

# OPEN COMMUNITY

«Partenariato pubblico privato  
patrimonio culturale»

*Genova, 6 ottobre 2018*

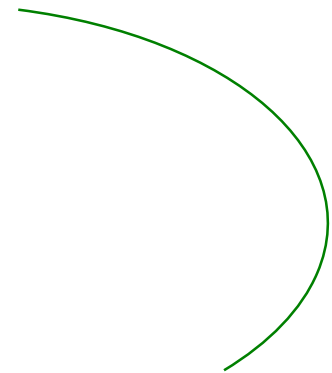
Luigi Gili



***... IL NAUFRAGAR MI E' DOLCE IN QUESTO MARE***

IL PARTENARIATO PUO' INTERESSE SOLO PER I BENI CULTURALI O

ANCHE PER IL PATRIMONIO CULTURALE ?



## ***PARTENARIATO, I TRE ARCHITRAVI***

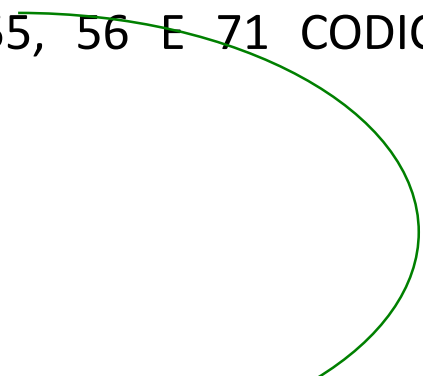
- D.LGS. N. 42/2004 (CODICE DEI BENI CULTURALI)
- D.LGS. N. 50/2016 (CODICE DEI CONTRATTI PUBBLICI)
- D.LGS. N. 117/2017 (CODICE DEL TERZO SETTORE)



## ***I MODELLI DI GESTIONE E DI VALORIZZAZIONE***

- AMMINISTRAZIONE DIRETTA
- CONCESSIONI PRESTAZIONI O BENI/APPALTI
- CONVENZIONI IN GENERE
- SPONSORIZZAZIONI (ARTT. 19 E 151 APPALTI; ART. 120 URBANI)

## I MODELLI DI GESTIONE E DI VALORIZZAZIONE

- PARTENARIATI «APERTI» (ART. 180 APPALTI; ART. 151 URBANI)
  - PARTENARIATI ISTITUZIONALIZZATI (IN HOUSE; FONDAZIONI; SOCIETA' MISTE)
  - CONVENZIONI DEL TERZO SETTORE (ART. 55, 56 E 71 CODICE TERZO SETTORE)
- 

## ***CODICE DEI BENI CULTURALI***

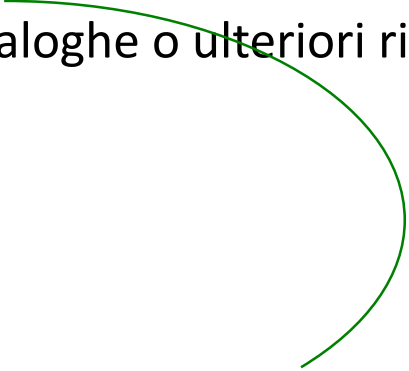
Art. 115, comma 3

La gestione indiretta è attuata tramite concessione a terzi delle attività di valorizzazione, anche in forma congiunta e integrata, da parte delle amministrazioni cui i beni pertengono o dei soggetti giuridici costituiti ai sensi dell'art. 112, comma 5, qualora siano conferitari dei beni ai sensi del comma 7, mediante procedure di evidenza pubblica, sulla base della valutazione comparativa di specifici progetti. I privati che eventualmente partecipano ai soggetti indicati all'art. 122, comma 5, non possono comunque essere individuati quali concessionari delle attività di valorizzazione.

## CODICE APPALTI

### Art. 151, comma 3

Per assicurare la fruizione del patrimonio culturale della Nazione e favorire altresì la ricerca scientifica applicata alla tutela, il Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo può attivare forme speciali di partenariato con enti e organismi pubblici e con soggetti privati, dirette a consentire il recupero, il restauro, la manutenzione programmata, la gestione, l'apertura alla pubblica fruizione e la valorizzazione di beni culturali immobili, attraverso procedure semplificate di individuazione del partner privato analoghe o ulteriori rispetto a quelle previste dal comma 1.



## CODICE APPALTI

Art. 180, comma 2

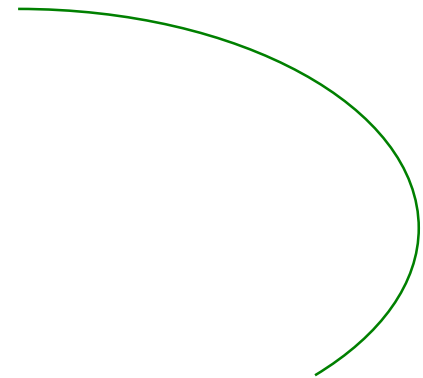
Nei contratti di partenariato pubblico privato, i ricavi di gestione dell'operatore economico provengono dal canone riconosciuto dall'ente concedente e/o da qualsiasi altra forma di contropartita economica ricevuta dal medesimo operatore economico, anche sotto forma di introito diretto della gestione del servizio ad utenza esterna. Il contratto di partenariato può essere utilizzato dalle amministrazioni concedenti per qualsiasi tipologia di opera pubblica.



## ***CODICE DEL TERZO SETTORE***

Art. 55, comma 3

La co- progettazione è finalizzata alla definizione ed eventualmente alla realizzazione di specifici progetti di servizio o di interventi finalizzati a soddisfare bisogni definiti, alla luce degli strumenti di programmazione di cui al comma 2



## ***CODICE DEL TERZO SETTORE***

### Art. 56, comma 1

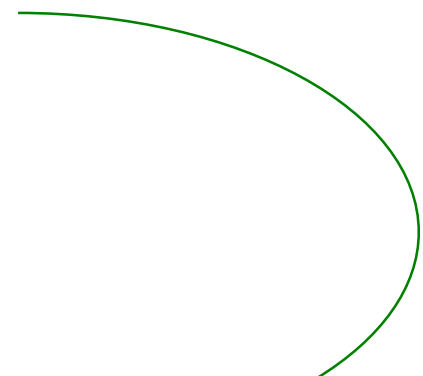
Le amministrazioni pubbliche di cui all'articolo 1, comma 2, del decreto legislativo 30 marzo 2001, n. 165, possono sottoscrivere con le organizzazioni di volontariato e le associazioni di promozione sociale, iscritte da almeno sei mesi nel Registro unico nazionale del Terzo settore, convenzioni finalizzate allo svolgimento in favore di terzi di attività o servizi sociali di interesse generale, se più favorevoli rispetto al ricorso al mercato

***... IL MATRIMONIO NON SA DA FARE  
(RECTE NON SI RIESCE A FARE)***

- **COMPLESSITA' NORMATIVA, POCA CHIAREZZA**
- **CHI DECIDE PER L'AMMINISTRAZIONE ?**
- **L'AMMINISTRAZIONE, SPESSO, E' PIU' STATICA CHE DINAMICA**

## ***COSA CHIEDE IL PRIVATO***

- STABILITA' REGOLATORIA E PATTIZIA
- PERLOMENO ECONOMICITA' DELLA GESTIONE O «APPETIBILITA'» DEL PATRIMONIO (BENE O ATTIVITA') CULTURALE



# L'innovazione sociale

Genova, 6 ottobre 2018

Pierr**Philanthropy**Advisory

## Innovazione sociale: alcune definizioni

“Lo sviluppo e l’implementazione di nuove idee (prodotti, servizi e modelli) in grado di rispondere ai bisogni sociali e di creare nuove relazioni sociali o collaborazioni. Si tratta di **nuove risposte a istanze sociali particolarmente urgenti** in grado di influenzare i processi di interazione sociale. L’innovazione sociale ha l’obiettivo di accrescere il benessere sociale. Le innovazioni sociali sono innovazioni che sono “sociali” sia nei **fini** che nei **mezzi**”. (European Commission, 2013a)

“Una **soluzione nuova** ad un problema sociale che si dimostra essere più efficace, efficiente, sostenibile o inclusiva rispetto alle soluzioni esistenti e il cui valore generato viene principalmente indirizzato alla **società nel suo complesso**, invece che ai singoli attori privati”. (Phills et al. 2008)

“**Attività innovative** e servizi che hanno la principale motivazione di andare incontro a un bisogno sociale e che vengono principalmente sviluppati e diffusi da organizzazioni i cui obiettivi primari assumono carattere sociale”. (Mulgan, 2006)

## Cos'è l'innovazione sociale?

Bisogni nuovi?

Bisogni vecchi?

Risposte nuove a bisogni vecchi?

Risposte nuove a bisogni nuovi?

Tecnologie applicate ai bisogni sociali?

Innovazione e cambio di paradigma

## Gli equivoci dell'innovazione sociale

Focus esclusivo sulla tecnologia

Nuovo = innovativo

Innovazione come soddisfazione della domanda pagante

Focus sulla creazione di strumenti finanziari adeguati

Focus su professionalizzazione, managerialità, imprenditorialità, .....

User-centered e user-generated

Uberizzazione, deriva gig economy



## ..... “Naming” & “Narrative”



## Alcuni criteri.....

Partecipazione

Collaborazione

Iniziative bottom up

Nuovi utenti

Nuove regole

Nuovi pagatori

Nuove modalità di finanziamento

Tecnologie dedicate

Valore delle relazioni

Cultura del lavoro

Nuove idee di benessere

# Pierr**Philanthropy**Advisory

[www.pierrphilanthropy.com](http://www.pierrphilanthropy.com)

[info@pierrphilanthropy.com](mailto:info@pierrphilanthropy.com)

Via Vigevano, 33 - 20144 Milano

## **Paola Pierri**

mobile: +39 335 6964856

[p.pierri@pierrphilanthropy.com](mailto:p.pierri@pierrphilanthropy.com)

## **Chiara Piaggio**

mobile: +39 349 6671996

[c.piaggio@pierrphilanthropy.com](mailto:c.piaggio@pierrphilanthropy.com)

# ***Prodotti finanziari per il Terzo Settore e le organizzazioni culturali***

**Marco Ratti, Direzione Impact, Intesa Sanpaolo**

# Piano del documento

---

- Generalità
- Prodotti di credito
  - Rating
  - Breve termine e anticipazioni
  - Medio-lungo termine e garanzie pubbliche
- Prodotti misti raccolta-credito
  - Cresco
  - Terzo Valore
  - Social bonds
- Prodotti di raccolta
- Il futuro (cenni)
  - Equity?
  - Il mondo donazioni
  - Fondi «impact»

# Generalità

---

- ❑ In generale, con eccezioni, l'offerta di prodotti al mondo culturale NON è specifica ma assimilabile a quella rivolta alla generalità della clientela
- ❑ L'esperienza a cui faccio riferimento è quella di Banca Prossima che ha solo clientela nonprofit; circa il 10% dell'operatività è con organizzazioni culturali
- ❑ Si dice spesso che al nonprofit, un settore «diverso» quanto a missione e aree di attività, deve essere diretta un'offerta finanziaria specifica. Ma
  - ❑ Non conosco un pezzo di teoria finanziaria che confermi il punto almeno per le realtà produttive
  - ❑ Nei fatti, vediamo soprattutto variazioni sul tema di prodotti esistenti
    - ❑ Eccezioni innovazioni recentissime, e *non* destinate al Terzo Settore ma solo correlate alla sua attività, come i Social impact Bonds, o le specializzazioni al T.S. del *crowdfunding*
- ❑ Tuttavia, le «variazioni sul tema» possono essere rilevanti. Per disegnarle bisogna
  - ❑ Tenere conto di alcune peculiarità del nonprofit, p.es.
    - ❑ La scarsità di garanzie
      - ❑ Che ha implicazioni per i default: meno probabilità di default ma più perdita dato il default (<PD, >LGD)
    - ❑ La capacità di ottenere risorse (sia regolari, sia di emergenza) a titolo gratuito o scontato: donazioni, volontariato, incorporazioni da parte di altre ONP, ...
  - ❑ Tenere conto della regolamentazione specifica (o applicabile):
    - ❑ 5 per mille e 8 per mille
    - ❑ «662» e altre leggi per la costituzione di fondi di garanzia
  - ❑ ... E degli incentivi e facilitazioni
    - ❑ Fondi BEI
    - ❑ Programmi europei
  - ❑ Tenere conto della dipendenza dai tempi di certificazione, determina e pagamento delle Pubbliche Amministrazioni
    - ❑ Fondamentale per il settore culturale (p.es. spettacolo dal vivo)

# Prodotti di credito: rating

---

- ❑ Dietro alla «concessione creditizia» c'è un motore di calcolo del merito di credito
  - ❑ Il motore è stato sviluppato per il for-profit e, se non rivisto, è quindi tecnicamente inadeguato da vari punti di vista, p.es.
    - ❑ Classifica le risorse gratuite, finanziarie e di lavoro, come poste straordinarie (per molte ONP sono invece ordinarie) con ripercussioni sui *ratio* rilevanti
    - ❑ Dà troppo peso alle garanzie e troppo poco allo sviluppo futuro del bilancio
    - ❑ Le domande qualitative (presenti anche nel sistema for-profit) sono poco centrate per il nonprofit
  - ❑ Attenzione però: c'è una *misconception* per cui la valutazione dell'impatto sociale dovrebbe far parte della valutazione di merito di credito
    - ❑ Questo a mio parere è essenzialmente un errore. Il merito di credito, come tale, è distinto dall'impatto sociale
      - ❑ Salvo provare che l'impatto correla negativamente con il default
    - ❑ Semmai le decisioni di concessione e quelle di *pricing* potrebbero essere influenzate da un sistema separato di valutazione di impatto
-

# Prodotti di credito: breve termine

---

## ❑ Anticipazioni

### ❑ Contributi

- ❑ Privati (p.es. fondazioni)

- ❑ Pubblici

  - ❑ 5 per mille: anticipo nelle varie fasi di erogazione

  - ❑ 8 per mille

  - ❑ FUS / Mibact

### ❑ Fatture

- ❑ Primariamente di PPAA

- ❑ Problema: tempi di pagamento lunghi e incerti



# L'anticipazione dei contributi

---

- ❑ In generale, l'anticipo contributi è la forma tecnica creditizia più frequente nel mondo culturale
- ❑ FUS – Esiste una convenzione con Agis, nazionale e a livello regionale, che norma il tipo di anticipazione
  - ❑ Il lato interessante è che si riesce ad anticipare i contributi nonostante le determine del FUS arrivino a fine anno
  - ❑ Tuttavia, nel 2018 il MiBAct ha anticipato l'80% del contributo dell'anno precedente a inizio anno, riducendo la necessità del prodotto. Da vedere se il ministero riuscirà a continuare in questa pratica
- ❑ Per controparti grandi è comune affiancare una linea per cassa all'anticipo contributi. La linea può essere resa continuativa (anziché con scadenza) per clienti molto affidabili
- ❑ La banca fa anche crediti c.d. «di firma», usualmente fideiussioni che vengono tipicamente richieste da enti erogatori (fondazioni, ...) quando erogano anticipi sui SAL
- ❑ Nell'esperienza di Banca Prossima ci sono anche finanziamenti, usualmente a medio e lungo termine, di progetti extraculturali portati avanti da organizzazioni culturali: il ristorante della Triennale, la piscina Caimi del Parenti, ...

# Prodotti di credito: medio-lungo termine

---

- ❑ Prodotti essenzialmente simili a quelli standard
  - ❑ Principali differenze
    - ❑ Non tanto nel prodotto quanto nei suoi parametri, p.es.
      - ❑ Scadenza
      - ❑ Frequenza della richiesta di garanzie
        - ❑ Reali (tenendo conto della difficile esecutività)
        - ❑ Personali (molto più bassa rispetto al for-profit)
      - ❑ Preammortamento (1 anno)
    - ❑ Possibilità di garanzie con meccanismi di legge (p.es. 662 o varie leggi regionali)
    - ❑ Fondi BEI
-

# Gli schemi di garanzia

---

- ❑ Esistono schemi pubblici di garanzia, di cui il prototipo è la c.d. «662»
    - ❑ Si tratta di uno schema di pura garanzia: i beneficiari non ricevono alcun flusso di cassa ma accedono al credito a condizioni più favorevoli
    - ❑ Destinato a PMI con definizione europea (<250 dipendenti, fatturato <€50m, attivo<43m) per finanziare qualsiasi attività di impresa
    - ❑ Garanzia 80%, importo <€2,5m (1,5 sotto i 36 mesi e in altri casi)
    - ❑ Esteso a imprese artigiane, femminili, startup innovative
  - ❑ Nonostante la retorica si tratta di un procedimento macchinoso, vale la pena di sfruttarlo solo per importi di un certo ammontare
    - ❑ Necessaria in ogni caso l'iscrizione in Camera di Commercio e una certificazione di stato attivo
  - ❑ Altre garanzie europee (programma Europa Creativa / Cultura, EaSI, ...) e di altra natura
    - ❑ Spesso presuppongono un'attività amministrativa inusuale che non tutte le banche offrono. Verificare sempre
-

# Prodotti misti raccolta-credito

---

- ❑ Cresco (credito per lo sviluppo di comunità)
  - ❑ C/c di un investitore (Fondazione, ...) con Banca Prossima
  - ❑ Funziona da fondo di garanzia per attività di credito della Banca verso un perimetro concordato in anticipo
  
- ❑ Terzo Valore
  - ❑ Portale di *social lending*
  - ❑ Spiegazione a voce
  
- ❑ Social bonds
  - ❑ Emissione di un bond a condizioni inferiori a quelle di mercato
  - ❑ La banca «ribalta» il vantaggio di tasso abbassando le condizioni sui crediti all'interno di un perimetro definito in anticipo

# Prodotti di raccolta

---

- ❑ Conti correnti e prodotti transazionali sono generalmente quelli standard
- ❑ È il nonprofit che a volte – soprattutto tra le organizzazioni più piccole – può sfruttare meglio alcuni di questi servizi
  - ❑ *Home banking* in generale
  - ❑ RID, fatture, carte ricaricabili ...
- ❑ Alcune differenze nel disegno dei prodotti
  - ❑ P.es. livelli di franchigia diversi dei c/c per tener conto delle esigenze delle piccole associazioni
- ❑ Investimento responsabile
  - ❑ Offerto da alcuni operatori
  - ❑ Nelle banche grosse è di solito una parte della gamma venduta

# Il futuro (cenni)

---

## ❑ Equity?

- ❑ Non disponibile per parte del Terzo Settore
  - ❑ P.es. associazioni, forma giuridica più presente nel comparto culturale
  - ❑ Questione di possibili trasformazioni in imprese sociali anche per motivi fiscali
- ❑ Teoricamente disponibile per la gran parte del TS produttivo (coop sociali, IS) e del settore sociale non-nonprofit (benefit, altre)
- ❑ Probabilmente non la faranno le banche, ma potrebbero farla dei veicoli (EuVECA, forse EuSEF, ...) sia stand-alone che in partnership con altri operatori
- ❑ Vari tentativi in corso, *delivery* piuttosto lenta

## ❑ Il mondo donazioni

- ❑ La riforma del TS per ora ha inserito più incertezza che vantaggi nel fundraising. Attendere i decreti di implementazione
- ❑ *Crowdfunding*: deve ancora provare di poter generare volumi significativi al di fuori del *social lending*. Ma c'è speranza

## ❑ Fondi «impact»

- ❑ Vari tentativi in corso in Europa, alcuni già stabilizzati e con investimento internazionale. Vari tentativi anche in Italia. Il supporto pubblico è probabilmente indispensabile, in parte viene dal FEI ma in parte può venire dalle agenzie pubbliche (primariamente CDP)

---

Grazie per l'attenzione  
Q&A