

# Social Business

la finanza come leva del cambiamento

## LEZIONI DI IMPACT ECONOMY PER LA RAGIONERIA DELLO STATO

Giovanna Melandri



**R**icorderemo il 2020 come un anno terribile, non solo sul piano sanitario, ma anche su quello economico. E però lo ricorderemo anche come l'anno dei Green e Social Bond. Con un varco importante anche per i Social Impact Bond. *Corriere Economia* ha diffuso a metà novembre dati molto rilevanti sul settore, a cura di Bloomberg Nef, il servizio di ricerca specializzato sul tema degli "investimenti sostenibili" (espressione molto larga, che include prodotti finanziari in realtà molto diversi fra loro). Nel solo mese di settembre 2020, ben 50 miliardi di dollari sono stati emessi in green bond, portando a 200 miliardi di dollari il volume complessivo di emissioni di questi titoli nei primi nove mesi dell'anno. Si tratta di un +12% rispetto allo stesso periodo del 2019, anno in cui si raggiunse il record di 237 miliardi, sempre secondo il BNef. Boom anche per i social bond, che secondo Refinitiv Data hanno avuto emissioni di otto volte superiori al 2019, con 85 miliardi di dollari movimentati contro i 10,6 dell'anno scorso. Ma quel che più ci interessa sono i Social Impact Bond, strumento d'elezione dell'impact investing insieme agli outcome funds. I Sib non sono un prodotto finanziario, ma uno schema di lavoro. I Social Bond sono emessi, i Sib sono disegnati. Meglio ancora, disegnano una triangolazione tra attore pubblico,

investitore privato e imprenditore sociale erogatore di servizi. Nel 2020 i Sib compiono 10 anni di vita.

Fu Social Finance Uk a inventare lo strumento nel 2010, ingegnerizzandolo e promuovendo la raccolta di 5 milioni di sterline per sostenere un progetto di inserimento socio-lavorativo dei carcerati di Peterborough, con l'obiettivo di evitare o ridurre i fenomeni di recidiva. Sette anni dopo, il ministero della Giustizia britannico verificò che i bond erano riusciti a ridurre del 9% la ripetizione di nuovi crimini da parte dei carcerati. L'obiettivo di partenza era il 7,5%. A quel punto il Governo ricompensò i sottoscrittori dell'investimento iniziale del 3%, insieme alla Lotteria nazionale. Un classico meccanismo pay-by-result in cui c'è un investitore iniziale (con il ruolo impagabile di boosting di Social Finance Uk, fin dai suoi inizi), un progetto sociale forte, approvato dall'attore pubblico (il ministero della Giustizia inglese), un imprenditore sociale che lo segue e lo implementa e un sistema di misurazione che compara l'obiettivo iniziale (7,5% di riduzione della recidiva) con quello finale realmente raggiunto (9%) e, sulla base del risultato ottenuto, remunera l'investimento. Il Social Impact Bond è lo strumento di elezione dell'impact investing e dal 2015, cinque anni dopo quel primo esperimento, grazie all'iniziativa britannica degli attori di Social

Finance Uk e del fondatore di Big Society, sir Ronald Cohen, che ha fatto dell'impact investing la sua missione, i Sib si sono moltiplicati e sono diventati uno strumento impagabile di rafforzamento del welfare nella patria di William Beveridge. Secondo il Brooking Impact Bonds Database, in questo momento ci sono 194 Social Impact Bonds attivi in 33 Paesi, con 421 milioni di dollari di investimenti iniziali nei servizi sociali. La maggior parte si trova nel Regno Unito (69), negli Usa (26), nei Paesi Bassi (15), in Portogallo (13) e in Australia (10). In Francia, intanto, si sta affermando con sempre maggiore successo lo strumento del contract a impact social.

Sarà interessante, insieme al Global Steering Group for Impact Investment, cabina di regia mondiale dell'impact investing, presieduto dallo stesso Cohen — e in cui ho l'onore di esser parte dell'executive board per il secondo mandato consecutivo — analizzare i dati finali del 2020 sulla moltiplicazione dei Social Impact Bonds, Paese per Paese. Sperando di riuscire, nel frattempo, ad affermare questo strumento anche in Italia, dove al momento siamo a "zero Sib", anche se penso che davvero non siamo mai stati così vicini alla meta di affermare gli strumenti pay by result (Pbr) anche nel nostro Paese. L'ecosistema impact, infatti, esiste e cresce, mese dopo mese. E la vitalità della rete di Social

Impact Agenda lo dimostra, con i suoi 22 soci, tra cui banche, fondazioni, imprese sociali, assicurazioni, organizzazioni legate al mondo del commercio, fondi pensione e la stessa Cdp, interlocutore decisivo.

Cosa manca, allora, per fare decollare Sib, outcome funds e strumenti Pbr anche in Italia? Una piena volontà politica a perseguire l'obiettivo e un governo che investa davvero nella scommessa dell'inclusione dei social investors e delle imprese innovative nella costruzione complessiva di una impact economy nazionale. E come? L'ho ripetuto più volte: il premier Giuseppe Conte ha mostrato per l'impact investing un'attenzione importante e inedita, ricevendomi insieme a Ronald Cohen a Palazzo Chigi e ascoltandomi come presidente di Social Impact Agenda agli Stati Generali di giugno. La qualità di questo ascolto delle istituzioni lascia ben sperare. Certo, il solo ascolto non basta. Serve una riforma della finanza pubblica che disegni un procedimento amministrativo adatto a far decollare la triangolazione investitore privato — pubblico — imprese sociali. Con Fondazione Crt e pezzi di imprenditoria sociale avanzata piemontese, provammo oltre due anni fa a lanciare un Social Impact Bond simile a quello di Petersburg del 2010, contro la recidiva dei detenuti di una grande casa circondariale torinese. Anche in quel caso coinvolgemmo il ministero della Giustizia, ma scoprimmo che nell'ordinamento italiano e nel sistema della Ragioneria dello Stato uno schema di questo tipo (con il privato che anticipa le risorse e il pubblico che ripaga l'investimento e il rendimento) semplicemente non esiste. Se il Governo riesce a farsi carico, in questa delicata fase "recovery Covid", di disegnare un quadro normativo adeguato alla nascita dei primi Sib e strumenti Pbr nazionali, il lato privato (investitori e imprese sociali) è pronto a partire. Il tutto senza dimenticare risorse maggiori per la rete dei valutatori dell'impatto. Perché un investimento ad impatto sociale e ambientale o è misurabile e remunerato sulla base della valutazione del risultato raggiunto o non è.

## Oltre la siepe

*l'economia sociale fuori dal giardino di casa*

# COVID & FILANTROPIA, LA STRATEGIA CHE NON C'È

Gianluca Salvatori



**M**entre la seconda ondata della pandemia da Coronavirus ancora non si è esaurita emerge qualche spunto di analisi sull'impatto che questa emergenza globale ha prodotto sulla filantropia. Dal lato della domanda, dal lato dell'offerta, ma anche nei metodi di intervento.

**Lato domanda:** la situazione di questi mesi ha evidenziato un quadro a due dimensioni. Da una parte molti degli enti non profit ha subito un blocco più o meno totale delle attività, con conseguente decremento delle proprie entrate (secondo un calcolo fatto nelle settimane del primo lockdown, l'80% delle organizzazioni ha sofferto significative riduzioni delle entrate, commerciali e non). D'altro canto, una parte del Terzo settore ha visto invece un forte incremento delle prestazioni richieste, in quanto direttamente connesse alla gestione dell'emergenza e dei relativi bisogni di assistenza. Senza tuttavia che questo surplus di domanda si sia tradotto in disponibilità di maggiori risorse economiche per soddisfarla. Infatti, in molti casi, le organizzazioni si sono dovute attrezzare per soddisfare molte più richieste facendo ricorso esclusivamente a risorse proprie.

**Lato offerta:** come ha messo in rilievo un'indagine condotta a livello internazionale dalla Charities Aid

Foundation americana, più del 60% delle 500 organizzazioni filantropiche censite in 93 Paesi ha dovuto far fronte a riduzioni dei propri programmi e servizi (con un 15% costretto a sospendere del tutto le proprie attività). In ragione di vari fattori: perché, a valle, le organizzazioni che ne beneficiavano non sono state più in grado di dare continuità ai progetti finanziati; perché, a monte, si è registrata una forte polarizzazione delle donazioni a favore di cause e soggetti più direttamente coinvolti nell'emergenza (come ad esempio ospedali e strutture sanitarie). O perché, come nel caso delle fondazioni di origine bancaria, il divieto della Bce alla distribuzione dei dividendi ne ha prosciugato la fonte di alimentazione, traducendosi in minori disponibilità per l'erogazione.

Molte istituzioni filantropiche dunque si sono trovate in serie difficoltà. Ma non la filantropia in quanto tale. Infatti, in termini assoluti, il volume delle donazioni — come sempre avviene in occasione degli eventi che più sollecitano l'attenzione pubblica, perché più notiziabili e quindi coperti massicciamente dai media — è aumentato rispetto alla tendenza storica. Anzi, con l'emergenza Covid-19 a livello mondiale si è sfondato qualsiasi tetto. Per lo tsunami del 2004 e il terremoto di Haiti furono raccolti rispettivamente

