziario etico non sia necessariamente un effettivo e/o efficace strumento di supporto del terzo settore. Infine, permette di rilevare se e in quale misura le soluzioni operative sino ad oggi utilizzate nell’offerta di prodotti e servizi finanziari alle organizzazioni *nonprofit* si rivelino sufficienti e soddisfacenti; potremo in tal modo anche cogliere le linee di sviluppo che potrebbero rivelarsi utili in prospettiva e che approfondiremo nel capitolo 5.

4.1. Quali nessi tra lo sviluppo della finanza etica e quello del terzo settore? Un’analisi dei contenuti della finanza etica.

Il concetto di *finanza etica* è stato utilizzato in modo estensivo facendo rientrare in questa dizione una serie di iniziative a carattere etico-solidale, che però non sempre e non necessariamente

hanno generato forme di finanziamento per il terzo settore. Più precisamente, si è assistito a diverse fasi di sviluppo della finanza etica che, nel tempo, hanno contribuito a qualificare questo termine ¹⁶.

Il processo determinatosi in Italia a partire dagli anni Ottanta è del tutto analogo a quello che – già a partire dagli anni Settanta – si era manifestato negli Stati Uniti e via via in altri mercati ¹⁷. Lo sviluppo ha preso avvio nei singoli paesi allorquando gli investitori hanno avvertito l’esigenza di effettuare investimenti socialmente responsabili, ovvero di sostenere le imprese che ispirano la propria condotta a principi etici (*social responsibility*).

In una prima fase si è assistito allo sviluppo di strumenti e modalità di finanziamento che di fatto si sostanziano in forme di beneficenza: in questo ambito gli intermediari finanziari offrono conti correnti e quote di fondi (definiti *fondi charity*) ¹⁸, che prevedono lo storno di una parte degli interessi spettanti al detentore, che vengono devoluti in beneficenza. E’ peraltro evidente che questo meccanismo non implica alcun impegno dell’intermediario a selezionare i soggetti finanziati a valere sui fondi raccolti

16. Schena (2003).

17. Passini (2002)

18. Si noti che tali fondi non coincidono con i fondi etici, di cui si parlerà poco oltre.

tramite tali strumenti.

In una seconda fase gli intermediari sono stati indotti dalla pressione dell'opinione pubblica e dalla valutazione espressa dai mercati finanziari a rispettare dei criteri che possiamo definire "di esclusione", ovvero criteri che li impegnano a non investire risorse finanziarie in settori e imprese che non operano nel rispetto di principi etici (industria delle armi, del tabacco, ecc.). In questa fase prende avvio lo sviluppo dei fondi etici che gestiscono il patrimonio in un'ottica di massimizzazione del rendimento, investendo in imprese, settori o Stati selezionati sulla base di criteri etici.

La terza generazione di prodotti rispecchia l'affermazione di una finanza socialmente responsabile intesa in senso proprio; infatti, in questa ulteriore fase di sviluppo vengono adottati criteri "positivi" di selezione degli investimenti, che portano gli intermediari ad investire nelle imprese che operano nel rispetto di principi di responsabilità sociale e ambientale e che adottano al loro interno codici etici. In questa terza fase la sfera della finanza etica trova ulteriore impulso anche grazie alla nascita ed all'avvio delle attività di nuovi intermediari bancari e finanziari specializzati.

Nella fase successiva si è proceduto

all'affinamento dei criteri e degli indicatori utili ai fini dello *screening* degli investimenti, che giungono a prendere in considerazione la qualità delle relazioni che l'impresa instaura con i portatori di interesse (*stakeholders*); parallelamente si è assistito all'affermazione di agenzie di *rating* etico, nonché all'affinamento degli indici di valutazione della *performance* dei portafogli gestiti dai fondi etici.

L'azione più intensa nell'ambito della finanza etica è stata realizzata, in tutti i Paesi, dai fondi comuni di investimento aperti; tuttavia un ruolo – seppure più modesto – è stato giocato anche da fondi pensioni, SGR, *private bankers*, banche commerciali e istituzioni specializzate.

In Italia abbiamo già assistito alle prime tre fasi e sta prendendo avvio la quarta. Il bilancio che oggi possiamo trarre è, quantomeno in termini generali, sufficientemente positivo se si considera che queste iniziative hanno promosso un rilancio delle forme di "solidarietà economica"¹⁹ e spingono il sistema finanziario a farsi parte attiva nella promozione e nell'adozione di comportamenti etici e solidali.

In questo quadro un aspetto positivo

19. Sulla distinzione tra finanza etica e solidarietà economica si veda Locatelli (2003)

che - in Italia come all'estero - è possibile cogliere a seguito dell'avvio del processo di sviluppo della finanza etica è dato dalla crescente condivisione dell'idea che ai tradizionali criteri di valutazione degli investimenti (ovvero al binomio rischio-rendimento) si affianca quello della responsabilità sociale delle imprese che richiedono finanziamenti; ciò deriva dalla constatazione che il perseguimento del profitto costituisce una condizione essenziale ma non necessariamente sufficiente per una equilibrata crescita di lungo periodo dell'impresa e del contesto economico in cui la stessa opera.

Lo sviluppo di questo ambito della finanza sta infatti consentendo di sfatare la convinzione che gli investimenti socialmente responsabili siano meno profittevoli, ovvero sta contribuendo a far comprendere che nel lungo termine lo sviluppo "equilibrato" dell'economia gioca a vantaggio - anche sotto il profilo economico - tanto delle imprese, quanto degli investitori. Uno degli elementi che, anche grazie all'attenzione posta sul tema dagli organi di stampa e dagli analisti, ha supportato questo processo di riconsiderazione dei principi che devono ispirare le scelte di portafoglio è senza dubbio costituito dai risultati di gestione ottenuti dai fondi etici negli anni più recenti; i dati indicano, infatti, che questo

tipo di investimenti può ottenere rendimenti anche più elevati di quelli conseguiti su investimenti di tipo tradizionale²⁰, ovviamente nel rispetto di determinate condizioni compatibili con la creazione di valore in un arco temporale sufficientemente lungo²¹. E' da dire, peraltro, che per giudicare appieno questo aspetto si dovrebbe procedere ad un confronto puntuale della composizione del portafoglio dei singoli fondi etici, volta a valutare l'effettivo grado di eticità degli investimenti effettuati e, quindi, l'effettiva specificità di tali fondi rispetto quelli tradizionali²².

A questo primo insieme di considerazioni se ne affianca un secondo che presenta maggiori elementi di criticità. Alcuni aspetti, che emergono soprattutto allorquando si valutano le ricadute sul terzo settore italiano comportate dallo sviluppo sino ad oggi segnato dalla finanza etica, tendono infatti a ridimensionare la positività del giudizio sin qui espresso. In particolare, possiamo notare che:

-
20. Uno dei possibili riscontri è dato dal *Dow Jones Sustainability Group Index*, che analizza circa 200 Aziende in 33 Paesi che praticano politiche di rispetto ambientale e sociale ed indica una variazione dal 1993 al 1999 di 270 punti contro 220 punti dell'indice globale (*DJI*).
21. WestLb Panmure (2003).
22. Alcune indicazioni sui criteri di valutazione della *performance* dei fondi etici e di individuazione del *benchmark* per la valutazione della gestione del portafoglio sono fornite in Perrini - Calcaterra - Giorgieri (2002).

1. soprattutto nella fase iniziale, molte iniziative di finanza etica di tipo "charity" si sono rivelate strumenti (più o meno potenti) di *marketing* volti a migliorare l'immagine dell'istituzione offerente, anziché strumenti di deciso sostegno allo sviluppo di organizzazioni di terzo settore, tanto che il volume delle donazioni elargite al terzo settore (da individui, istituzioni, fondazioni, ecc), costituisce una quota minoritaria delle entrate delle organizzazioni *nonprofit*²³; queste ultime, infatti, traggono la maggior parte delle entrate dalla vendita di beni e servizi a soggetti pubblici o privati, qualora ciò sia possibile;
2. non si è assistito ad un deciso sviluppo di Fondi pensione etici, che invece all'estero e soprattutto nei mercati anglosassoni hanno dato grande impulso al comparto; infatti, ad oggi nel nostro sistema finanziario solo tre fondi pensione operano ispirandosi a criteri etici²⁴;

23. Barbetta - Maggio (2002), cap.5.

24. In particolare, si tratta di due fondi pensione di tipo negoziale (Previambiente, destinato ai lavoratori del settore dell'igiene ambientale, che investe il 60% del portafoglio azionario in investimenti socialmente responsabili; Pegaso, destinato ai dipendenti delle aziende di pubblica utilità, che ha previsto criteri di esclusione degli investimenti, vincolando i gestori a non investire in società, settori e Paesi a rischio dal punto di vista della responsabilità sociale) ed un fondo pensione di tipo aperto (promosso da Unipol, che per ora investe la componente azionaria in fondi comuni etici in considerazione dell'esiguità del patrimonio sino ad oggi raccolto).

3. il coinvolgimento diretto degli intermediari creditizi tradizionali è limitato e non sempre idoneo;
4. il numero delle istituzioni specializzate nel finanziamento etico operanti in Italia è assai contenuto; a ciò si aggiunga che alcuni di questi intermediari specializzati incontrano difficoltà nel far decollare la propria attività e che, più in generale, le istituzioni dedicate a questo tipo di attività ancor oggi intermediano un volume di fondi complessivamente modesto.

In questo quadro un'eccezione sembra costituita dai fondi comuni etici, dato che i volumi gestiti da questi investitori istituzionali sono in veloce crescita²⁵. Tuttavia, soprattutto il confronto con le esperienze estere, fa emergere che è ancora lungo il cammino da compiere sul fronte della selettività dei criteri di investimento e sul fronte della trasparenza nei confronti degli investitori in ordine ai criteri di selezione degli emittenti ed alla composizione del portafoglio investito²⁶. Inoltre, sui 30 fondi etici

25. Con riferimento alla tipologia dei fondi si constata che quelli di diritto italiano sono, nella larga maggioranza dei casi, fondi comuni di investimento di tipo aperto, a cui si affianca un numero estremamente limitato di fondi chiusi e riservati; inoltre tra i fondi e le SICAV armonizzati offerti in Italia sono presenti anche due ETF. Sul tema si veda Vandonne (2003).

26. Si noti, infatti, che non sempre le informazioni fornite nei bilanci e nei prospetti informativi dai fondi etici consentono un vaglio puntuale della composizione del portafoglio e una verifica del rispetto dei criteri di selezione degli investimenti.

attivi in Italia a febbraio 2003, 26 costituiscono una delle linee di prodotto di intermediari tradizionali e solo 4 fondi sono promossi da intermediari specializzati nel comparto: il fondo "ETIF" dell'Agenzia Europea degli Investimenti Sgr - ancora in una fase di *start up* - e i tre fondi etici recentemente promossi da Etica Sgr, società di gestione del risparmio di Banca Etica.

Se la "finanza etica" - pur con chiari e scuri - mostra nel nostro paese un discreto livello di sviluppo, forse non altrettanto si può dire della capacità del sistema finanziario di convogliare risorse verso il terzo settore e di definire modalità innovative ed idonee ai fini del vaglio delle esigenze finanziarie e della valutazione dell'affidabilità delle organizzazioni *nonprofit* in risposta ai loro specifici problemi finanziari. Infatti, fra le molteplici azioni di carattere solidaristico ed etico richiamate, molte si sostanziano in elargizioni oppure in operazioni di *fund-raising* e di investimento mobiliare, mentre solo alcune costituiscono canali e strumenti di reperimento di risorse finanziarie attivati direttamente dal sistema creditizio e di cui effettivamente beneficiano le organizzazioni del terzo settore.

Di seguito l'analisi si concentra proprio su queste ultime iniziative, al fine di chiarire le precedenti valutazioni sulla

base di un'indagine più approfondita delle modalità sperimentate in risposta alle esigenze di finanziamento e di capitale di rischio delle organizzazioni *non-profit*.

4.2. Finanza e terzo settore: i canali di indebitamento

4.2.1. Il ruolo del sistema bancario tradizionale

Sul fronte dell'indebitamento possiamo constatare che tradizionalmente le organizzazioni del terzo settore in Italia si sono trovate ad interagire soprattutto con il sistema bancario, anche in considerazione del fatto che le iniziative specializzate costituiscono un fenomeno recente e ancor oggi non esteso.

Le difficoltà che le organizzazioni del terzo settore generalmente lamentano riguardo ai rapporti con il sistema bancario tradizionale sono analoghe a quelle espresse dalla generalità delle piccole e medie imprese, ovvero: razionamento del credito, onere elevato dei finanziamenti ottenuti, indisponibilità o insufficienza di garanzie da offrire ai finanziatori, ecc. Questi elementi critici risultano anche accentuati per motivi strettamente legati alla peculiarità delle organizzazioni *nonprofit* e riconducibili essenzialmente all'adozione da parte

dei finanziatori di metodologie e criteri di istruttoria di fido non sempre adeguate o pienamente efficaci.

Le numerose sollecitazioni ad un maggior impegno del sistema bancario nel sostegno allo sviluppo del terzo settore sino ad oggi non sembrano aver sortito grandi effetti né in termini di un più consistente volume di finanziamenti, né tanto meno sul piano dell'individuazione di criteri di valutazione del merito di credito diversi da quelli tradizionali ed idonei alla corretta valutazione delle prospettive di crescita delle organizzazioni *nonprofit* e della capacità di rimborso che ne consegue.

Come visto, ciò a cui si sta prevalentemente assistendo negli anni più recenti è un impegno di tipo "indiretto" nella finanza solidale ed etica ad opera di un numero crescente di componenti del sistema bancario italiano. In buona sostanza, diverse banche si stanno impegnando in un ruolo - più limitato, seppure apprezzabile - di canalizzazione delle donazioni e di promozione di fondi di investimento etico.

Nel complesso, quindi, le banche italiane vanno sperimentando una serie di iniziative, alternative all'erogazione diretta di finanziamenti al terzo settore, che hanno contribuito alla diversificazione degli strumenti e dei canali di finanza

etica.

In particolare, le banche impegnate in tale ambito agiscono lungo diverse direttrici ²⁸, delle quali le prime due sono quelle ad oggi più ampiamente sperimentate:

1. mettendo la propria struttura a disposizione per la realizzazione di operazioni o campagne di *fund raising* a favore di organizzazioni *non-profit*;
2. offrendo alla clientela strumenti di raccolta (conti correnti, certificati di deposito, obbligazioni emessi dalla stessa banca) e di investimento (quote di fondi promossi dalla stessa banca oppure esterni al gruppo), che prevedono la devoluzione ad organizzazioni del settore *nonprofit* di una parte degli interessi maturati;
3. prevedendo la devoluzione - diretta o tramite fondazioni - di una parte dei propri utili (generalmente sotto forma di *grants*) a favore di iniziative di pubblico interesse;
4. emettendo strumenti di raccolta a basso rendimento (obbligazioni etiche) e destinando le risorse finanziarie in tal modo reperite per finanziare iniziative del terzo settore. Va detto, peraltro, che tale modalità è

28. Cesarini (2003)

prevista dalla legge ma purtroppo non è utilizzata in concreto. In particolare quest'ultimo tipo di iniziativa differisce dalle tre precedenti e in linea di principio riveste un certo interesse sia per le banche che per le organizzazioni *nonprofit*. Essa, infatti, comporta un maggiore coinvolgimento delle banche che in questo caso effettuano un'attività di intermediazione, accollandosi in proprio il rischio del finanziamento; inoltre, il ricorso a fasce specifiche di sottoscrittori (investitori etici) disposti ad atti di liberalità, consente di raccogliere fondi ad un costo più contenuto e di riversare questo vantaggio sull'organizzazione *nonprofit* destinataria del finanziamento, nella misura in cui ad esso sia applicato un tasso inferiore rispetto a quello di mercato.

Vogliamo qui citare anche un altro tipo di azione che può contribuire allo sviluppo del finanziamento del terzo settore italiano e che viene suggerito da un'iniziativa avviata nel corso del 2002 dall'ACRI. Quest'ultima ha firmato un accordo quadro con la Banca Europea degli Investimenti (BEI) ²⁹, volto a semplificare le procedure di finanziamento

ed a creare un raccordo tra le proprie associate (Casse di Risparmio e Fondazioni) e la BEI stessa; l'ACRI si propone di fungere da tramite per sottoporre alla BEI i progetti di finanziamento di iniziative *nonprofit* proposte dalle associate e coadiuvarla nella valutazione degli stessi. Evidentemente questo progetto nasce dalla constatazione che lo scarso sostegno delle iniziative *nonprofit* può essere determinato non dall'indisponibilità di risorse finanziarie, bensì dalla mancanza di servizi di consulenza ed assistenza utili all'individuazione dei possibili canali di finanziamento ed al superamento delle procedure necessarie per l'ottenimento dello stesso.

E' doveroso segnalare che nel panorama del sistema bancario "tradizionale" italiano esiste un soggetto rilevante nel sostegno del terzo settore, costituito dalle Banche di Credito Cooperativo. Le BCC, infatti, hanno giocato un ruolo di qualche rilievo nel finanziamento del terzo settore, anche se non particolarmente incisivo dal punto di vista dei volumi complessivamente erogati. I dati resi noti in occasione della pubblicazione del bilancio sociale di Federcasse relativo all'esercizio 2001 (p. 29), indicano che le BCC destinano una quota, crescente nel tempo, di finanziamenti agevolati alle organizzazioni non lucrative di utilità sociale (ONLUS) ed

29. Si ricorda che la BEI opera a livello internazionale e quindi costituisce un canale di finanziamento complementare al sistema bancario nazionale.

alle cooperative sociali. La quota è ancor oggi sicuramente contenuta rispetto al volume totale degli affidamenti erogati dalla categoria, ma nel suo *trend* di crescita sembra di poter cogliere un interesse delle BCC al consolidamento del rapporto con il settore *nonprofit*. D'altronde, tradizionalmente, l'operatività delle BCC presenta elementi di contatto con le motivazioni e lo stile di azione del terzo settore: queste banche, infatti, esprimono il loro carattere mutualistico non solo rivolgendo la propria attività a beneficio dei soci (al pari di ogni altra cooperativa), ma anche supportando lo sviluppo della comunità locale; esse inoltre sono obbligate dalla legge a devolvere una quota degli utili (3%) ai fondi di sviluppo del settore cooperativo. Inoltre le BCC hanno operato in passato sui mercati marginali e attualmente sostengono i mercati locali, contribuendo al contenimento del fenomeno dell'usura e del razionamento del credito e, più in generale, rispondendo alle esigenze di quella fascia di clientela individuale e imprenditoriale di piccole e piccolissime dimensioni, spesso escluse dai circuiti del credito. Più di recente questa "vocazione" delle BCC ha trovato traduzione anche nel sostegno di iniziative di microcredito in Ecuador, tra l'altro realizzate anche in collaborazione con la Banca Popolare Etica³⁰.

Nel capitolo 5 ci soffermeremo sulle azioni che, soprattutto le BCC ancor oggi interessate a coltivare ed a valorizzare la loro originaria vocazione di banche a servizio del territorio e delle fasce di popolazione più deboli, potrebbero utilmente attivare per consolidare ulteriormente l'attività nei confronti delle organizzazioni *nonprofit* da svolgere direttamente e/o in collaborazione con gli intermediari specializzati. Tuttavia, vogliamo qui sottolineare la positiva immagine delle BCC che emerge dalle interviste condotte nell'ambito di questa ricerca; in particolare, nel corso del capitolo 3 si è potuto constatare che riguardo alle BCC le organizzazioni *nonprofit* esprimono un giudizio migliore rispetto a quello formulato sul resto del sistema bancario tradizionale. A nostro giudizio ciò è riconducibile essenzialmente al fatto che le BCC, grazie alla loro peculiare esperienza operativa ed alla struttura dei tassi che le distanziano dalle altre banche, hanno condotto istruttorie di fido più adeguate alle specificità delle organizzazioni *nonprofit* ed hanno applicato condizioni (in termini di

30. Si fa riferimento al Progetto "Microfinanza Campesina", che ha coinvolto 53 BCC ed è stato coordinato da Federcasse che ha agito da capofila nella *partnership* con Codesarollo; quest'ultima è l'organismo che associa le banche di credito cooperativo operanti in Ecuador e che sta promuovendo lo sviluppo di una finanza etica in questo Paese. Grazie a questo Progetto il Credito Cooperativo si è aggiudicato il premio "Soliditas Social Award 2002".

tasso e di garanzie) più favorevoli. Questo porta a ritenere che l'esperienza acquisita dalle BCC nel finanziamento del terzo settore, sebbene -come vedremo- diversa da quella maturata sul piano tecnico-attuativo dalla Banca Etica, costituisca un importante elemento di vantaggio rispetto alle altre banche tradizionali nei rapporti con le organizzazioni *nonprofit*.

In chiusura di questo paragrafo dobbiamo, però, constatare che l'azione che il sistema bancario tradizionale nel suo complesso ha sino ad oggi svolto nell'ambito del terzo settore non è stata particolarmente incisiva. In questo quadro trova spiegazione la nascita dapprima delle Mag e poi di intermediari finanziari specializzati e di società finanziarie costituite per assistere finanziariamente gli operatori del terzo settore.

4.2.2. L'esperienza delle Mag

A partire dalla fine degli anni Settanta si è assistito alla nascita delle Mag (Mutue di autogestione), che hanno costituito nel nostro Paese la prima esperienza di finanza specializzata in ambito etico e, più in particolare, la prima esperienza che può essere definita di micro-credito in Italia. A seguito della legge 197/1991 (antiriciclaggio) e del Testo Unico Bancario n. 385/1993 sono stati

posti dei limiti all'attività delle Mag, che non essendo assimilate alle banche, non sono abilitate allo svolgimento della funzione monetaria e quindi della raccolta del risparmio presso il pubblico. Esse sono cooperative finanziarie che operano, in un ambito territoriale ristretto e in via esclusiva nei confronti dei soci, utilizzando il proprio capitale sociale ed avvalendosi della partecipazione attiva dei soci nelle decisioni di investimento. Il loro obiettivo è quello di sostenere finanziariamente lo sviluppo di società – specie cooperative ed associazioni – attive in ambito sociale, ambientale, del commercio alternativo³¹.

Va notato che anche in questo caso le esperienze di successo sono riconducibili alla peculiare struttura operativa ed alla possibilità di erogare crediti a soggetti attentamente selezionati e monitorati ed a tassi contenuti; le Mag infatti registrano bassi tassi di sofferenze grazie alla elevata affidabilità dei prenditori, appurata mediante istruttorie puntuali il cui costo – elevato rispetto ai volumi unitari di finanziamento – viene coperto anche grazie a prestazioni volontarie.

31. Si noti che le Mag, pur mantenendo le proprie specificità e la propria autonomia, dal 1998 sono collegate in rete tramite InterMag; cfr. *Roberti (2000)*, p.78. Le Mag operano anche al fianco delle iniziative di solidarietà internazionale rientranti nell'ambito del commercio equo e solidale, specie mediante il consorzio Ctm-Mag costituito nel 1990 a Padova; cfr. *Pettinato (2000)*, pp.325-327.

Le singole *Mag* hanno avuto un diverso grado di successo, ma in ogni caso non ampio, anche per i richiamati motivi legislativi legati alla loro natura non bancaria ³².

Infatti, proprio i limiti imposti dalla legislazione bancaria ad iniziative di questo tipo, hanno indotto a ritenere opportuna e necessaria la costituzione di intermediari creditizi specializzati nel finanziamento al terzo settore a cui assegnare l'obiettivo di canalizzazione del risparmio secondo logiche solidaristiche, ovvero di impiego delle risorse - in via esclusiva o largamente prevalentemente - a favore delle iniziative delle organizzazioni senza scopo di lucro.

4.2.3. La Banca Popolare Etica

E' in questo contesto che nel 1994 prende avvio il progetto di costituzione in Italia di una banca etica, formalizzato nel 1995 e promosso da alcune cooperative finanziarie, associazioni, cooperative sociali e organizzazioni di volontariato. Il lungo percorso di reperimento del capitale sociale necessario per la costituzione di una banca popolare abilitata ad operare sull'intero territorio nazionale ha fatto sì che solo agli inizi del 1999 prendesse avvio l'attività della Banca Popolare Etica ³². Questo percorso ha comportato un'evoluzione

dell'assetto proprietario: al nucleo originario dei soci fondatori si affiancano altri soci rilevanti (tra cui alcune banche Popolari e una BCC) e numerosissimi soci-persone fisiche.

I soci costituiscono un'importante leva strategica di questa banca.

La molteplicità dei soci che sino ad oggi hanno aderito a questa "sfida" (circa 20.400 a maggio 2003) ha, innanzitutto, consentito alla Banca di raggiungere in quattro anni di operatività un capitale sociale di circa 15 milioni di euro.

Inoltre il socio costituisce l'elemento principale grazie al quale, nel tempo, è stato possibile estendere territorialmente la rete operativa della Banca; oltre all'originario sportello operativo a Padova, oggi la Banca può contare su altri sette sportelli (Milano, Roma, Brescia, Firenze, Vicenza, Treviso e Bologna), una rete di "banchieri ambulanti", alcuni uffici di rappresentanza (Napoli e Foggia) e soprattutto su sessanta circoscrizioni locali dei soci, a loro volta coordinate a livello di area (nord-est, nord-ovest, centro e sud). Questo processo di espansione territoriale costituisce uno dei fattori che ha contribuito

32. Per un approfondimento dei profili strutturali ed operativi della Banca Etica di seguito richiamati nel testo si rimanda al successivo paragrafo A.1 dell'Appendice 3, a Passini (2003) ed al sito www.bancaetica.com.

all'ampliamento operativo della Banca Etica; un'indicazione – seppur parziale – di questa crescita si può desumere dall'incremento del totale delle attività di bilancio (pari a circa 45 milioni di euro nel 1999 ed a circa 222 milioni di euro nel 2002) e dall'aumento del margine di intermediazione (pari a circa 0,7 milioni di euro nel 1999 ed a circa 5 milioni di euro nel 2002). Va detto, peraltro, che l'espansione della rete distributiva (fissa e mobile) è stata realizzata di recente. Nei primi anni di vita, infatti, la Banca Popolare Etica era presente sul territorio nazionale solo grazie all'azione dei GIT (gruppi di iniziativa territoriale) e delle circoscrizioni locali; essi, però, non costituiscono un organismo della banca ed hanno avuto il compito – rivelatosi particolarmente prezioso soprattutto nella fase di costituzione e di avvio - di sollecitare la sottoscrizione del capitale della BPE da parte di un numero crescente di soci e di promuovere uno sviluppo culturale favorevole alle iniziative di finanza etica oltre che le attività della BPE. Più di recente, invece, la Banca ha ritenuto opportuno rafforzare la propria rete operativa istituendo una rete fissa di filiali e uffici di rappresentanza, nonché la rete mobile dei cosiddetti "banchieri ambulanti"; quest'ultima si sostanzia in una rete mobile di promotori finanziari etici, a cui la banca deman-

da il compito di raccordo operativo tra la sede e gli sportelli. Sebbene non siano disponibili in bilancio informazioni di dettaglio sulla figura dei "banchieri ambulanti", è presumibile che la loro azione potrà sostanzarsi prevalentemente nella commercializzazione dei prodotti di investimento offerti dalla BPE. Riteniamo che questa soluzione possa rafforzare la presenza operativa della Banca sul territorio nazionale rispetto a quanto realizzato mediante i Git; tuttavia, va anche osservato che la figura del "banchiere ambulante" costituisce solo un primo passo nello sviluppo dell'attività di intermediazione – e in particolare di erogazione di finanziamenti – nei confronti delle realtà locali, che richiede un radicamento delle risorse umane dedicate al vaglio dell'affidabilità dei richiedenti fido. E' quindi da valutare con favore la scelta della Banca di affiancare alla figura dei "banchieri ambulanti", quella dei "valutatori sociali" che in linea di principio rafforza la "struttura" operante nelle aree sprovviste di sportello; evidentemente è troppo presto per valutare l'efficacia dell'azione di questa rete mobile, che evidentemente dipenderà dalla professionalità e dalla competenza delle risorse umane attivate e dalla capacità della banca di creare un raccordo tra la sede e le risorse dislocate sul territorio e di offrire un supporto

tecnico per il vaglio economico dei finanziamenti.

Alcuni soci rilevanti sono divenuti nel tempo anche soggetti con cui instaurare *partnership* a più ampio raggio. E' il caso ad esempio del Consorzio Etimos (Ctm-Mag) e della Banca Popolare di Milano.

Con riferimento al primo, possiamo ricordare che esso è uno dei soci fondatori di Banca Etica, con la quale ha siglato un patto parasociale per lo sviluppo delle attività di microcredito nei Paesi del sud del mondo; inoltre la Banca Etica ed il Consorzio Etimos alla fine del 2002 si sono proposti come due dei promotori - al fianco della Cassa Centrale delle Casse Rurali Trentine e di banche e associazioni francesi, polacche e belghe - di Sefea, Società europea di finanza etica ed alternativa.

Con il supporto della Banca Popolare di Milano, la Banca Popolare Etica ha invece costituito Etica Sgr, di cui possiede la maggioranza del capitale; gli altri soci di minoranza che hanno affiancato la BPM sono Iccrea Holding e la Banca Popolare di Sondrio. Etica Sgr gestisce i tre fondi etici lanciati dalla Banca Popolare Etica agli inizi del 2003, che presentano alcune peculiarità nel panorama italiano³³. In primo luogo essi prevedono un aspetto di devoluzione che

peraltro coinvolge i sottoscrittori e – su basi volontarie - la società di gestione: i sottoscrittori sono tenuti a devolvere lo 0,1% del capitale investito a un Fondo di Garanzia per progetti di microcredito in Italia gestito da Banca Etica; la Sgr potrà contribuire allo stesso Fondo di garanzia, devolvendo lo 0,1% delle commissioni di gestione percepite. In secondo luogo i criteri di selezione degli investimenti di questi Fondi etici sono stati definiti da Etica Sgr in collaborazione con Ethibel, società belga specializzata nella certificazione etica, che quindi garantisce l'applicazione di standard di valutazione riconosciuti a livello europeo.

Le iniziative richiamate segnalano un ampliamento degli obiettivi operativi di Banca Etica ed una diversificazione strategica delle attività³⁴. Infatti la Banca, che originariamente rivolgeva le proprie risorse in via esclusiva al terzo settore italiano, si sta orientando verso un più ampio spettro operativo. Oltre alle citate attività di microcredito e di gestione etica del risparmio, essa sta sviluppando anche un'attività di servizio e di consulenza per la promozione di iniziative innovative: è il caso, ad esempio, del supporto offerto nell'organizzazione del-

33. Si veda il sito www.eticasgr.it

34. Passini (2003)

le attività di *fund raising* e nella definizione del piano di sviluppo per una fondazione Onlus creata per gestire gli alloggi degli immigrati. Inoltre, ha individuato soluzioni di *partnership* per sostenere lo sviluppo di iniziative in cui l'agire della Banca può non rivelarsi sufficiente; anche qui a titolo esemplificativo si richiama la collaborazione avviata con Drom (Consorzio di Cooperative Sociali aderenti alla Lega delle Cooperative) e Coopfond (Società finanziaria della Lega delle Cooperative) per dare vita all'Agenzia di sviluppo per il sud, al fine di sostenere lo sviluppo in quell'area geografica al fianco di *partner* di primaria importanza nel panorama della cooperazione nazionale.

Inoltre sul piano dei finanziamenti la Banca prevede un ampliamento dei segmenti di clientela, intendendo affiancare al settore *nonprofit* – che comunque rimarrà il settore di impiego prevalente – le famiglie e le persone fisiche per il soddisfacimento dei loro bisogni primari, privilegiando le fasce più deboli della popolazione; successivamente gli investimenti potranno essere indirizzati anche ad imprese *profit* che si distinguono per l'attenzione a determinati valori, specie il rispetto e la promozione delle risorse umane ed ambientali.

Un ultimo cenno meritano le modali-

tà di istruttoria dei finanziamenti e le peculiarità dei prodotti e servizi tipicamente offerti dalla Banca.

Come noto, l'attività di *screening* dei prenditori viene effettuata dalla Banca Etica affiancando alla tradizionale istruttoria bancaria - definita "economica" -, quella "sociale" che si basa sul cosiddetto modello V.A.R.I. (valori, requisiti, indicatori) ³⁵.

Inoltre, la Banca prevede strumenti di raccolta con meccanismi di devoluzione di una quota degli interessi maturati; tale meccanismo viene applicato anche alle carte di credito Affinity, prevedendo che, a fronte di ciascuna attivazione e a ciascun utilizzo, sia riconosciuto un contributo ad una predeterminata Associazione (ad esempio Mani Tese, Amnesty International, ecc.) ³⁶.

Con riferimento agli strumenti di finanziamento, la Banca afferma di appli-

35. Per un approfondimento si veda il paragrafo A.1.3 dell'Appendice 2, nonché Biciato (2000), p.343 e seguenti. In questa sede ci limitiamo ad osservare che questo tipo di istruttoria, pur essendo apprezzabile in considerazione del fatto che essa cerca di modellare criteri di valutazione più coerenti con le specificità delle organizzazioni *nonprofit*, pone il problema della soggettività dei criteri adottati, che dipende dal peso relativo attribuito all'istruttoria "sociale" rispetto a quella "economica", nonché dall'importanza relativa assegnata ai singoli indicatori sociali considerati. Evidentemente soprattutto quest'ultimo problema risulta particolarmente evidente qualora non siano disponibili bilanci sociali e strumenti di certificazione idonei ad una quantificazione dell'effettivo beneficio sociale derivante dall'attività svolta dall'organizzazione richiedente il fido.

36. Passini (2003)

care tassi uniformi e contenuti rispetto a quelli riscontrabili sul mercato e di considerare accessorie le garanzie richieste ai prenditori di credito ³⁷. Sicuramente la struttura dei tassi attivi e passivi distanzia la Banca Etica dalle banche tradizionali diverse dalle BCC. Tuttavia, non possiamo non ricordare che il campione di organizzazioni *nonprofit* da noi intervistato percepisce come “importanti” le garanzie richieste da Banca Etica, anche in confronto con il resto del sistema bancario. Questa osservazione ci porta a ipotizzare che, mentre le banche tradizionali incorporano nel prezzo il rischio di insolvenza, la Banca Etica è in grado di applicare - a parità di profilo di rischio del prestatore - un tasso più contenuto, ma al contempo tende a bilanciare questa scelta richiedendo garanzie più consistenti per l'eventuale copertura della perdita. Se questa lettura fosse corretta, potremmo constatare che l'approccio della Banca Etica - pur non risolvendo il problema della disponibilità di garanzie da parte delle organizzazioni *nonprofit* - agevola il loro accesso al credito grazie ad un ridimensionamento degli oneri finanziari che queste si accollano e, quindi, riduce la possibilità che le organizzazioni subiscano fenomeni di razionamento.

37. Si rimanda alle informazioni puntuali riportate nel sito della Banca.

Le linee operative e strategiche sin qui delineate evidenziano che la Banca Popolare Etica costituisce un caso unico nel suo genere in Italia ed anche estremamente interessante. Per questo motivo, come avremo modo di ribadire nel capitolo 5, c'è da augurarsi che si creino le condizioni per un ulteriore ampliamento della sua attività, nonché per la nascita e lo sviluppo di nuovi operatori specializzati che possano concorrere ad un sempre più congruo sostegno finanziario del terzo settore ed un potenziamento della finanza etica.

4.2.4. La CGM Finance

Come detto, ad eccezione della Banca Etica, gli altri attori specializzati non sono banche e non svolgono un ruolo rilevante in termini di risorse finanziarie dirette al terzo settore.

Tra questi possiamo ricordare la CGM Finance, che opera all'interno del Consorzio Nazionale della Cooperazione Sociale Gino Matterelli (CGM) e che è sorta per rispondere alla necessità di creare un sistema finanziario consortile infragruppo. In particolare, la CGM Finance (società cooperativa a responsabilità limitata) è una struttura consortile partecipata da CGM, oltre che da un elevato numero di cooperative sociali e consorzi di cooperative aderenti o meno

a CGM.

Essa opera esclusivamente a favore dei soci, agendo in collaborazione con *partners* nazionali - tra cui Banca Popolare Etica³⁸, Banca Regionale Europea, Cariplo, BCC del Garda, Cosis e Fondosviluppo SpA³⁹ - e con istituzioni internazionali. La sua attività si sostanzia essenzialmente nel convogliare sulla propria clientela i finanziamenti ottenuti dai soci e dagli intermediari finanziari e/o nell'indirizzare la clientela anche verso le altre istituzioni finanziarie con cui collabora, a seconda delle esigenze da questa espresse⁴⁰.

Si può, inoltre, osservare che la CGM Finance offre agli aderenti un pre-finanziamento a valere su progetti presentati al Fondo Sociale Europeo (FSE), nonché servizi di assistenza per la pianificazione e la gestione finanziaria e di *leasing* immobiliare⁴¹.

Le connotazioni operative della

-
38. Il legame con la Banca Popolare Etica discende dal fatto che CGM partecipa al capitale della Banca oltre che di Etimos, che come visto è uno dei soci fondatori di Banca Etica.
39. Nel 2001 la Fondosviluppo SpA è divenuta socio sovventore della CGM Finance; l'apporto delle risorse finanziarie connesse a questo ingresso nel capitale hanno dato un certo impulso alle attività della CGM Finance.
40. La collaborazione con la Banca Popolare Etica è intensa, dato che quest'ultima finanzia per importi significativi la CGM Finance; a sua volta, la CGM Finance indirizza alla Banca Etica la propria clientela interessata all'apertura di conti correnti ed a finanziamenti di medio-lungo termine. Cfr. CGM Finance, Bilancio per l'esercizio 2000.
41. Su tali aspetti si rimanda al paragrafo A.2 dell'Appendice 2.

CGM Finance contribuiscono a spiegare il contenuto volume delle attività svolte; in particolare, il totale attivo era pari a circa 7,5 milioni di euro al 31.12.2000 ed a circa 8 milioni di euro al 31.12.2001.

4.3. Finanza e terzo settore: il supporto al "capitale di rischio"

Ancor più difficoltosa risulta la strada del reperimento dei mezzi propri, in considerazione della forma giuridica delle organizzazioni *nonprofit* e dei vincoli a cui esse sono sottoposte, coerentemente con il perseguimento di un fine diverso da quello di lucro. Esse, infatti, sono tipicamente imprese cooperative, fondazioni operative, associazioni, soggette a precisi e stringenti limiti alla distribuzione dei profitti; ciò, ovviamente, ostacola la remunerazione del capitale e la negoziabilità dei titoli rappresentativi dello stesso, che invece costituiscono condizioni importanti per ottenere il supporto degli investitori.

Pertanto le iniziative in questo ambito sono ancor più limitate, soprattutto in termini di volumi di risorse finanziarie destinate al terzo settore.

In particolare, si tratta di realtà che operano prevalentemente facendo ingresso nel capitale di imprese sociali, al fine di sostenerle finanziariamente sino

a quando non raggiungono una sufficiente autonomia finanziaria, che consente all'investitore il ritiro della quota. L'obiettivo è, quindi, quello di promuovere un'attività di *merchant banking* del settore *nonprofit*, anche se in effetti il segmento che ha beneficiato di queste attività è esclusivamente quello delle cooperative. Infatti, le iniziative sino ad oggi promosse e su cui ci soffermiamo di seguito sono: Cosis, che indirizza la propria attività in via esclusiva alle cooperative sociali; Fondosviluppo e Coopfond che operano a favore di cooperative nell'intento di promuovere l'occupazione e l'iniziativa imprenditoriale in aree svantaggiate o di cooperative che operano a favore di soggetti svantaggiati.

4.3.1. Cosis

La Compagnia Sviluppo Imprese Sociali (Cosis SpA) è stata creata nel 1995 ed è partecipata per una quota che supera l'85% dalla Fondazione Europa Occupazione, promossa della Cassa di Risparmio di Roma.

L'obiettivo originario della società è quello di sostenere finanziariamente, soprattutto nel Sud Italia, progetti di crescita e sviluppo di cooperative sociali volti al miglioramento della qualità della vita di persone deboli - come anziani,

minori, disabili – ed alla creazione di nuove opportunità d'occupazione soprattutto a favore di quelle persone che trovano maggiori difficoltà ad inserirsi nel mercato del lavoro. In effetti nel tempo Cosis ha contribuito alla creazione di molti posti di lavoro, supportando quelle cooperative sociali che operano per l'inserimento lavorativo di persone svantaggiate (tabella A.6 dell'Appendice 2)⁴².

L'espansione dell'operatività della Cosis è testimoniata dall'incremento del totale delle attività di bilancio, passate da circa 10 milioni di euro a fine '95 ai 34 milioni di euro circa nel dicembre del 2001.

Va, però, segnalato che la Cosis ha conseguito risultati economici non particolarmente positivi e nel biennio 2001-02 ha addirittura registrato perdite di esercizio. Nel bilancio del 2002 il risultato economico negativo viene imputato alla rilevante incidenza degli oneri finanziari riconosciuti dalla società alle banche finanziatrici, che non risultano coerenti con i tassi attivi applicati sugli impieghi da Cosis, nonché al mancato rientro dei fondi relativi alla Sovvenzione Globale OASIS. Quest'ultimo evento risulta particolarmente critico, dato che

42. Per ulteriori dettagli sui contenuti operativi e sulle modalità di selezione degli investimenti si rimanda al paragrafo A.3 dell'Appendice 2 ed al sito della società www.cosis.it.

la gestione della Sovvenzione OASIS impegna significativamente sia la Cosis che la Fondazione Europa Occupazione; si tratta di un'iniziativa promossa a partire dal 1998 dall'Unione Europea per favorire lo sviluppo delle piccole e medie imprese sociali e che vede la Cosis impegnata nell'offerta di servizi e di supporto finanziario, mediante l'erogazione di prestiti partecipativi e la sottoscrizione di capitale sociale.

4.3.2. Fondosviluppo

Fondosviluppo SpA è una società senza scopo di lucro costituita nel 1992 e partecipata da Confcooperative (Confederazione Cooperative Italiane), che opera per lo sviluppo e la promozione della cooperazione ⁴³.

A Fondosviluppo è demandato il compito di gestire il Fondo Mutualistico per la promozione cooperativa alimentato dal 3% degli utili di esercizio di tutte le cooperative aderenti a Confcooperative, tra le quali rientrano anche le BCC. Inoltre il Fondo è alimentato dagli utili prodotti dalla stessa Fondosviluppo, dato che questa società non ha fini di lucro. Questo Fondo è destinato a creare opportunità di lavoro e di impresa, in

ossequio al principio della solidarietà; a tal fine Fondosviluppo può prevedere diverse modalità di intervento a favore di cooperative esistenti o a sostegno della creazione di nuove cooperative e loro consorzi. Va detto anche che il Fondo non eroga contributi a fondo perduto ed ha carattere rotativo.

L'attività sino ad oggi svolta da Fondosviluppo ha favorito iniziative volte a promuovere l'innovazione tecnologica e lo sviluppo dell'occupazione. In particolare, l'operatività si è sostanziata prevalentemente:

- nell'erogazione di finanziamenti agevolati di durata non superiore a 5 anni, che prevedono un rimborso a rate costanti semestrali;
- nell'acquisizione di partecipazioni in società cooperative, in qualità di socio sovventore e per una percentuale non superiore al 49% del capitale; queste partecipazioni devono essere smobilizzate entro 5 anni e pertanto diviene necessario che esse siano rilevate dai soci della cooperativa o da altri soci sovventori;
- nel finanziamento di imprese cooperative in fase di *start-up* in attesa di finanziamenti pubblici;
- nel finanziamento di attività formative.

In ogni caso non sono richieste ga-

43. Nel sito della società (<http://www.farm.it/fondosviluppo/home.htm>) sono disponibili alcune informazioni, peraltro non particolarmente dettagliate.

ranzie, dato che Fondosviluppo opera in una logica di *merchant banking* e basa l'erogazione delle risorse sull'analisi del *business plan* del richiedente e delle capacità e potenzialità economiche della cooperativa proponente. La volontà di promuovere l'autonoma iniziativa imprenditoriale trova espressione nella previsione di un limite temporale (5 anni) ai finanziamenti ed agli investimenti in capitale di rischio, nonché nella statuizione di un limite quantitativo all'impegno di Fondosviluppo; quest'ultimo, infatti, interviene entro il limite massimo del 40% degli investimenti da realizzare se la cooperativa è già esistente ed entro il limite del 50% in caso di partecipazione alla creazione di nuove cooperative.

Ai fini del perseguimento dei propri obiettivi Fondosviluppo ha ritenuto opportuno individuare alcuni *partner* strategici (Cosis, CFI-Compagnia Finanziaria Industriale, Unione delle Cooperative del Friuli Venezia Giulia), con cui ha siglato accordi operativi, ha assunto partecipazioni in società strumentali, ha realizzato progetti formativi ed interventi sul territorio nazionale e locale.

4.3.3. Coopfond

Anche Coopfond è una società di gestione del Fondo Mutualistico per la

promozione cooperativa, che però viene alimentato dalle cooperative aderenti a Legacoop. E' stata costituita nel 1993 e la sua attività si è andata consolidando soprattutto negli anni più recenti: a metà del 2002 il totale delle sue attività ha raggiunto i 176 milioni di Euro ⁴⁴.

Gli obiettivi e gli ambiti operativi sono analoghi a quelli visti con riferimento a Fondosviluppo.

In particolare, Coopfond ha operato:

- acquisendo partecipazioni a rientro programmato nelle cooperative in fase di *start up* ed in società di nuova costituzione partecipate da cooperative;
- erogando finanziamenti per le zone svantaggiate a favore di iniziative di investimento di cooperative già esistenti;
- acquisendo partecipazioni stabili in società che operano per lo sviluppo delle cooperative (es. Confidi insediati in varie regioni, finanziarie locali di partecipazione, società strategiche);
- finanziando attività di studio e ricerca su tematiche cooperative e attività di formazione.

44. Coopfond, Bilancio di esercizio al 30.6.2002. Ulteriori informazioni sono disponibili nel sito <http://www.legacoop.it/coopfond>

Un impegno crescente è stato diretto da Coopfond ad iniziative nel Mezzogiorno e nelle altre aree deboli del resto d'Italia, nonché alle imprese sociali, specie quelle operanti in aree svantaggiate o che si occupano dell'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati (ad esempio residenze socio-assistenziali); alle imprese sociali Coopfond sta offrendo anche un'attività di assistenza finanziaria e di supporto per la realizzazione di operazioni straordinarie (fusioni).

le prospettive delineabili con riferimento ai canali tradizionali e specializzati di finanziamento del terzo settore

C. Schena

Ie riflessioni sin qui esposte portano ad evidenziare diverse linee di azione percorribili affinché, in prospettiva, si possano creare condizioni favorevoli ad un ridimensionamento del “problema” del finanziamento del terzo settore e – più in generale - ad un più intenso ed equilibrato sviluppo delle iniziative meritevoli di sostegno in un’ottica di accrescimento del benessere sociale. In questo capitolo ci si concentra su tale tematica, evidenziando una serie di possibili soluzioni riferite al sistema finanziario, ad eccezione dell’ultimo aspetto (trattato nel paragrafo 5.4) che invece riguarda lo stesso terzo settore. Pertanto l’analisi evidenzia diverse condizioni che potrebbero utilmente connotare il fronte dell’offerta e della domanda di supporto finanziario.

Ovviamente i singoli operatori potranno valutare la bontà di ciascuna di queste azioni e la possibilità di realizzarle sulla base dei propri obiettivi operativi, delle proprie competenze e delle caratteristiche strutturali ed organizzative.

Non è, però, banale osservare che un più deciso sostegno finanziario del terzo settore italiano passa per lo sviluppo di una serie di iniziative –tra loro complementari- ad opera di una pluralità di attori in un contesto culturale, normativo e finanziario ancor più attento che in passato alle istanze sociali. Riteniamo, infatti, che l'attuazione di poche iniziative isolate, sebbene apprezzabile, potrebbe non produrre risultati rilevanti, per motivi che potremmo definire di ordine “quantitativo” e “qualitativo”.

Dal primo punto di vista l'esperienza sino ad oggi acquisita, grazie allo sviluppo di una “finanza specializzata”, insegna che questi intermediari da soli non riescono a far fronte alla pluralità delle esigenze finanziarie delle organizzazioni *nonprofit*, che si presentano come realtà estremamente eterogenee, dislocate sul territorio, con differenti capacità manageriali e livelli di cultura finanziaria.

Il secondo ordine di fattori discende, invece, dalla constatazione che le soluzioni di seguito proposte richiedono tempi diversi di realizzazione e non sempre possono essere attuate all'interno di un'unica struttura, in considerazione sia delle diverse competenze e connotazioni strutturali ed organizzati-

ve richieste, sia dei limiti posti dalla normativa.

Più in particolare, le nostre proposte presentano un elevato grado di complementarietà in quanto mirano ad individuare soluzioni utili a soddisfare esigenze differenti.

In primo luogo, si parte dal presupposto che la finanza per il terzo settore richieda competenze e conoscenze specifiche e per questo abbiamo cercato di evidenziare una serie di azioni volte a valorizzare l'esperienza che in questo ambito è maturata all'interno di banche e intermediari finanziari specializzati.

In secondo luogo, abbiamo ritenuto importante dare risalto al fatto che per far fronte alle esigenze finanziarie delle organizzazioni *nonprofit* non sempre e non necessariamente si rivela sufficiente individuare i canali mediante i quali assicurare un maggiore volume di credito. Infatti, anche in base a quanto emerso dall'analisi della domanda condotta nel capitolo 3, per una parte delle organizzazioni si rivela più importante individuare modalità atte a rendere più agevole ed economico il finanziamento oppure canali e strumenti che permettano il ricorso diretto al mercato o, an-

cora, servizi di consulenza e assistenza finanziaria.

Passiamo ora ad analizzare i possibili “sentieri” di sviluppo dell’offerta di prodotti e servizi finanziari al terzo settore, cercando di metterne in luce anche il grado di complementarietà.

5.1. Lo sviluppo degli attori e degli strumenti di finanza etica dedicata al terzo settore.

Il giudizio complessivamente positivo che può essere espresso sull’attività sino ad oggi svolta dagli intermediari creditizi e finanziari specializzati (illustrata nel capitolo 4), porta a ritenere che un primo importante impulso alla crescita del terzo settore possa derivare da un ulteriore sviluppo della finanza “dedicata”.

In particolare ciò potrebbe realizzarsi non solo grazie all’ampliamento e/o alla diversificazione dell’operatività degli intermediari bancari e finanziari specializzati oggi esistenti, ma anche mediante la costituzione di nuove realtà analoghe a queste, nonché mediante la creazione di strumenti e di investitori istituzionali specializzati che consenta-

no alle organizzazioni *nonprofit* di disporre di modalità alternative per il reperimento di fondi. Di seguito concentriamo la nostra attenzione sulle possibilità prospettabili in merito a questi ultimi aspetti, ritenendo che in questa sede non sia nostro compito delineare le possibili future strategie di sviluppo degli intermediari specializzati esistenti ⁴⁵.

a) Nuovi intermediari bancari e finanziari specializzati.

La costituzione di nuovi intermediari specializzati consentirebbe di moltiplicare gli attori che adottano metodologie e criteri operativi maggiormente adatti alle peculiarità del settore a cui indirizzano in via esclusiva o largamente prevalente la propria attività, creando i presupposti per un più efficace soddisfacimento delle esigenze finanziarie delle organizzazioni *nonprofit*.

Questa soluzione potrebbe essere ritenuta percorribile considerando che gli intermediari specializzati già esistenti hanno un’operatività circoscritta, derivante dalle scelte compiute in ordine alla struttura operativa (si pensi, ad esempio, al fatto che Banca Etica dispone di un piccolo numero di sportelli) o

⁴⁴ Peraltro, le linee di sviluppo delle attività degli intermediari specializzati operanti in Italia sono già emerse nel capitolo 4.

alla tipologia di clientela (ad esempio, Cosis opera nei confronti delle sole imprese del Sud e CGM Finance si rivolge in via esclusiva alle cooperative aderenti al consorzio). La limitatezza della loro operatività sembra, quindi, dettata dalla volontà di focalizzare l'attività in determinati ambiti operativi; e ciò lascia spazio all'agire di altri operatori interessati a differenti nicchie di mercato, segmenti di clientela, aree geografiche oppure ad attivare politiche commerciali e distributive diverse da quelle sino ad oggi sperimentate dagli intermediari specializzati⁴⁶.

Sulla base di queste considerazioni si potrebbe ipotizzare, quantomeno in prima battuta, che oggi in Italia esistano ampi spazi per la creazione di nuovi intermediari finanziari specializzati; tuttavia, riteniamo che questo aspetto debba essere attentamente valutato dai soggetti interessati, mediante analisi volte a verificare l'effettiva esistenza di un mercato potenziale sufficientemente ampio.

Questa nota di cautela deriva soprattutto dall'osservazione dei piani di svi-

luppo di Banca Etica. Colpisce, in particolare modo, il fatto che nel processo di ampliamento delle attività la Banca stia puntando ad una diversificazione delle attività e dei prenditori di credito, piuttosto che all'incremento delle risorse destinate alle organizzazioni *nonprofit*, dichiarando che queste ultime continueranno a costituire la fascia di clientela prevalente anche se non più esclusiva⁴⁷. Infatti, nel paragrafo 4.3.2 abbiamo potuto constatare che Banca Etica sta indirizzando le proprie risorse allo sviluppo di Fondi etici (che investono in imprese *profit*), al microcredito e ad altre attività sino ad oggi non tipiche. Questo non implica in alcun modo un giudizio negativo sulle scelte compiute da Banca Etica, che si muove seguendo un progetto di sviluppo di una finanza etica intesa in senso ampio e che, quindi, non ha come unico interlocutore le organizzazioni *nonprofit* prenditrici di fondi. L'osservazione è, invece, esclusivamente volta a segnalare che l'unico intermediario bancario specializzato in finanza etica esistente in Italia sta compiendo scelte di crescita il cui obiettivo prioritario non è quello di indirizzare ulteriori risorse al terzo settore.

b) Nuovi strumenti di *fund raising*

46. Riguardo a quest'ultimo aspetto l'esperienza maturata dal settore creditizio "tradizionale" indica, ad esempio, che alcune banche hanno ampliato il proprio raggio di azione, sia sul fronte della raccolta che degli impieghi e dei servizi, avvalendosi di reti mobili o telematiche alternative alle reti di sportelli più o meno "leggeri" e specializzati.

47. Passini (2003).

**e *capital raising* specifici per le
organizzazioni *nonprofit***

Un aspetto che in prospettiva merita l'attenzione degli studiosi – forse ancor prima che degli operatori – è costituito dall'individuazione di nuovi ed efficaci strumenti di *fund raising* e *capital raising* che abilitino le organizzazioni *nonprofit* a reperire fondi mediante canali alternativi a quello creditizio, seppure specializzato.

Come abbiamo potuto constatare (paragrafo 4.3), l'esperienza italiana in tale ambito è limitata a poche iniziative che ricalcano lo schema del *merchant banking*, adattandolo al terzo settore e rivolgendo la propria attività prevalentemente alle cooperative sociali.

L'auspicabile ulteriore sforzo di analisi dovrebbe, invece, vertere sulle soluzioni giuridiche, oltre che economiche, attivabili al fine di superare gli ostacoli derivanti dai limiti alla negoziabilità e remunerazione delle quote rappresentative del patrimonio che impediscono alle organizzazioni *nonprofit* di ottenere il supporto finanziario degli investitori istituzionali e del mercato dei capitali.

In questa sede ci limitiamo a indicare, in modo estremamente sintetico, alcune linee di potenziale sviluppo ⁴⁸, me-

ritevoli di ulteriori riflessioni sul piano giuridico:

- sulla scia delle esperienze estere, un ruolo importante potrebbe essere svolto da quegli investitori istituzionali – e crediamo soprattutto dai fondi chiusi – che operano in un'ottica di lungo termine che si rivela più coerente con le modalità ed i ritmi di crescita delle organizzazioni del terzo settore;
- un secondo elemento che potrebbe offrire qualche opportunità è dato dalla riforma del diritto societario, che entrerà in vigore nel gennaio 2004. In essa, seppur limitatamente alle imprese cooperative, si prevede la possibilità di emissione di titoli non partecipativi e titoli partecipativi; questi strumenti potrebbero rivelarsi utili anche ai fini del sostegno di progetti del settore *nonprofit*. Tuttavia, in considerazione delle difficoltà interpretative messe in luce da diversi giuristi ⁴⁹, per comprendere l'effettiva utilizzabilità di tali strumenti da parte delle organizzazioni del terzo settore si dovrà attendere che siano chiariti in modo puntuale tanto il testo legislativo, quanto gli effetti che il ricor-

48. Schena (2003).

49. Costi (2003); Lamandini (2003); Cusa (2003).

so a tali strumenti potrebbe determinare sulla mutualità, sul rapporto con i soci e sul rapporto con i finanziatori esterni;

- più in generale, è auspicabile che l'analisi giuridica suggerisca percorsi utili ai fini dell'individuazione di modalità di possibile sostegno del capitale della generalità delle organizzazioni *nonprofit* e, in particolare, vagli le possibilità di sviluppo di forme ulteriori di *merchant banking* o di finanziamento di progetto.

5.2. Il ruolo del sistema finanziario tradizionale nell'ambito del *nonprofit* e l'utilità di soluzioni di *partnership* con gli intermediari specializzati

Un ruolo importante e complementare, rispetto a quello degli intermediari finanziari specializzati, potrebbe essere svolto dai tradizionali intermediari finanziari e investitori istituzionali, in via autonoma oppure a supporto ed in collaborazione con le istituzioni specializzate.

a) La via autonoma di sviluppo e

l'importanza delle competenze

Come abbiamo potuto constatare precedentemente (capitolo 4), la "via autonoma" di sviluppo di una finanza per il terzo settore ad opera del sistema bancario italiano si è sino ad oggi sostanziata in via largamente prevalente in un'azione di canalizzazione delle donazioni. La principale eccezione è costituita dal caso delle Banche di Credito Cooperativo (BCC), che hanno saputo giocare un ruolo attivo nel finanziamento e nel supporto delle organizzazioni *nonprofit*. Peraltro, questa eccezione, lungi dall'essere casuale, è dettata dalla vicinanza delle BCC alla clientela *retail*, dalla loro tradizionale propensione alla condivisione dei valori sociali e dei progetti di sviluppo delle economie locali, dalla loro capacità di offrire prodotti e servizi finanziari a condizioni più contenute rispetto ad altre realtà bancarie. In estrema sintesi, le BCC non perseguendo l'obiettivo di massimizzazione del profitto, bensì quello della massimizzazione del benessere dei soci e delle comunità locali, hanno tradizionalmente sviluppato delle competenze che nel tempo si sono rivelate utili anche al corretto vaglio delle istanze delle organizzazioni *nonprofit*. Questi elementi sono estremamente importanti non solo per-

ché mettono in luce le affinità esistenti tra le BCC e quegli intermediari sorti più di recente che hanno focalizzato l'operatività sul terzo settore, ma anche perché –più in generale- chiariscono che per agire con successo in questo ambito si rivelano cruciali sia l'esistenza di competenze specifiche ed idonee all'analisi delle organizzazioni *nonprofit*, sia la capacità di offrire una gamma adeguata di prodotti e servizi tarati sulle esigenze finanziarie di questa peculiare fascia di clientela.

Proprio per i motivi sin qui evidenziati riteniamo che le iniziative attivabili dalle altre banche "tradizionali" non possano mancare di dedicare la dovuta attenzione alle condizioni tecniche necessarie per la loro realizzazione ed alle competenze delle risorse umane preposte ad interagire con le organizzazioni *nonprofit*, che singolarmente presentano caratteristiche estremamente differenziate, oltre a risultare peculiari rispetto alle imprese *profit*. Pertanto, qualora le banche intendano operare in via autonoma in questo ambito, devono preoccuparsi di acquisire risorse umane con competenze specifiche, di cui non dispongono al proprio interno.

Le soluzioni tecnico-organizzative a tal fine immaginabili sono analoghe a

quelle che le banche italiane di medio-grandi dimensioni stanno da qualche tempo attivando per acquisire o recuperare alcune fasce di clientela, quali ad esempio la clientela individuale e le imprese di medio-piccole dimensioni. I possibili esempi sono numerosi, ma tutti riconducibili alla costituzione di società o – più comunemente – di unità o addirittura di sportelli "dedicati".

Sarebbe quindi possibile replicare questa esperienza creando "*sportelli nonprofit*" presso i quali le organizzazioni del terzo settore dovrebbero poter trovare figure professionali ed una gamma di offerta adatte alle loro specifiche esigenze. Tuttavia, è opportuno ricordare che proprio l'esperienza vissuta negli anni più recenti dalle banche italiane che hanno cercato di rinnovare le proprie politiche di offerta nei confronti di determinate fasce di clientela indica quali possono essere i punti deboli di questa scelta. Alcuni degli esempi più lampanti giungono – e non a caso – dagli esiti delle scelte compiute per lo sviluppo delle attività di *corporate banking*. In buona sostanza è stato possibile osservare che hanno avuto successo quelle realtà che hanno davvero compreso la distanza tra i tradizionali ambiti operativi e quelli nuovi che si intendeva

sviluppare e, conseguentemente, hanno dedicato notevoli sforzi e risorse umane e tecniche nell'organizzazione e nell'implementazione di tali attività; viceversa, sono stati estremamente esigui o addirittura negativi i risultati conseguiti da quelle banche che non hanno dedicato a queste iniziative le risorse umane e finanziarie necessarie e non hanno saputo innovare ed adeguare né le procedure operative, né le politiche produttive e distributive 50.

Sulla base di queste considerazioni riteniamo che la scelta da parte di una banca "tradizionale" di realizzare una politica di diversificazione delle attività mediante la creazione di "sportelli non-profit" (o anche di unità operative piuttosto che di società specializzate) costituisca una decisione strategica interessante, ma al tempo stesso impegnativa e costosa. In particolare, essa merita di essere attentamente ponderata mediante un'analisi delle condizioni tecniche di realizzazione, che consenta di verificare la validità del progetto ed i tempi di raggiungimento del *breakeven*

50. Vale la pena ricordare che in alcuni casi queste iniziative si sono sostanziate solo in politiche di *marketing* e in altri casi hanno costituito una soluzione a problemi di riconversione del personale, al quale tuttavia non sempre sono stati assicurati percorsi di formazione e di riqualificazione professionale adeguati. Si veda Locatelli (2003 b).

dell'investimento. Questa fase - preliminare all'acquisizione delle competenze professionali, all'implementazione del progetto e all'avvio delle attività - è estremamente importante e complessa nella generalità dei casi di avvio di nuove aree di affari; tant'è vero che è ampiamente noto che il successo delle iniziative dipende in larga parte dalla corretta impostazione del progetto e dalle capacità manageriali dei soggetti a cui ne viene affidata la realizzazione. Tuttavia, nel caso specifico che stiamo analizzando, questa fase preliminare si rivela anche estremamente delicata, in considerazione della scarsa affinità esistente tra le tradizionali attività bancarie e l'operatività nell'ambito del settore *non-profit* e, soprattutto, perché i prodotti ed i servizi diretti al terzo settore impongono una struttura di tassi e condizioni alquanto diversa da quella valida per lo sviluppo di altri *business*.

b) L'utilità di una logica di *partnership*

L'evidenziazione del limitato raggio di azione delle istituzioni specializzate e, al contempo, dei potenziali punti nevralgici delle strategie di sviluppo dell'operatività delle banche tradizionali

nell'ambito del settore *nonprofit* porta ad individuare una soluzione "intermedia"; in particolare, ci sembra che l'analisi sin qui condotta indichi con sufficiente chiarezza che, nell'attuale situazione, la collaborazione tra istituzioni finanziarie tradizionali e specializzate possa rivelarsi un'alternativa utile e proficua per tutte le parti coinvolte (organizzazioni del terzo settore e istituzioni finanziarie).

Infatti, iniziative di questo tipo potrebbero essere realizzate in tempi più contenuti, rispetto a quelli necessari per la realizzazione di processi di crescita autonoma delle singole istituzioni, assicurando al settore *nonprofit* un intervento significativo sul piano finanziario ed anche più tempestivo.

Peraltro, la validità di questo tipo di soluzioni travalica – almeno in linea di principio - i vantaggi ottenibili nel breve termine. La collaborazione tra le due sfere del settore finanziario avrebbe, infatti, il pregio di coniugare le conoscenze tecniche e la forza finanziaria e distributiva delle istituzioni tradizionali con la conoscenza specifica del terzo settore propria delle istituzioni specializzate e, per tale via, di generare rilevanti economie di costo che potrebbero assicurare nel tempo un impegno più consistente ed efficace nei confronti delle

organizzazioni *nonprofit*.

Qualora esista l'interesse delle istituzioni finanziarie a percorrere questo tipo di soluzione, le modalità di realizzazione di forme di collaborazione individuabili sul piano tecnico sono molteplici e disciudono uno scenario variegato ed interessante per lo sviluppo del settore *nonprofit*. Possono, infatti, essere utilmente ipotizzate forme di collaborazione, accordi produttivi e distributivi, *joint venture* e compartecipazioni, interventi partecipativi di minoranza o di maggioranza.

Alcune di queste soluzioni sono già state sperimentate all'interno del nostro sistema finanziario ⁵¹, anche se in numero minore di quelle attivate all'interno del più ristretto circuito della finanza etica che mostra in tal modo un forte interesse al reciproco sostegno delle attività specializzate. Queste esperienze confermano sul piano empirico la diversa valenza - prospettabile in linea teorica - che assumono le forme di partecipazione di minoranza, in buona sostanza finalizzate alla realizzazione di un investi-

51 Si rimanda al capitolo 4, in cui abbiamo ad esempio rilevato sia casi di partecipazione al capitale (banche tradizionali che partecipano al capitale di Banca Etica) sia soluzioni di *partnership* per lo sviluppo di specifiche attività (ad esempio tra Banca Etica e Banca Popolare di Milano per lo sviluppo di fondi etici).

mento o di una forma di sostegno di un'iniziativa (la cui realizzazione è però esclusivamente affidata alla società partecipata), rispetto alle forme di collaborazione operativa che sono quelle a nostro giudizio più interessanti in questa sede.

Vale la pena fornire altri esempi basati su una logica di *partnership* tra istituzioni tradizionali e specializzate, grazie ai quali la finanza italiana potrebbe ampliare il proprio orizzonte nei confronti delle organizzazioni *nonprofit*.

In primo luogo la collaborazione potrebbe mirare ad incrementare il volume di risorse destinato al terzo settore. In questo ambito possiamo immaginare a titolo esemplificativo *joint venture* tra gruppi bancari di grandi dimensioni e con rami specializzati nelle attività di *corporate finance* e/o di *merchant banking* - disposti a fornire le risorse finanziarie e ad accollarsi il rischio dell'operazione - ed istituzioni finanziarie specializzate nell'erogazione di finanziamenti a medio e lungo termine oppure in attività di *merchant banking*, a cui verrebbe demandato il compito di selezionare le organizzazioni *nonprofit*. Ulteriori esempi potrebbero essere fatti ipotizzando operazioni di finanza straordinaria, realizzate avvalendosi delle

competenze specifiche di grandi istituzioni finanziarie, ancora una volta adattate alle specifiche esigenze delle organizzazioni *nonprofit* grazie all'intervento di istituzioni specializzate. Logicamente analogo si presenta il caso di prestiti in *pool*, che potrebbero essere realizzati grazie all'azione dell'istituzione finanziaria specializzata, che agirebbe da "capofila" provvedendo allo *screening* ed al *monitoring* del prestatore, a cui si affiancherebbero banche tradizionali in grado di garantire un più consistente flusso di fondi ed uno specifico *know-how* tecnico.

E' importante sottolineare che, nella misura in cui l'intervento dell'intermediario specializzato contribuisca ad una più corretta definizione del profilo di rischio dell'organizzazione *nonprofit* beneficiaria dell'intervento finanziario, le forme di collaborazione tra intermediari specializzati e tradizionali possono determinare non solo un effetto di ampliamento del volume di fondi complessivamente destinato al terzo settore, ma anche una più efficiente allocazione del credito ed una riduzione del costo di reperimento delle risorse finanziarie sostenute da quelle organizzazioni ritenute meno rischiose sulla base di un'istruttoria coerente con la

tipologia di attività *nonprofit* svolta.

Un ulteriore obiettivo che potrebbe essere perseguito grazie alla collaborazione tra intermediari finanziari tradizionali e specializzati è costituito dalla mitigazione dei problemi legati all'indisponibilità o all'insufficienza delle garanzie richieste alle organizzazioni *nonprofit* a fronte dei finanziamenti; queste ultime normalmente vengono richieste a bilanciamento di informazioni scarse, di situazioni contabili poco strutturate, di una redditività tendenzialmente poco congrua: tutti elementi che caratterizzano un certo numero di organizzazioni *nonprofit* e che inducono le banche a rendere più oneroso o, in alcuni casi, addirittura a negare il finanziamento.

Una delle possibili soluzioni tecniche percorribili ai fini del perseguimento di tale obiettivo è ravvisabile nella creazione di un "Confidi specializzato", ovvero specificamente rivolto alle organizzazioni del terzo settore ⁵².

Questa soluzione è già stata ampiamente sperimentata dalle PMI italiane e si è rivelata un'esperienza di successo soprattutto nei casi in cui l'impostazione tecnica ha consentito: di evitare la deresponsabilizzazione degli aderenti al

consorzio di garanzia collettiva prevedendo una significativa compartecipazione al rischio, di snellire le procedure burocratiche, di far giocare allo stesso Confidi un ruolo importante nello *screening* preliminare e continuativo degli aderenti e, in ultima istanza, di ridurre l'onere in capo alle banche finanziatrici relativo alla selezione ed alla copertura dei rischi di insolvenza dei prenditori. A queste stesse condizioni potrebbero avere successo anche iniziative specifiche per il terzo settore.

In particolare, possiamo immaginare un Consorzio di garanzia fidi promosso da intermediari tradizionali e specializzati a cui aderiscono le organizzazioni *nonprofit*. Il Consorzio garantirebbe l'offerta di congrue garanzie sui finanziamenti erogati agli aderenti dalle banche tradizionali promotrici. Inoltre, presso il Confidi dovrebbe operare un Comitato tecnico ed etico con professionalità adeguate al vaglio ed al controllo degli aderenti, ovvero che sia in grado di cogliere le peculiarità delle attività *nonprofit* e, al contempo, di creare le condizioni per un fisiologico rispetto degli impegni contrattuali assunti dalle organizzazioni aderenti nei confronti delle banche ero-

52. Barbetta (2000), p.116; Schena (2003), p.9.

gatrici. A questo fine nel Comitato dovrebbe assumere un ruolo importante la banca specializzata promotrice del Consorzio, portatrice delle competenze necessarie alle attività di *screening* e di *monitoring* degli affidati.

Sebbene l'impianto ipotizzato appaia strutturabile da un punto di vista tecnico e potenzialmente proficuo per le organizzazioni del terzo settore, è necessario introdurre un elemento di cautela riconducibile a motivazioni di ordine giuridico e regolamentare.

Tra le diverse problematiche che potrebbero sorgere in tale ambito, ci sembra di doverne segnalare almeno una che discende dalle scelte compiute a livello internazionale dal Comitato di Basilea in materia di controlli prudenziali e che comporteranno in tempi brevi una modifica delle norme di vigilanza a cui saranno assoggettate le banche, anche quelle italiane.

Infatti, nel documento concernente la revisione dell'Accordo di Basilea in tema di solvibilità e coefficienti patrimoniali delle banche redatto nel 2001, le autorità internazionali avevano disegnato una nuova struttura dei controlli che si rivelavano particolarmente penalizzanti per le banche che erogano credito

a imprese non dotate di *rating*; le revisioni successivamente apportate a tale documento del Comitato, pur non eliminandolo, hanno sensibilmente ridimensionato il problema con riferimento alle banche che operano in contropartita di imprese di piccole dimensioni⁵³.

Pertanto, da questo punto di vista la revisione regolamentare non dovrebbe comportare – a parità di tutte le altre condizioni – un effetto di razionamento delle fasce di clientela *retail* e delle imprese di medio-piccole dimensioni e, quindi, anche delle organizzazioni *non-profit*.

Il nodo che invece non è stato sciolto e che qui più ci interessa deriva dal fatto che, nell'ambito di questa proposta di riforma regolamentare, le garanzie consortili - quali quelle offerte dai Confidi - non sono riconosciute come utili ai fini della mitigazione del rischio di credito e,

53. Le revisioni apportate alla proposta originaria del 2001 consentono, infatti, alle banche di applicare aliquote di ponderazione meno elevate per le imprese con vendite annue inferiori a 50 milioni di euro, nonché di trattare le esposizioni inferiori a 1 milione di euro nei confronti delle piccole imprese in modo analogo al portafoglio *retail* (*pooled based*). Il più recente studio di impatto quantitativo (QIS 3), effettuato dal Comitato di Basilea e pubblicato nel maggio 2003, ha indicato che le revisioni apportate alla proposta comporteranno un ridimensionamento della copertura patrimoniale richiesta a fronte delle esposizioni nei confronti delle PMI, particolarmente evidente soprattutto con riferimento al portafoglio equiparato a posizioni *retail*. Su tale argomento si veda, tra i tanti, il recente intervento di Caruana (2003).

di conseguenza, non comportano un ridimensionamento della copertura patrimoniale dei rischi che la banca erogatrice è tenuta a rispettare. La Banca d'Italia e l'ABI stanno valutando attentamente questo aspetto e ci si attende che esse prospettino le soluzioni ritenute percorribili per il superamento di questo ostacolo all'operatività dei Confidi; si dovrà, quindi, attendere l'esito di questa valutazione, per poi poterne vagliare l'applicabilità anche con riferimento alla realtà *nonprofit*⁵⁴

Va detto, tuttavia, che le prospettive dei Confidi delineabili sul piano del quadro normativo nazionale sono da ritenere più consistenti grazie alla recente emanazione di una legge di riforma di tali organismi⁵⁵; sebbene tale provvedimento non possa evidentemente travalicare le decisioni che saranno assunte a livello internazionale in materia di tratta-

mento delle garanzie consortili, esso crea le condizioni giuridiche per un rafforzamento del comparto e – in determinati casi – per un superamento “indiretto” del problema qui discusso. In effetti, la reale portata e l'intensità della riforma potrà essere colta solo dopo l'emanazione delle istruzioni applicative della Banca d'Italia. Tuttavia, possiamo rilevare che questa legge innanzitutto obbliga i Confidi ad una serie di azioni volte al rafforzamento strutturale, patrimoniale ed operativo; inoltre, sulla base di questa condizione, offre loro la possibilità di trasformarsi in intermediario finanziario o addirittura in “banca di garanzia”; l'assunzione della diversa veste giuridica consentirebbe, quindi, ai Confidi di offrire una garanzia a favore di imprese socie, in qualità di intermediario finanziario o banca, il che costituirebbe una soluzione ai limiti prospettati da Basilea al riconoscimento delle garanzie consortili.

5.3. Lo sviluppo dell'offerta di servizi e delle capacità relazionali

Un ulteriore aspetto sul quale gli intermediari finanziari potrebbero utilmente fare leva per soddisfare più compiutamente le esigenze delle organizzazioni *nonprofit* è costituito dall'offerta di servi-

54. Sino al momento della stampa del presente volume non si sono registrate modifiche su tale aspetto, sebbene vada segnalato un segnale di apertura da parte del Comitato di Basilea che, a seguito del processo di consultazione, sta valutando se e a quali condizioni prevedere la possibilità di riconoscere alle garanzie consortili un ruolo nella mitigazione del rischio di credito delle banche. Le decisioni che saranno prese dal Comitato evidentemente condizioneranno anche le scelte che potranno essere effettuate dalla Banca d'Italia sul piano regolamentare mediante l'eventuale integrazione o modifica delle norme di vigilanza in materia di trattamento delle garanzie.

55. La riforma è stata introdotta nel collegato alla finanziaria 2004 (decreto legge n.269 del 3-0.9.2003), successivamente convertito nella legge n.326 del 24.11.2003.

zi.

Sino ad oggi sia gli intermediari tradizionali che quelli specializzati hanno concentrato i propri sforzi prevalentemente sulla canalizzazione delle donazioni e sull'erogazione di finanziamenti (cap. 4). L'analisi dei fabbisogni finanziari del terzo settore (cap. 3) fa, però, emergere due elementi che dovrebbero indurre gli intermediari finanziari ad una riflessione sulla definizione delle future strategie di offerta: in primo luogo si rileva che esiste un fabbisogno di servizi in parte non soddisfatto e di cui non sempre le organizzazioni *nonprofit* sono pienamente consapevoli; in secondo luogo, si constata che parte delle organizzazioni *nonprofit* non necessita di finanziamenti, dato che il fabbisogno di risorse finanziarie risulta soddisfatto mediante il reperimento di finanziamenti pubblici ed agevolati.

In questo ambito, pertanto, si renderebbe necessaria un'azione propulsiva degli intermediari finanziari che dovrebbero esser capaci di anticipare le esigenze delle organizzazioni *nonprofit* offrendo una gamma adeguata di servizi. In tal senso potrebbe rivelarsi utile l'offerta di: servizi di consulenza per l'individuazione di forme di credito agevolato; servizi di consulenza ed assistenza per l'individuazione e la richiesta

di finanziamenti pubblici erogati a livello nazionale e internazionale; servizi di assistenza finanziaria nelle operazioni di finanza straordinaria e nelle attività di *fund raising* e *capital raising*; servizi di gestione della tesoreria sufficientemente semplici.

Questo approccio si rivelerebbe utile non solo per le organizzazioni del terzo settore, ma anche per gli intermediari finanziari.

Infatti, grazie all'offerta di servizi, sia gli intermediari già impegnati nell'erogazione di finanziamenti, sia quelli non interessati a questa modalità di ingresso nel terzo settore, riuscirebbero ad incrementare il numero degli interlocutori rivolgendosi anche a quelle organizzazioni che non necessitano di finanziamenti diretti o che sono interessate al reperimento di risorse finanziarie tramite canali alternativi a quello bancario.

Inoltre la strategia di intensificazione e diversificazione dell'offerta di servizi potrebbe assumere una valenza peculiare per quelle banche che, pur essendo significativamente impegnate nel processo di finanziamento a breve termine delle organizzazioni *nonprofit*, non hanno saputo assumere nei loro confronti il ruolo di interlocutore privilegiato, attento alla generalità delle istanze di

tipo finanziario (credito a medio e lungo termine, servizi finanziari, supporto in fasi di difficoltà, ecc.). Questo aspetto è emerso con chiarezza dai risultati delle interviste alle organizzazioni del terzo settore (cap. 3): essi, infatti, indicano che spesso le BCC e le banche specializzate non sono riuscite a divenire le istituzioni di riferimento delle organizzazioni *nonprofit*, pur ottenendo dalle stesse giudizi soddisfacenti in relazione ai rapporti creditizi. Inoltre, i dati a nostra disposizione chiariscono che le organizzazioni *nonprofit* individuano, quale banca di riferimento, prevalentemente banche tradizionali che si mostrano capaci di curare l'aspetto relazionale.

Nel complesso, quindi, sembra di poter affermare che con riferimento al terzo settore emergono problematiche del tutto analoghe a quelle che caratterizzano il rapporto tra la generalità delle banche e delle imprese italiane, specie quelle di medio-piccole dimensioni. Infatti, nel caso specifico in esame le BCC e le banche specializzate, pur potendo contare su un vantaggio competitivo rispetto alle altre banche, sino ad oggi non hanno saputo valorizzare il rapporto con la clientela *nonprofit*. Per quanto ovvio in linea teorica, le richiamate rilevazioni empiriche ci inducono comunque a sottolineare che la valorizzazione e il consolidamento di questo rapporto

potrebbe determinare un interessante incremento dell'operatività di questi intermediari.

In relazione alle modalità tecnico-organizzative grazie alle quali le banche possono attivarsi per diversificare la gamma di offerta di servizi, possono essere individuate soluzioni analoghe a quelle descritte nel paragrafo precedente, a cui si rimanda. Anche in tale ambito, infatti, le banche potranno agire in via autonoma oppure – specie per i servizi finanziari più sofisticati o specificamente pensati per il *nonprofit* – potranno ritenere più opportuno definire forme di collaborazione capaci di coniugare le competenze specializzate e quelle tradizionali.

5.4. La difesa ed il rafforzamento della reputazione delle organizzazioni non profit

L'aspetto sul quale si conclude questo capitolo concerne le azioni che potrebbero essere utilmente poste in essere dalle stesse organizzazioni *nonprofit*. Questo aspetto, evidentemente, non attiene alle condizioni di offerta, su cui invece ruota questa seconda parte del rapporto; malgrado ciò, si è ritenuto opportuno includerlo poiché costituisce una delle premesse fondamentali per lo

sviluppo della finanza diretta al terzo settore.

In particolare, riteniamo che un'azione di grande impulso di questo processo di crescita possa essere svolta dallo stesso terzo settore e dalle autorità preposte al suo controllo, attivando meccanismi di trasparenza e correttezza delle informazioni fornite all'esterno. Ciò fornirebbe al sistema finanziario più puntuali elementi di valutazione dell'affidabilità e della serietà delle organizzazioni *nonprofit*. Al contempo questi meccanismi consentirebbero di sanzionare quelle realtà e quei soggetti che possono danneggiare l'immagine del settore e che, sino ad oggi, hanno costituito un importante deterrente ad un maggiore impegno degli intermediari finanziari in tale ambito.

Il momento del vaglio effettuato nell'ambito dell'istruttoria per la concessione di finanziamenti bancari – pur essendo quello più evidente – non è, peraltro, l'unico “banco di prova” della credibilità delle organizzazioni e dell'attendibilità delle informazioni contabili ed extra-contabili fornite dalle stesse. Nel corso di questo capitolo, infatti, sono emersi diversi momenti in cui – oggi e ancor più in prospettiva – l'esistenza di un “meccanismo di *rating*” potrebbe rivelarsi utile per consentire

alle organizzazioni di ottenere più agevolmente un supporto finanziario: oltre all'istruttoria di fido, le attività di *merchant banking* e di *capital raising* sono solo alcuni degli esempi utili.

Pertanto, in un'ottica prospettica, riteniamo che l'attivazione di meccanismi di “*rating*” – opportunamente adattati alle specificità del settore – possa costituire un elemento rilevante per la crescita delle organizzazioni *nonprofit*. La creazione di un Confidi per il terzo settore, di una “centrale dei bilanci delle organizzazioni *nonprofit*” o, ancora, di società di *rating* specializzate sul terzo settore potrebbero costituire alcuni passi importanti in questa direzione.

referimenti bibliografici

B

Barbetta G. P. (2000), *Il settore non-profit italiano*, Il Mulino, Bologna.

Barbetta G. P. - Cima S. - Zamaro N. (2003), *Evoluzione recente e caratteristiche del settore nonprofit italiano*, in *Cooperazione di Credito*, n.179.

Barbetta G. P. – Maggio F. (2002), *Nonprofit*, Il Mulino, Bologna.

Barbetta G. P. - Schena C. (2000), *Regolazione e controllo sulle organizzazioni non profit*, Il Mulino, Bologna.

Cesarini F. (2003), *Attività bancaria, etica e Terzo settore*, Quaderno di Ricerca, n.22 – Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria.

Caruana J. (2003), *Consequences of Basel II for SMEs*, BIS Review, n.32.

Costi R. (2003), *Autonomia statutaria e finanziamento delle imprese cooperative: prime note esegetiche*, Intervento al Convegno “*Gli statuti delle imprese cooperative dopo la riforma del diritto societario*”, organizzato dall'Associazione Preite il 7.2.2003 a Bologna.

Cusa E. (2003), *Strumenti finanziari e soci finanziatori nelle cooperative*, Intervento al Convegno “*Gli statuti delle imprese cooperative dopo la riforma del diritto societario*”, organizzato dall'Associazione Preite il 7.2.2003 a Bologna.

- Lamandini M. (2003), *La riforma della struttura finanziaria delle cooperative: azioni e ibridi verso la quotazione?*, Intervento al Convegno "Gli statuti delle imprese cooperative dopo la riforma del diritto societario", organizzato dall'Associazione Preite il 7.2.2003 a Bologna.
- Letts C. W. (1998), *What Foundations Can Learn from Venture Capitalists*, Muenchen, Maecenata Verlag.
- Letts C. – Ryan – Grossman (1997), *Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists*, Harvard Business Review, March-April.
- Locatelli R. (2003 a), *Economia, finanza e solidarietà*, in Cooperazione di Credito, n.179.
- Locatelli R. (2003 b) (a cura di), *Modelli organizzativi e fabbisogni professionali nei gruppi bancari medio-grandi*, Il Mulino, Bologna.
- Passini M. (2002), *Strumenti per gli investimenti socialmente responsabili*, Forum Risparmio, Hypothesis, Milano.
- Passini M. (2003), *Gli elementi distintivi dell'esperienza della Banca Popolare Etica*, Quaderno di Ricerca, n.23 – Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria.
- Perrini F. – Calcaterra M. – Giorgieri A. (2002), *Strumenti e servizi innovativi per la finanza etica: il rating*, Economia & Management, n.2.
- Pettinato S. (2000) (a cura di), *Gestire il non profit*, III ed., Il Sole 24 Ore – Libri, Milano.
- Schena C. (2003), *Il problema del finanziamento del Terzo settore in Italia*, Quaderno di Ricerca, n.24 – Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria.
- Vandone D. (2003), *I fondi di investimento socialmente responsabili*, mimeo.
- WestLb Panmure (2003), *More gain than pain*.