

Presidente

Adriano De Maio, Gianfranco Verzaro

Discussant

Amata Di Casimiro (Confidi Roma Gafiart), Alessandro Lerro (Lerro&Partners), Giorgio Martelli (MotusQuo), Tommaso Martelli (ENM), Marco Morganti (Banca Prossima), Umberto Piattelli (Osborne Clarke), Andrea Nardone (Fondazione Risorsa Donna), Daniele Previati (Università Roma Tre), Maurizio Sella (Smartika), Alberto Trombetta (Finlombarda), Angelo Rindone (Fuldfunding/produzioni dal Basso), Paolo Rita (Esperto Microcredito)

CONCEPT NOTE

Il microcredito ha ormai guadagnato un proprio spazio quale strumento di politica del lavoro e sociale, sia in Europa, che in gran parte degli Stati Membri, tra cui l'Italia.

Il monitoraggio condotto dall'Ente Nazionale per il Microcredito (ENM) sulle iniziative di microcredito attive nel nostro Paese ha permesso di stimare che nel triennio 2011-2013, gli utilizzatori dello strumento sono stati 22.600 per 223 milioni di euro di microcrediti.

Il numero di microcrediti erogati in Italia nel periodo che va dal 2011 al 2014 registra un incremento del 135% con un trend in crescita (fonte: ENM, 2015).

Continuerà quindi l'impennata dei volumi, a cui si accompagnerà anche l'offerta di ulteriori prodotti di microfinanza. Infatti, nel corso degli ultimi anni, l'ENM ha sviluppato - operando in sinergia con ABI, ANIA, ASSILEA e diverse istituzioni estere - specifici modelli e approfondimenti sui prodotti di microfinanza, quali in particolare: la microassicurazione, il microleasing, l'housing microfinanza.



TAVOLO 7

MICROCREDITO E CROWDFUNDING

Lo sviluppo ulteriore del settore microfinanziario e la lotta alla povertà dipenderanno in modo crescente anche da come e quanto si riusciranno a sfruttare le possibilità offerte dalla tecnologia. Fornire dei servizi finanziari inclusivi è costoso. Primo, perché i costi amministrativi sono inevitabilmente più alti per prestiti di piccoli importi rispetto ai prestiti tradizionali. Dare in prestito un milione di Euro in crediti da 10 mila Euro è chiaramente più costoso che prestare un milione di euro in un'unica soluzione. Più operazioni richiedono un numero maggiore di risorse umane e salari ed uffici più grandi. Secondo, lo strumento del microcredito si caratterizza per la presenza importante di servizi di assistenza tecnica, *tutoring* e *coaching* al beneficiario.

Ciò pone problemi di sostenibilità per i fornitori di credito, in particolare in Europa, dove gran parte dei Paesi Membri ha una normativa antiusura che non consente, nei fatti, di far ricadere sui beneficiari finali gli alti costi della gestione delle operazioni. Il che, pertanto, incide, da una parte, sulla qualità dei servizi di assistenza tecnica e, dall'altra, sulla disponibilità del settore bancario ad erogare.

D'altra canto, la rivoluzione tecnologica degli ultimi anni ha prodotto, anche in Europa, numerosi cambiamenti nel settore della finanza e della finanza d'impatto. La *sharing economy* sta contribuendo a trasformare le abitudini finanziarie dei privati cittadini,

così come delle imprese, rendendo il settore creditizio più trasparente e più responsabile.

Esempi concreti arrivano dal mondo del *crowdfunding* (*equity* e altre forme, *social lending* ecc.), che in un momento di difficoltà economica e *credit crunch*, stanno tracciando nuove possibili vie di reperimento e distribuzione di risorse finanziarie per individui ed imprese; non esprimendo, tuttavia, il carattere inclusivo della microfinanza rispetto a coloro che non riescono a fornire garanzie reali.

Come sottolineato anche dai lavori della Task Force in ambito G8, "le piattaforme web della *sharing economy* rappresentano un risultato virtuoso del connubio tra innovazione sociale, sviluppo tecnologico ed esigenze della comunità".

Occorre evidenziare due elementi:

- Primo, le minori spese di gestione delle piattaforme online rendono inoltre il credito meno costoso.
- Secondo, l'utilizzazione di metodologie di finanziamento collettivo possono apportare nuove rilevanti risorse alla microfinanza, rendendo il settore sempre più sostenibile ed indipendente da sussidi pubblici.

Microfinanza e crowdfunding restano comunque al momento due mondi non comunicanti, per lo meno in Europa.

microfinanza si caratterizza per un forte carattere

inclusivo, ma continua ad affrontare rilevanti problemi di sostenibilità che incidono sulla sua capacità di crescita.

Il crowdfunding consente, attraverso la tecnologia, di sfruttare le potenzialità della massa, abbassando i costi di transizione e quindi di offerta.

Il tavolo dovrebbe ragionare sulle concrete possibilità di sviluppo di entrambi i settori, prendendo spunto da quanto di meglio esprimono questi due importanti strumenti di finanza d'impatto. Immaginare, anche considerando eventuali sviluppi normativi, un crowdfunding con un forte valore inclusivo potrebbe portare nuove rilevanti prospettive.

PREMESSA E CONTESTO (ambito nazionale, internazionale, europeo, pvs,...)

Il contesto affrontato sul tema del crowdfunding è relativo al mercato nazionale per ciò che concerne le soluzioni da proporre. Questo è dovuto al fatto che la normativa in materia di strumenti finanziari

varia da Paese a Paese.

L'analisi invece è stata allargata ai modelli presenti a livello internazionale, con particolare riferimento al mercato anglosassone.

Tra le diverse tipologie di crowdfunding (donation based, reward based, lending based, equity based) l'attenzione è stata concentrata sul "social lending", noto anche come peer-to-peer lending (p2p) che, al pari del microcredito, rappresenta una forma di finanziamento che può essere finalizzata anche alla realizzazione di progetti di microimpresa.

Analizzando i due strumenti, è emerso che pur essendo molto diversi per natura e provenienza, hanno finalità simili. Per questo motivo è auspicabile una loro integrazione senza far perdere le reciproche caratteristiche vincenti: l'idea su cui tutti i partecipanti concordano è che il crowdfunding, nelle sue varie declinazioni, è uno strumento aggiuntivo e non sostitutivo. Le piattaforme online permettono un accesso semplice e sostanzialmente gratuito che consente di attrarre soggetti che sarebbe eccessi-



vamente costoso coinvolgere. In questo senso una combinazione crowdeconomy+microcredito fungerebbe da moltiplicatore.

CRITICITÀ

- 1 Uno dei principali problemi emersi e di cui si è discusso riguarda presenza e l'intervento dei Fondi di Garanzia che, riducendo in misura consistente il rischio di credito a carico delle banche, possono generare un effetto moltiplicatore sul volume dei microcrediti erogati.
- 2 La scarsa presenza delle banche nel settore del microcredito è dovuta sia agli elevati costi di gestione delle operazioni sia a quelli riferiti all'erogazione dei servizi di assistenza e monitoraggio a favore dei destinatari finali. Tali servizi, infatti, resi obbligatori dalla normativa sul microcredito, richiedono spesso l'intervento di soggetti esterni specializzati nelle strategie aziendali e di mercato, nella formazione o nell'utilizzo di tecnologie, che comportano l'assunzione di specifici oneri anche nel caso in cui vengano forniti da personale volontario.
- 3 Normativa. Se il microcredito è uno strumento disciplinato dal nostro Paese, poca chiarezza vi è ancora attorno al mondo della finanza alternativa dove solo l'equity crowdfunding è normato. Non si fa riferimento al p2p lending né tantomeno alla sua versione destinata all'impresa. Al riguardo, è opportuno evidenziare le principali differenze tra microcredito e social lending (p2p): innanzitutto, come già accennato, non esiste nell'ordinamento italiano una specifica disciplina giuridica del social lending, a differenza del microcredito;
 - il social lending consiste in un prestito erogato da privati ad altri privati tramite una piattaforma web, senza passare attraverso il canale delle banche o degli intermediari finanziari autorizzati; al contrario, il microcredito è attività riservata a tali soggetti intermediari, oltre che ai nuovi operatori ex art. 111;

- inoltre, mentre nel microcredito il prestito viene erogato da un unico soggetto (la banca, l'intermediario finanziario o l'operatore di microcredito), nel social lending la somma mutuata è frazionata fra una pluralità di soggetti finanziari;
 - il finanziamento di microcredito presenta specifici vincoli normativi (nei limiti di importo e di durata, nelle modalità di rimborso, nel divieto di garanzie reali e soprattutto nell'obbligo di prestazione di servizi ausiliari); nessuno di questi vincoli, al contrario, è presente nel social lending, dove le condizioni di prestito vengono disciplinate di volta in volta nei contratti da stipulare tra beneficiari e prestatori attraverso la piattaforma.
- 4 Accesso alla tecnologia: il problema del digital divide in Italia è un freno importante per lo sviluppo di progetti di finanza alternativa nel settore del sociale.
 - 5 Costo della raccolta e costo del servizio: se il primo può essere portato quasi a zero grazie alle piattaforme digitali, il secondo non può essere abbattuto e non può fondarsi solo sul volontariato. Il microcredito si rivolge spesso a categorie disagiate, l'analisi dei progetti per questo è difficilmente riconducibile all'utilizzo di un algoritmo e richiede quindi delle professionalità specifiche (con dei costi più elevati e meno scalabili). Il mondo del microcredito può apprendere i meccanismi di generazione della fiducia propri delle piattaforme di crowdfunding (donation, reward, P2P).
 - 6 Equilibrio tra trasparenza e privacy nel settore dei cosiddetti "non bancabili".

SOLUZIONI/PROPOSTE

(distinte tra: strumenti finanziari, attività tecniche, normativa/regolamentazione, proposte progettuali, fondi di finanziamento, altro)

- 1 Una possibile soluzione proposta è stata di utilizzare lo strumento del crowdfunding/P2P lending per generare un effetto leva sui Fondi di Garanzia esistenti. In questo modo si riuscirebbe ad avere

una base e una copertura finanziaria molto più ampia. A fronte di una copertura parziale sulle eventuali perdite, l'investitore sarebbe disposto a rischiare un po' di più (**categoria fondi**).

- 1b Avviare tavoli di lavoro con le Regioni che vedano coinvolti, oltre alle Regioni stesse, anche le Finanziarie regionali, le banche e gli intermediari finanziari, per la costituzione di fondi di garanzia pubblici destinati a garantire finanziamenti erogati a valere su risorse apportate dalle banche attraverso piattaforme di social lending (vedi punto 2).
- 2 Mettere insieme una serie di banche (in realtà ne basterebbe anche una) che potrebbero affidare una quota di capitale a una piattaforma di crowdfunding che si occupa della gestione dei microcrediti (**categoria proposta progettuale**).
- 3 Partendo dalla riforma del terzo settore e dell'impresa sociale si può e si deve agire in favore di una inclusione ed equiparazione degli altri strumenti di finanza alternativa. Un riconoscimento a livello governativo è una premessa indispensabile per la diffusione di tali strumenti, anche in termini di fiducia.

In questo senso sarà importante mettere in campo delle azioni in modo che gli operatori della sfera del crowdfunding e del microcredito facciano sistema, presentando proposte concrete al legislatore. Questo per esempio sull'esempio di quanto accaduto nel mondo del venture capital con l'associazione di categoria (AIFI) e i ministeri preposti, il cui lavoro ha portato alla definizione per esempio di "start-up innovativa".

Sempre in questo ambito, una maggiore unione degli operatori e degli stakeholder può agire su un altro tema importante come quello della fiscalità per chi investe in piattaforme digitali. Ad oggi l'investimento risulta essere molto svantaggioso dal momento che i redditi percepiti vanno inseriti in dichiarazione e quindi tassati al marginale. Se presto allo Stato pago il 12,5%, in borsa o obbligazioni/fondi, al 26%: se presto al prossimo, quindi con un risvolto sociale, la tassazione arriva

fino al 46%. Una sinergia può e deve permettere l'apertura di un tavolo di consultazione con gli organi di competenza (**categoria normativa/regolamentazione**).

- 4 Unire il microcredito al lending crowdfunding: ove ci siano società che ottengono finanziamenti dalla crowd (finanziatori) che ritiene siano meritevoli di riceverli, gli enti di microcredito potrebbero partecipare in ticket per una quota del finanziamento richiesto (**categoria strumenti finanziari**).
- 5 Possibilità di unire il microcredito all'equity crowdfunding: ove ci siano società che ottengono investimenti dalla crowd (finanziatori) che ritiene il progetto presentato ed il business plan della società meritevole di supporto (investimento in equity), gli enti di microcredito potrebbero partecipare con un "grant" relativo alla possibilità di erogare a tali società un piccolo finanziamento (**categoria strumenti finanziari**).
- 6 I costi imprenditoriali degli operatori di crowdfunding potrebbero essere mitigati se supportati da istituzioni che possano investire nella comunicazione di questi nuovi strumenti. Se, per esempio, a livello governativo si mettesse in atto lo sviluppo di una rete di investitori collaboratori e che sulla base di questo si potesse accedere ai fondi di garanzia per chi investe, gli operatori di crowdfunding sarebbero pronti a investire anche loro con l'apporto di un beneficio per tutti.
- 7 Creare un modello ibrido ma complementare che permetta al microcredito di avere uno strumento in più, utile sia per la raccolta dei fondi che per la valutazione e la "validazione sociale" dei progetti. Si potrebbe pensare per esempio di prevedere un passaggio "crowd" per i progetti che devono accedere al microcredito, raggiungendo così una percentuale di fondi attraverso il crowdfunding in rete. In questo modo viene attivato quel processo di validazione sociale grazie al fatto che viene chiesto alle persone, al territorio e alla community di sostenere e aiutare questi progetti (**categoria proposta progettuale**).