



UBI  comunità

OSSERVATORIO UBI BANCA **su Finanza e Terzo Settore**

Indagine sui fabbisogni finanziari

Cooperazione sociale e startup innovative a vocazione sociale

Executive summary

Pubblicazione: giugno 2018

Con il contributo scientifico di

 **aiccon**
ricerca

UBI  **Banca**
Fare banca per bene.



INDICE

Finalità dell'Osservatorio	5
Contenuto e metodologia dell'indagine	5
Composizione del campione	6
I PARTE - COOPERATIVE SOCIALI	
1. Previsioni entrate per il 2018	12
2. Rapporto con le banche	16
3. Prospettive future	27
II PARTE - STARTUP INNOVATIVE A VOCAZIONE SOCIALE	
1. Previsioni entrate per il 2018	32
2. Rapporto con le banche	36
3. Prospettive future	45
Conclusioni	49



FINALITÀ DELL'OSSERVATORIO

L'Osservatorio UBI Banca su Finanza e Terzo Settore, realizzato da UBI Banca con il supporto scientifico di AICCON, si pone l'obiettivo di monitorare in maniera continuativa lo stato e l'evoluzione dell'offerta e della domanda di finanza per il Terzo settore. In particolare, con la settima edizione dell'Osservatorio, si è perseguito l'obiettivo di monitorare i fabbisogni finanziari e le prospettive evolutive dell'imprenditorialità sociale italiana, attraverso l'osservazione di due campioni di soggetti: da un lato, le **cooperative sociali** (per il settimo anno consecutivo); dall'altro, le **startup innovative a vocazione sociale** introdotte nel 2012 con il decreto legge n. 179 istitutivo delle *startup innovative* nell'Ordinamento italiano.



CONTENUTO E METODOLOGIA DELL'INDAGINE

La presente indagine è volta ad esplorare le previsioni di entrate per il 2018, i rapporti con le banche e le prospettive future delle cooperative sociali e delle startup innovative a vocazione sociale italiane.

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi è stata realizzata un'**indagine campionaria**. Nei mesi di ottobre e novembre 2017, sono stati somministrati **250** questionari ai responsabili di cooperative sociali e di consorzi di **cooperative sociali** (prevalentemente Presidenti, Direttori e Responsabili Amministrativi) e **50** a quelli di **startup innovative a vocazione sociale**.

Rispetto al campione di cooperative sociali, la rilevazione è avvenuta tramite metodologia CATI (*Computer-Assisted Telephone Interviewing*) ed è stata realizzata per conto di AICCON da Associazione ISNET (www.impresasociale.net). Considerata una popolazione statistica di circa 11.264* unità, una varianza dello 0,5 e una confidenza 0,955, la numerosità campionaria indicata ha permesso di attestare l'errore campionario sul 6,2%. Per la conduzione delle interviste la banca dati iniziale era di 1.448 unità (banca dati dell'Osservatorio Nazionale sulle Imprese Sociali a cura dell'Associazione ISNET). Sono state contattate 615 organizzazioni di cui 154 sono risultate non raggiungibili. Delle raggiunte, il 54,2% ha dato disponibilità all'intervista. La popolazione campionaria è stata segmentata per distribuzione geografica e per tipologia.

Per ciò che riguarda il campione di startup innovative a vocazione sociale, invece, la rilevazione, avvenuta sempre tramite metodologia CATI (*Computer-Assisted Telephone Interviewing*), è stata realizzata per conto di AICCON da Sylla (www.sylla.it). Per la conduzione delle interviste la banca dati iniziale era di 154 unità (banca dati elaborata da AICCON su fonte: Registro Startup innovative - Infocamere). Sono state contattate 91 organizzazioni di cui 10 sono risultate non raggiungibili. Delle raggiunte, il 62,9% ha dato disponibilità all'intervista. La popolazione campionaria è stata segmentata sia per distribuzione geografica che per tipologia.

Il presente documento rappresenta una sintesi delle principali risultanze emerse dalla suddetta indagine campionaria e riporta anche alcuni raffronti con le rilevazioni delle edizioni 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 e 2016 effettuate sul *panel* di cooperative sociali utilizzato.

* Fonte: ISTAT «Censimento delle Istituzioni non profit - 2011»



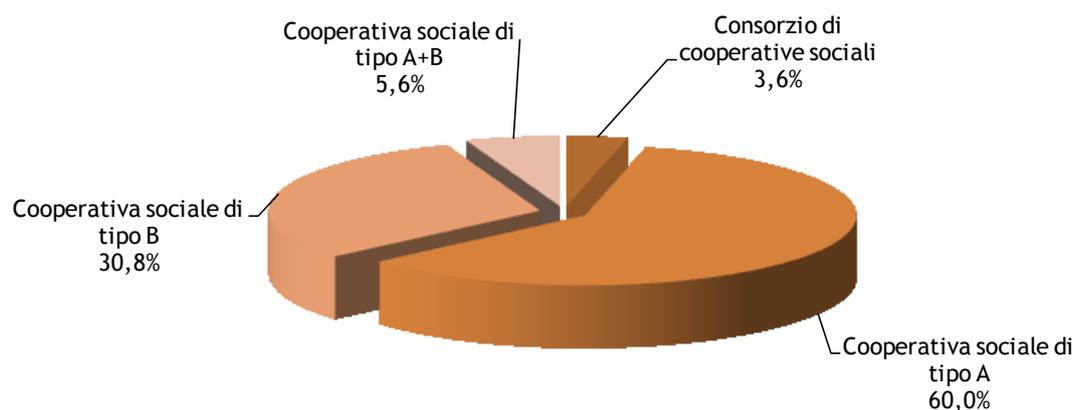
COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE

1. Cooperative sociali

Il campione è stato stratificato per **tipologia di organizzazione** e **area geografica**.

La Figura 1 illustra le tipologie organizzative e le relative percentuali coinvolte dall'indagine campionaria, mentre le Tabelle 1 e 2 indicano la distribuzione geografica delle organizzazioni.

Fig. 1 - Componenti del campione



Tab. 1 - Distribuzione del campione per area geografica

Area geografica	%
Nord Est	17,2%
Nord Ovest	24,0%
Centro	18,4%
Sud	40,4%
Totale	100,0%

Tab. 2 - Distribuzione del campione per regione

Regione	%
Abruzzo	2,0%
Basilicata	1,6%
Calabria	3,6%
Campania	8,8%
Emilia-Romagna	6,8%
Friuli Venezia Giulia	2,0%
Lazio	10,0%
Liguria	2,4%
Lombardia	15,6%
Marche	2,4%

Regione	%
Molise	0,8%
Piemonte	5,6%
Puglia	8,0%
Sardegna	5,2%
Sicilia	10,4%
Toscana	4,4%
Trentino-Alto Adige	2,0%
Umbria	1,6%
Valle d'Aosta	0,4%
Veneto	6,4%

Mediamente le cooperative sociali del campione dispongono di un organico composto da **38 soci**, nella quasi totalità persone fisiche; 8 cooperative sociali su 10 sono di piccole e medie dimensioni (meno di 50 soci) (Figura 2).

La maggior parte delle organizzazioni del campione possono dirsi “longeve”, in quanto il 34,8% si è costituito da 11-20 anni e il 55,6% da più di 20 anni (Figura 3).

Fig. 2 - Dimensione dell'organizzazione (n. di soci delle cooperative sociali)

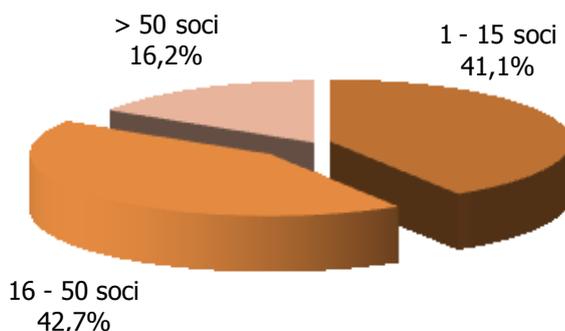
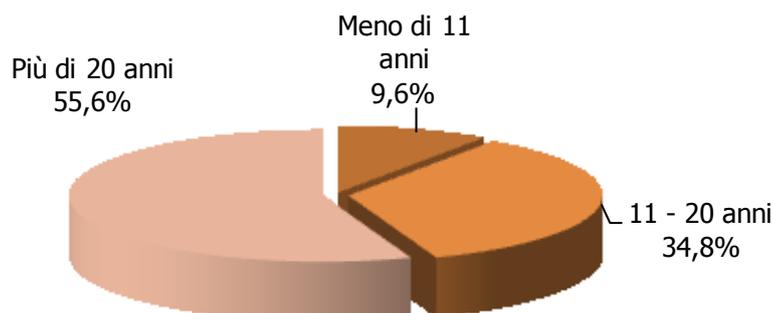
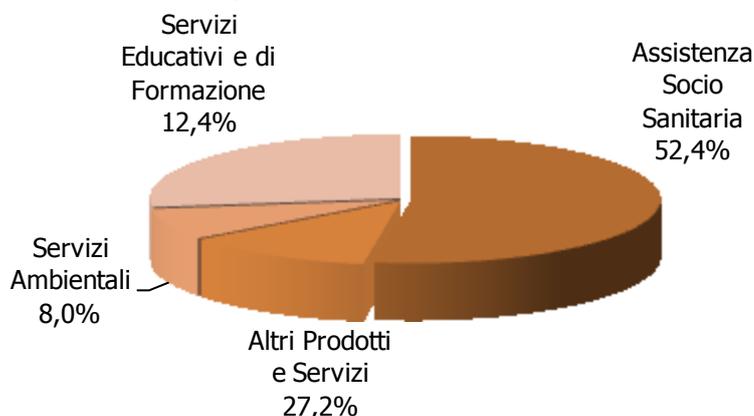


Fig. 3 - Anno di costituzione delle organizzazioni



Aumenta leggermente il numero di organizzazioni che lavorano in prevalenza con il pubblico (+3,2% rispetto al 2016). A lavorare principalmente con l'ente pubblico sono le cooperative di tipo A (79,3%, + 1,3% rispetto al 2016), mentre sono le cooperative di tipo B a lavorare principalmente a mercato (55,8%, -7,8% rispetto al 2016). Le cooperative che si occupano di assistenza in ambito socio sanitario risultano il 52,4% (+3,2% rispetto al 2016) (Figura 4).

Fig. 4 - Settore di attività prevalente



2. Startup innovative a vocazione sociale

Il campione selezionato è composto da **50 startup innovative a vocazione sociale (SIAVS)** su un universo di 154 unità.

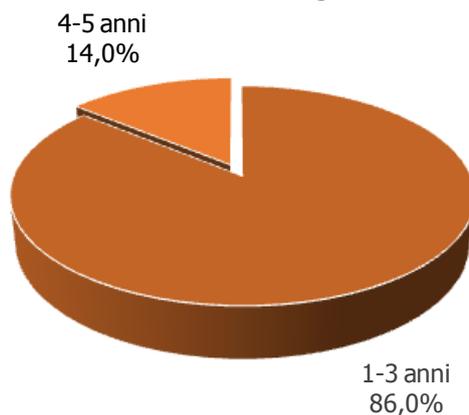
Più di 4 su 10 SIAVS osservate hanno la propria sede principale nelle regioni del Nord Ovest (43,1%) (Tabella 3).

Tab. 3 - Distribuzione del campione per area geografica

Area geografica	%
Nord Est	27,5%
Nord Ovest	43,1%
Centro	15,7%
Sud e Isole	13,7%
Totale	100,0%

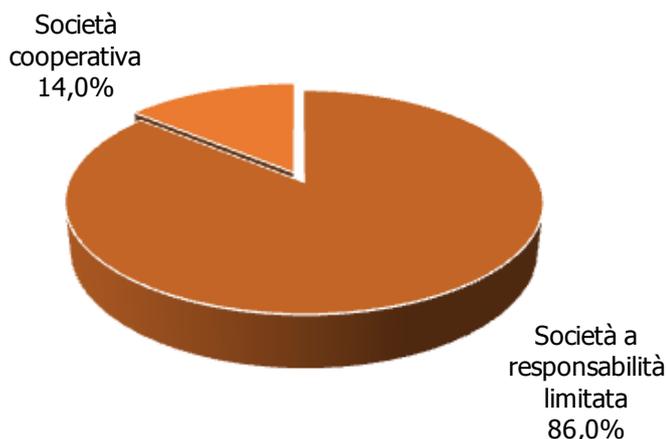
Coerentemente con la tipologia di soggetti analizzati, quasi 9 su 10 SIAVS sono nate nell'ultimo triennio. Per legge, infatti, possono essere registrate come *startup innovative* (di cui le SIAVS) solo realtà costituite da meno di 5 anni (Figura 5).

Fig. 5 - Anno di costituzione delle organizzazioni



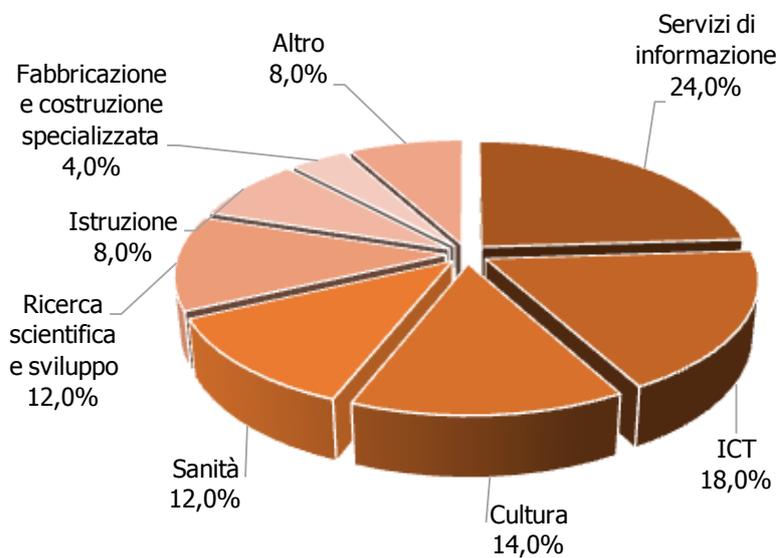
All'interno del campione di SIAVS, è possibile osservare due principali forme giuridiche: quasi 9 su 10 sono società a responsabilità limitata (Srl), mentre le società cooperative costituiscono il 14,0% del campione (Figura 6).

Fig. 6 - Tipologie giuridiche



Quasi 1 su 4 SIAVS analizzate opera nell'ambito dei servizi di informazione, che insieme alle ICT (18,0%) e alla cultura (14,0%) costituiscono i principali settori di operatività di queste imprese (Figura 7).

Fig. 7 - Settori di attività prevalente





Parte I

Cooperative sociali

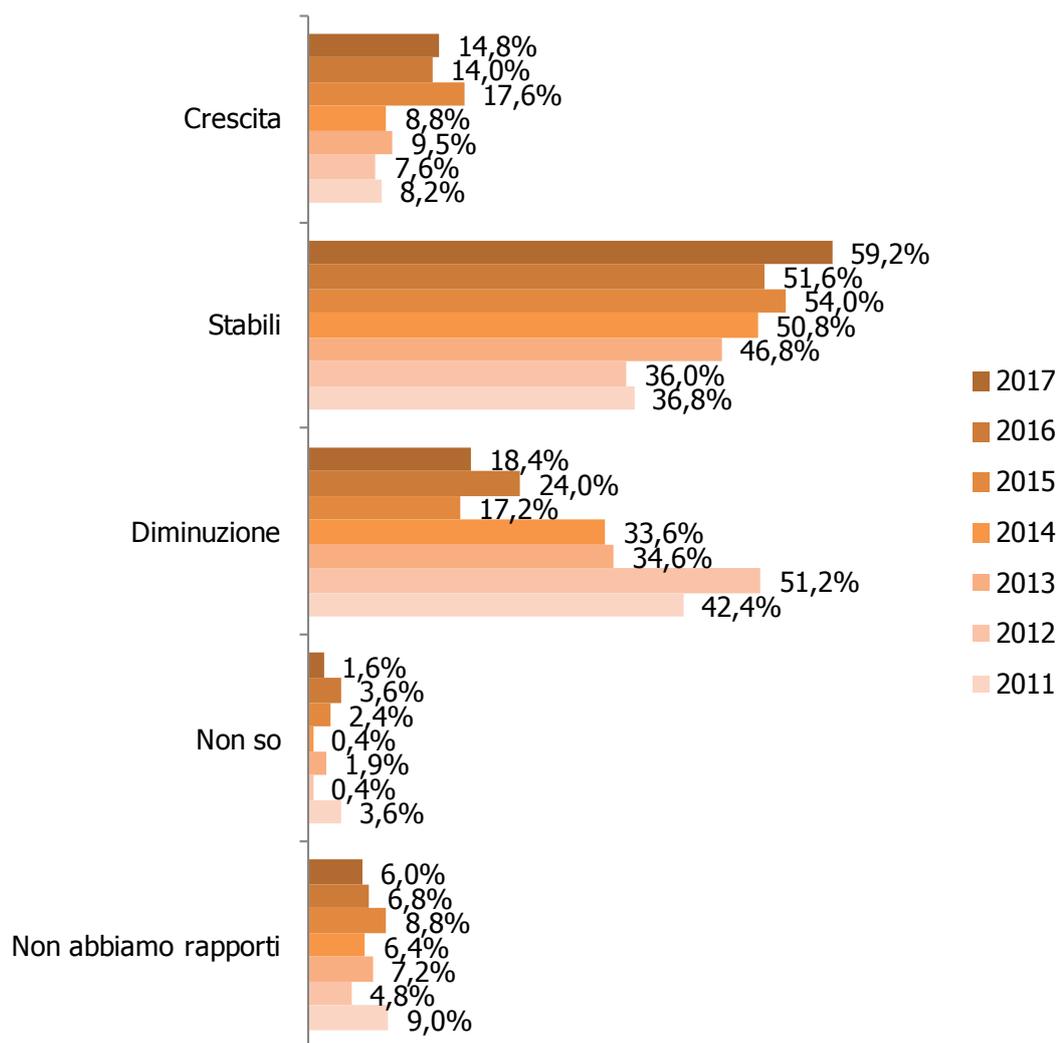


1. PREVISIONE ENTRATE PER IL 2018

La previsione per il 2018 dell'andamento delle **entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione, donazioni** e, in generale, delle entrate non derivanti da scambi sul mercato è, per la maggior parte dei soggetti intervistati, caratterizzata da stabilità. Quasi 6 soggetti su 10 (+7,6% sull'anno precedente), infatti, ritengono che non ci saranno variazioni di entrate dalle fonti sopraelencate rispetto a quanto ottenuto nel 2017 (Figura 8).

Rispetto all'edizione precedente si rileva un minor numero di cooperative sociali che prevedono una diminuzione dei propri rapporti con l'ente pubblico (-5,6% rispetto all'indagine 2016). Tali percentuali delineano un atteggiamento sostanzialmente prudente da parte delle cooperative sociali rispetto ai rapporti con gli enti pubblici e, più in generale, relativamente alle entrate non da scambi sul mercato, confermando un crescente orientamento verso quest'ultimo per raggiungere la propria sostenibilità economica.

Fig. 8 - Previsione andamento entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni (trend 2011-2017)



Osservando i dati rispetto alle tipologie di cooperative sociali, 1 consorzio su 3 (+22,2% sull'edizione precedente) prevede per il 2018 entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la pubblica amministrazione in crescita. Sono invece le cooperative miste (A+B) e quelle di tipo A (con percentuali pari al 78,6% e al 60,7%, rispettivamente +6,0% e +42,9% sull'edizione precedente) a dichiarare una maggiore stabilità delle fonti di entrate osservate. Le cooperative sociali di inserimento lavorativo (di tipo B), invece, sono le realtà con la più alta percentuale di rispondenti che prevedono una diminuzione delle entrate derivanti da contributi, convenzioni, rapporti con l'ente pubblico e donazioni (23,4%, pari a -3,9% sull'anno precedente) (Tabella 4).

Da un punto di vista della distribuzione geografica, a prevedere i maggiori incrementi, come nella passata edizione, sono le organizzazioni del Sud Italia.

Tab. 4 - Previsioni di entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni, per tipologia istituzionale

Previsione entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni	Tipologia			
	Consorzi	Coop A	Coop B	Coop A+B
Crescita	33,3%	16,7%	11,7%	0,0%
Stabili	55,6%	60,7%	53,2%	78,6%
Diminuzione	11,1%	16,0%	23,4%	21,4%
Non so	0,0%	2,7%	0,0%	0,0%
Non abbiamo rapporti	0,0%	4,0%	11,7%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

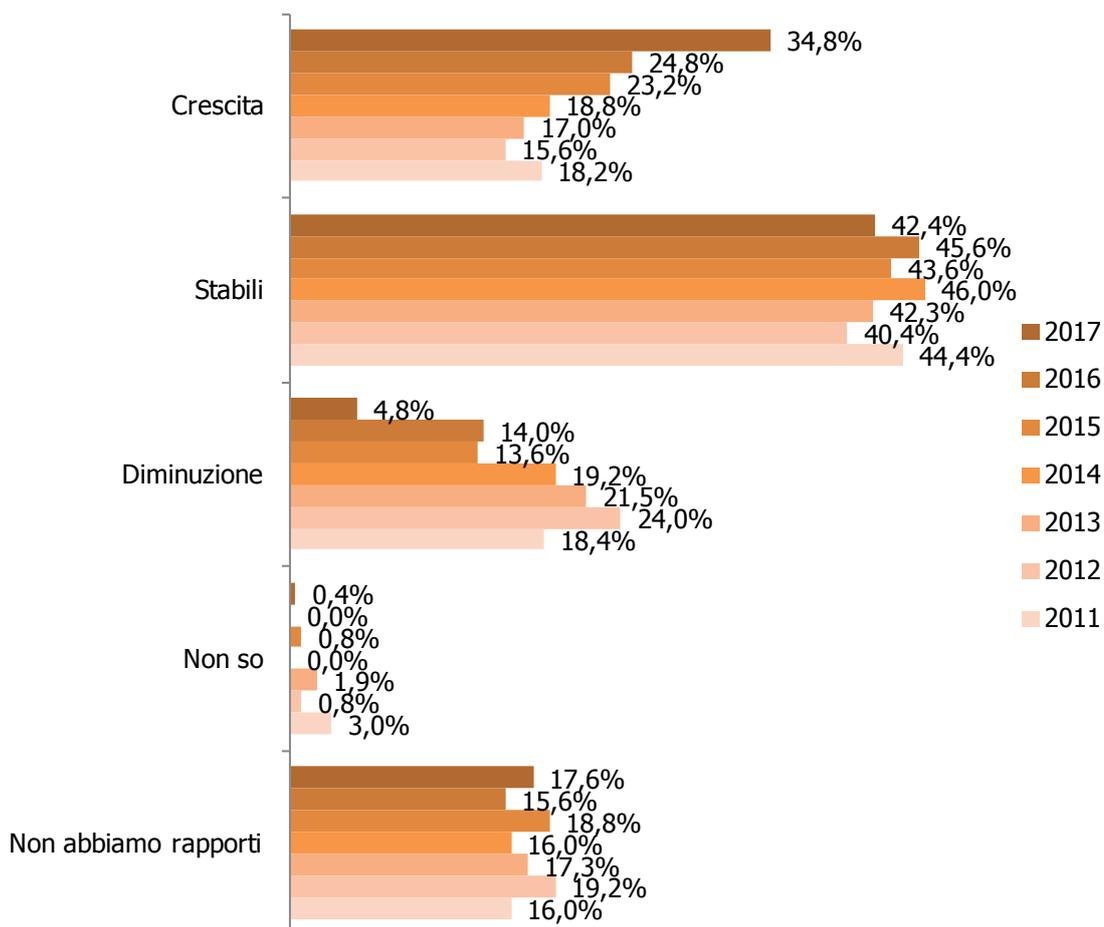
A fronte di una percezione diffusa di un'aspettativa di stabilità del flusso entrate *non market*, le previsioni, rispetto all'andamento delle **entrate derivanti da vendita di prodotti e servizi sul mercato**, fanno registrare un aumento importante di chi ritiene che questa categoria crescerà nel 2018 (+10,0% sull'anno precedente) (Figura 9). Si riduce fortemente, inoltre, rispetto alla scorsa edizione, la percentuale di organizzazioni che prevedono una diminuzione di entrate *market* (-9,2%). Complessivamente l'andamento delle previsioni, rispetto alle entrate *market*, conferma ulteriormente l'orientamento crescente delle cooperative sociali italiane verso una domanda pagante diretta per rendere sostenibile la propria impresa, strategia che si è andata consolidando negli anni osservati.

A dichiarare le migliori previsioni sono i consorzi di cooperative sociali, le cooperative sociali miste (A+B) (Tabella 5) e le organizzazioni più strutturate (più di 50 soci). Come nella precedente edizione, a non vendere i propri prodotti e servizi sul mercato, sono principalmente le cooperative sociali di tipo A, le organizzazioni del Sud e quelle meno strutturate (fino a 15 soci).

Tab. 5 - Previsioni di entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato, per tipologia istituzionale

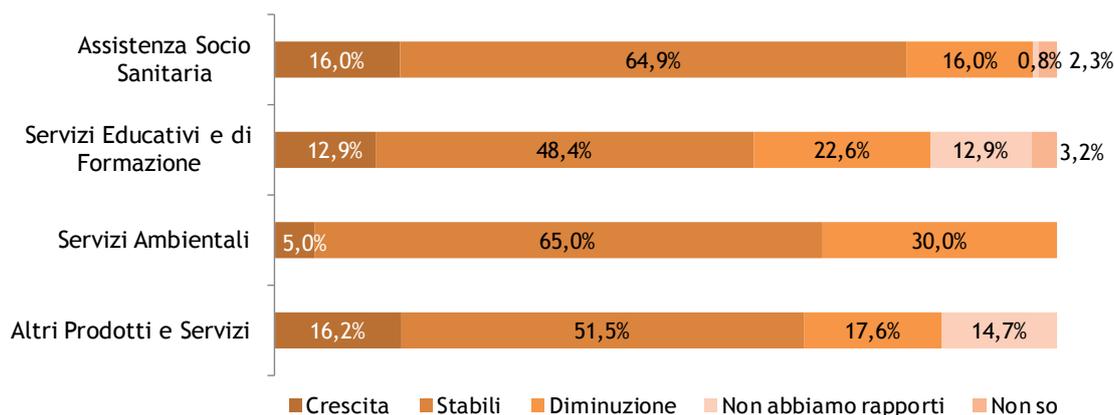
Previsione entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato	Tipologia			
	Consorzi	Coop A	Coop B	Coop A+B
Crescita	55,6%	29,3%	39,0%	57,1%
Stabili	33,3%	40,0%	49,4%	35,7%
Diminuzione	0,0%	6,0%	3,9%	0,0%
Non so	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%
Non abbiamo rapporti	11,1%	24,7%	6,5%	7,1%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fig. 9 - Previsione andamento entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato (trend 2011-2017)



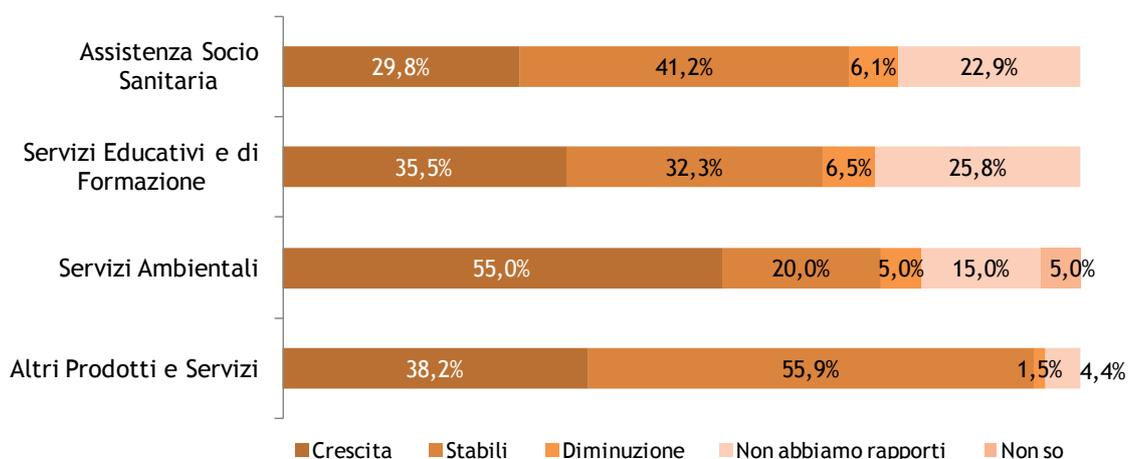
Dall'incrocio tra i dati relativi alle previsioni di entrata da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione e donazioni e il settore di attività prevalente (in termini di fatturato) delle cooperative sociali analizzate emerge come i soggetti che offrono servizi socio sanitari (-1,9% sull'anno precedente), come nella passata edizione, e quelli che operano in altri settori di attività (+2,6% rispetto all'anno scorso) formulano le migliori previsioni di incremento al contrario delle realtà operanti soprattutto nei servizi ambientali, dove diminuiscono le percentuali di crescita rispetto all'anno passato (-1,7%) e aumentano le previsioni di diminuzione (+3,3%) (Figura 10).

Fig. 10 - Previsioni entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni in rapporto al settore principale di fatturato



Come nella passata edizione e a conferma di quanto osservato rispetto alla lettura incrociata delle previsioni di entrate *non market* con i settori di attività, le cooperative che offrono servizi ambientali sono quelle che formulano le migliori previsioni di incremento di entrate *market* (+15,0% rispetto alla VI ed. dell'Osservatorio) (Figura 11). Al contrario, le previsioni peggiori si registrano tra le organizzazioni che offrono servizi socio sanitari (+1,8% rispetto allo scorso anno).

Fig. 11 - Previsioni entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato in rapporto al settore principale di fatturato



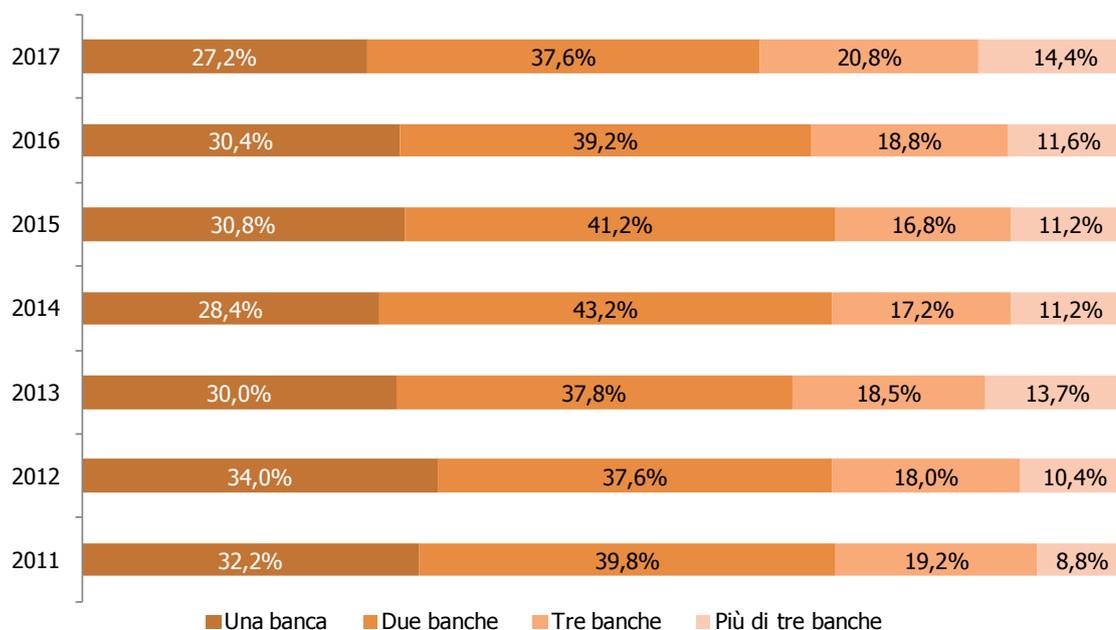


2. RAPPORTO CON LE BANCHE

Nel confronto con il 2016, come già rilevato nella passata edizione, le tendenze osservate relativamente al numero di **istituti di credito** con cui le cooperative sociali intrattengono **rapporti** sono sostanzialmente stabili: calano di 3,2 punti percentuali i soggetti in rapporto con una sola banca, mentre più di 7 su 10 realtà hanno rapporti pluribancari (in particolare, crescono le percentuali di coloro i quali hanno rapporti con 3 o più istituti di credito: +4,8%) (Figura 12).

Anche per la presente edizione dell'Osservatorio, i consorzi di cooperative sociali si confermano quale tipologia giuridica con la media più alta di rapporti pluribancari (3,14 contro 2,33 di media del campione, -0,43 rispetto alla VI edizione dell'Osservatorio), consolidando così un *trend* che ormai caratterizza tale tipologia di realtà (Tabella 6); all'opposto si trovano le cooperative sociali di tipo B e quelle di tipo A (rispettivamente +0,07 e +0,08 rispetto all'anno precedente).

Fig. 12 - Rapporti con istituti di credito (*trend* 2011-2017)



Tab. 6 - Rapporti con gli istituti di credito, per tipologia istituzionale

Tipologia	media
Consorzio di cooperative sociali	3,14
Cooperativa sociale di tipo A	2,27
Cooperativa sociale di tipo B	2,23
Cooperativa sociale di tipo A+B	3,00
Totale	2,33

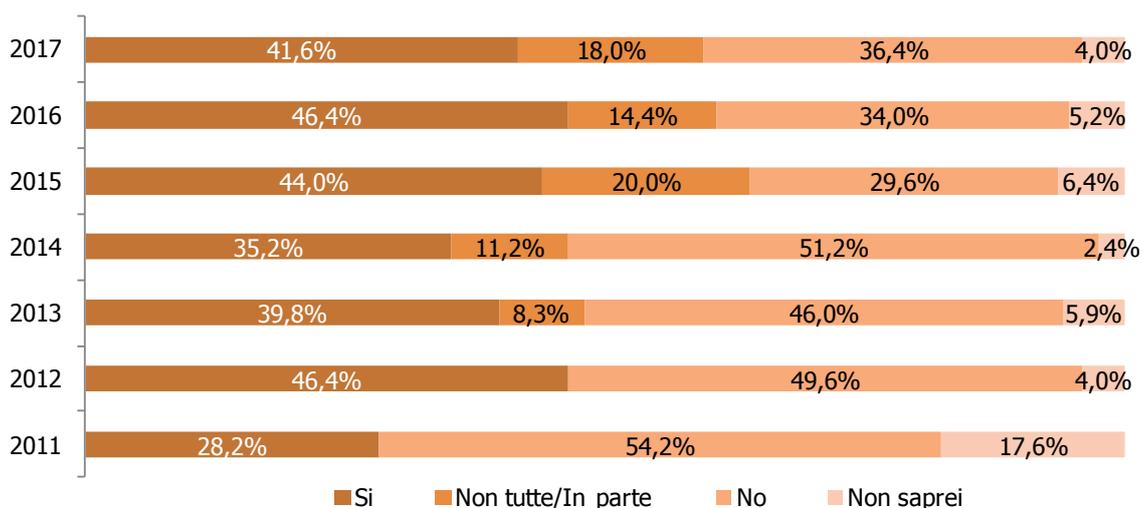
Come osservato nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio, il numero medio di rapporti pluribancari cresce in proporzione alla longevità delle cooperative del campione. Rispetto alla distribuzione geografica, sono le cooperative sociali del Nord Ovest ad intrattenere il maggior numero di rapporti con istituti di credito.

Rispetto alla scorsa edizione, sono sostanzialmente stabili i dati relativi alla percezione da parte della cooperazione sociale dell'applicazione da parte delle banche con cui sono in rapporto di **metodi di valutazione personalizzati per il non profit**: aumenta di 2,4 punti la percentuale di coloro i quali non percepiscono un trattamento personalizzato nei confronti del Terzo settore (36,4%), mentre quasi il 60% ritiene che ci sia un'attenzione in tal senso almeno parziale da parte degli istituti di credito con cui sono in rapporto (-1,2% rispetto al 2016) (Figura 13). Queste ultime si confermano come la porzione di campione che intrattiene rapporti con il maggior numero di banche (2,72 rispetto al 2,33 del campione) e che presenta una percentuale di utilizzo di strumenti/servizi bancari allineata su valori più alti. Tali organizzazioni sono più sensibili nel ricercare un trattamento personalizzato con la propria banca in una prospettiva di partnership e manifestano un maggior interesse allo sviluppo di nuovi servizi attualmente non offerti dalle proprie banche. Si rileva, infine, una diminuzione di 4,8 punti percentuali delle realtà che percepiscono un trattamento più personalizzato da parte degli istituti di credito con cui sono in rapporto.

I consorzi sono la forma giuridica che maggiormente percepisce positivamente metodi di valutazione personalizzati nei confronti del Terzo settore (44,5%), mentre le cooperative sociali di tipo A sono la tipologia più critiche in tal senso (38,7%).

Come nella precedente edizione, le organizzazioni più critiche sono quelle del Nord Est mentre le organizzazioni localizzate nel Nord Ovest ritengono in maggior misura che siano applicati metodi di valutazione personalizzati per il non profit.

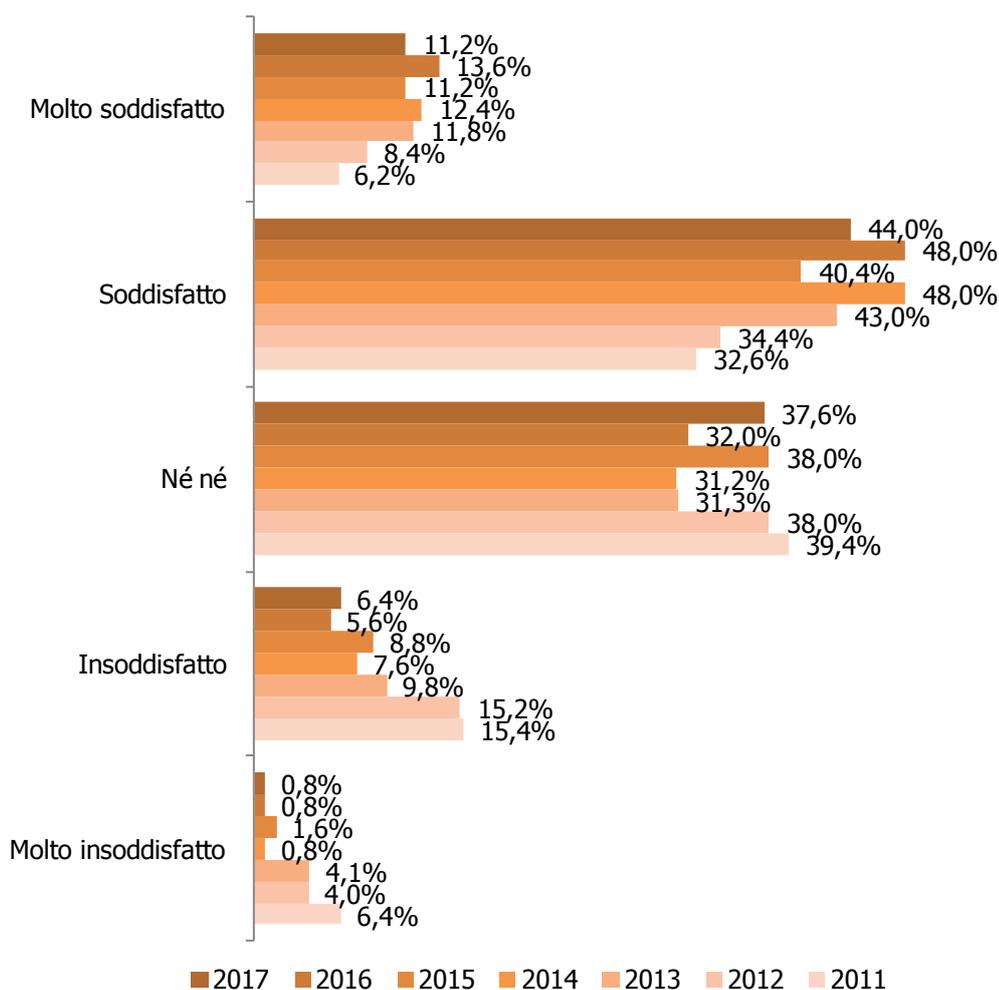
Fig. 13 - Percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per il non profit da parte degli istituti di credito (trend 2011-2017)



Coerentemente con quanto rilevato rispetto alla percezione di una personalizzazione dei metodi di valutazione creditizia per il non profit, anche il dato sulla **soddisfazione per i servizi** utilizzati conosce in questa edizione una battuta d'arresto. Si riduce di 6,4 punti percentuali la porzione di rispondenti soddisfatti a fronte di un aumento di 0,8 punti percentuali di quella degli insoddisfatti (Figura 14).

Le cooperative sociali di tipo A (59,8% «Soddisfatti»), le organizzazioni del Nord Est (60,5% «Soddisfatti») e quelle con più di 50 soci (71,0% «Soddisfatti») risultano essere le tipologie più soddisfatte dei servizi utilizzati.

Fig. 14 - Livello di soddisfazione nei rapporti con le banche (trend 2011-2017)



Come già rilevato nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio, esiste una duplice correlazione risultante dall'incrocio delle percentuali tra i **livelli di soddisfazione rispetto all'utilizzo dei servizi bancari offerti** e la percezione di **modelli di valutazione personalizzati per le organizzazioni non profit**. Tanto più le cooperative sociali riconoscono la capacità da parte degli istituti di credito di tener conto delle loro specificità in quanto soggetti appartenenti al Terzo settore all'interno dell'offerta commerciale della banca quanto più il livello di soddisfazione rispetto all'esperienza maturata all'interno dei rapporti con le banche sarà alto (Tabella 7).

In termini percentuali, tuttavia, si rileva una riduzione di 5,2 punti percentuali di coloro i quali si dichiarano soddisfatti dei rapporti rispetto all'utilizzo dei servizi bancari offerti e percepiscono la personalizzazione dei metodi di valutazione per il non profit e un incremento di 10,6 punti percentuali dei rispondenti che, invece, non dimostrano significativi livelli di soddisfazione, da un lato, né di percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per i soggetti del Terzo settore.

Tab. 7 - Rapporto tra livello di soddisfazione dei servizi e percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per il non profit

Livello di soddisfazione	Percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per il non profit	
	Sì	No
Molto soddisfatto	18,3%	6,6%
Soddisfatto	56,7%	27,5%
Né soddisfatto né insoddisfatto	23,1%	50,5%
Insoddisfatto	1,0%	14,3%
Molto insoddisfatto	1,0%	1,1%
Totale	100,0%	100,0%

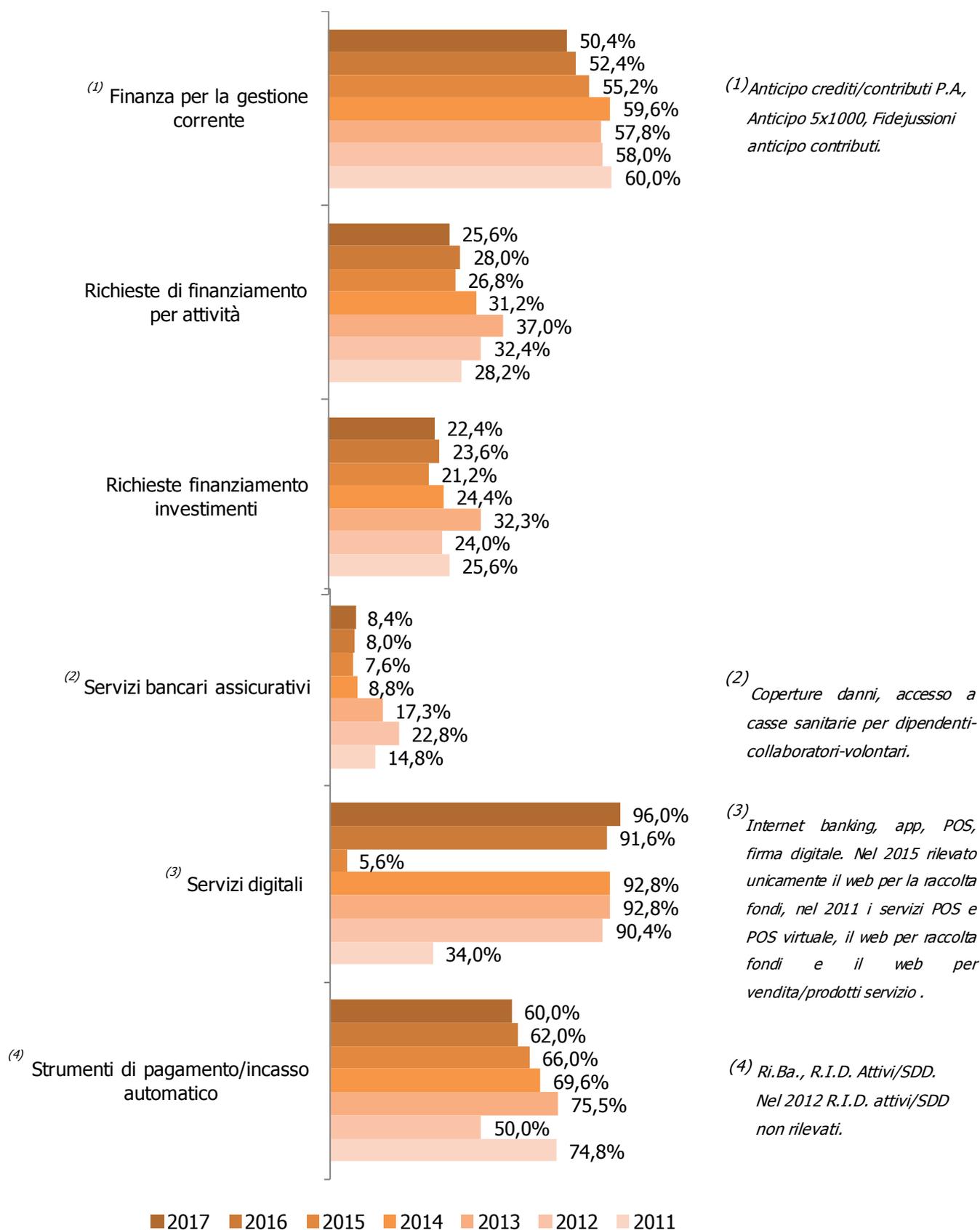
La VII edizione dell'Osservatorio fa rilevare una sostanziale complessiva stabilità dell'**utilizzo degli strumenti/servizi offerti dagli istituti di credito**, seppure con alcune differenze di andamento dei singoli strumenti (Figura 15). Da un lato, si registra un lieve aumento nel numero degli utilizzatori dei servizi bancari assicurativi (+0,4% rispetto alla VI ed., in cui si era registrato un ulteriore aumento di 0,4 punti percentuali rispetto all'anno precedente) e un aumento più consistente dell'utilizzo di servizi digitali (+4,4% sul 2016), mentre diminuiscono quelli di finanza per la gestione corrente (-2,0%) strumenti di pagamento/incasso automatico (-2,0%), nonché le richieste di finanziamento sia per attività che per investimenti, conoscendo così una battuta d'arresto rispetto alla ripresa positiva dell'anno precedente (rispettivamente -2,4% e -1,2% rispetto al 2016).

Il 25,6% (-2,4% rispetto al 2016) del panel dichiara di aver utilizzato **finanziamenti per attività** negli ultimi 12 mesi, mentre il 22,4% (-1,2% rispetto al 2016) degli intervistati dichiara di aver utilizzato **finanziamenti per investimenti** negli ultimi 12 mesi. Ad aver maggiormente richiesto finanziamenti per investimenti sono i consorzi di cooperative sociali (44,4%), le cooperative sociali di tipo A+B (57,1%), le organizzazioni del Nord Ovest (30,0%) e le organizzazioni che operano nei servizi ambientali (45,0%) (Tabella 8).

La percentuale di cooperative che ha utilizzato finanziamenti per investimenti cresce all'aumentare delle previsioni di entrate sia da rapporti con la PA (32,4% per le organizzazioni che prevedono un aumento) che dalla vendita di prodotti e servizi a mercato (32,2% per le organizzazioni che prevedono un aumento).

La percentuale di utilizzatori cresce inoltre all'aumentare delle dimensioni delle cooperative intervistate (25,6% per le organizzazioni con oltre 50 soci).

Fig. 15 - Andamento delle percentuali di utilizzo dei servizi bancari offerti (trend 2011-2017)



Tab. 8 - Finanziamenti per investimenti, per settore di attività principale

Settore principale	%
Assistenza Socio Sanitaria	20,6%
Servizi Educativi e di Formazione	12,9%
Servizi Ambientali	45,0%
Altri Prodotti e Servizi	23,5%
Media	22,4%

Solo l'8,4% delle organizzazioni interpellate dichiara di aver utilizzato **servizi bancari assicurativi** negli ultimi 12 mesi (+0,4% rispetto al 2016). Come nella precedente edizione, la percentuale di utilizzatori di servizi bancari assicurativi risulta più alta tra chi lavora nell'assistenza socio sanitaria (11,5%) (Tabella 9), tra le organizzazioni più «giovani» (meno di 11 anni di attività, 16,7%) e tra quelle del Nord Ovest (15,0%).

L'utilizzo dei servizi bancari assicurativi cresce inoltre all'aumentare del numero di banche con cui le cooperative sono in rapporto (22,2% per le organizzazioni in rapporti con più di tre banche), del livello di soddisfazione per i servizi utilizzati (13,0% di chi è soddisfatto) e del numero di soci (20,5% per le organizzazioni con oltre 50 soci).

Tab. 9 - Servizi bancari assicurativi, per settore di attività principale

Settore principale	%
Assistenza Socio Sanitaria	11,5%
Servizi Educativi e di Formazione	3,2%
Servizi Ambientali	0,0%
Altri Prodotti e Servizi	7,4%
Media	8,4%

Oltre 4 cooperative su 5 si dichiarano non interessate all'utilizzo di **servizi bancari assicurativi**, o perché già all'interno di rapporti consolidati con i propri fornitori attuali o a causa della percezione di un'offerta bancaria poco competitiva. Poco più di 1 cooperativa su 10 dichiara un potenziale interesse all'utilizzo di questi servizi (+3,5% sul 2016), in particolare se più convenienti rispetto a quelli attualmente utilizzati.

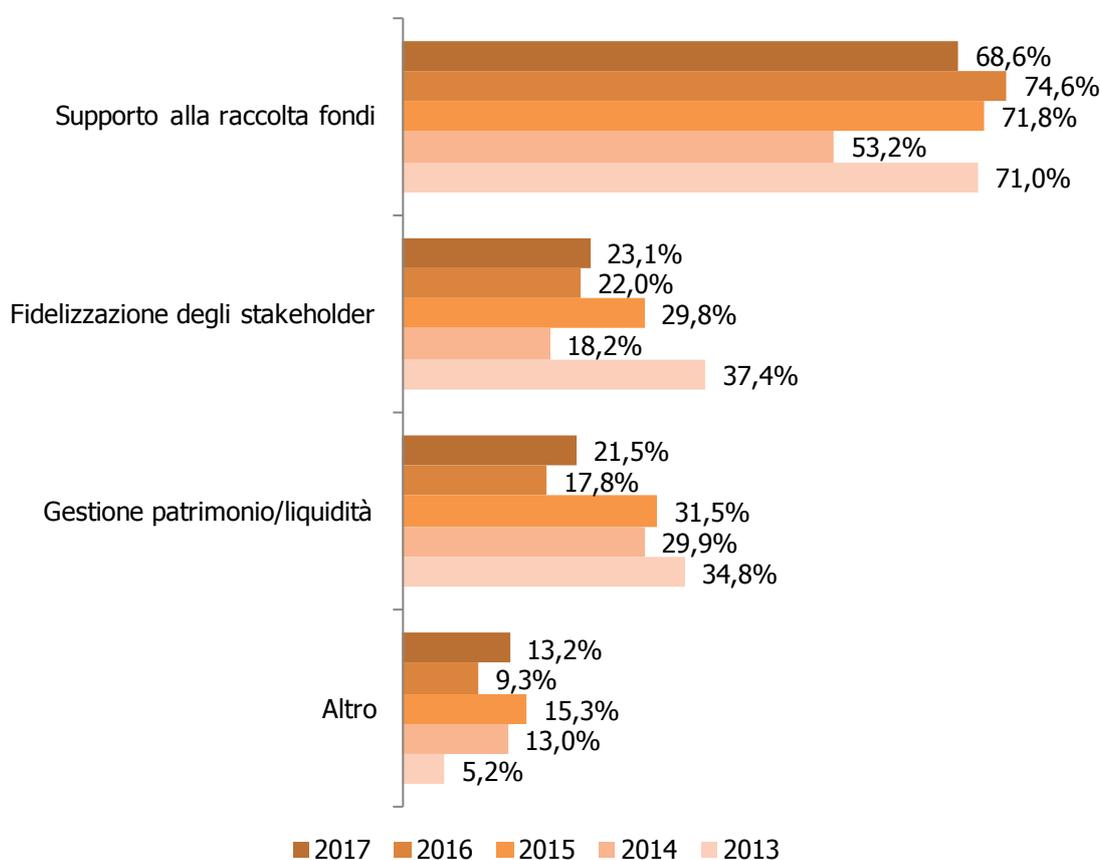
A dichiarare un maggior interesse all'utilizzo di strumenti bancari assicurativi, come nel 2016, sono le cooperative di tipo B (17,8%), le organizzazioni del Nord Ovest (21,6%), quelle più strutturate (più di 50 soci, 16,1%) e quelle che operano nei servizi ambientali (25,0%). L'interesse all'utilizzo cresce inoltre all'aumentare del livello di soddisfazione («Soddisfatti»: 17,5%).

Rispetto alla prospettiva di **sviluppo di nuovi servizi** attualmente non presenti all'interno dell'offerta commerciale delle proprie banche di riferimento, aumenta lievemente (+1,2% rispetto al 2016) la percentuale di intervistati che si dichiara interessata.

Come nella precedente edizione, a mostrare un maggior interesse per lo sviluppo di nuovi servizi sono le imprese che operano principalmente nei servizi educativi e di formazione (58,1%), i consorzi di cooperative sociali (55,6%) e le cooperative sociali di tipo A+B (57,1%).

Tra le cooperative che si dicono interessate all'introduzione di nuovi servizi, si conferma l'orientamento verso lo sviluppo di strumenti a supporto della raccolta fondi, la cui percentuale tuttavia diminuisce del 6,0% rispetto alla precedente rilevazione, lasciando spazio, invece, ad un aumento delle altre tipologie di servizi: + 1,1% per lo sviluppo di ulteriori strumenti nell'ambito della fidelizzazione degli *stakeholder* e +3,7% per quello di servizi a supporto della gestione del patrimonio/liquidità (Figura 16).

Fig. 16 - Sviluppo di nuovi servizi (trend 2013-2017)



Quasi 1 cooperativa su 3 dichiara di conoscere gli **strumenti di finanza ad impatto sociale** (+7,2% sul 2016), conoscenza sviluppata soprattutto attraverso un «passaparola» esistente nel mondo del Terzo settore piuttosto che attraverso un diretto approfondimento del meccanismo di funzionamento di questi strumenti.

A dichiarare una maggior conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale sono i consorzi di cooperative sociali (55,6%) (Tabella 10), le organizzazioni che operano principalmente nei settori educativi e di formazione (45,2%), le realtà con meno di 11 anni di attività (37,5%) e quelle che hanno inoltrato richieste di finanziamento per investimenti negli ultimi 12 mesi (35,7%).

Tab. 10 - Conoscenza di strumenti di finanza ad impatto sociale, per tipologia istituzionale

Tipologia	% conoscenza
ConSORZI	55,6%
Coop A	34,0%
Coop B	23,4%
Coop A+B	35,7%
Media	31,6%

Tra coloro i quali dichiarano di conoscere gli strumenti di finanza ad impatto sociale, oltre 7 su 10 (+2,0% sul 2016) dichiarano di essere interessati all'utilizzo di tali strumenti. Due le componenti all'interno del mondo della cooperazione sociale: da un lato, coloro i quali si dicono pronti a ricorrere a strumenti di finanza ad impatto sociale; dall'altro, quella parte di cooperazione sociale che lega la possibilità di approcciare tale forma di finanza - confermando il *sentiment* già rilevato nella passata edizione dell'Osservatorio - solo a fronte di una maggiore conoscenza del loro funzionamento.

Come nella precedente edizione, ad essere maggiormente interessati all'utilizzo degli strumenti di finanza ad impatto sociale sono i consorzi di cooperative sociali (100,0%) (Tabella 11), le organizzazioni che utilizzano un maggior numero di strumenti/servizi bancari (più di 3 strumenti/servizi, 78,4%) e quelle che intrattengono rapporti con più banche (tre o più banche, 76,1%). Il livello di interesse cresce, inoltre, all'aumentare delle dimensioni delle cooperative (più di 50 soci, 87,2%) e del livello di soddisfazione per i servizi utilizzati («Soddisfatti»: 73,9%).

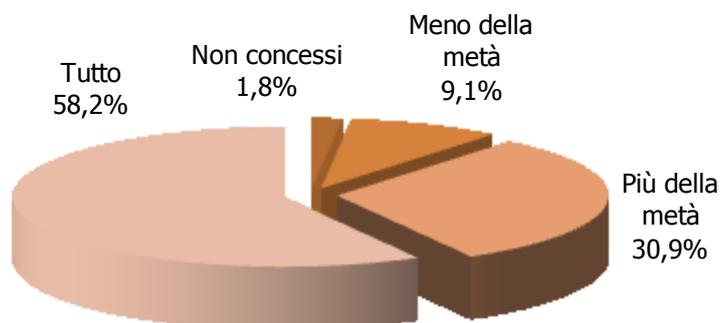
Tab. 11 - Interesse all'utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale, per tipologia istituzionale

Tipologia	% interesse
ConSORZI	100,0%
Coop A	71,3%
Coop B	71,4%
Coop A+B	71,4%
Media	72,4%

I dati rilevati all'interno della VII edizione confermano sostanzialmente la percentuale di cooperative sociali che hanno effettuato **richieste di finanziamento** ad istituti di credito registrata nella precedente edizione dell'Osservatorio (-1,6% sul 2016), coerentemente con quanto rilevato in termini di utilizzo nell'ultimo anno di finanziamenti sia per attività che per investimenti (rispettivamente -2,4% e -1,2% sul 2016). Di queste, quasi 6 su 10 (+0,3% rispetto alla passata edizione) dichiara di aver ottenuto l'intero importo e solo all'1,8% delle cooperative sociali richiedenti non è stato concesso alcuna somma di finanziamento (-2,6% sul 2016) (Figura 17).

Come già osservato nella precedente edizione, la percentuale di credito ottenuto cresce all'aumentare delle dimensioni (93,8%, organizzazioni con più di 50 soci).

Fig. 17 - Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni

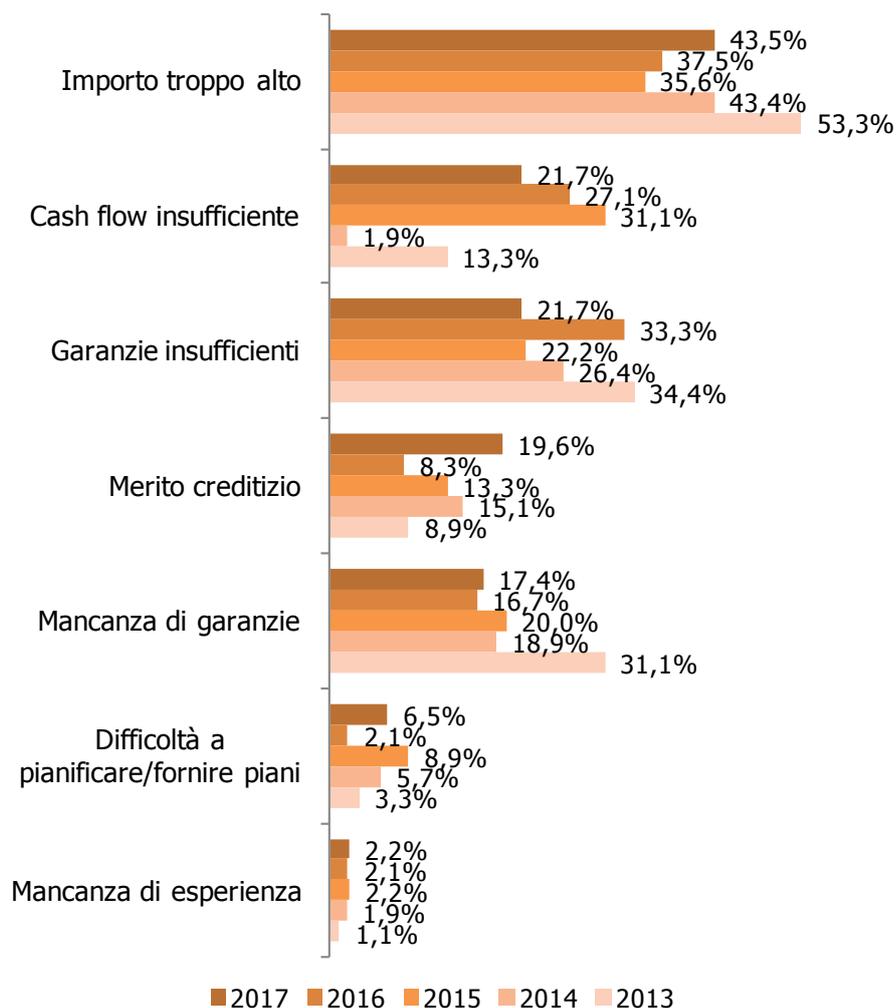


Della percentuale rimanente (41,8%, -0,3 sul 2016), ovvero di coloro i quali non hanno ottenuto l'intero ammontare richiesto, il 43,5% indica un «importo troppo alto» quale principale **motivazione della mancata/parziale concessione del finanziamento** (+6,0% rispetto all'anno precedente) (Figura 18).

La difficoltà dimostrata in passato rispetto al tema delle garanzie (insufficienti o mancanti) si è andata riducendo, evidenziando una percentuale complessivamente pari a -10,9% sul 2016 di realtà che imputano a tale motivazione la mancata o parziale concessione del finanziamento richiesto.

Calano, inoltre, le cooperative che indicano un *cash flow* insufficiente quale motivazione del mancato/parziale finanziamento (-5,4% rispetto al 2016), mentre aumenta la percentuale di coloro i quali rimandano a questioni legate al merito creditizio (+11,3%).

Fig. 18 - Motivazioni della mancata/parziale concessione del finanziamento (trend 2013-2017)

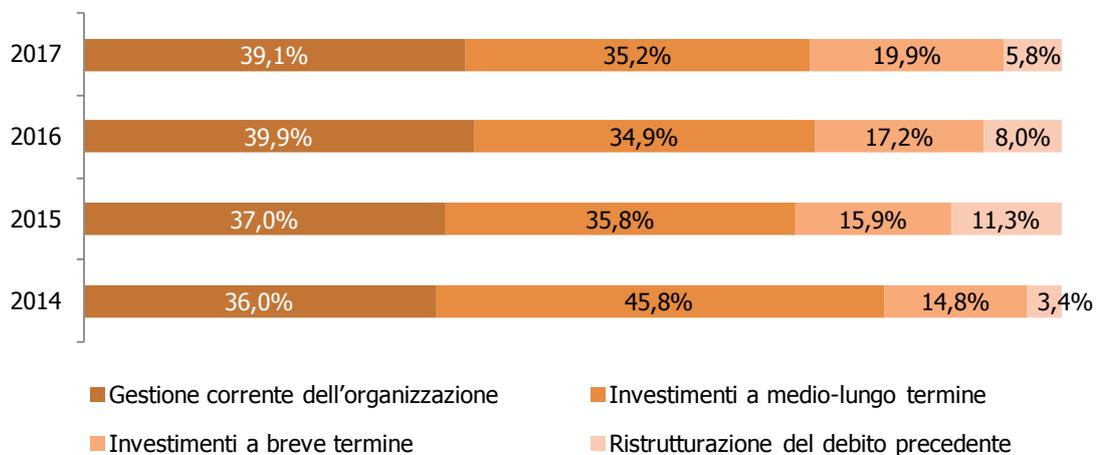


Tra le diverse **modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti** è stato rilevato che gli importi erogati alle cooperative sociali negli ultimi 3 anni sono stati principalmente utilizzati, come nella precedente edizione, per effettuare investimenti (complessivamente 55,1%, +3,0 punti percentuali rispetto al 2016) e per la gestione corrente dell'organizzazione (39,1%, -0,8 punti percentuali sull'anno precedente), mentre continua a calare la percentuale di impiego dei finanziamenti in ristrutturazione del debito precedente (-2,2% rispetto alla VI edizione) (Figura 19).

Relativamente agli investimenti, si tratta soprattutto di impieghi a medio-lungo termine (oltre 18 mesi) (35,2%, +0,3 punti percentuali rispetto al 2016).

Tra i consorzi di cooperative sociali si rileva un maggior uso dei finanziamenti la gestione corrente, mentre tra le cooperative sociali miste (A+B) risulta più elevato il loro utilizzo per investimenti a medio-lungo termine.

Fig. 19 - Modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti (trend 2014-2017)





3. PROSPETTIVE FUTURE

Con la VII edizione dell'Osservatorio si arresta il *trend* di crescita relativo alle prospettive future delle cooperative sociali rispondenti in termini di **fabbisogno finanziario per investimenti**: diminuisce, infatti, del 6,4% il numero di intervistati che dichiarano di prevedere investimenti per il 2018 (Figura 20).

Tra chi prevede investimenti nei prossimi 12 mesi, tornano a crescere le previsioni relative all'autofinanziamento (+4,5% sul 2016), cui farà ricorso poco meno di 1 realtà su 2. In aumento anche le previsioni di ricorso ai canali bancari (+4,3% sull'anno passato e complessivamente +4,7% sul 2013). Residuale anche se in crescita (6,6%, +1,9% sul 2016) l'ipotesi di richiedere supporto a soggetti privati di altra natura.

Fig. 20 - Previsione di investimenti nel breve periodo (*trend* 2013-2017)

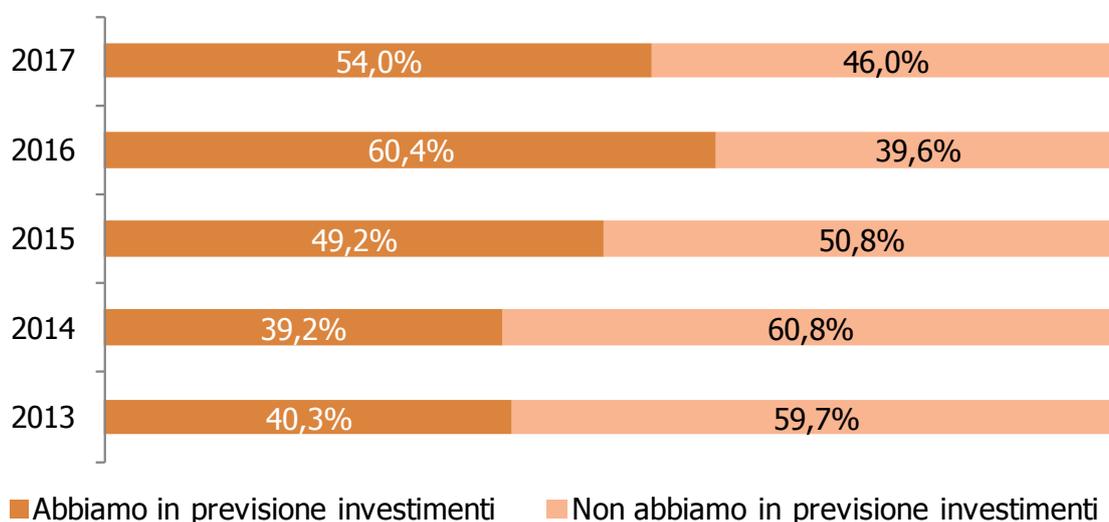
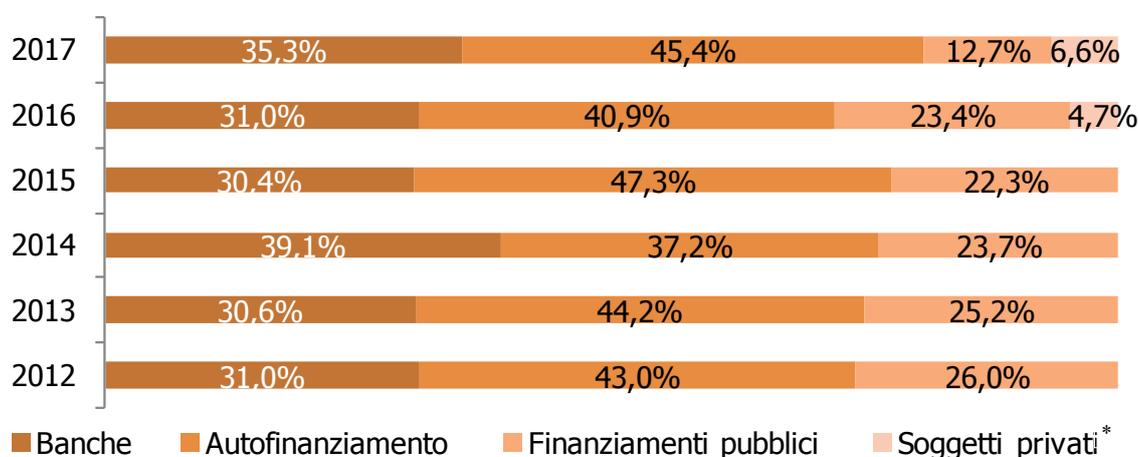


Fig. 21 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti (*trend* 2012-2017)



* Variabile non rilevata nelle edizioni 2013-2014-2015

I consorzi di cooperative sociali e le cooperative di tipo A+B utilizzano maggiormente le banche mentre le cooperative di tipo B e di tipo A ricorrono maggiormente all'autofinanziamento (Tabella 12).

Come nel 2016, il ricorso alle banche risulta più elevato tra le organizzazioni più strutturate (più di 50 soci) mentre tra quelle medio-piccole (meno di 50 soci) c'è un maggior ricorso all'autofinanziamento.

Come nella precedente edizione, le organizzazioni che lavorano nel settore dell'educazione e della formazione o in «altri prodotti e servizi» mostrano un maggior utilizzo dell'autofinanziamento come fonte di copertura mentre tra chi opera nel settore ambientale si rileva un maggior impiego delle banche (Tabella 13).

Tab. 12 - Fonti di finanziamento, per tipologia istituzionale

Fonti di finanziamento	Tipologia			
	Consorzi	Coop A	Coop B	Coop A+B
Banche	50,0%	35,1%	28,0%	64,3%
Autofinanziamento	25,0%	46,4%	49,0%	30,0%
Finanziamenti pubblici	20,0%	12,5%	14,1%	4,3%
Soggetti privati	5,0%	6,0%	8,9%	1,4%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tab. 13 - Fonti di finanziamento, per settore di attività principale

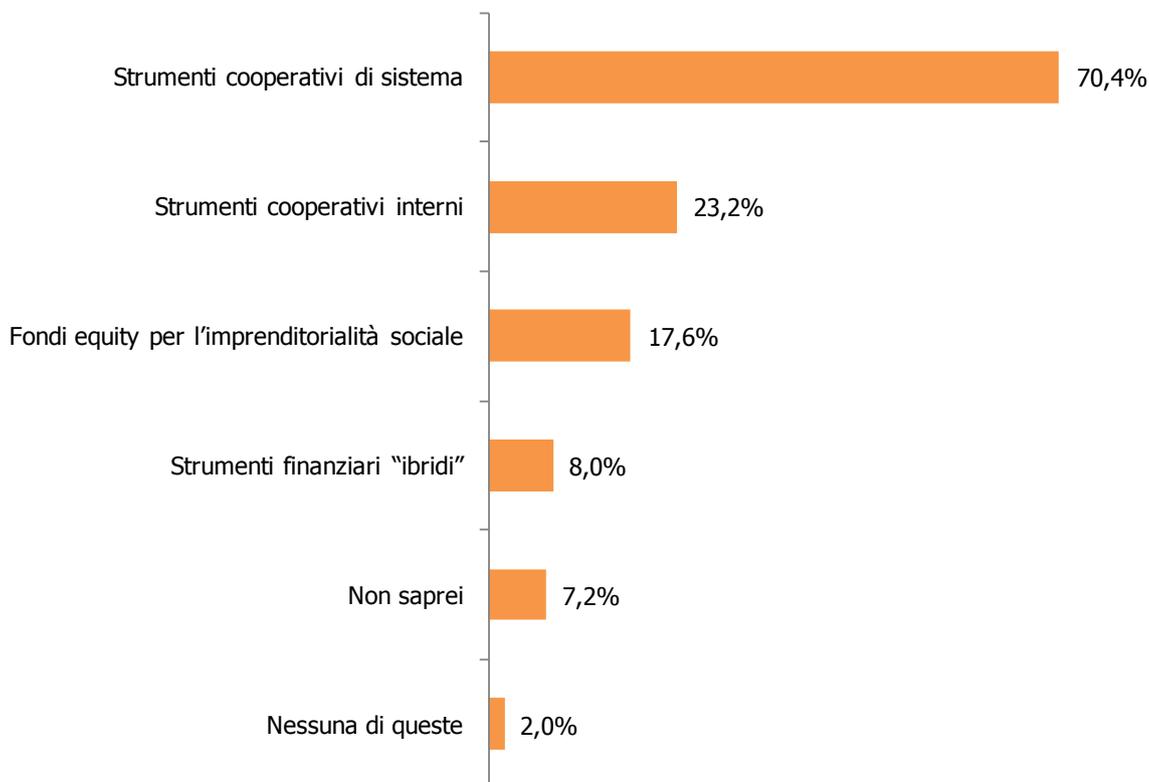
Fonti di finanziamento	Settore di attività			
	Socio Sanitario	Educazione/ Formazione	Servizi Ambientali	Altri Prodotti e Servizi
Banche	38,2%	29,2%	73,6%	24,7%
Autofinanziamento	41,7%	61,5%	15,0%	51,5%
Finanziamenti pubblici	14,5%	3,8%	11,4%	13,8%
Soggetti privati	5,6%	5,5%	0,0%	10,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Oltre 7 intervistati su 10 ritengono che gli strumenti cooperativi di sistema (ad es. fondo mutualistico - intervento in capitale di rischio, erogazione mutui agevolati, contributi a fondo perduto, convenzioni con strutture finanziarie finalizzate alla moltiplicazione di risorse, microcredito, Cooperazione Finanza Impresa - CFI, altri) possano essere la soluzione migliore per aumentare gli investimenti (Figura 22). In particolare, sono di questo parere i consorzi (88,9%), le cooperative sociali miste (A+B) (92,9%), le organizzazioni con più di 50 soci (79,5%) e quelle che operano nel settore ambientale (90,0%).

Tra le organizzazioni che ritengono maggiormente utili gli strumenti cooperativi interni (ad es. versamenti di capitale/prestito sociale, avanzo di gestione/patrimonio, minibond) si evidenziano le cooperative sociali di tipo B (29,9%), quelle del Nord Est (30,2%) e quelle che operano nell'educazione e formazione (35,5%).

A seguire i fondi *equity* per l'imprenditoria sociale, in particolare nel Nord Italia (25,0% Nord Ovest e 23,3% Nord Est) e tra le cooperative di medie dimensioni (tra 16 e 50 soci: 23,3%), e gli strumenti finanziari «ibridi» (ad es. Social impact bond), indicati maggiormente dai consorzi (33,3%) e dalle cooperative con meno di 11 anni di attività (12,5%) e del Nord Ovest (13,3%).

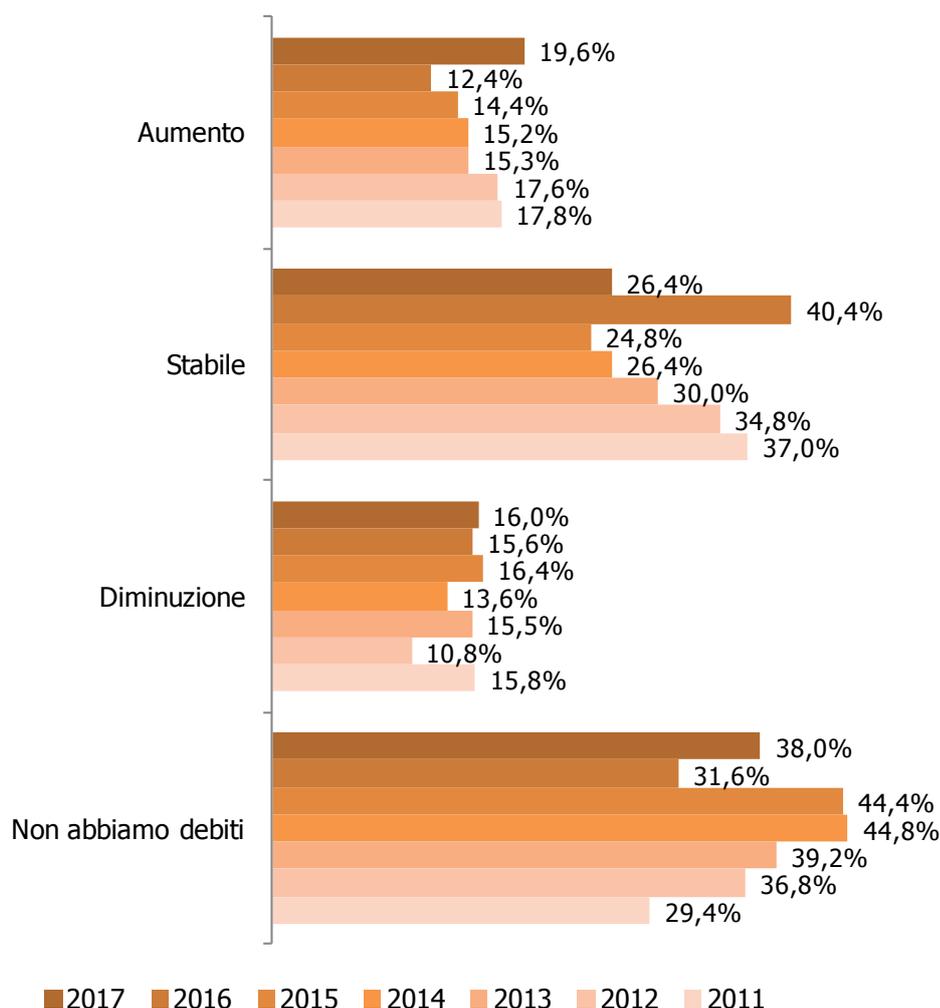
Fig. 22 - Strumenti di sostegno alla domanda di investimenti



Rispetto alla precedente edizione, aumentano le organizzazioni che affermano di **non avere debiti con le banche** (38,0%, +6,4% rispetto al 2016), andando ad invertire quindi il dato registrato nella precedente edizione.

Tra le organizzazioni che hanno debiti con le banche, si riduce la percentuale di rispondenti che prevede una situazione di stabilità del debito (26,4%, -14,0% rispetto al 2016), mentre il 19,6% prevede che il livello di indebitamento aumenterà (+7,2% rispetto all'anno precedente) (Figura 23).

Fig. 23 - Previsioni sui livelli di indebitamento (trend 2011-2017)



Così come già osservato nelle precedenti edizioni (2011, 2012, 2013, 2014, 2015 e 2016) a prevedere i maggiori aumenti di indebitamento sono le organizzazioni con un *outlook* positivo rispetto alle entrate da convenzioni, contributi e donazioni o negativo relativamente alle vendite di prodotti e servizi a mercato per il 2018. Chi prevede il prossimo anno in positivo, evidentemente, ritiene che sarà necessario investire, mentre chi prevede un 2018 negativo probabilmente considera maggiormente necessario un sostegno alla gestione corrente.

Come nella precedente edizione, il settore in cui si registrano le previsioni di maggior indebitamento per i prossimi 3 anni è quello dei servizi ambientali (40,0%) (Tabella 14). A prevedere un aumento della posizione debitoria nei confronti delle banche, come nel 2016, sono le organizzazioni del Sud (23,8%).

Tab. 14 - Fonti di finanziamento, per settore di attività principale

Settore di attività	Previsione di indebitamento prossimi 3 anni			
	No debiti	Diminuzione	Stabile	Aumento
Socio Sanitario	35,9%	18,3%	26,7%	19,1%
Educazione/Formazione	32,2%	29,0%	19,4%	19,4%
Servizi Ambientali	25,0%	5,0%	30,0%	40,0%
Altri Prodotti e Servizi	48,5%	8,8%	27,9%	14,8%
Campione	38,0%	16,0%	26,4%	19,6%



Parte II

Startup innovative a vocazione sociale



1. PREVISIONE ENTRATE PER IL 2018

Per il 2018 quasi 6 startup innovative a vocazione sociale (SIAVS) su 10 prevedono un andamento in crescita delle **entrate derivanti da contributi, convenzioni, rapporti con l'ente pubblico, donazioni** e, in generale, delle entrate non derivanti da scambi sul mercato (+43,2% sullo stesso dato relativo alle cooperative sociali) (Figura 24).

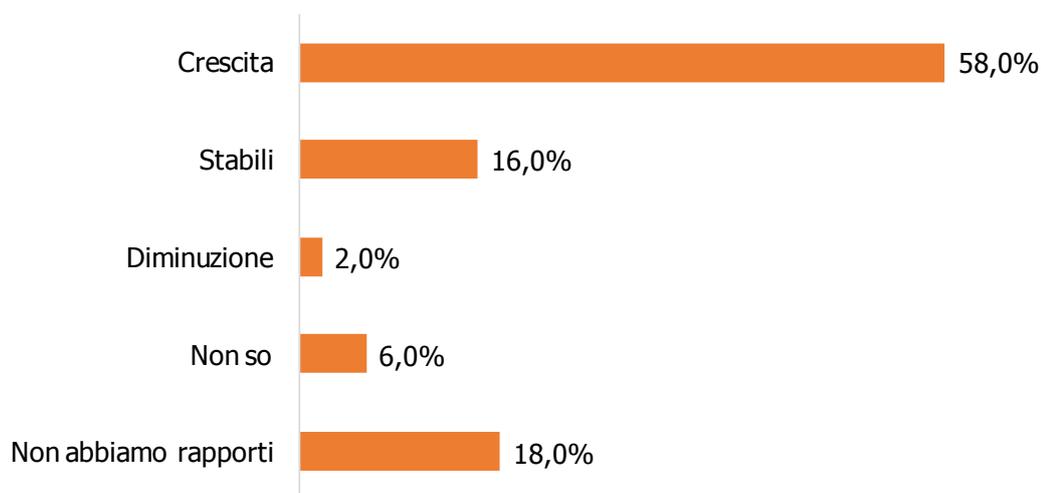
Solo il 16,0% delle SIAVS prevede, invece, una stabilità relativamente a questo tipo di entrate (-43,2% rispetto alle cooperative sociali), mostrando così un atteggiamento diametralmente opposto rispetto a quanto previsto dalle cooperative sociali. Quasi 1 su 5 non intrattiene rapporti con gli enti pubblici (+12,0% rispetto alle cooperative sociali).

Osservando i dati rispetto alle forme giuridiche assunte dalle SIAVS, sia per realtà costituite in forma cooperativa sia come Srl, le previsioni relative alle entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la pubblica amministrazione sono prevalentemente di crescita, seppure con percentuali differenti: quasi l'86% per le cooperative e quasi il 54% per le Srl (Tabella 15).

Dal punto di vista della distribuzione geografica, sono le realtà del Nord Est e del Centro a far registrare le maggiori percentuali di crescita (rispettivamente 71,5% e 71,4%), mentre oltre 4 SIAVS su 10 del Sud e delle Isole fanno registrare previsioni di stabilità su tale tipologia di entrate e quasi 1 su 6 ritengono che tali entrate diminuiranno. Sono, inoltre, principalmente le realtà del Nord Ovest a prevedere di non intrattenere rapporti con la pubblica amministrazione (quasi il 23% delle SIAVS presenti nelle regioni di quest'area geografica).

Sono, infine, le realtà più giovani (1-3 anni di attività; 60,4%) ad avere le più elevate previsioni di incremento di entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la pubblica amministrazione, mentre quasi 3 su 10 SIAVS attive da 4 o 5 anni prevedono invece di non intrattenere rapporti con la pubblica amministrazione.

Fig. 24 - Previsione andamento entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni



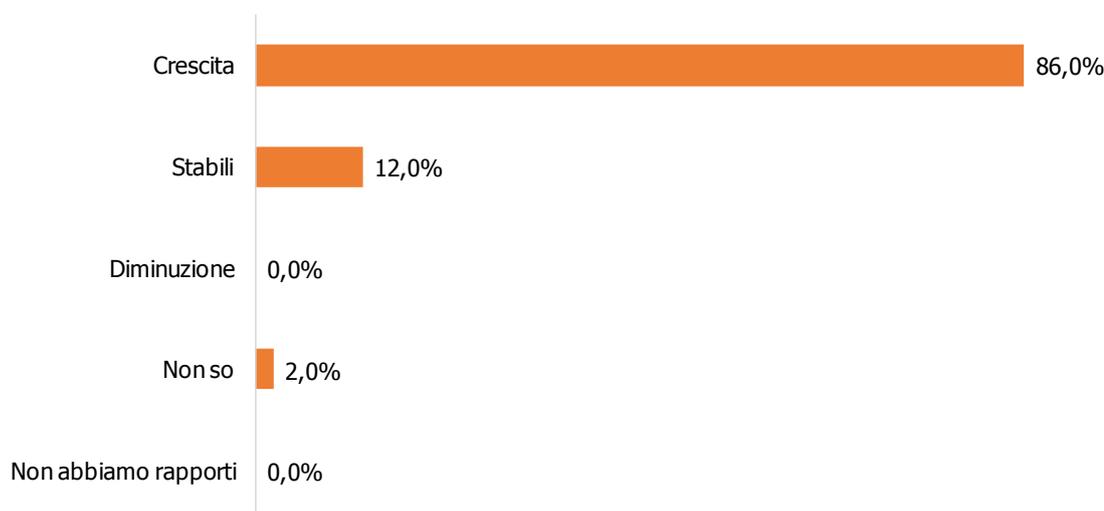
Tab. 15 - Previsioni di entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni, per forma giuridica

Previsione entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni	Forma giuridica	
	Srl	Cooperativa
In crescita	53,5%	85,7%
Stabili	16,3%	14,3%
In diminuzione	2,3%	0,0%
Non so	7,0%	0,0%
Non abbiamo rapporti	20,9%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%

Per il 2018, quasi 9 SIAVS su 10 prevedono un aumento relativamente alle **entrate da scambi sul mercato** (+51,2% sullo stesso dato relativo alle cooperative sociali), connotando così tale tipologia di impresa di una forte natura commerciale confermata anche dall'inesistenza di realtà di questo tipo che non hanno rapporti con il mercato (Figura 25).

Delle restanti realtà, poco più di 1 ogni 10 ritiene che le entrate derivanti da vendita di beni e servizi sul mercato rimarranno stabili (-30,4% rispetto alle cooperative sociali).

Fig. 25 - Previsione andamento entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato



In particolare, a dichiarare le migliori previsioni di crescita sono le SIAVS aventi forma giuridica di cooperativa (Tabella 16): infatti, la totalità di tali realtà dichiara di prevedere un aumento per il 2018 delle entrate derivanti da vendita di prodotti e servizi sul mercato.

Sono le SIAVS con sede nelle regioni del Centro Italia (100,0%) e quelle di più recente costituzione (1-3 anni; 88,4%) a formulare le previsioni migliori in termini di crescita di entrate derivanti da vendita di prodotti e servizi sul mercato.

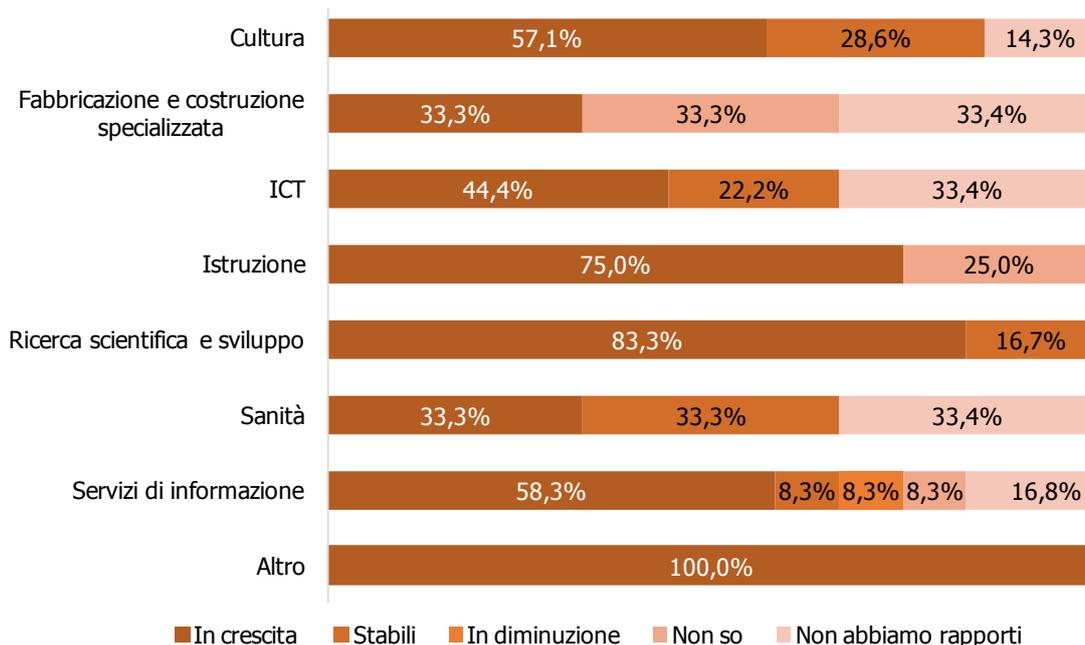
Sono, infine, le realtà del Sud Italia e delle Isole insieme a quelle costituite da 4 o 5 anni a far rilevare le previsioni di stabilità maggiori relativamente a tale fonte di entrate (per entrambe le categorie con una percentuale pari a 28,6%).

Tab. 16 - Previsioni di entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato, per forma giuridica

Previsione entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato	Forma giuridica	
	Srl	Cooperativa
In crescita	83,7%	100,0%
Stabili	14,0%	0,0%
In diminuzione	0,0%	0,0%
Non so	2,3%	0,0%
Non abbiamo rapporti	0,0%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%

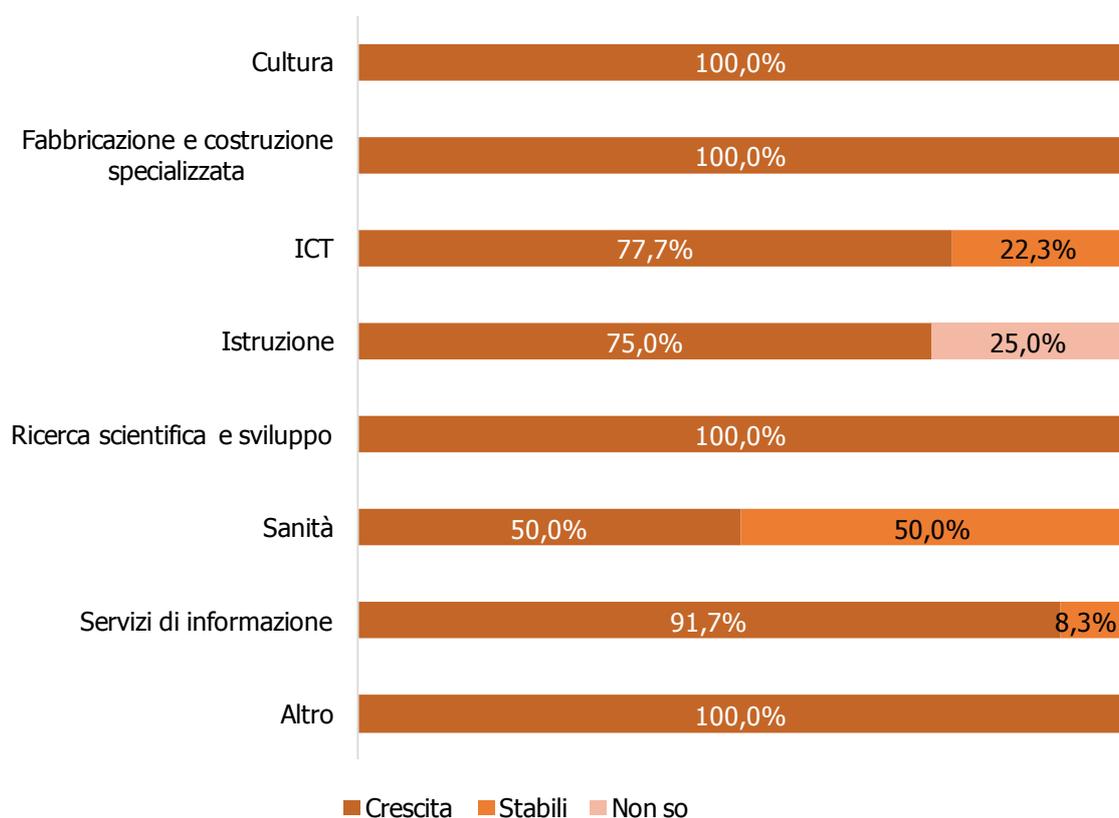
Dall'incrocio tra i dati relativi alle previsioni di entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione e donazioni e il settore di attività prevalente (in termini di fatturato) delle SIAVS emerge come le realtà operanti nel settore «Altro» (Attività di supporto alle imprese, agricoltura, commercio al dettaglio, trasporto; 100,0%) insieme a quelle del settore «Istruzione» (75,0%) siano quelle con le migliori previsioni di crescita delle entrate derivanti da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la pubblica amministrazione, mentre le SIAVS attive nei settori «Fabbricazione e costruzione specializzata», «ICT» e «Sanità» (tutti e tre i settori con il 33,4%) quelle che maggiormente non intratterranno rapporti con la pubblica amministrazione nel 2018 (Figura 26).

Fig. 26 - Previsioni entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni in rapporto al settore principale di fatturato



Dall'incrocio tra i dati relativi alle previsioni di entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato e il settore di attività prevalente (in termini di fatturato) delle SIAVS emerge la tendenza preponderante di crescita che riguarda in particolar modo la totalità delle SIAVS operanti nei settori «Cultura», «Fabbricazione e costruzione specializzata», «Ricerca scientifica e sviluppo» e «Altro» (Figura 27). Le previsioni di stabilità, invece, riguardano principalmente la metà delle SIAVS operanti nel settore sanitario.

Fig. 27 - Previsioni entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato in rapporto al settore principale di fatturato



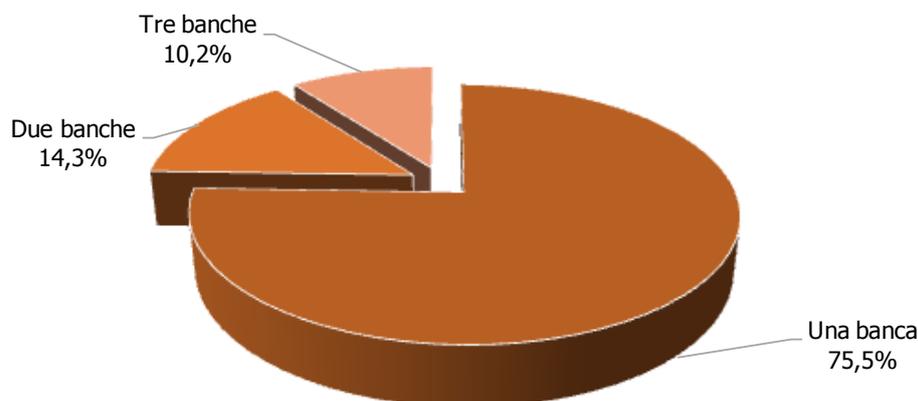


2. RAPPORTO CON LE BANCHE

Più di 7 SIAVS su 10 del campione dell'Osservatorio indicano di avere **rapporti monobancari** (+48,3% rispetto alla cooperazione sociale). (Figura 28). La media del dato sul campione delle SIAVS è inferiore a quella relativa alla cooperazione sociale di 0,98. Le SIAVS che dichiarano rapporti pluribancari sono complessivamente pari al 24,5% (-48,3% rispetto alla cooperazione sociale).

Tali informazioni possono essere interpretate rispetto alle caratteristiche definitorie delle startup innovative a vocazione sociale, in quanto realtà attive da massimo 5 anni. Trattandosi, infatti, di imprese operative da relativamente poco tempo rispetto alla maggior parte delle cooperative sociali oggetto di analisi non hanno ancora probabilmente riscontrato la necessità di diversificare i loro rapporti con una pluralità di istituti di credito al fine di rispondere alle esigenze legate all'ampliamento della propria attività imprenditoriale.

Fig. 28 - Rapporti con istituti di credito



Rispetto alla forma giuridica delle SIAVS osservate, sono soprattutto le società costituite in forma cooperativa a presentare una tendenza a rapporti monobancari (-0,06 rispetto al valore medio) (Tabella 17).

Da un punto di vista di distribuzione geografica, sono soprattutto le realtà con sede nelle regioni del Centro e del Sud Italia e delle Isole a far registrare rapporti con una sola banca di riferimento (-0,06 rispetto al valore medio).

A conferma della considerazione già effettuata a livello generale, sono le SIAVS con un maggior numero di anni di attività (4 o 5) a presentare un più elevato valore medio di rapporti con le banche (+0,22) (Tabella 18).

Tab. 17 - Rapporti con istituti di credito, per forma giuridica

Forma giuridica	media
Srl	1,36
Cooperativa	1,29
Totale	1,35

Tab. 18 - Rapporti con istituti di credito, per anni di attività

Anni di attività	media
1-3 anni	1,31
4-5 anni	1,57
Totale	1,35

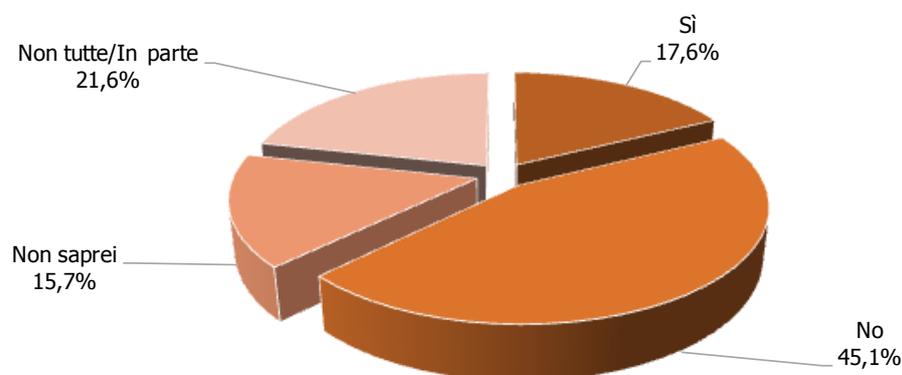
Più di 2 su 5 delle SIAVS intervistate ritiene che le banche con cui sono in rapporto non applichino **metodi di valutazione del merito creditizio** rispondenti alle caratteristiche che definiscono una startup innovativa a vocazione sociale (+8,7% rispetto al dato relativo alle cooperative sociali) (Figura 29). Al contrario, quasi 4 su 10, inoltre, ritengono che gli istituti di credito con cui si relazionano abbiano adattato almeno in parte, se non quando totalmente, i propri metodi di valutazione di merito creditizio a dimensioni al contempo economiche e sociali (-20,4% rispetto alle cooperative sociali).

Rispetto alla forma giuridica delle SIAVS analizzate, la percezione più positiva rispetto al parziale adattamento dei sistemi di valutazione del merito creditizio fa riferimento alle realtà aventi forma giuridica cooperativa (quasi 43%), mentre la mancanza di adeguati sistemi viene rilevata principalmente dalle Srl (46,5%).

Con riferimento alla dimensione geografica, sono le SIAVS aventi sede nelle regioni del Nord Ovest a far rilevare una migliore percezione di adeguamento da parte dei sistemi di valutazione creditizia alle caratteristiche proprie di questa forma di impresa (36,4%), mentre al contrario le realtà del Sud e delle Isole (con una percentuale pari al 71,4%) non percepisce una diversificazione da parte degli istituti di credito in tal senso.

Infine, relativamente agli anni di attività, se da un lato le realtà più di recente costituzione non percepiscono una sostanzialmente differenziazione dei sistemi di valutazione di merito creditizio (46,5%), quelle attive da 4 o 5 anni dichiarano una percezione opposta (complessivamente 57,2%).

Fig. 29 - Percezione della personalizzazione del metodo di valutazione per le startup innovative a vocazione sociale

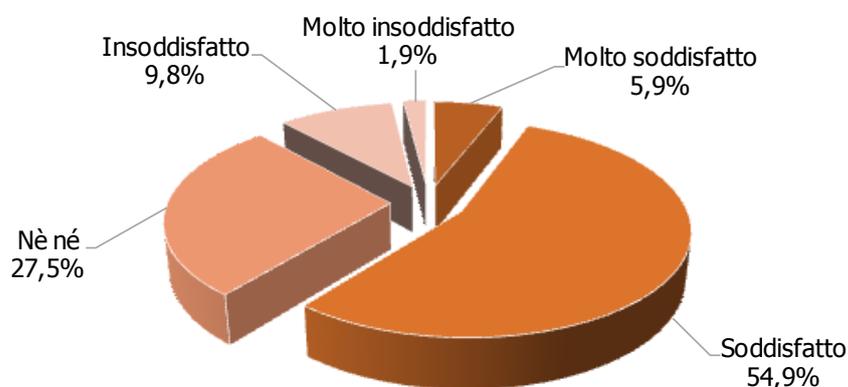


Oltre 6 SIAVS su 10 evidenziano un elevato livello di gradimento rispetto all'offerta degli istituti di credito, dichiarandosi soddisfatte o molto soddisfatte dei servizi bancari utilizzati (+5,6% rispetto alle cooperative sociali) (Figura 30). Poco più di 1 realtà su 10 (+4,5% sulle cooperative sociali) non si ritiene soddisfatta dei servizi utilizzati.

I più elevati livelli di soddisfazione derivanti dall'utilizzo dei servizi bancari vengono rilevati tra le SIAVS costituite in forma cooperativa (complessivamente 71,4%), con sede nelle regioni del Centro (complessivamente 85,7%) e attive da 1-3 anni (60,5%).

L'insoddisfazione, invece, è un tratto rilevante tra le SIAVS operanti nelle regioni del Sud e delle Isole (28,6%).

Fig. 30 - Livello di soddisfazione nei rapporti con le banche



Dall'incrocio delle percentuali tra i livelli di soddisfazione rispetto all'utilizzo dei servizi bancari offerti e la percezione dei modelli di valutazione personalizzati, emerge come vi sia corrispondenza tra le realtà che percepiscono un'attenzione da parte degli istituti di credito rispetto alle peculiarità proprie delle SIAVS al fine della valutazione del merito creditizio e il livello di soddisfazione relativamente ai servizi bancari utilizzati (Tabella 19).

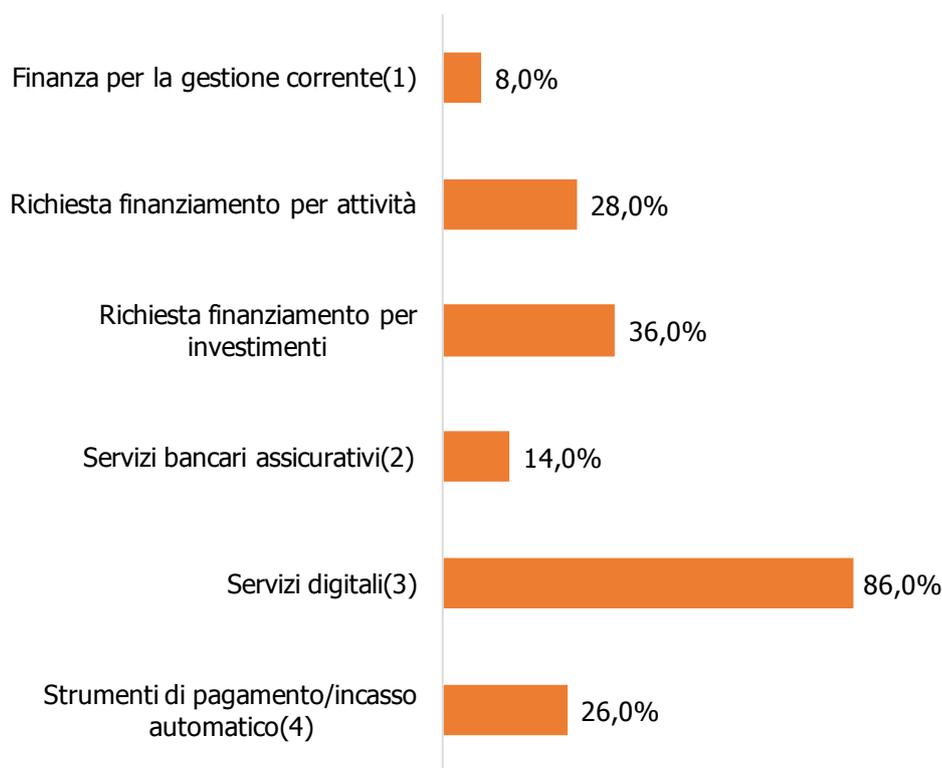
Tab. 19 - Rapporto tra livello di soddisfazione dei servizi e percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per il non profit

Livello di soddisfazione	Percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per le SIAVS			
	Sì	No	Non tutte/ In parte	Non saprei
Molto soddisfatto	11,1%	0,0%	9,1%	12,5%
Soddisfatto	66,7%	43,5%	54,5%	75,0%
Nè soddisfatto né insoddisfatto	11,1%	34,8%	36,4%	12,5%
Insoddisfatto	0,0%	21,7%	0,0%	0,0%
Molto insoddisfatto	11,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Il grado di utilizzo da parte delle SIAVS dei servizi offerti dalle banche si discosta notevolmente rispetto a quanto rilevato per il mondo della cooperazione sociale. Seppure anche in questo caso, i servizi maggiormente utilizzati sono quelli digitali (86,0%; -10,0% rispetto al campione di cooperative sociali), l'utilizzo dei restanti strumenti caratterizza le SIAVS nel raffronto con le cooperative sociali (Figura 31): le prime, infatti, fanno registrare rispetto alle seconde una più elevata intensità di richieste di finanziamento, sia per investimenti (+13,6%) sia per attività (+2,4%), così come il dato sull'utilizzo di servizi bancari assicurativi (+5,6%).

Meno frequente, invece, rispetto alla cooperazione sociale l'utilizzo di strumenti di pagamento/incasso automatico (-34,0%) e di finanza per la gestione corrente (-42,4%).

Fig. 31 - Percentuali di utilizzo dei servizi bancari offerti



(1) Anticipo entrate e contributi, anticipo 5X1000, fidejussioni anticipo contributi

(2) Coperture danni, accesso a casse sanitarie per dipendenti-collaboratori-volontari

(3) Internet banking, app, POS, firma digitale

(4) Ri.BA., R.I.D. Attivi/SDD

Quasi 4 SIAVS su 10 (+13,6% rispetto alle cooperative sociali) hanno avanzato richieste, nell'arco dell'ultimo anno, di **finanziamento per investimenti**.

Le percentuali più elevate rispetto all'utilizzo di tale strumento riguardano la forma giuridica cooperativa (42,9%) (Tabella 20), i soggetti operanti nelle regioni del Nord Est (57,1%) e quelle operative da 4 o 5 anni (42,9%).

Tab. 20 - Finanziamenti per investimenti, per forma giuridica

Forma giuridica	% utilizzo
Srl	34,9%
Cooperativa	42,9%
Totale	36,0%

Il 14,0% delle SIAVS rispondenti (+5,4% rispetto alle cooperative sociali) hanno utilizzato servizi bancari assicurativi negli ultimi 12 mesi.

Sono le SIAVS costituite in forma cooperativa (28,6%) (Tabella 21), le realtà delle regioni Nord Est (21,4%) e quelle attive da 4-5 anni (14,3%) a far registrare le più elevate percentuali di utilizzo di questi servizi.

Tab. 21 - Servizi bancari assicurativi, per forma giuridica

Forma giuridica	% utilizzo
Srl	11,6%
Cooperativa	28,6%
Totale	14,0%

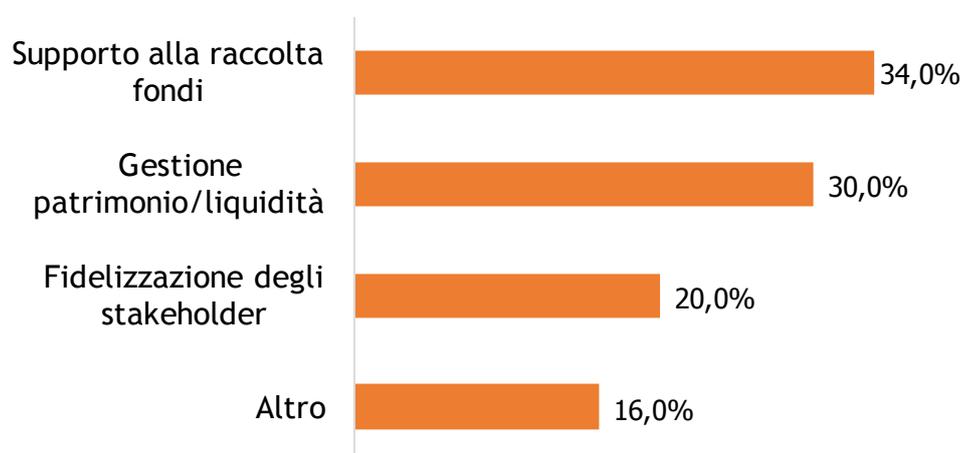
Tra coloro i quali non hanno utilizzato nell'ultimo anno servizi bancari-assicurativi, quasi 9 SIAVS su 10 dichiarano di non essere **interessate all'offerta bancaria** in ambito **assicurativo**, percentuale superiore di 2,8 punti rispetto al mondo della cooperazione sociale intervistato nell'ambito della VII edizione dell'Osservatorio.

A far registrare un maggiore - seppur sempre contenuto - interesse nei confronti di questa tipologia di servizi sono principalmente le realtà costituite come Srl (13,2%), quelle delle regioni del Sud e delle Isole (16,7%) e quelle di più recente costituzione (1-3 anni di attività; 13,5%).

Poco più di 1 SIAVS su 10 (-32,4% rispetto alle cooperative sociali) dichiara di essere interessata allo **sviluppo di servizi aggiuntivi** rispetto all'offerta attualmente erogata dagli istituti di credito con cui si hanno rapporti.

Di queste, l'orientamento principale va nella direzione dello sviluppo di strumenti di supporto alla raccolta fondi (34,0%; -34,6% sulle cooperative sociali) insieme a servizi di gestione del patrimonio/liquidità (30,0%; +8,5% rispetto alla cooperazione sociale) (Figura 32). Relativamente alla prima tipologia di nuovi servizi, l'interesse è riscontrabile soprattutto tra le SIAVS con forma giuridica cooperativa (quasi 43%), quelle operanti nelle regioni del Centro e del Sud Italia/Isole (57,1% in entrambi i casi) e attive da 1-3 anni (37,2%). Rispetto allo sviluppo di strumenti per la gestione del patrimonio/della liquidità, invece, le percentuali più alte sono riscontrabili tra le Srl (30,2%), le SIAVS con sede nelle regioni del Sud Italia e delle Isole (quasi 43%) e attive da 4-5 anni (quasi 43%).

Fig. 32 - Sviluppo di nuovi servizi



Più di 2 SIAVS su 5 (+10,4% sulle cooperative sociali) dichiarano di essere a conoscenza degli strumenti di finanza ad impatto sociale. Sono soprattutto le realtà cooperative (42,9%) (Tabella 22), quelle operative nelle regioni del Nord Ovest (54,5%) e quelle attive da 4 o 5 anni (71,4%) a dichiarare di conoscere queste nuove forme di finanziamento legate alla misurazione dell'impatto sociale generato dalle attività sostenute.

Tab. 22 - Conoscenza di strumenti di finanza ad impatto sociale, per forma giuridica

Forma giuridica	% conoscenza
Srl	41,9%
Cooperativa	42,9%
Totale	42,0%

La buona percentuale di conoscenza da parte delle SIAVS rispetto a strumenti di finanza ad impatto sociale viene confermata dal numero di realtà che si dicono interessate all'utilizzo di tali strumenti, ovvero 7 su 10 (-2,4% rispetto al mondo della cooperazione sociale). L'interesse è maggiore per realtà costituite in forma cooperativa (71,4%) (Tabella 23), quelle operanti nelle regioni del Nord Ovest (77,3%) e quelle attive da 4 o 5 anni (85,7%).

Tab. 23 - Interesse all'utilizzo di strumenti di finanza ad impatto sociale, per forma giuridica

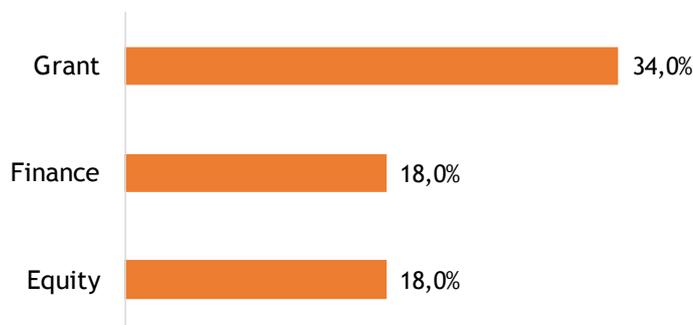
Forma giuridica	% interesse
Srl	69,8%
Cooperativa	71,4%
Totale	70,0%

Tra le diverse tipologie a disposizione in termini di risorse economico-finanziarie esterne utilizzate nella fase di avvio della SIAVS, la principale è quella che fa riferimento a donazioni a fondo perduto (*grant*) come, ad esempio, quelle erogate da fondazioni: 1 startup su 3 ha fatto ricorso a questo tipo di fonte per l'avvio dell'impresa (Figura 33). Solo il 18,0% delle SIAVS analizzate, invece, ha fatto ricorso a risorse *finance* o a capitale sotto forma di *equity*.

Più nello specifico, tra le realtà aventi forma giuridica Srl è prevalso il ricorso a risorse *grant* (39,5%), mentre tra le cooperative gli strumenti di natura *finance* (28,6%) (Tabella 24). Rispetto alla distribuzione geografica delle SIAVS, quelle delle regioni del Centro Italia sono quelle che hanno ricorso maggiormente a risorse *grant* (42,9%), mentre quelle del Sud e delle Isole a strumenti *finance* (28,6%).

Infine, sia le SIAVS operative da 1 a 3 anni che quelle attive da 4 o 5 anni hanno fatto ricorso principalmente a fonti donative, seppure con percentuali molto differenti (rispettivamente 27,9% e 71,4%).

Fig. 33 - Risorse utilizzate per avvio della startup



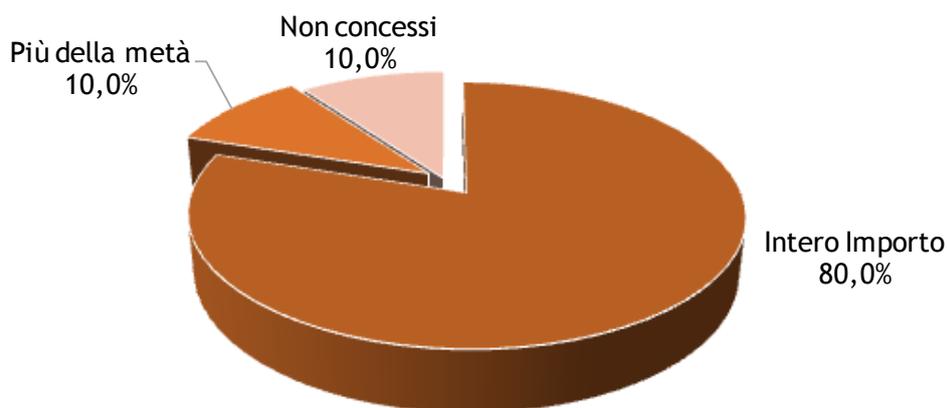
Tab. 24 - Risorse utilizzate per avvio della startup, per forma giuridica

Tipologia di risorse	Forma giuridica	
	Srl	Cooperativa
Grant	39,5%	0,0%
Finance	16,3%	28,6%
Equity	20,9%	0,0%

Soltanto 2 SIAVS su 5 (-4,0% rispetto alle cooperative sociali) hanno inoltrato almeno una **richiesta di finanziamento** ad istituti di credito negli ultimi 3 anni. Di queste, 1 su 10 (-20,9% sulla cooperazione sociale) ha ottenuto almeno più della metà dell'importo richiesto e 8 su 10 l'intero ammontare (+21,8 punti percentuali in più rispetto alle cooperative sociali) (Figura 34).

Sono soprattutto le realtà costituite in forma di Srl (82,4%), quelle operanti nelle regioni del Nord Ovest (100,0%) e quelle costituite da 4 o 5 anni (100,0%) ad avere ottenuto l'intero importo richiesto in termini di finanziamento al sistema bancario negli ultimi 3 anni.

Fig. 34 - Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni

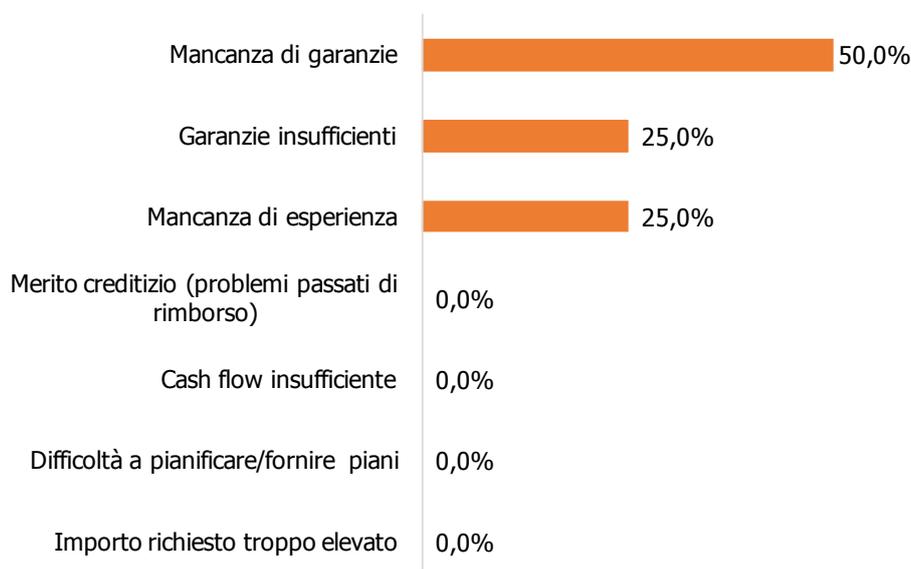


Osservando il 20,0% di SIAVS (-21,8% sulle cooperative sociali) che non hanno ottenuto interamente l'importo richiesto o a cui non è stato concesso alcun ammontare di finanziamento, per la metà di queste la **motivazione** principale è relativa all'impossibilità di presentare agli istituti di credito garanzie a fronte dell'ammontare desiderato (+32,6% rispetto alle cooperative sociali per le quali la principale motivazione era, invece, legata alla richiesta di importi troppo elevati), piuttosto che garanzie non adeguate all'importo richiesto per 1 SIAVS su 4 (+3,3% sulla cooperazione sociale) (Figura 35).

Sempre con una percentuale pari al 25,0%, inoltre, emerge il problema della mancanza di esperienza. Tale quadro è coerente con la natura delle realtà osservate, che all'interno di un *range* temporale di massimo 5 anni, sono comunque soggetti imprenditoriali in fase *startup*. Non si rilevano problematiche, invece, relative a merito creditizio, *cash flow* insufficiente, a pianificazione o ad importi richiesti troppo elevati.

Sono in particolare le realtà aventi forma giuridica Srl ad evidenziare problemi legati alla mancanza di garanzie (2 su 3 SIAVS), mentre la totalità di quelle aventi forma cooperativa sono state maggiormente penalizzate dalla mancanza di esperienza.

Fig. 35 - Motivazioni della mancata/parziale concessione del finanziamento

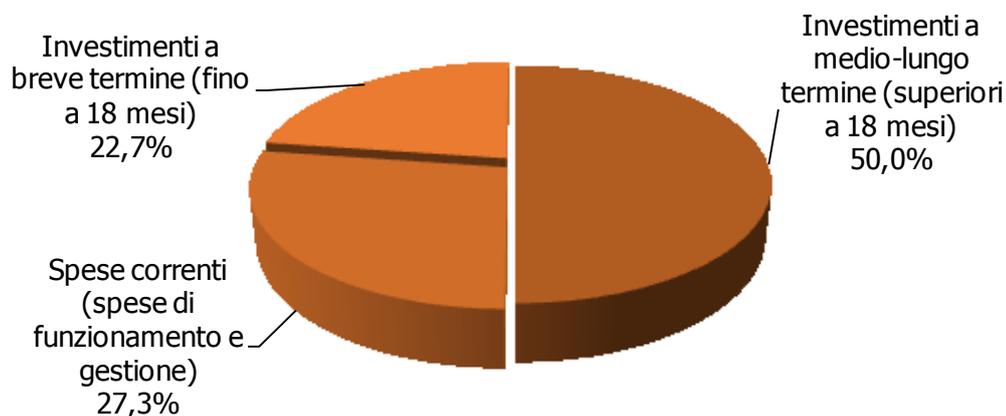


Tra coloro i quali hanno ottenuto un finanziamento negli ultimi 3 anni (dell'ammontare totale richiesto o anche parzialmente), i relativi impieghi sono stati principalmente connessi ad investimenti (sia di breve che di medio-lungo periodo) per una percentuale complessivamente pari al 72,7% (+17,6% sul dato relativo alle cooperative sociali), di cui per metà superiori a 18 mesi e per il 22,7% fino a 18 mesi (rispettivamente +14,8% e +2,8% nel confronto con la cooperazione sociale) (Figura 36).

Tale dato conferma un'importante capacità di investimento da parte delle SIAVS che essendo in una fase di *startup* necessitano di fare gli investimenti necessari per poter crescere e avanzare nella successiva fase del loro ciclo di vita imprenditoriale.

A realizzare principalmente investimenti a medio-lungo termine sono soprattutto le SIAVS costituite in forma cooperativa (100,0%) e quelle con sede nelle regioni del Nord Est (62,5%).

Fig. 36 - Modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti





3. PROSPETTIVE FUTURE

Quasi la totalità delle SIAVS rispondenti (+42,0% sulle cooperative sociali) dichiara di avere in **previsione investimenti** per il 2018, in un'ottica di continuità rispetto a quanto realizzato nei 12 mesi precedenti (Figura 37).

Tra chi prevede investimenti nei prossimi 12 mesi, oltre un terzo delle realtà interpellate (-11,0% rispetto alla cooperazione sociale) li coprirà attraverso autofinanziamento (Figura 38).

Il ricorso a soggetti privati costituisce la seconda fonte di copertura dei finanziamenti delle SIAVS oggetto di analisi (28,1% contro il 6,6% delle cooperative sociali). Meno incisivo, rispetto alle altre modalità di copertura, il rapporto con gli istituti di credito in tal senso: solo il 13,5% delle SIAVS prevede di fare ricorso a tale canale al fine di coprire il proprio fabbisogno finanziario per investimenti (-21,8% sulla cooperazione sociale).

Fig. 37 - Previsione di investimenti nel breve periodo

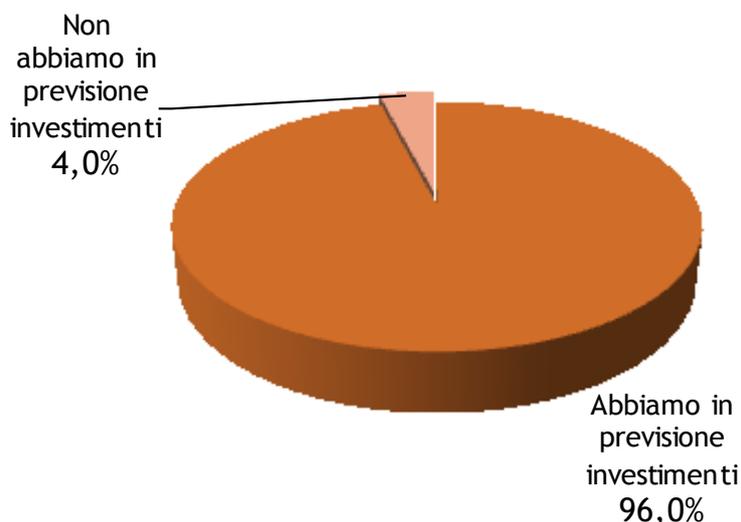
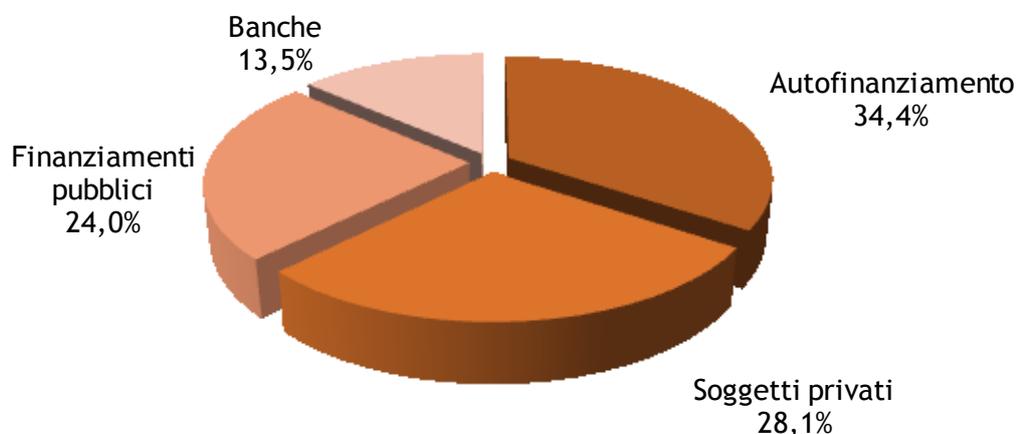


Fig. 38 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti



Sono le realtà aventi forma giuridica di Srl (35,0%) (Tabella 25), quelle del Nord Est (44,0%) e quelli attività da 4 o 5 anni (40,0%) a prevedere maggiormente l'utilizzo di forme di autofinanziamento a copertura del proprio fabbisogno finanziario per investimenti nel corso del 2018.

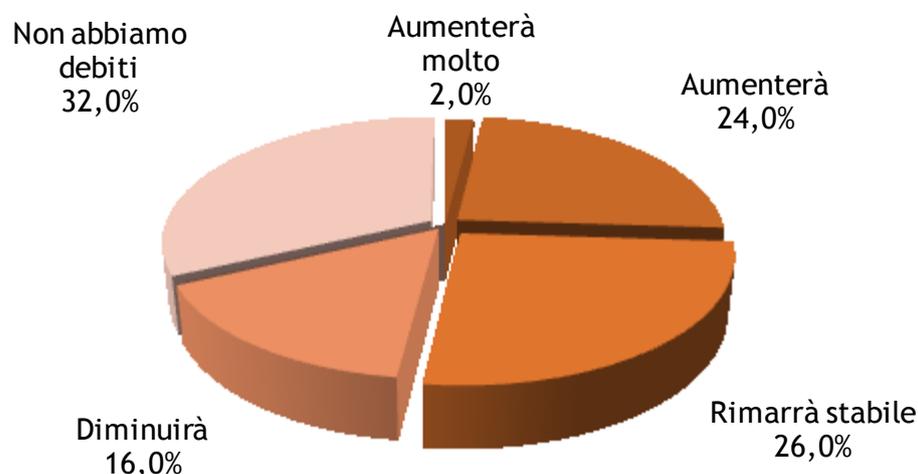
Tab. 25 - Fonti di finanziamento, per forma giuridica

Fonti di finanziamento	Forma giuridica	
	Srl	Cooperativa
Banche	35,0%	31,2%
Autofinanziamento	28,8%	25,0%
Finanziamenti pubblici	23,8%	25,0%
Soggetti privati	12,4%	18,8%
Totale	100,0%	100,0%

Quasi un terzo delle SIAVS analizzate non hanno contratto debiti con le banche (-6,0% rispetto alla cooperazione sociale) (Figura 39). Tra coloro i quali, invece, hanno rapporti con le banche in tal senso (68,0%), poco più di 1 su 4 ritiene che nel prossimo triennio l'indebitamento aumenterà oppure rimarrà stabile (nel raffronto con le cooperative sociali, rispettivamente +6,4% e -0,4%). Solo il 16,0% ritiene che l'indebitamento diminuirà, stessa percentuale rilevata per la cooperazione sociale.

Tra le realtà aventi forma giuridica Srl, si rileva maggiormente una prospettiva di aumento di indebitamento futuro (30,2%), mentre quelle aventi forma giuridica cooperativa sono principalmente slegate da rapporti di debito con gli istituti creditizi (57,1%) (Tabella 26), così come le SIAVS operanti nelle regioni del Nord Est e del Centro Italia (entrambe con percentuali pari a 42,9%). Le realtà operative nelle regioni del Sud Italia, invece, fanno registrare le maggiori previsioni di crescita (42,9%) e stabilità (42,9%) dell'indebitamento con le banche. Infine, le realtà di più recente costituzione evidenziano le più elevate previsioni di crescita in tal senso (30,2%), mentre al contrario il 42,9% di quelle costituite da 4 o 5 anni non ha contratto debiti con le banche.

Fig. 39 - Previsione sui livelli di indebitamento



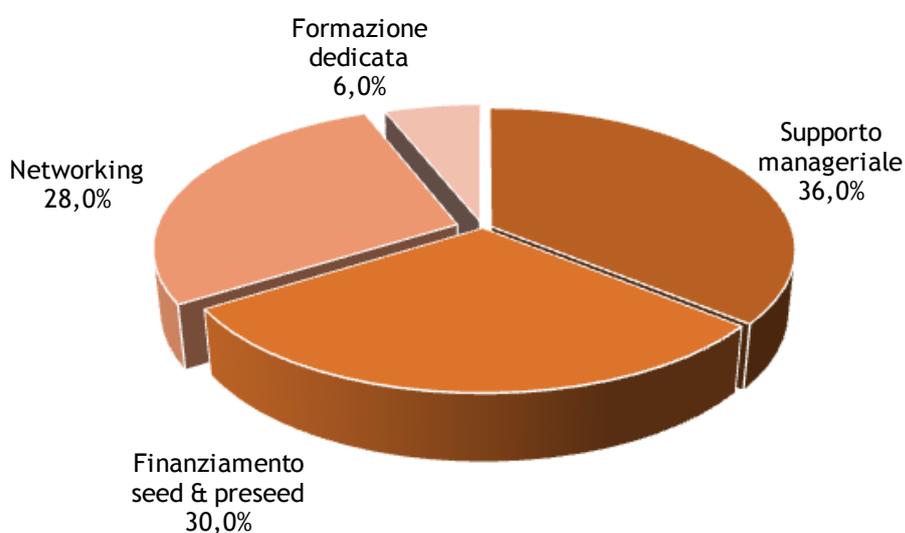
Tab. 26 - Previsione sui livelli di indebitamento, per forma giuridica

Previsione di indebitamento	Forma giuridica	
	Srl	Cooperativa
Aumenterà molto	2,3%	0,0%
Aumenterà	27,9%	0,0%
Rimarrà stabile	25,6%	28,6%
Diminuirà	16,3%	14,3%
Non abbiamo debiti	27,9%	57,1%
Totale	100,0%	100,0%

Oltre un terzo delle SIAVS osservate dichiara che per affrontare la fase di sviluppo della propria società sia necessario anzitutto un supporto di natura manageriale volta a fornire strumenti di gestione e per l'ottimizzazione dei processi organizzativi aziendali. 3 realtà su 10, invece, ritengono che la leva per il proprio sviluppo sia principalmente legata a finanziamenti (*seed e preseed*) in capitale per lo sviluppo del progetto d'impresa, piuttosto che derivante dalla possibilità di accedere a bandi e finanziamenti dedicati alle *startup*. Il 28,0% delle SIAVS, d'altra parte, considera fondamentale l'essere parte di reti composte da una pluralità eterogenea di soggetti in grado di sostenere il loro sviluppo in una logica ecosistemica. Residuale, infine, la percentuale di coloro i quali indicano l'attività formativa come strategica per lo sviluppo imprenditoriale (6,0%).

Le SIAVS con forma giuridica Srl (Tabella 27) indicano il supporto manageriale come principale strumento per il loro sviluppo (37,2%), mentre quelle aventi forma giuridica cooperativa si posizionano in tal senso sull'attività di *networking* (42,9%). Le realtà del Nord Ovest sono quelle che maggiormente vedono nel supporto manageriale una leva per lo sviluppo (45,5%), quelle del Centro optano per il *networking* (57,1%) mentre quelle del Sud e delle Isole per forme di finanziamento *seed & preseed* (57,1%). La classe di anni di attività non rileva rispetto all'opzione di risposta principale in tal senso.

Fig. 40 - Strumenti di supporto per la crescita delle SIAVS



Tab. 27 - Strumenti di supporto per la crescita delle SIAVS, per forma giuridica

Previsione di indebitamento	Forma giuridica	
	Srl	Cooperativa
Supporto manageriale	37,2%	28,5%
Finanziamento seed & preseed	32,6%	14,3%
Networking	25,5%	42,9%
Formazione dedicata	4,7%	14,3%
Totale	100,0%	100,0%



CONCLUSIONI

1. *Cooperative sociali*

La VII edizione dell'Osservatorio UBI Banca su «Finanza e Terzo settore» restituisce una fotografia della cooperazione sociale italiana che evidenzia, rispetto alla precedente edizione dell'Osservatorio, da un lato, una sostanziale stabilità per il 2018 delle previsioni di entrate da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la Pubblica Amministrazione, i cui rapporti si mantengono comunque sempre molto significativi; dall'altro, un maggior incremento delle previsioni di crescita delle entrate *market* (+10%), a conferma della crescente consapevolezza da parte della cooperazione sociale italiana dell'importanza del mercato a domanda pagante diretta come elemento strategico nel perseguire il proprio equilibrio economico di lungo periodo. All'interno del mondo della cooperazione sociale si possono cogliere due orientamenti che marcano settorialmente i dati sulle previsioni di entrate per il 2018: un settore, quello socio sanitario, che conferma ancora il legame con la P.A. e un altro settore, quello ambientale, anche per questa edizione dell'Osservatorio, sempre più orientato verso logiche di mercato.

Nel rapporto con gli istituti di credito, la VII edizione dell'Osservatorio rileva una sostanziale stabilità, nel confronto con l'anno precedente, del numero medio di banche con cui le cooperative sociali intrattengono relazioni, a conferma della maggioranza di soggetti che intraprendono rapporti pluribancari (soprattutto per ciò che riguarda i consorzi).

Si riduce la percentuale di coloro i quali riconoscono l'applicazione di un differente sistema di valutazione del merito creditizio da parte delle banche con cui la cooperazione sociale ha rapporti, sottolineando una percezione parziale rispetto all'introduzione di metriche che tengono conto di aspetti qualitativi insieme a quelli quantitativi che caratterizzano la cooperazione sociale. Coerentemente a tale dato, si riduce la percentuale di realtà che si dichiarano soddisfatte relativamente ai servizi bancari offerti dagli istituti di credito con cui sono in rapporto e un contemporaneo aumento di coloro i quali si dicono insoddisfatti.

L'andamento delle percentuali di utilizzo dei servizi bancari offerti si conferma complessivamente stabile, con alcune differenze tra le varie tipologie di strumenti utilizzati dalla cooperazione sociale. In particolare, la VII edizione dell'Osservatorio rileva una diminuzione delle percentuali di utilizzo degli strumenti di finanza per la gestione corrente, dei finanziamenti per attività e per investimenti e degli strumenti di pagamento/incasso automatico; per contro, cresce l'utilizzo dei servizi digitali e di quelli bancari assicurativi. Relativamente a questi ultimi, tra chi non li utilizza, si rileva un basso interesse, al contrario di ciò che si rileva rispetto agli strumenti di finanza ad impatto sociale, la cui conoscenza e, di conseguenza, l'interesse all'utilizzo cresce tra le realtà analizzate, complice anche un accresciuto dibattito sul tema all'interno del mondo della cooperazione sociale.

Tra i soggetti che hanno inoltrato richieste di finanziamento (principalmente per coprire i fabbisogni in termini di investimenti), 3 su 5 hanno ottenuto un esito positivo in tal senso, conseguendo il totale dell'ammontare richiesto e quasi 9 su 10 hanno ottenuto almeno la metà. Tra chi non ha ottenuto complessivamente l'ammontare desiderato, le principali motivazioni - anche in questa edizione -

sono legate alla richiesta di importi troppo elevati ed alla mancanza o ridotta disponibilità a rilasciare garanzie.

Le aspettative per il 2018 relative ai fabbisogni finanziari per investimenti da parte della cooperazione sociale fanno rilevare l'arrestarsi del trend di crescita degli investimenti; si rileva infatti una riduzione delle previsioni di investimento che, qualora effettuati, saranno coperti principalmente attraverso risorse derivanti da autofinanziamento e, secondariamente, dagli istituti di credito. A fronte di questa percezione da parte delle cooperative analizzate, sembra opportuno sostenere la loro capacità di effettuare investimenti per il futuro: il principale canale individuato a tal fine riguarda gli strumenti finanziari messi a disposizione dal sistema cooperativo, come i fondi mutualistici piuttosto che Cooperazione Finanza Impresa - CFI.

Sempre in termini previsionali, aumentano le cooperative sociali che dichiarano di non avere debiti con le banche; tra chi ha invece contratto debiti con istituti di credito, la percezione per il futuro è di una crescita dell'ammontare degli stessi.

2. *Startup innovative a vocazione sociale*

Oltre al *trend* sulla cooperazione sociale, la VII edizione dell'Osservatorio ha analizzato le evidenze relative alle startup innovative a vocazione sociale (SIAVS), esaminando in particolare le diversità e le analogie esistenti tra società costituite in forma di Srl piuttosto che cooperativa e tra i due *cluster* relativi agli anni di attività (1-3 anni e 4-5 anni), nonché rispetto al mondo della cooperazione sociale.

La rilevazione conferma la diversità delle motivazioni e delle scelte imprenditoriali delle SIAVS rispetto alle cooperative sociali. Il campione d'indagine rileva che lo scambio di beni e servizi è il mercato *core* in cui esse agiscono (+51,2% sulle cooperative sociali). Rispetto al tema delle entrate per il 2018, sia da contributi, convenzioni, donazioni e rapporti con la Pubblica Amministrazione che *market*, si evidenzia un'importante tendenza di crescita da parte delle SIAVS, soprattutto quelle costituite in forma cooperativa e da minor tempo (1-3 anni), formulando al contempo previsioni migliori rispetto alla cooperazione sociale per entrambe le tipologie di fonti di entrate.

Nella relazione con gli istituti di credito, le SIAVS - realtà imprenditoriali molto giovani per definizione - sottolineano l'esistenza di rapporti principalmente monobancari, soprattutto (anche in questo caso) per ciò che riguarda le realtà cooperative e di più recente costituzione (1-3 anni), a differenza di quanto evidenziato per il mondo della cooperazione sociale, più marcatamente caratterizzata da rapporti con una pluralità di soggetti creditizi. La percezione da parte delle SIAVS del trattamento in termini di valutazione del merito creditizio personalizzato è sostanzialmente negativa: ciò è vero in particolare per le imprese con forma giuridica Srl e costituite da 3 anni o meno. Al contempo, tuttavia, si rilevano buoni livelli di soddisfazione dei servizi utilizzati, soprattutto per le realtà cooperative e più «giovani» (1-3 anni): questo può significare che l'offerta bancaria venga percepita come sufficientemente adeguata nonostante non risulti prettamente formulata per le *startup*. Tra i servizi utilizzati emergono specialmente - come per le cooperative sociali - i servizi digitali (86%) e - a differenza di quanto rilevato per la cooperazione sociale - le richieste di finanziamento sia per attività (da parte soprattutto delle Srl e delle SIAVS costituite da 1-3 anni) sia per investimenti (+13,6% rispetto alla

cooperazione sociale - con percentuali più elevate da parte di SIAVS costituite in forma cooperativa e dalle realtà operative da maggior tempo - 4-5 anni).

Se, da un lato, si rileva un sostanziale disinteresse per i servizi bancari assicurativi (tra chi non ne usufruisce già) all'interno del mondo delle SIAVS (come già rilevato anche per la cooperazione sociale), dall'altro, invece, a fronte di una conoscenza minoritaria degli strumenti di finanza ad impatto sociale, emerge un forte interesse all'utilizzo di questi ultimi - soprattutto da parte delle SIAVS costituite in forma cooperativa e da 4-5 anni.

Le donazioni (*grant*) sono la principale fonte esterna attraverso cui le SIAVS hanno canalizzato risorse per il loro avvio (34,0%) rispetto a finance ed equity (18,0% per entrambe le tipologie di risorse). All'interno del campione, tra le SIAVS con forma giuridica Srl è prevalso il ricorso al grant (39,5%), mentre tra le realtà con forma cooperativa sono stati utilizzati soprattutto strumenti di natura finance (28,6%)

La maggior parte delle SIAVS analizzate non ha inoltrato richieste di finanziamento nell'ultimo triennio; tuttavia, tra coloro i quali l'hanno fatto, 4 su 5 hanno ottenuto l'intero importo (con un'incidenza superiore rispetto alle cooperative sociali). Si tratta, soprattutto, di realtà costituite in forma di società a responsabilità limitata e da più di 4 anni. Tra chi non ha ottenuto l'intero importo richiesto, la principale ragione riguarda il tema delle garanzie (insufficienti o totalmente mancanti), a differenza dalle cooperative sociali per le quali la principale motivazione in tal senso faceva capo all'importo richiesto troppo elevato. Inoltre, l'impiego da parte delle SIAVS degli importi dei finanziamenti ottenuti riguarda *in primis* gli investimenti a medio-lungo termine, effettuati particolarmente dalle imprese costituite in forma cooperativa.

In prospettiva futura, la maggior parte delle SIAVS dichiara la volontà di effettuare investimenti nel 2018, in particolar modo coprendo il fabbisogno finanziario attraverso risorse provenienti da autofinanziamento e, secondariamente, da soggetti privati: per entrambe le categorie di fonti di copertura, le percentuali più elevate fanno riferimento alle SIAVS Srl e costituite da almeno 4 anni.

Un terzo delle *startup* osservate non ha finora contratto debiti con le banche e non prevede di farlo per il futuro (soprattutto tra le imprese cooperative); mentre tra chi ha debiti, la maggior parte prevede un incremento di questi (in particolare tra le Srl e le realtà di più recente costituzione - 1-3 anni) o una loro stabilizzazione (soprattutto tra le cooperative).

Infine, sempre in ottica prospettica, le SIAVS interpellate ritengono che per il proprio sviluppo sia necessario principalmente un supporto di natura manageriale (*capacity building*) e a seguire di natura finanziaria (finanziamenti *seed & preseed*). Molto significativa è l'indicazione del *networking* come leva di *scaling up* (28,0%). Ciò a dire che per poter crescere, tali realtà percepiscono il supporto in termini di competenze e *networking* maggiormente strategico rispetto a quanto possano attribuire in termini di importanza ad un supporto di natura economico-finanziaria.



Con il contributo scientifico di



La presente indagine è stata realizzata da UBI Banca in collaborazione con AICCON (Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit) per esclusivi fini di informazione e illustrazione.

Le informazioni qui contenute sono state ricavate da un'indagine campionaria ritenuta affidabile, ma non necessariamente completa. Il documento può essere riprodotto in toto o in parte solo citandone la fonte "Osservatorio UBI Banca su Finanza e Terzo Settore".