



UBI  comunità

OSSERVATORIO UBI BANCA

su Finanza e Terzo Settore

**Indagine sui fabbisogni finanziari
dell'imprenditorialità sociale in Italia**

Executive summary

Marzo 2015

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	5
I PARTE - COOPERATIVE SOCIALI	
1. Previsioni entrate per il 2015	13
2. Rapporto con le banche	18
3. Prospettive future	26
II PARTE - IMPRESE SOCIALI SRL	
1. Previsioni entrate per il 2015	30
2. Rapporto con le banche	32
3. Prospettive future	38
Conclusioni	40



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 quarta edizione dell'Osservatorio si è perseguito l'obiettivo di fotografare i fabbisogni finanziari e le prospettive evolutive dell'imprenditorialità sociale italiana. A tale proposito è stata condotta un'analisi volta ad offrire evidenze quali-quantitative sia sulle cooperative sociali (per il quarto anno consecutivo) che sulle imprese sociali *ex lege* (d.lgs. 155/2006).



CONTENUTO E METODOLOGIA DELL'INDAGINE

La presente indagine è volta ad esplorare le previsioni di entrate per il 2015, i rapporti con le banche e le prospettive future delle cooperative sociali e delle imprese sociali *ex lege* aventi forma giuridica di società a responsabilità limitata (Srl).

Per raggiungere i suddetti obiettivi conoscitivi è stata realizzata un'**indagine campionaria**.

Nei mesi di novembre e dicembre 2014 sono stati somministrati **250 questionari** ai responsabili delle **cooperative sociali** e di consorzi di cooperative sociali e **50 questionari** a quelli delle **imprese sociali Srl** (prevalentemente Presidenti, Direttori e Responsabili Amministrativi).

In entrambi i casi, 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) per ciò che riguarda il campione di cooperative sociali e da Delos Ricerche (www.delosricerche.com) con riferimento al campione di imprese sociali Srl.

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 e 2013 effettuate sul panel di cooperative sociali utilizzato.



COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE

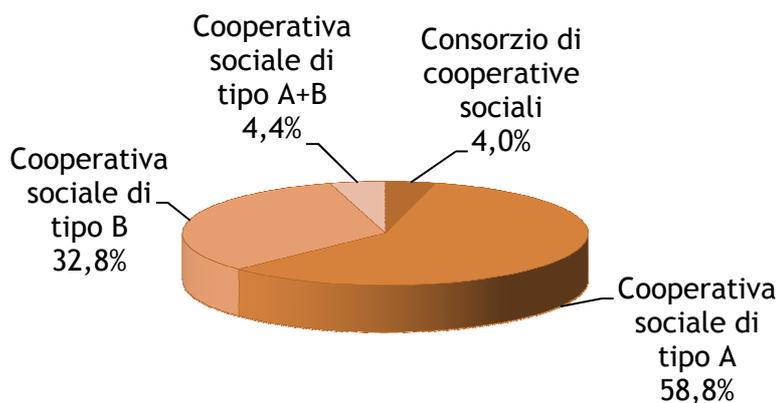
1. Cooperative sociali

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.

Quasi la metà del campione è rappresentato da realtà di medio-piccole dimensioni (1-15 soci) (Figura 2). Inoltre, la maggior parte delle organizzazioni del campione possono dirsi "**longeve**", in quanto il 44,4% si è costituito da 11-20 anni e il 43,2% da più di 20 anni (Figura 3).

Fig. 1 - Componenti del campione



Tab. 1 - Distribuzione del campione per area geografica

Area	%
Nord-Est	19,6%
Nord-Ovest	26,8%
Centro	20,8%
Sud	32,8%
Totale	100,0%

Tab. 2 - Distribuzione del campione per regione

Regione	%
Abruzzo	2,8%
Basilicata	1,6%
Calabria	3,2%
Campania	3,2%
Emilia-Romagna	8,0%
Friuli Venezia Giulia	2,0%
Lazio	10,0%
Liguria	4,4%
Lombardia	16,0%
Marche	3,2%

Regione	%
Molise	0,8%
Piemonte	6,0%
Puglia	7,6%
Sardegna	6,4%
Sicilia	7,2%
Toscana	6,0%
Trentino-Alto Adige	2,0%
Umbria	1,6%
Valle d'Aosta	0,4%
Veneto	7,6%

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

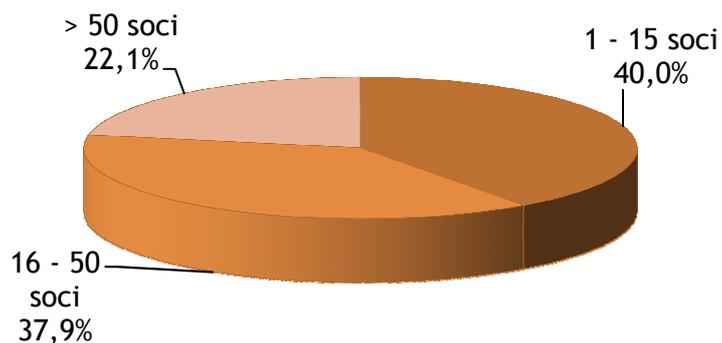
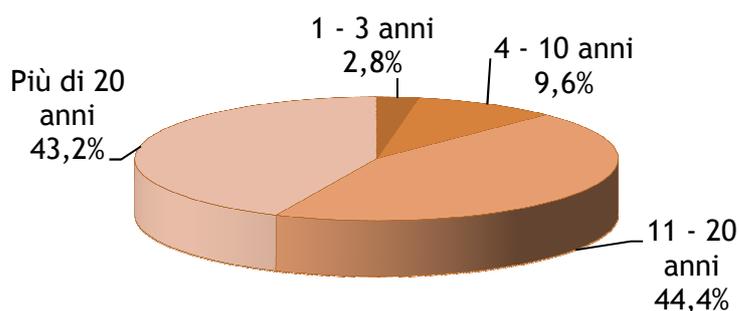
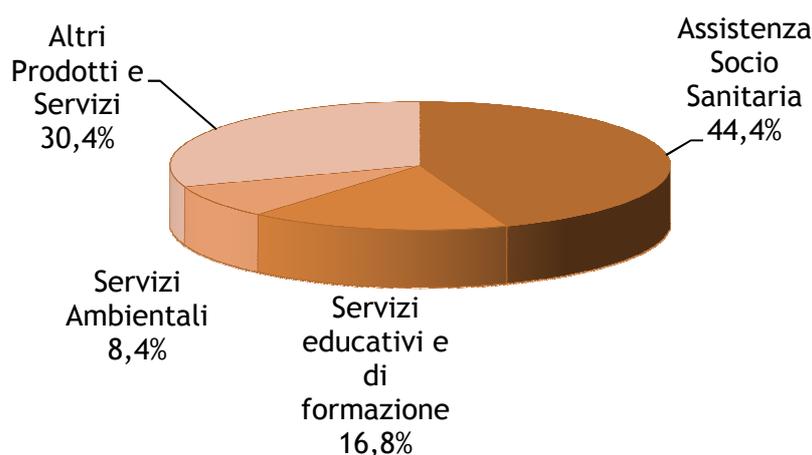


Fig. 3 - Anno di costituzione delle organizzazioni



L'83% delle cooperative sociali di tipo A opera principalmente nel **settore pubblico**, mentre il 48,8% di quelle di tipo B opera **sul mercato**. Il principale settore di attività è quello dell'**assistenza socio-sanitaria** (Figura 4).

Fig. 4 - Settori di attività delle organizzazioni



2. Imprese sociali ex lege con forma giuridica Srl

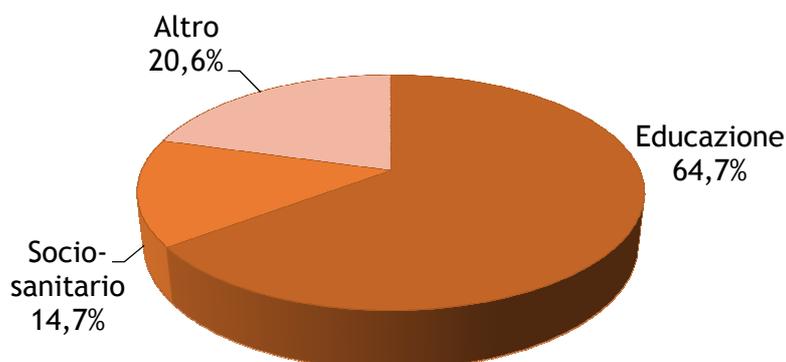
Il campione selezionato è composto da 50 imprese sociali costituite in forma di società a responsabilità limitata (Srl). Nonostante non sia possibile sostenere la rappresentatività della popolazione di imprese sociali italiane, il campione ne garantisce la significatività statistica perché i dati nazionali dimostrano come la società a responsabilità limitata (Srl) sia, dopo quella della cooperativa sociale, la forma giuridica scelta da quasi il 30% delle imprese sociali *ex lege* italiane (iscritte alla sezione "L" del Registro delle Imprese). La costruzione del campione è stata realizzata in collaborazione con Iris Network (www.irisnetwork.it) a partire dal database di imprese sociali presenti in Italia al 31 dicembre 2013.

Le variabili di stratificazione del campione selezionate sono **area geografica** (Tabella 3) e **settori di attività** (Figura 5). Il 58,8% delle imprese sociali Srl del campione opera prevalentemente nel **settore pubblico**, mentre il restante 41,2% ha principalmente **rapporti con il mercato**. Tali realtà si concentrano prevalentemente all'interno del settore dei servizi educativi e di formazione per una percentuale complessiva pari a quasi il 65% del campione.

Tab. 3 - Distribuzione del campione per area geografica

Area	%
Nord	34,0%
Centro	24,0%
Sud	42,0%
Totale	100,0%

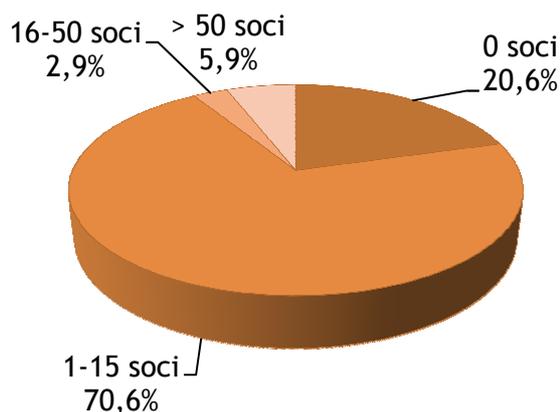
Fig. 5 - Settori di attività delle organizzazioni



Da un punto di vista **dimensionale**, è possibile osservare il campione per numerosità della base associativa, suddividendolo per tipologia di soci: persone fisiche e persone giuridiche.

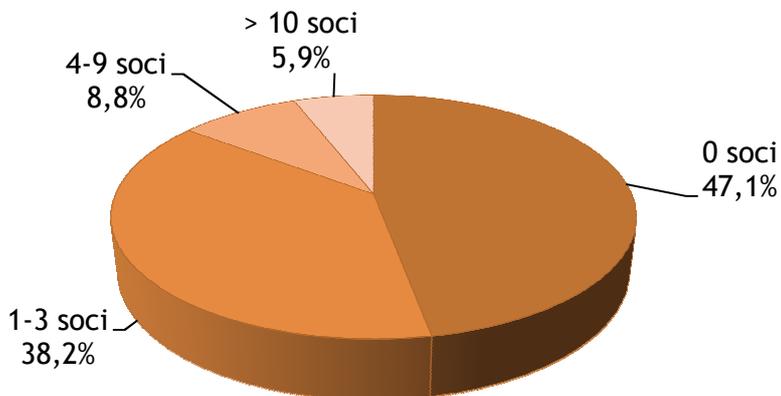
Con riferimento alla prima categoria, le imprese sociali del campione sono più piccole rispetto al campione di cooperative sociali dell'Osservatorio, poiché quasi il 71% associa fino a 15 persone fisiche (Figura 6). Da segnalare come quasi il 21% non ha tra i propri soci persone fisiche, ma solamente persone giuridiche.

Fig. 6 - Dimensione delle organizzazioni (n. di soci persone fisiche)



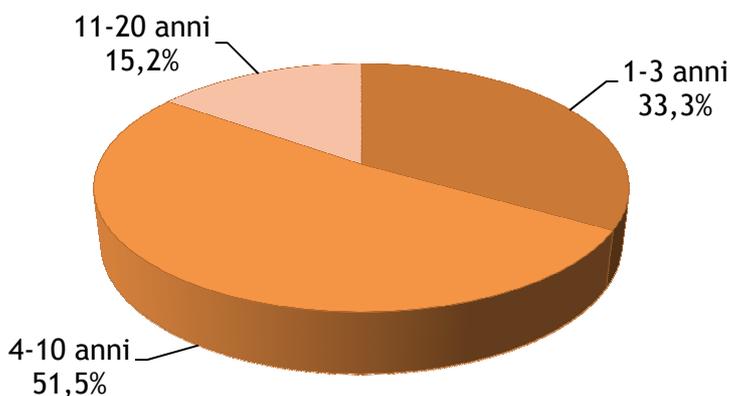
Seppure quasi la metà (47,1%) delle imprese sociali non comprenda persone giuridiche all'interno della propria base sociale, la maggior parte della restante componente del campione fa registrare una presenza di soci persone giuridiche compresa tra 1 e 3 soggetti per organizzazione (Figura 7).

Fig. 7 - Dimensione delle organizzazioni (n. di soci persone giuridiche)



Si tratta, infine, di organizzazioni relativamente **più giovani** rispetto al campione di cooperative sociali utilizzato al fine del presente Osservatorio (Figura 8): quasi il 52% ha un'età compresa tra i 4 e i 10 anni e un terzo è nata da meno di 3 anni. Ciò è ovviamente collegato all'anno di varo della legge sulle imprese sociali, ovvero il 2005, e del successivo decreto attuativo (2006).

Fig. 8 - Anno di costituzione delle organizzazioni





Parte I

Cooperative sociali

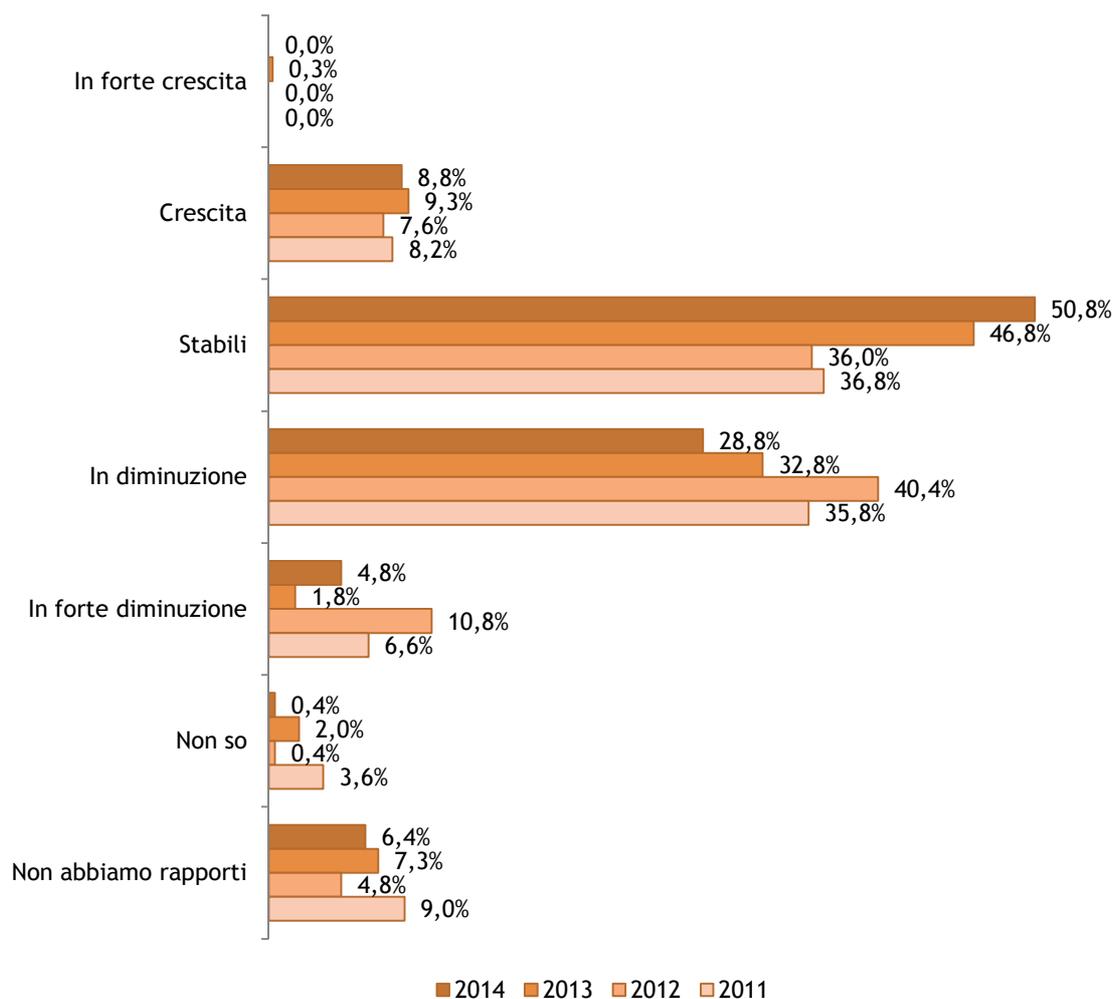


1. PREVISIONE ENTRATE PER IL 2015

La previsione sul 2015 conferma un anno di stabilità in tema di **entrate** derivanti da **contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni** da parte delle cooperative sociali, che fanno registrare un aumento del 4% di rispondenti in tal senso (Figura 9).

Si conferma, dunque, l'evidenza - già rilevata nella precedente edizione dell'Osservatorio (III ed.) - dell'esistenza di una maggiore efficienza¹ e stabilità nei rapporti con la pubblica amministrazione. Inoltre, se da un lato viene sostanzialmente confermata la percentuale di coloro che prevedono una crescita (8,8% contro il 9,3% dell'anno precedente), la riduzione di 4 punti percentuali di coloro i quali hanno risposto «in diminuzione» viene compensata dall'aumento (+3%) di quanti prevedono di dover affrontare un 2015 segnato da forti riduzioni di entrate provenienti da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni.

Fig. 9 - Previsione andamento entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni (trend 2011-2014)



¹ Intesa come capacità di massimizzare l'output impiegando risorse limitate.

Sono soprattutto le cooperative sociali di tipo A a dare evidenza della prospettiva di stabilità (52,4%) piuttosto che di crescita (11,6%) per il 2015 rispetto alle entrate oggetto dell'analisi (Tabella 4). Come per la precedente edizione, le previsioni risultano migliori al Sud e al Centro e tra le organizzazioni più «giovani» (meno di 10 anni di attività).

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	0,0%	11,6%	4,9%	9,1%
Stabili	50,0%	52,4%	47,6%	54,5%
Diminuzione	50,0%	31,3%	35,4%	36,4%
Non so	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%
Non abbiamo rapporti	0,0%	4,1%	12,2%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

In aumento le previsioni di crescita e stabilità per il 2015 delle **entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato** (rispettivamente del 2,3% e del 3,7%) (Figura 10): i dati, che confermano il trend positivo già emerso dalle precedenti edizioni dell'Osservatorio, fotografano il crescente orientamento al mercato da parte della cooperazione sociale nel nostro paese.

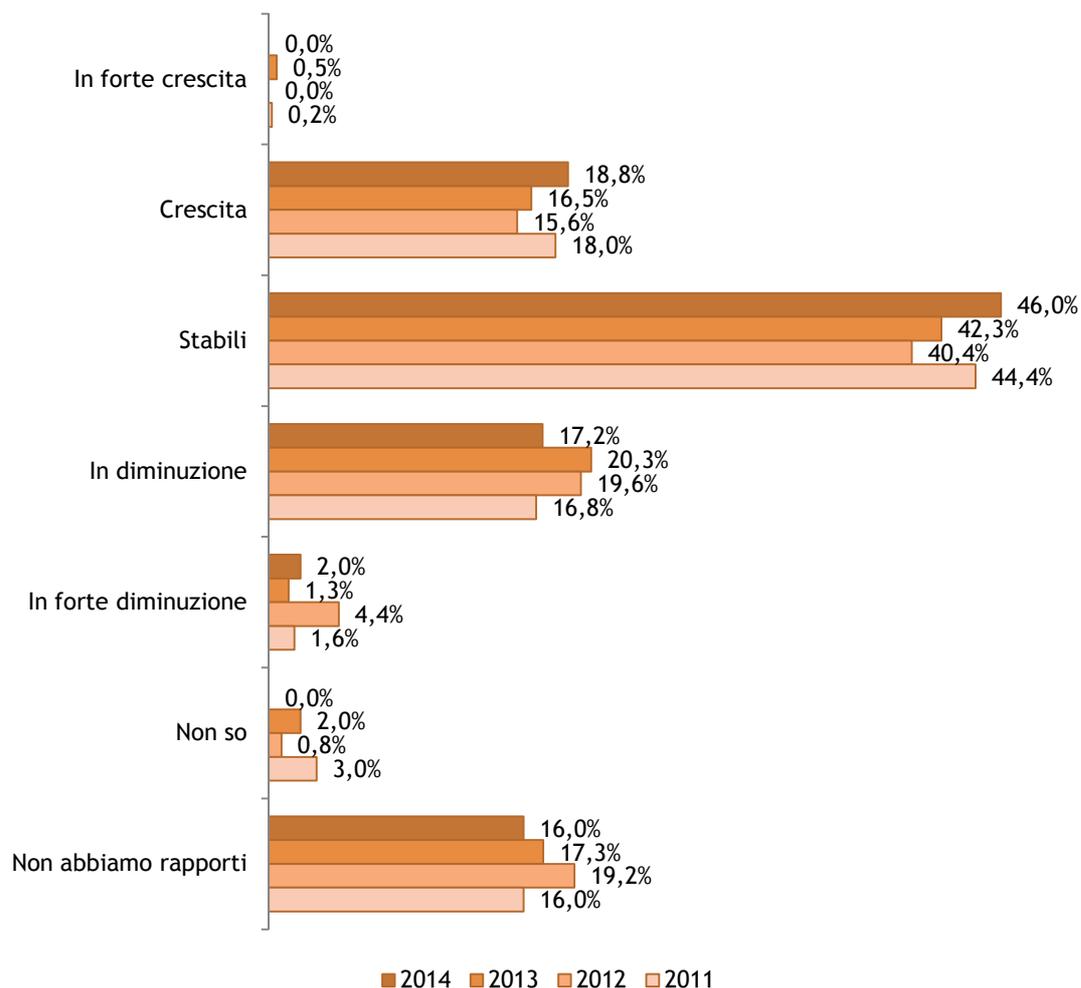
Tale evidenza, infatti, conferma il generale andamento della cooperazione sociale italiana che, come emerge dagli ultimi dati Istat (2013)², vedono la propria attività sempre più caratterizzata da una dimensione "market" (87,9%)³.

Specularmente rispetto a quanto avviene per le entrate derivanti da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione e donazioni, che vede una prevalenza delle cooperative sociali di tipo A, sono le cooperative sociali di tipo B a far registrare le percentuali più alte di previsioni di "crescita" (20,7%) e di "stabilità" (51,2%) delle entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato (Tabella 5).

² Istat (2013), 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi e Censimento delle Istituzioni Non Profit.

³ Le organizzazioni sono definite *market* quando vendono ad a terzi tutto o gran parte di ciò che producono ad un "prezzo economicamente significativo". Quest'ultimo si definisce tale quando, dal lato del produttore, esso ha una sostanziale influenza sulla quantità dei prodotti che si deciderà di vendere e, dal lato del consumatore, sulla quantità di prodotto che si potrà acquistare. Operativamente un'unità economica è definita *market* quando i ricavi dalla vendita di beni e servizi coprono almeno il 50% dei costi sostenuti nel processo produttivo.

Fig. 10 - Previsione andamento entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato (trend 2011-2014)

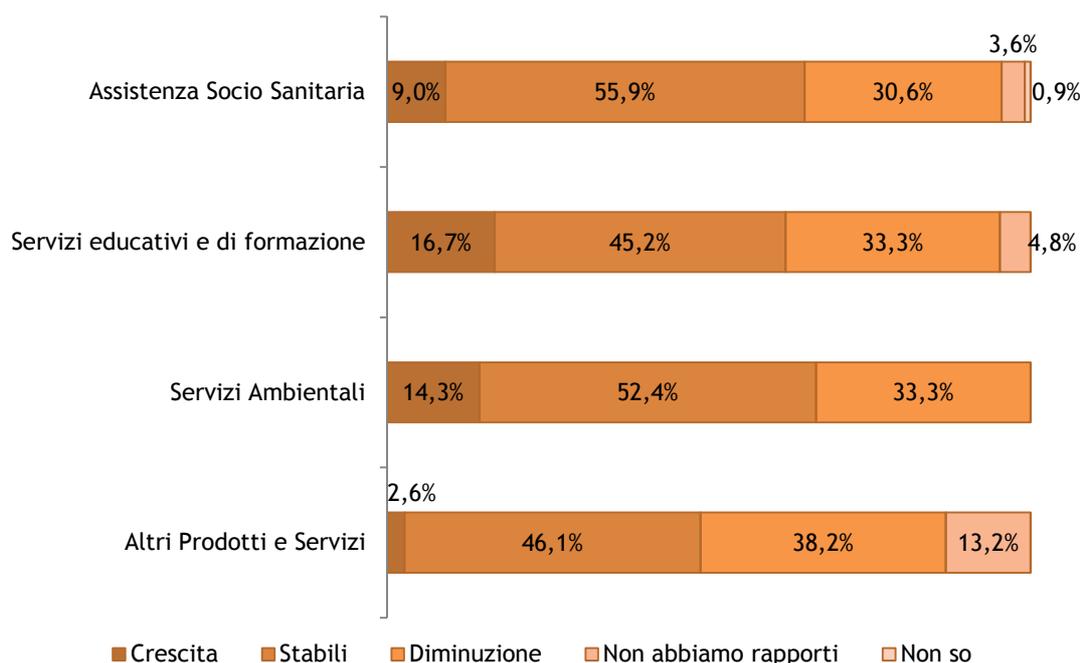


Tab. 5 - Previsioni di entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato, per tipologia istituzionale

Previsione entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato	Tipologia			
	Consorzi	Coop A	Coop B	Coop A+B
Crescita	30,0%	16,3%	20,7%	27,3%
Stabili	20,0%	45,6%	51,2%	36,4%
Diminuzione	40,0%	17,7%	18,3%	27,3%
Non abbiamo rapporti	10,0%	20,4%	9,8%	9,1%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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 educativi e di formazione** siano quelli con le migliori previsioni di incremento (16,7%, dato in aumento di quasi 6 punti percentuali rispetto alla precedente edizione dell'Osservatorio) (Figura 11), coerentemente con la tendenza evidenziata da Istat (2013) secondo cui il settore di attività "Istruzione e ricerca" è per il 59,2% di tipo "non market".

Fig. 11 - Previsioni entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni in rapporto al settore principale di fatturato

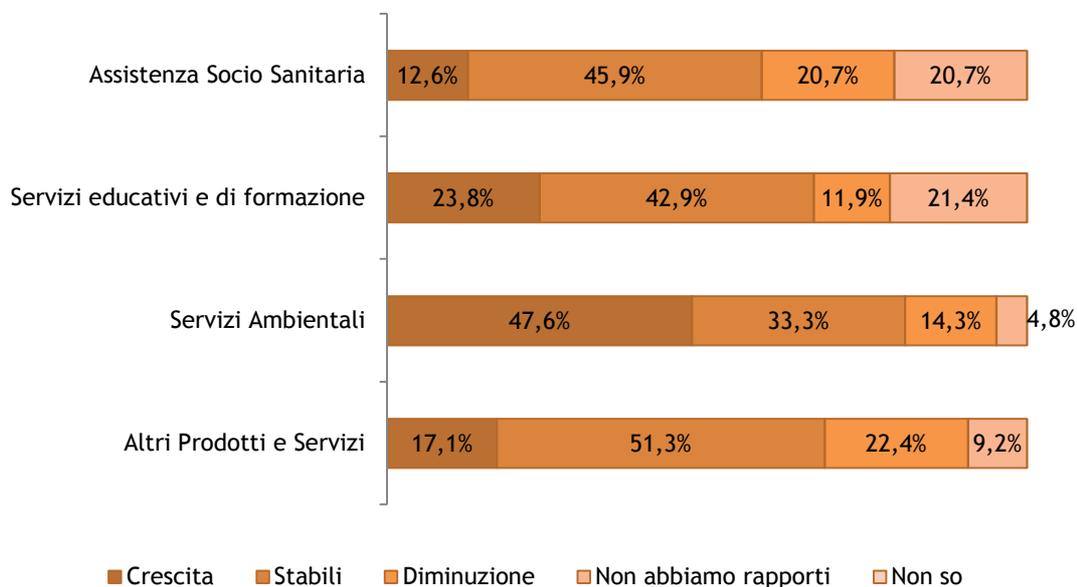


Nel raffronto con le previsioni di entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione e donazioni, come già sottolineato e come anche rilevato nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio, le percentuali di "crescita" relative alle previsioni di **entrate da vendita di beni e servizi a mercato** sono sempre più ottimistiche. Ciò è particolarmente vero per quanto riguarda le cooperative sociali (presumibilmente in via principale di tipo B) che operano all'interno del settore di attività dei **servizi ambientali**, ambito di operatività che evidenzia una percentuale pari a quasi il 48% di previsioni di "crescita" delle entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato (in aumento del 10% rispetto allo stesso dato rilevato dalla precedente edizione dell'Osservatorio per il medesimo settore di attività) (Figura 12).

Seppure non vi sia totale coincidenza della classificazione utilizzata da Istat rispetto alle categorie di attività utilizzate per il presente Osservatorio, è possibile far emergere la corrispondenza del dato appena evidenziato, che - come già osservato - fa presumibilmente riferimento a cooperative sociali di tipo B, con quello rilevato dall'ultimo Censimento delle Istituzioni Non Profit relativamente al settore di attività prevalente "Sviluppo economico e coesione sociale", all'interno del quale sono incluse le cooperative sociali di inserimento lavorativo di soggetti

svantaggiati. La percentuale di istituzioni “market” rilevate all'interno di questo settore di attività prevalente è infatti pari al 58%.

Fig. 12 - Previsioni entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato in rapporto al settore principale di fatturato





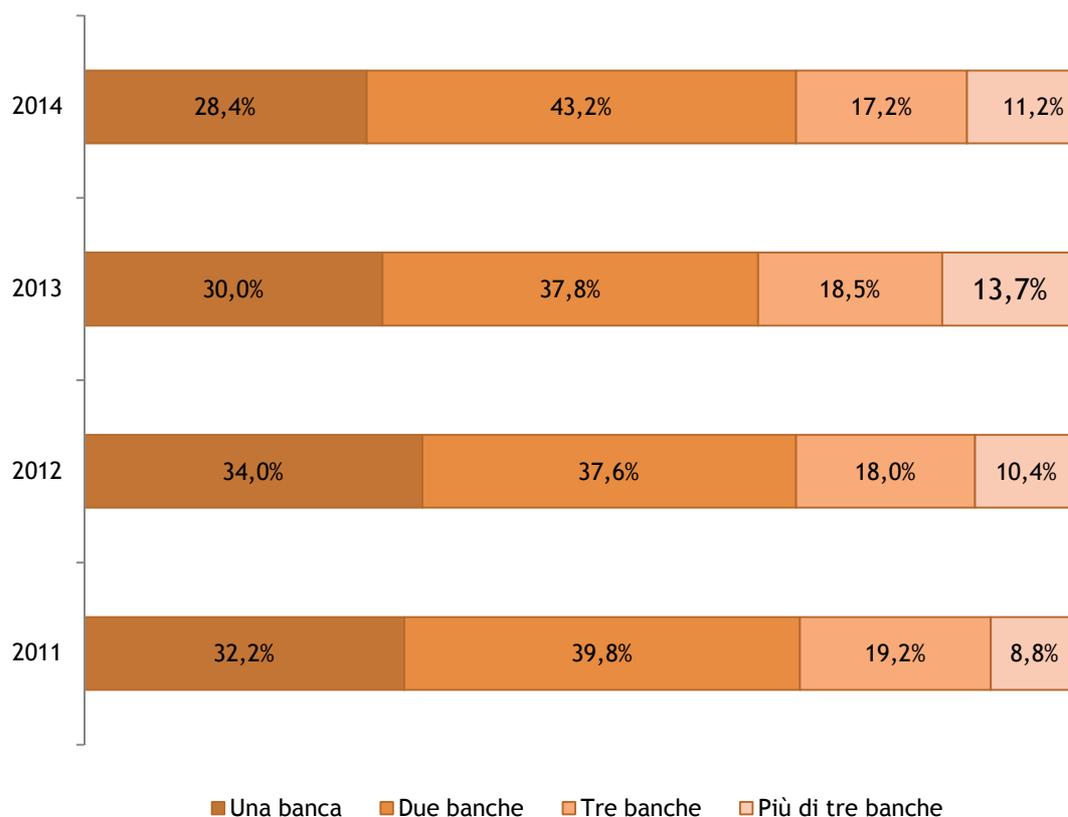
2. RAPPORTO CON LE BANCHE

Diminuiscono, rispetto al 2013 (e agli anni precedenti), gli intervistati che hanno rapporto solo con una banca (-1,6%), mentre, al contempo, aumentano coloro che dichiarano di avere rapporti pluribancari (complessivamente +1,6%, con un aumento relativo alla percentuale dei rapporti con “due banche” pari a +5,4%) (Figura 13).

I consorzi di cooperative sociali sono la tipologia giuridica avente la media più alta di rapporti pluribancari (3,10 contro un 2,56 della passata edizione); all'opposto si trovano le cooperative di tipo A+B (2,18 contro un 2,06 dell'edizione precedente) (Tabella 6).

Come nelle passate edizioni, una duplice correlazione può essere poi sottolineata rispetto al dato relativo ai rapporti pluribancari delle cooperative sociali osservate: da un lato, rispetto all'età delle organizzazioni stesse, ovvero ad intrattenere rapporti con un maggior numero di banche sono le organizzazioni con più anni di attività; dall'altro, con riferimento alla loro localizzazione geografica, cioè a dire che le realtà operative nel Nord Italia sono quelle con una più alta percentuale di rapporti pluribancari.

Fig. 13 - Rapporti con istituti di credito (trend 2011-2014)



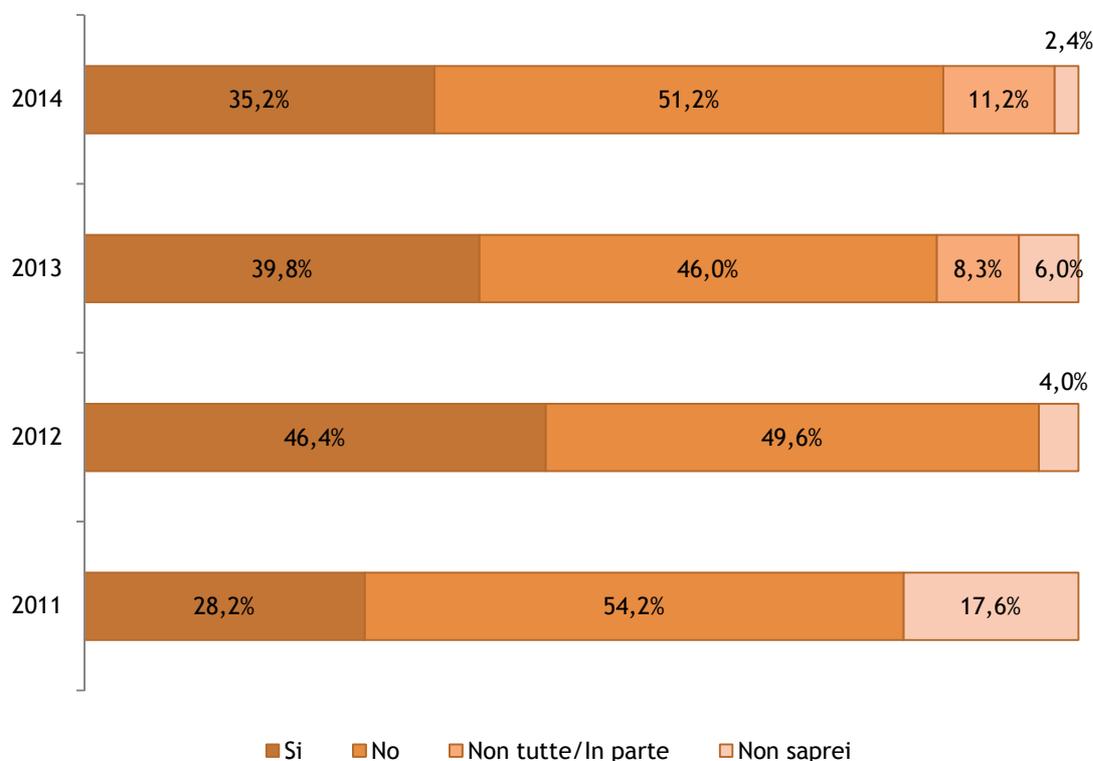
Tab. 6 - Rapporti con gli istituti di credito, per tipologia istituzionale

Tipologia	media
Consorzio di cooperative sociali	3,10
Cooperativa sociale di tipo A	2,24
Cooperativa sociale di tipo B	2,22
Cooperativa sociale di tipo A+B	2,18
Totale	2,27

Poco più della metà delle cooperative sociali intervistate (51,2%) ritiene che le banche di cui sono clienti non applichino **metodi di valutazione personalizzati per le organizzazioni del Terzo settore**, percentuale in crescita rispetto alla precedente rilevazione (+5,2%) (Figura 14). Aumenta, d'altro canto, la fetta di organizzazioni che ritiene che l'utilizzo di un sistema di valutazione in grado di tenere conto delle peculiarità (qualitative e quantitative) dei soggetti non profit sia applicato solo da alcune banche/solo parzialmente (+2,9%).

Le tipologie più critiche sono le cooperative sociali di tipo B e quelle localizzate al Sud, mentre le organizzazioni localizzate nel Nord Ovest ritengono in maggior misura che siano applicati metodi di valutazione personalizzati per il non profit.

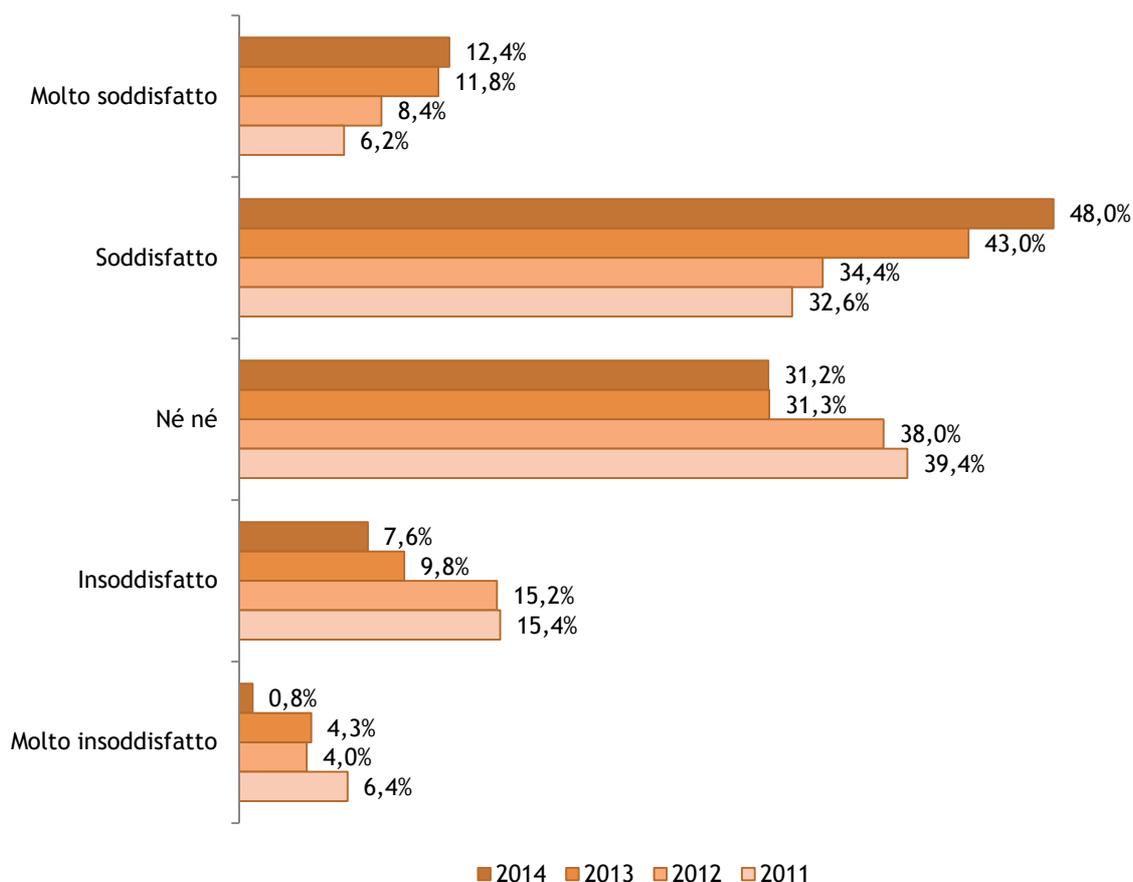
Fig. 14 - Percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per il non profit da parte degli istituti di credito (trend 2011-2014)



Ciò nonostante, il **livello di soddisfazione nei rapporti con le banche** da parte delle cooperative sociali - come peraltro rilevato già nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio - si conferma molto buono: il 60,4% (+5,6% rispetto al 2013) si ritiene infatti soddisfatto per i servizi bancari utilizzati a fronte di una bassa percentuale di insoddisfatti (8,4%, dato in calo del 5,7% rispetto al 2013) (Figura 15).

Le cooperative sociali di tipo A, quelle aventi sedi nel Nord Est d'Italia e quelle con più di 50 soci sono le realtà che presentano le più alte percentuali di livelli di soddisfazione dei servizi bancari utilizzati.

Fig. 15 - Livello di soddisfazione nei rapporti con le banche (trend 2011-2014)



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 servizi e 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).

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

Metodi di valutazione personalizzati per il non profit					
Livello di soddisfazione	Si	No	Non tutte/In parte	Non saprei	Totale
Molto soddisfatto	61,3%	25,8%	9,7%	3,2%	100,0%
Soddisfatto	39,2%	46,7%	10,8%	3,3%	100,0%
Né né	28,2%	57,7%	14,1%	0,0%	100,0%
Insoddisfatto	0,0%	89,5%	5,3%	5,3%	100,0%
Molto insoddisfatto	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%

Anche per la IV ed. dell'Osservatorio vengono sostanzialmente confermate le percentuali di utilizzo dei **prodotti e servizi bancari** di cui maggiormente usufruiscono le cooperative sociali, le quali sono orientate in particolar modo ad utilizzare prodotti legati all'operatività quotidiana: bonifici (utilizzato dal 99,6% delle cooperative sociali, con un aumento sull'anno precedente dello 0,6%), pagamento stipendi (98%, +3,2%) e *home banking* (92,8%, +0,8%) (Figura 16).

Rispetto all'anno precedente si registra un calo rispetto all'utilizzo di tutte le altre categorie di servizi bancari, tranne che per ciò che riguarda le fidejussioni per anticipo contributi, la cui percentuale di utilizzo è aumentata del 2,4% rispetto al 2013.

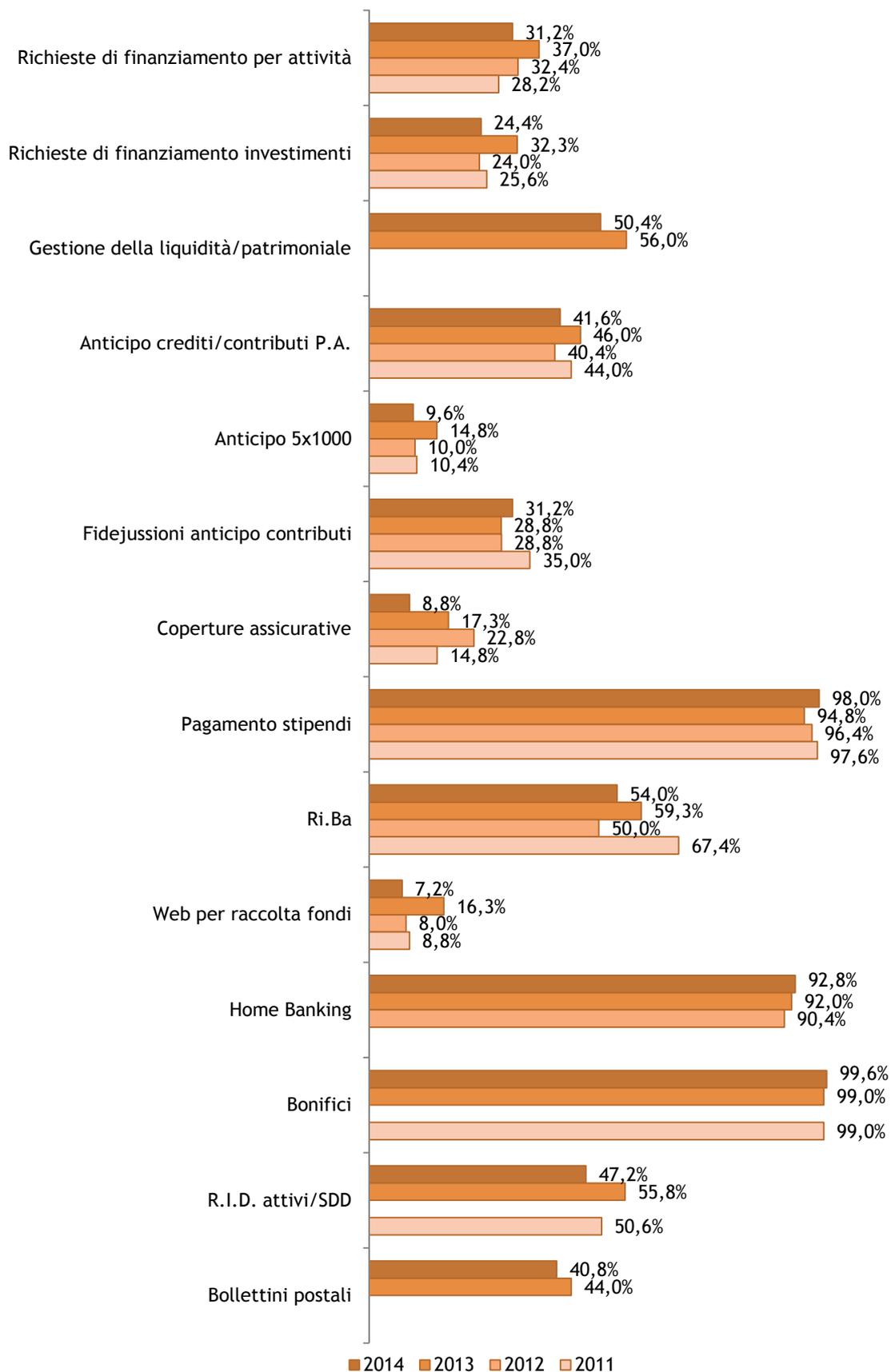
In particolare, si segnala una diminuzione delle richieste di finanziamento per investimenti (-7,9%), in controtendenza rispetto all'aumento rilevato l'anno precedente (+8,3%). La percentuale torna così ad allinearsi al valore riferito all'anno 2012 (24%).

Dalla lettura incrociata della percentuale relativa all'utilizzo di finanziamenti per investimenti con il settore di attività principale (in termini di fatturato) delle cooperative sociali osservate emerge come siano le realtà operanti nell'ambito dei "Servizi Ambientali" ad usufruirne maggiormente (Tabella 8), confermando anche per la IV ed. dell'Osservatorio la maggiore dinamicità delle cooperative sociali (presumibilmente di tipo B, coerentemente con quanto già sopra rilevato) che prevedono per il 2015 di avere entrate da vendita di beni e servizi sul mercato in "crescita" (cfr. Figura 12).

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

Settore principale fatturato	
Assistenza Socio Sanitaria	24,3%
Servizi educativi e di formazione	16,7%
Servizi ambientali	47,6%
Altri prodotti e servizi	22,4%
Media	24,4%

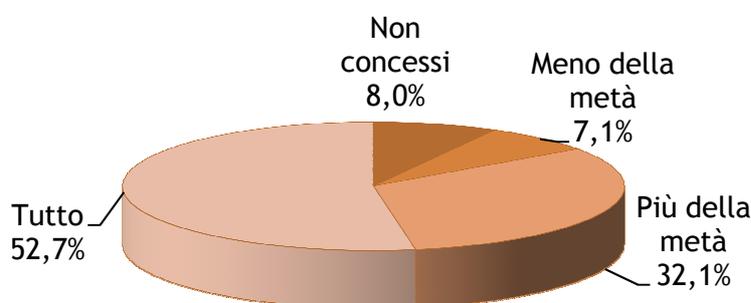
Fig. 16 - Andamento delle percentuali di utilizzo dei servizi bancari offerti (trend 2011-2014)



I dati rilevati all'interno della IV ed. dell'Osservatorio rispetto alle **richieste di finanziamento** ad istituti di credito avanzate dalle cooperative sociali non si discostano in larga misura da quanto emerso nella passata edizione. Il 44,8% (-1,2% rispetto all'anno precedente, calo confermato anche dai sopra illustrati dati relativi all'utilizzo di richieste di finanziamento per attività o per investimenti, cfr. Figura 16) delle cooperative intervistate dichiara di aver avanzato una o più richieste di finanziamento (per attività o investimenti) negli ultimi 3 anni. Di queste realtà più della metà (52,7%, +1,6% rispetto al 2013) ha ottenuto l'intero ammontare del finanziamento richiesto (Figura 17).

La percentuale di credito ottenuto cresce all'aumentare delle dimensioni (90,2%, cooperative sociali con più di 50 soci) e all'aumentare degli anni di attività (84,9%, intervistati con più di 20 anni attività).

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

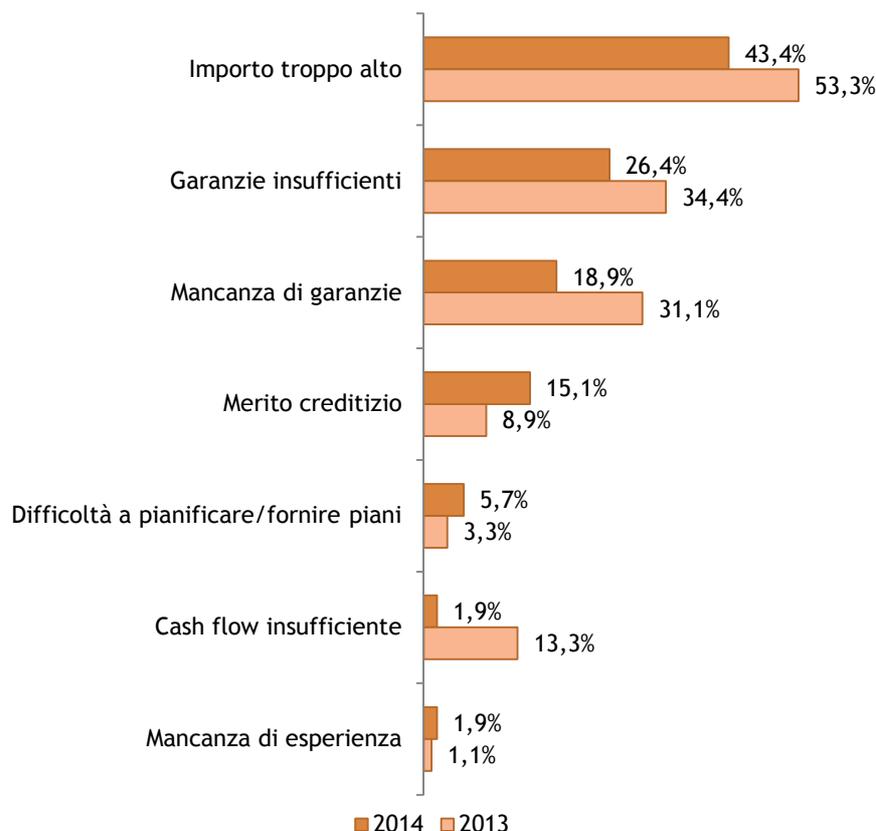


Della percentuale rimanente (47,3%), ovvero di coloro che non hanno ottenuto il 100% dell'ammontare richiesto, più del 43% e del 45% indica rispettivamente un "importo troppo alto" o la mancanza di adeguate garanzie quali **motivazioni della mancata/parziale concessione del finanziamento** (Figura 18).

Tali percentuali sono in calo rispetto al 2013 (rispettivamente -9,9% e -20,2%), lasciando spazio alla crescita di altre diverse motivazioni, ovvero quelle relative a questioni legate al sistema di valutazione del "merito creditizio" da parte degli istituti di credito rispetto alle organizzazioni non profit (+6,2%) ed alla difficoltà delle organizzazioni a fornire piani d'impresa adeguati (+2,4%).

Altresì rilevante il tema delle "garanzie" (insufficienti o totalmente inesistenti) presentate in concomitanza alla richiesta di finanziamento (complessivamente la percentuale si assesta al 45,3% contro il 65,5% dello scorso anno), problema che affligge in particolar modo le realtà più giovani (meno di 10 anni, per una percentuale complessivamente pari al 77,7%) e di più piccole dimensioni (1-15 soci, 33,3%).

Fig. 18 - Motivazioni della mancata/parziale concessione del finanziamento (trend 2013-2014)

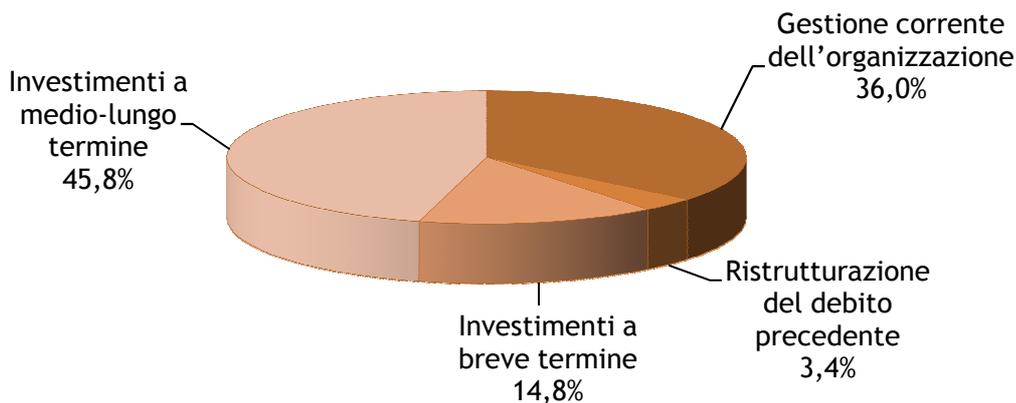


Tra le diverse **modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti** è stato rilevato che gli importi erogati alle cooperative sociali negli ultimi 3 anni sono stati principalmente utilizzati per effettuare degli investimenti (circa il 60%). La maggior parte degli investimenti presentano un orizzonte temporale di medio-lungo termine (oltre 18 mesi) (Figura 19).

Tale utilizzo è stato riscontrato in particolare da parte delle cooperative sociali di tipo A (49,8%) e di tipo B (41,2%) e, rispetto alla dimensione delle realtà osservate, nei soggetti con più di 50 soci.

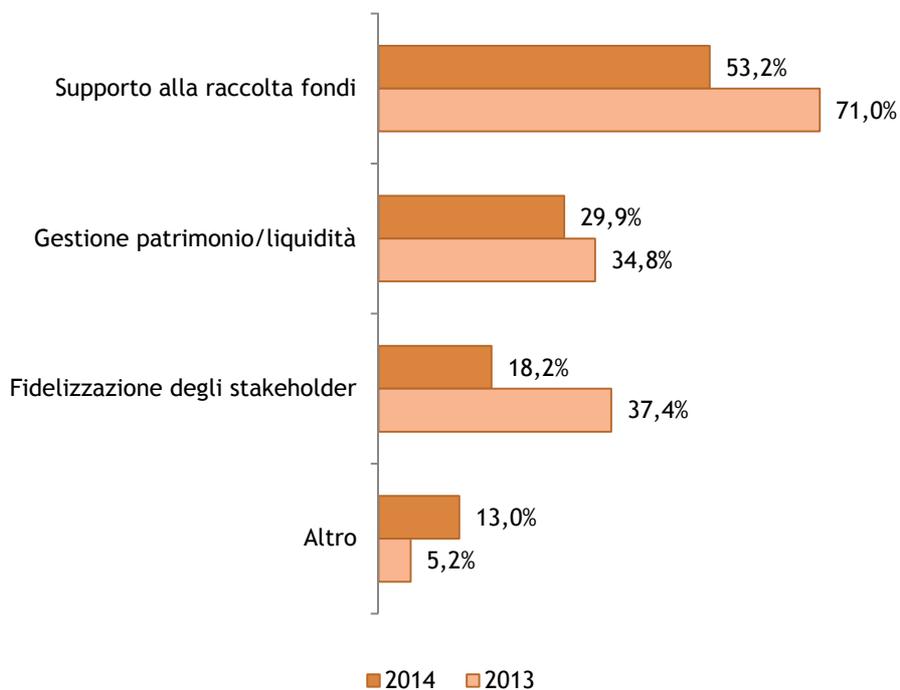
Inoltre, coerentemente con quanto rilevato rispetto all'utilizzo da parte delle cooperative sociali delle richieste di finanziamento per investimenti (cfr. Tabella 8), la lettura incrociata del dato delle modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti con quello per ambito di attività principale indica che ben il 66,4% delle realtà che operano nel settore "ambientale" hanno impiegato gli importi ottenuti dalle banche per investimenti di medio-lungo periodo.

Fig. 19 - Modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti



Rispetto alla prospettiva di **sviluppo di nuovi servizi** attualmente non presenti all'interno dell'offerta commerciale delle proprie banche di riferimento, solamente il 31% si dichiara interessato (dato in calo di circa 7 punti percentuali rispetto all'anno passato). Tra le cooperative che si dicono interessate a nuovi servizi, l'orientamento prevalente è relativo allo sviluppo di strumenti a supporto della raccolta fondi (anche se con percentuali inferiori rispetto alla precedente rilevazione) (Figura 20).

Fig. 20 - Sviluppo di nuovi servizi (trend 2013-2014)





3. PROSPETTIVE FUTURE

Coerentemente al calo (-7,9%) del dato relativo all'utilizzo nel corso del 2014 di richieste di finanziamento per investimenti, anche l'analisi delle prospettive future condotta sulla cooperazione sociale evidenzia una previsione in termini di **investimenti** negativa: 6 cooperative su 10 dichiarano, infatti, di non prevedere investimenti per il 2015, indicando - come già nelle precedenti edizioni - la crisi economica come principale motivazione alla base della scelta di non investire (Figura 21). L'approccio evidenziato da tale dato sottolinea un atteggiamento assunto da una buona parte della cooperazione sociale del nostro paese ancora diffidente rispetto alla prospettiva di superamento della crisi e agli investimenti necessari per uscirne.

Tuttavia, tra coloro i quali prevedono di investire nel 2015, diminuisce la percentuale di chi prevede di far ricorso all'autofinanziamento quale primario strumento per coprire il proprio **fabbisogno finanziario** (-7%; Figura 22). In maniera quasi compensativa, cresce (+8,5% rispetto al 2013) la percentuale di coloro che prevedono di far fronte agli investimenti tramite il ricorso al sistema bancario.

Fig. 21 - Previsione di investimenti nel breve periodo (trend 2012-2014)

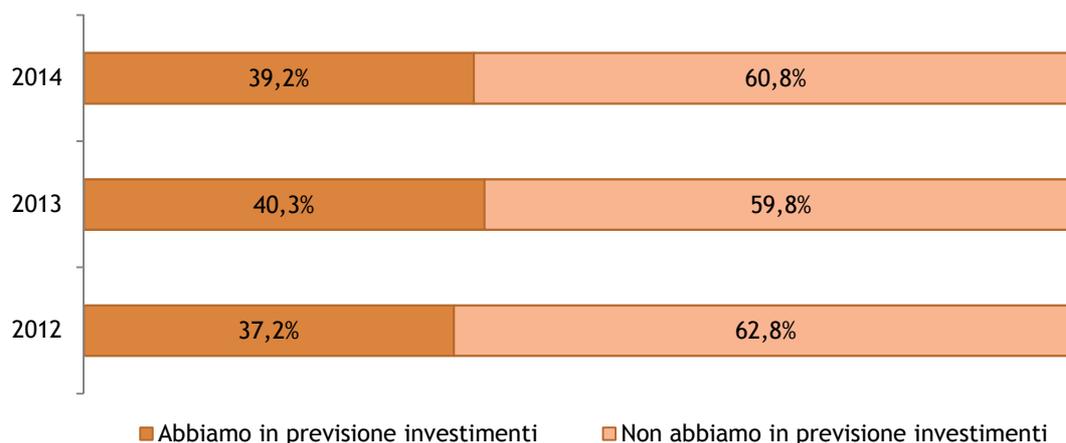
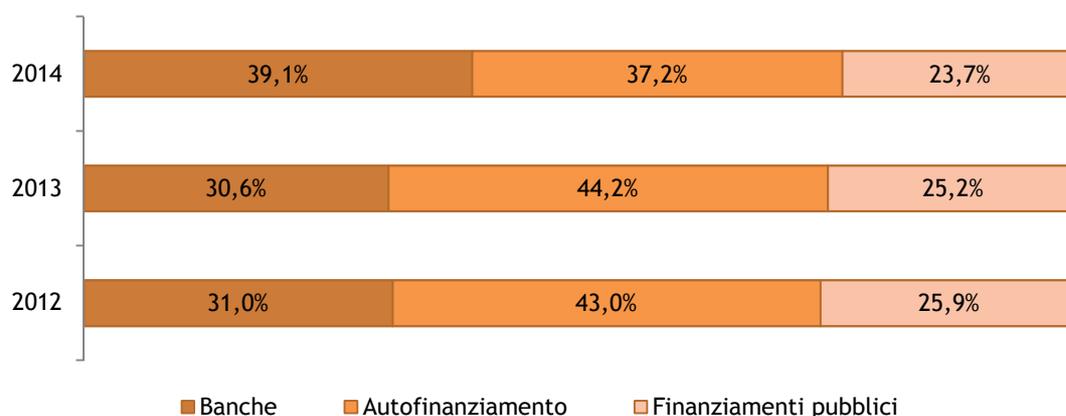


Fig. 22 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti (trend 2012-2014)



Sono soprattutto le cooperative sociali di tipo B a prevedere un maggior ricorso ai canali bancari (50,7%) (Tabella 9). Tale dato, se letto insieme a quello relativo ai settori di attività principale (Tabella 10), dà conferma della maggiore dinamicità e prospettiva imprenditoriale che il mondo della cooperazione sociale di inserimento lavorativo italiano sta dimostrando (il settore "ambientale" prevede un ricorso ai canali bancari per copertura degli investimenti pari al 64,4%).

Tab. 9 - Fonti di finanziamento, per tipologia istituzionale

Fonti di finanziamento	Tipologia			
	Consorzi	Coop A	Coop B	Coop A+B
Banche	38,8%	34,3%	50,7%	14,0%
Autofinanziamento	40,0%	37,6%	31,1%	72,0%
Finanziamenti pubblici	21,3%	28,1%	18,2%	14,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tab. 10 - Fonti di finanziamento, per settore di attività principale

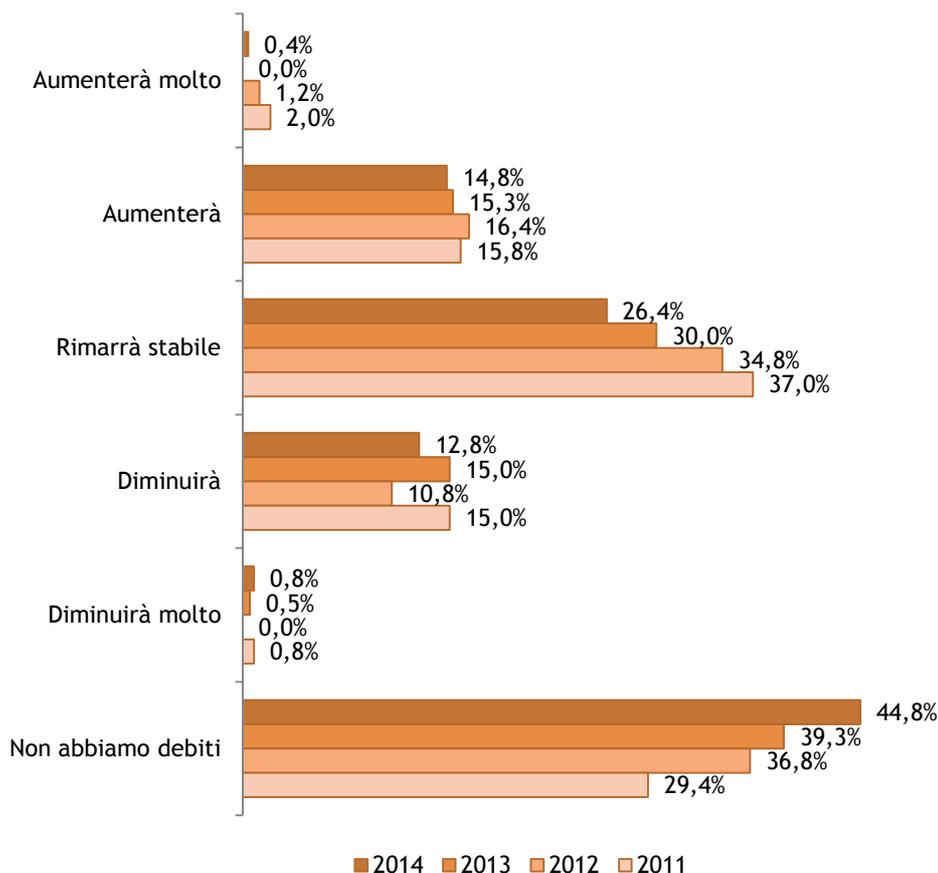
Fonti di finanziamento	Tipologia			
	Socio Sanitario	Educazione/ Formazione	Servizi Ambientali	Altri Prodotti e Servizi
Banche	35,1%	27,8%	64,4%	43,0%
Autofinanziamento	35,8%	46,9%	18,9%	39,6%
Finanziamenti pubblici	29,1%	25,3%	16,7%	17,4%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nonostante la previsione di una maggiore copertura dei fabbisogni finanziari attraverso canali bancari, le percentuali relative al **livello di indebitamento** atteso evidenziano come quasi il 45% attualmente non ha debiti con le banche, dato che conferma il trend crescente già rilevato nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio (Figura 23). In diminuzione la percentuale di chi invece ritiene che i livelli di indebitamento per i prossimi 3 anni saranno stabili (-3,6%).

A conferma di quanto rilevato dalle passate edizioni dell'Osservatorio, a prevedere i maggiori aumenti di indebitamento sono le cooperative sociali con un *outlook* positivo o negativo per il 2015; le prime, evidentemente, poiché ritengono che sarà necessario investire; mentre le seconde probabilmente prevedono la necessità di un sostegno degli istituti di credito per ciò che riguarda la gestione corrente.

Dall'incrocio dei dati relativi alle previsioni di indebitamento con i settori di attività principale deriva l'ulteriore conferma della propensione all'imprenditorialità delle cooperative sociali operanti nei "servizi ambientali". Quasi il 24% delle realtà attive in questo settore prevedono un incremento dei livelli di indebitamento a fronte di una media del 15,2%.

Fig. 23 - Previsione sui livelli di indebitamento (trend 2011-2014)



Tab. 11 - Previsione di indebitamento, per settore di attività

Area principale di attività	Previsioni di indebitamento prossimi 3 anni				Totale
	No debiti	Diminuzione	Stabile	Aumento	
Assistenza socio-sanitaria	40,5%	19,8%	23,4%	16,2%	100,0%
Servizi educativi e di formazione	57,1%	7,1%	23,8%	11,9%	100,0%
Servizi ambientali	28,6%	9,5%	38,1%	23,8%	100,0%
Altri prodotti e servizi	48,7%	9,2%	28,9%	13,2%	100,0%



Parte II

Imprese sociali Srl

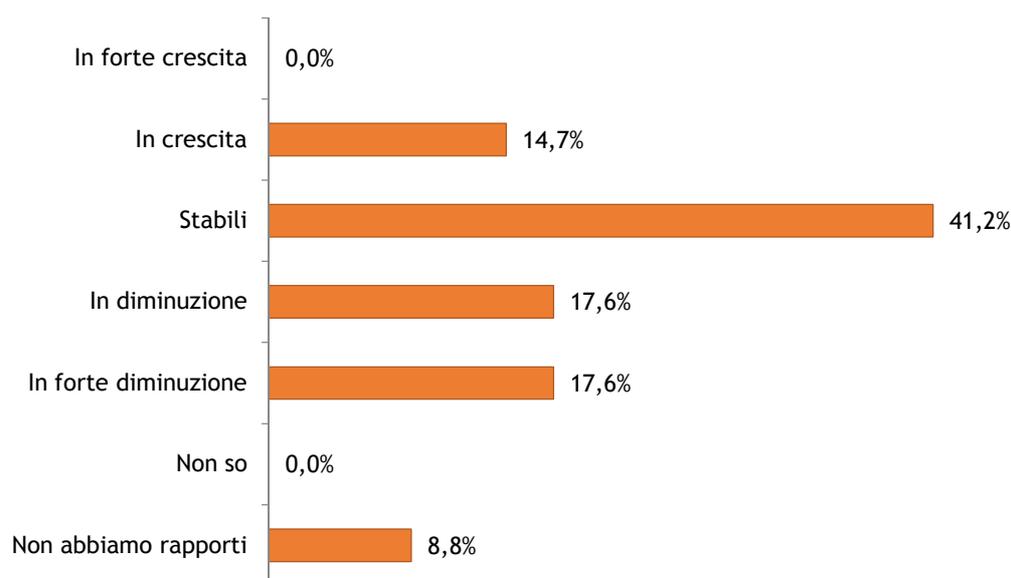


VISIONE ENTRATE PER IL 2015

La maggior parte delle imprese sociali oggetto del campione di indagine (41,2%) dichiara di prevedere **entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione e donazioni** sostanzialmente stabili per il 2015 (Figura 24), percentuale più bassa di quasi 10 punti percentuali rispetto alle stesse previsioni formulate dalle cooperative sociali; la percentuale di coloro che prevedono la crescita delle entrate risulta superiore per le imprese sociali (+14,7% rispetto all'8,8% delle cooperative sociali).

Dall'incrocio del dato previsionale con il settore di attività prevalente delle imprese sociali osservate emerge come più della metà delle realtà operative in ambiti diversi da quello "educativo" e "socio-sanitario" ritengano ragionevolmente che le entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione e donazioni andranno diminuendo nell'anno 2015 (Tabella 12). Sono soprattutto le realtà presenti nel Sud Italia (50%) a prevedere andamento negativo delle entrate da queste fonti.

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



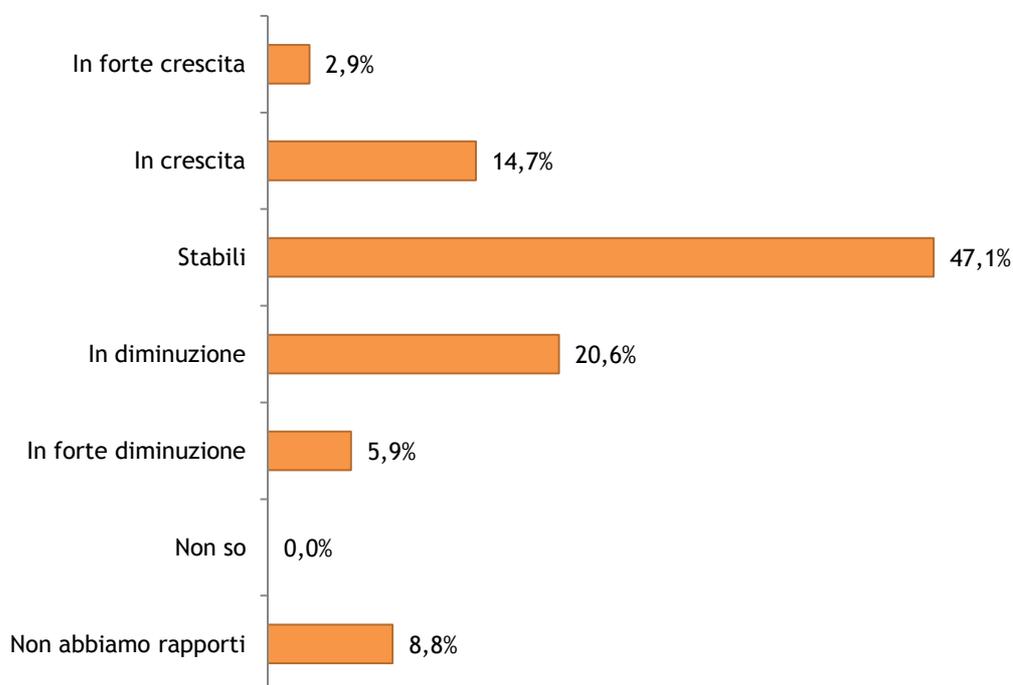
Tab. 12 - Previsioni di entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni, per settore di attività

Previsione entrate da contributi, convenzioni, rapporti con la P.A. e donazioni	Settori di attività		
	Educazione	Socio-sanitario	Altro
Crescita	3,1%	10,0%	17,4%
Stabili	46,9%	15,0%	26,1%
Diminuzione	50,0%	22,5%	56,5%
Non abbiamo rapporti	0,0%	52,5%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%

Leggermente superiore la percentuale di chi ritiene che nel 2015 le entrate da vendita di prodotti e servizi sul mercato rimarrà stabile (47,1%), dato sostanzialmente in linea con quanto emerso dall'indagine sulle cooperative sociali (Figura 25). Più elevata, invece, la percentuale relativa alle imprese sociali che prevedono una riduzione della tipologia di entrate oggetto di osservazione (26,5%) rispetto ad analoghe previsioni formulate dalle cooperative sociali (+7,3%).

La prospettiva di stabilità delle entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato è accentuata in particolar modo all'interno dei settori di attività "altri" rispetto a quello "educativo" o "socio-sanitario" (circa il 43%), mentre il settore "Educazione" è quello che prevede una maggiore difficoltà di generare entrate dal mercato (46,2%).

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



Tab. 13 - Previsioni di entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato, per settore di attività

Previsione entrate da vendita di prodotti e servizi a mercato	Settori di attività		
	Educazione	Socio-sanitario	Altro
Crescita	1,5%	18,8%	19,0%
Stabili	41,5%	37,5%	42,9%
Diminuzione	46,2%	0,0%	38,1%
Non abbiamo rapporti	10,8%	43,8%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%



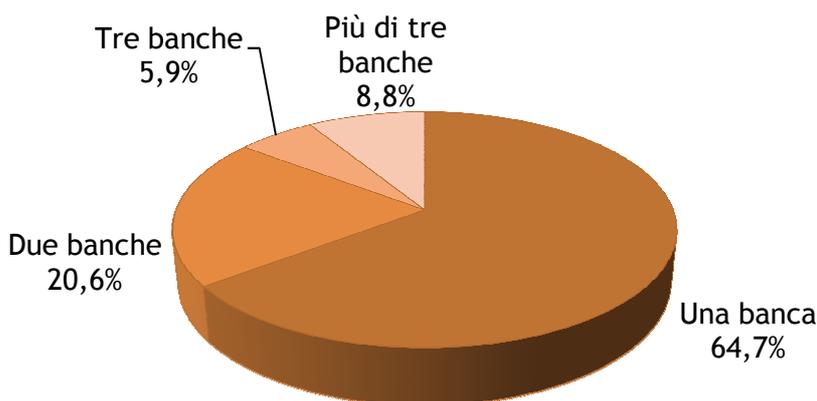
2. RAPPORTO CON LE BANCHE

Circa 2 su 3 imprese sociali intrattengono **rapporti con un solo istituto di credito**, facendo registrare una media più bassa rispetto allo stesso dato riferito alle cooperative sociali (Figura 26). Tale evidenza può essere letta come una risultante della minore longevità della maggior parte del campione di imprese sociali rispetto a quello utilizzato per l'analisi delle cooperative sociali italiane (cfr. "Contenuto e metodologia dell'indagine", p.3).

Sono le realtà più mature ad intrattenere rapporti pluribancari (Tabella 14), a fronte di esigenze più complesse e strategie di diversificazione delle fonti di finanziamento legate alla fase di sviluppo della propria attività imprenditoriale.

Altresì, le imprese sociali operanti nel settore "Socio-sanitario" sono quelle che sviluppano rapporti con più istituti di credito (Tabella 15). Come già emerso dall'analisi sulle cooperative sociali, i dati evidenziano una concentrazione delle imprese sociali con rapporti pluribancari nelle regioni del Nord Italia.

Fig. 26 - Rapporti con istituti di credito



Tab. 14 - Rapporti con istituti di credito, per anni di attività

Anni di attività	media
1-3 anni	1,68
4-10 anni	1,62
11-20 anni	2,63
Totale	1,62

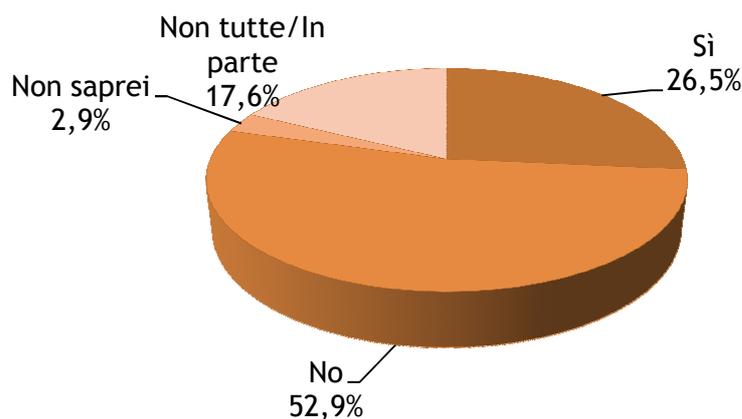
Tab. 15 - Rapporti con istituti di credito, per settore di attività

Settore di attività	media
Educazione	1,56
Socio-sanitario	2,11
Altro	1,14
Totale	1,62

Più della metà delle realtà intervistate (52,9%) ritiene che le proprie banche di riferimento non applichino **metodi di valutazione personalizzati per le imprese sociali** (Figura 27), percentuale sostanzialmente in linea con quanto espresso dalle cooperative sociali.

Le realtà più critiche sono quelle localizzate nelle regioni del Centro Italia (con una percentuale pari a circa il 67%) e quelle operanti nel settore di attività "Socio-sanitario" (quasi l'88%).

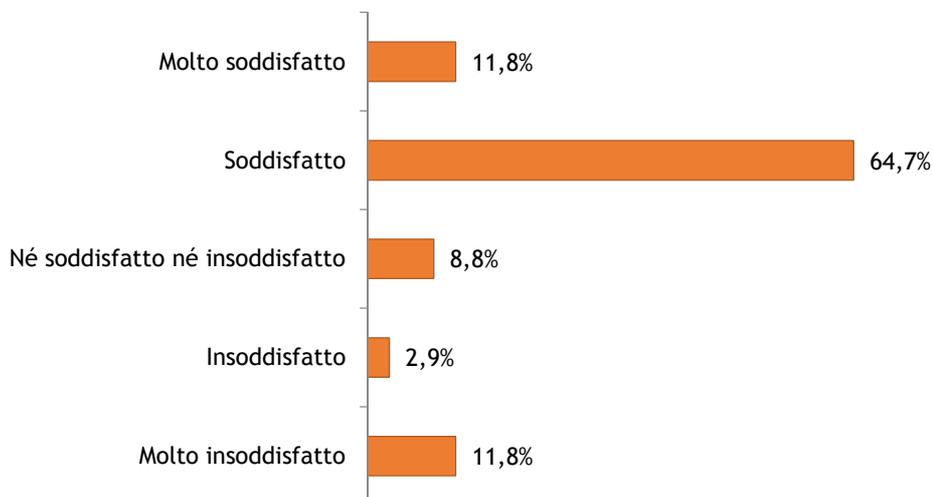
Fig. 27 - Percezione della personalizzazione del metodo di valutazione per le imprese sociali da parte degli istituti di credito



Come già evidenziato in merito alle cooperative sociali, anche per le imprese sociali il **livello di soddisfazione** per i servizi utilizzati è comunque alto. Complessivamente quasi il 77% dei rispondenti si ritiene soddisfatto rispetto all'offerta commerciale delle proprie banche di riferimento, percentuale che supera di 16 punti percentuali quella relativa alle cooperative sociali (Figura 28).

Le imprese sociali che operano in ambito "socio-sanitario" e le realtà localizzate nel Nord Italia presentano i più alti livelli di soddisfazione nei rapporti con le banche.

Fig. 28 - Livello di soddisfazione nei rapporti con le banche



Per le imprese sociali osservate vale la correlazione negativa tra i bassi livelli di soddisfazione rispetto all'utilizzo dei servizi bancari offerti e la mancata percezione dell'applicazione di modelli di valutazione personalizzati per le imprese sociali: le realtà che non si ritengono soddisfatte dell'offerta degli istituti di credito con cui sono in rapporto sono anche quelle che meno percepiscono l'esistenza di metodi di valutazione realizzati appositamente per le imprese sociali (Tabella 16). Tuttavia, diversamente da quanto rilevato per le cooperative sociali, ad elevati livelli di soddisfazione non necessariamente corrisponde un altrettanto alto livello di riconoscimento di applicazione di metodi personalizzati per la valutazione delle imprese sociali. Ciò può essere spiegato dal fatto che, trattandosi di società a responsabilità limitata, non ritengano necessaria la realizzazione di una personalizzazione del metodo di valutazione, in quanto le proprie specificità vengono già rilevate e adeguatamente misurate dai tradizionali modelli di *rating*.

Tab. 16 - Rapporto tra livello di soddisfazione e percezione della personalizzazione dei metodi di valutazione per le imprese sociali

Metodi di valutazione personalizzati per le imprese sociali					
	Si	No	Non tutte/In parte	Non saprei	Totale
Molto soddisfatto	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	100,0%
Soddisfatto	36,4%	40,9%	0,0%	22,7%	100,0%
Né né	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Insoddisfatto	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Molto insoddisfatto	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%

I dati relativi all'utilizzo dei servizi bancari da parte delle imprese sociali confermano solo in maniera parziale quanto rilevato rispetto alle cooperative sociali. Se, da un lato, bonifici e pagamento stipendi fanno registrare le percentuali di utilizzo più alte (rispettivamente quasi l'80% e circa il 65%), più di 1 impresa sociale su 2 ricorre all'utilizzo di coperture assicurative (+47,1% rispetto alle cooperative sociali) (Figura 29).

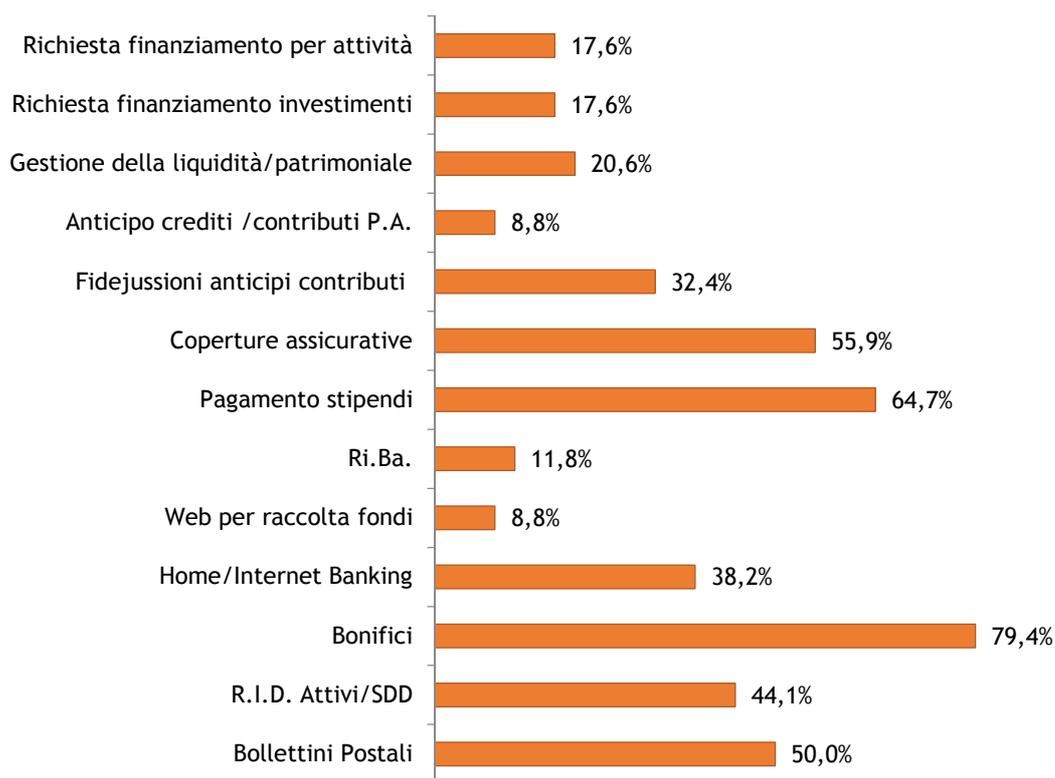
Basse le percentuali relative alle richieste di finanziamento sia per attività che per investimenti (rispettivamente -13,6% e -6,8% nel confronto con le cooperative sociali).

Queste ultime si concentrano principalmente nei settori diversi da quello "educativo" e "socio-sanitario" (Tabella 17).

Tab. 17 - Finanziamenti per investimenti, per settore di attività principale

Settore principale	
Educazione	11,1%
Socio-sanitario	22,2%
Altro	28,6%
Media	17,6%

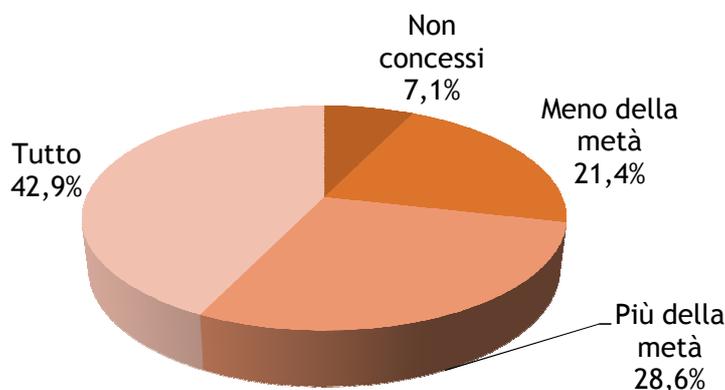
Fig. 29 - Percentuali di utilizzo dei servizi bancari offerti



Le percentuali relative alle **richieste di finanziamento** ad istituti di credito avanzate da imprese sociali negli ultimi 3 anni si discostano in maniera non significativa da quelle delle cooperative sociali: il 41,2% dichiara di aver richiesto finanziamenti ad istituti di credito (-3,6% sulla cooperazione sociale).

Di questi, nel 43% dei casi è stato concesso l'intero importo del finanziamento richiesto (52,7% per le cooperative sociali), di cui la metà a soggetti operanti nel settore "Socio-sanitario" (Figura 30).

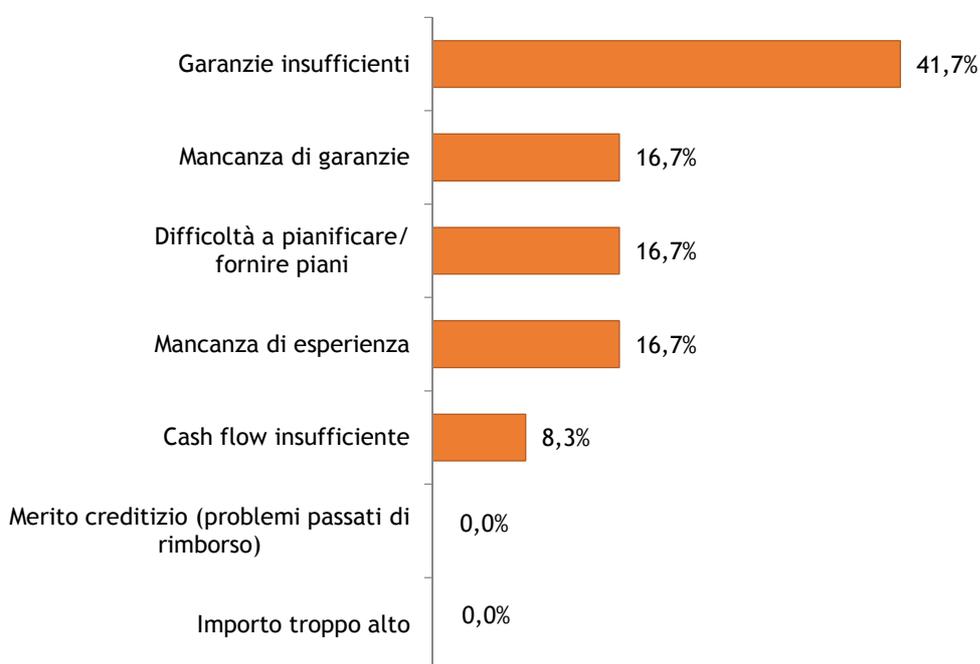
Fig. 30 - Esiti delle richieste di finanziamento a istituti di credito effettuate negli ultimi 3 anni



Le principali ragioni per cui non sono stati concessi finanziamenti o sono stati solo parzialmente accordati sono principalmente legati al tema delle garanzie. Complessivamente più del 58% dei rispondenti indica quale principale **motivazione della mancata/parziale concessione del finanziamento** la scarsità o la mancanza di garanzie, percentuale più alta di circa il 13% rispetto al dato relativo alle cooperative sociali (Figura 31).

Altresì si rilevano due ulteriori motivazioni presumibilmente legate alla relativamente "giovane" età delle imprese sociali, ovvero la difficoltà a pianificare/fornire piani a supporto della richiesta di finanziamento e la mancanza di esperienza da parte dei richiedenti (entrambe con una percentuale pari a quasi il 17%).

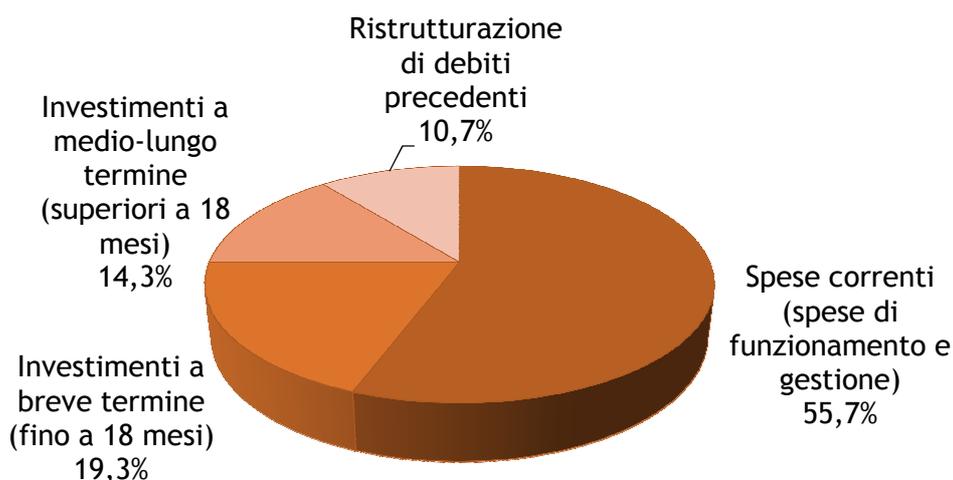
Fig. 31 - Motivazioni della mancata/parziale concessione del finanziamento



Più della metà delle imprese sociali osservate indica quale principale voce di **impiego dei finanziamenti ottenuti** negli ultimi 3 anni le spese correnti (spese di funzionamento e gestione) (Figura 32). Tale dato supera di quasi 20 punti percentuali quella fatta registrare dalle cooperative sociali, che impiegano principalmente i finanziamenti ottenuti per investimenti di medio-lungo termine. Sono soprattutto (quasi il 43%) le imprese sociali operanti in ambito "Socio-sanitario" ad impiegare in tal modo le risorse ottenute dai finanziamenti.

Solo un'impresa sociale su 7, invece, ha impiegato i finanziamenti ottenuti per realizzare investimenti con orizzonte temporale superiore a 18 mesi.

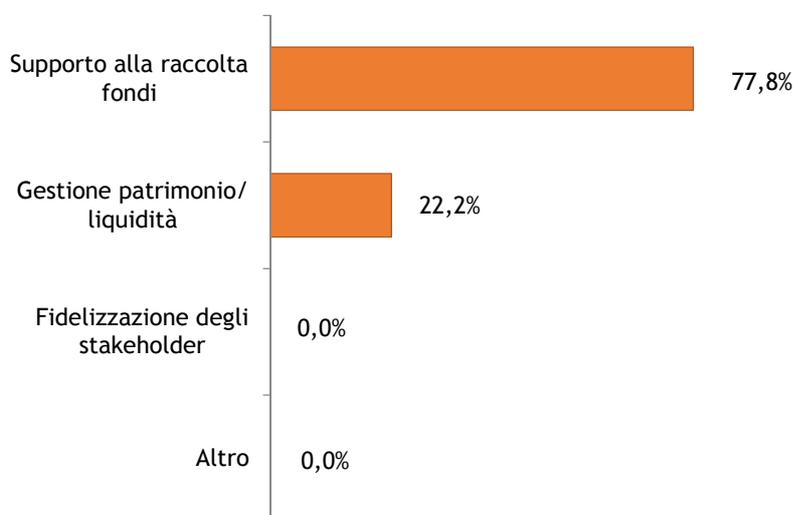
Fig. 32 - Modalità di impiego dei finanziamenti ottenuti



Solo il 26,5% delle imprese sociali intervistate afferma che sarebbero interessati allo **sviluppo di nuovi servizi** da parte delle banche con cui hanno rapporti. Il dato è inferiore di circa 4 punti percentuali rispetto alle indicazioni relative alle cooperative sociali. Ciò a conferma dell'evidenza emersa in precedenza di un livello di soddisfazione più alto dichiarato dalle imprese sociali rispetto a quello espresso dalle cooperative sociali, probabilmente in virtù del fatto che le prime abbiano assunto la forma giuridica di società a responsabilità limitata e, pertanto, ritengano già adeguata l'offerta commerciale delle banche rispetto alle proprie esigenze.

Tra coloro i quali hanno mostrato interesse allo sviluppo di nuovi servizi, viene segnalato in particolare la necessità di nuovi servizi di supporto alla raccolta fondi (circa il 78%, quasi il 25% in più rispetto alle cooperative sociali) (Figura 33).

Fig. 33 - Sviluppo di nuovi servizi





3. PROSPETTIVE FUTURE

Solamente 2 imprese sociali su 5 hanno in previsione **investimenti** per il 2015 (Figura 34). Ciò può essere un dato che, se letto all'interno della situazione di crisi perdurante, può indicare un atteggiamento complessivamente prudentiale sul tema investimenti.

Tra coloro i quali prevedono di effettuare investimenti, invece, la principale **modalità di copertura** del proprio **fabbisogno finanziario** deriva da autofinanziamento (quasi il 74%), percentuale doppia rispetto allo stesso dato rilevato sulle cooperative sociali (Figura 35). Le imprese sociali che prevedono di fare ricorso ad autofinanziamento sono localizzate soprattutto nel Nord Italia (Tabella 18).

La percentuale di soggetti che prevedono di far ricorso alle banche a copertura del fabbisogno finanziario dei propri investimenti (poco meno del 10% dei rispondenti) sono realtà che operano in settori diversi da quelli "Educativo" e "Socio-sanitario" e si trovano nel Nord Italia.

Fig. 34 - Previsione di investimenti nel breve periodo

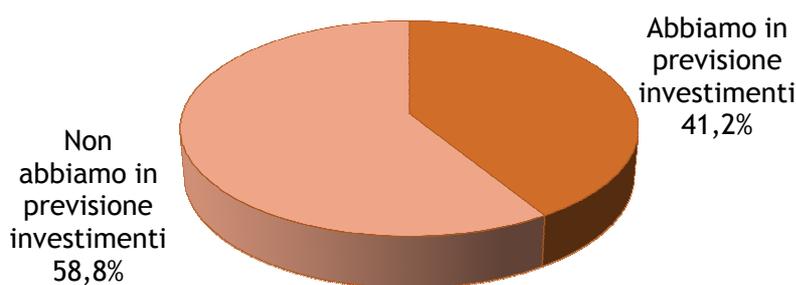
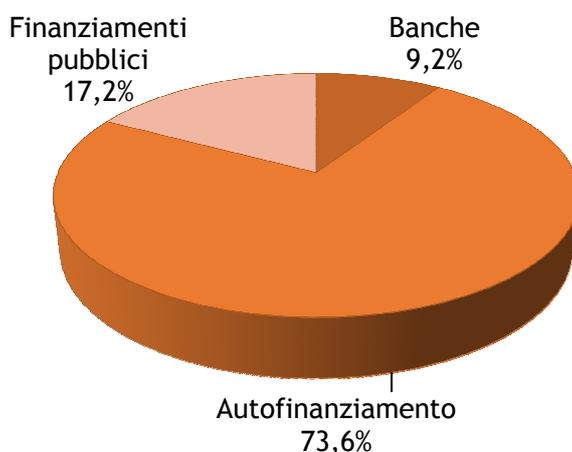


Fig. 35 - Modalità di copertura del fabbisogno finanziario per investimenti



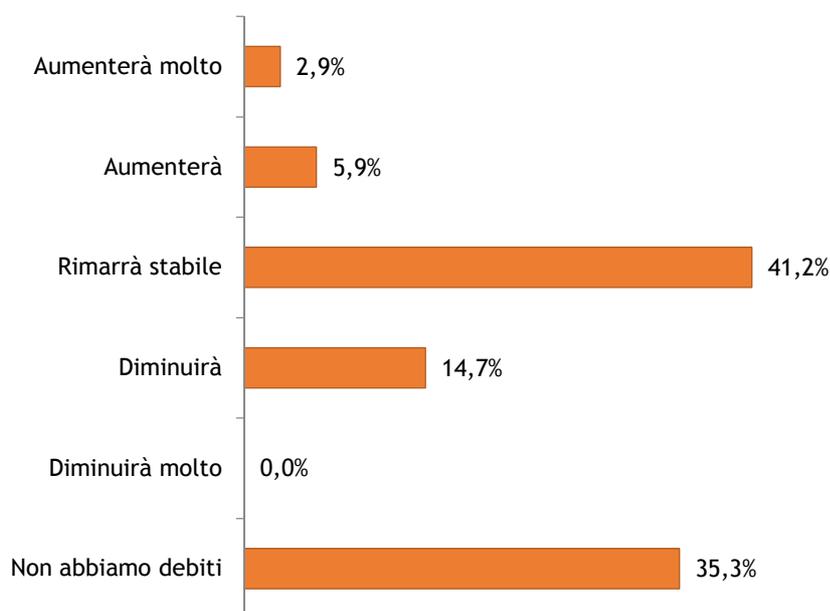
Tab. 18 - Fonti di finanziamento, per area geografica

Fonti di finanziamento	Area geografica			
	Nord	Centro	Sud	Totale
Banche	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Autofinanziamento	66,7%	16,7%	16,7%	100,0%
Finanziamenti pubblici	40,0%	20,0%	40,0%	100,0%

La previsione formulata relativamente al 2015 sulla copertura del fabbisogno finanziario principalmente tramite autofinanziamento viene confermata dai dati relativi alla previsione sui **livelli di indebitamento**, che evidenziano come metà dei soggetti analizzati o non ha debiti o prevede una diminuzione di questi nel corso dell'anno 2015 (Figura 36). Nel primo caso si tratta soprattutto di realtà appartenenti al settore "educativo", mentre nel secondo caso a settori diversi da "educativo" e "socio-sanitario" (Tabella 19).

Al contempo, circa il 41% delle imprese sociali prevede che il livello di indebitamento rimarrà stabile, dato superiore a quello delle cooperative sociali di quasi 15 punti percentuali. Sono soprattutto le imprese sociali operanti in ambito "socio-sanitario" ad evidenziare tale previsione.

Fig. 36 - Previsione sui livelli di indebitamento



Tab. 19 - Previsione di indebitamento, per settore di attività

Area principale di attività	Previsioni di indebitamento prossimi 3 anni				Totale
	No debiti	Diminuzione	Stabile	Aumento	
Educazione	38,9%	11,1%	44,4%	5,6%	100,0%
Socio-sanitario	33,3%	11,1%	33,3%	22,2%	100,0%
Altro	28,6%	28,6%	42,9%	0,0%	100,0%



CONCLUSIONI

1. Cooperative sociali

La fotografia che la IV ed. dell'Osservatorio "Finanza e Terzo settore" restituisce rispetto al mondo della cooperazione sociale evidenzia una polarizzazione in atto al suo interno. Da un lato, vi sono realtà che si caratterizzano per una spiccata componente imprenditoriale e che cercano un supporto strategico da parte degli istituti di credito per sostenere la propria crescita in termini di investimenti, nonché la propria operatività. Dall'altro lato, esiste una componente di cooperazione sociale ancora fortemente legata ai finanziamenti pubblici che, di conseguenza, vive il rapporto con le banche in maniera strumentale al fine di sopperire ai limiti di un sistema di finanziamento che spesso ne rallenta l'operatività.

Le cooperative sociali del campione di indagine fanno registrare un *sentiment* positivo per il 2015, soprattutto quelle che prevedono entrate principalmente da vendite di beni e servizi sul mercato. I rapporti con la P.A. sono invece caratterizzati da previsioni di stabilità, in virtù del processo in atto di efficientamento delle cooperative sociali a seguito dei complessivi tagli della spesa pubblica.

Dal punto di vista degli istituti di credito, si registra un evidente tentativo di andare incontro ai bisogni finanziari della cooperazione sociale, testimoniato sia dall'aumento del numero medio degli istituti di credito a cui le cooperative fanno riferimento, sia dalla crescita del livello di soddisfazione da parte delle cooperative sociali nei confronti delle banche con cui sono in rapporto. Quest'ultimo, in particolare, aumenta grazie a strategie di personalizzazione - messe in atto dalle banche - che si possono riscontrare in tre ambiti:

- la crescente capacità di saper leggere e tenere in considerazione le specificità legate all'identità dell'organizzazione con cui si interfacciano;
- la conseguente proposizione di un'offerta commerciale dedicata;
- la realizzazione di una valutazione di merito creditizio specifica.

Lo scenario attuale vede quindi, da un lato, un consolidamento delle relazioni con gli istituti di credito e, dall'altro, in maniera consequenziale, un aumento delle aspettative da parte delle cooperative sociali che porta necessariamente ad una crescita in termini competitivi del mercato rappresentato dalla cooperazione sociale.

Inoltre, seppure a fronte di una tendenza nel corso del 2014 ad una minore richiesta di finanziamenti sia per attività che per investimenti, qualora queste vengono inoltrate, i finanziamenti vengono concessi ad 1 cooperativa sociale su 2. All'origine della mancata/parziale concessione si riscontra, da un lato, la questione legata alla richiesta di importi troppo elevati e, dall'altro, quello legato alle garanzie e all'utilizzo di adeguati strumenti della valutazione del merito creditizio, ritenuto da una fetta crescente di cooperative sociali un elemento fondamentale.

Rispetto alle prospettive future, infine, si rileva sostanzialmente stabilità rispetto agli investimenti: 2 realtà su 3 non prevedono di investire nel 2015. Tuttavia, rispetto a chi prevede di investire, cresce sensibilmente il ruolo delle banche, a dimostrazione di una maggiore capacità degli istituti di credito di costruire un'offerta adeguata e di una crescente minore capacità da parte delle cooperative sociali di rispondere internamente, attraverso il proprio patrimonio, alle esigenze di sviluppo e di investimento.

2. Imprese sociali

A completamento del quadro relativo al rapporto tra finanza e imprenditorialità sociale in Italia, con la IV ed. dell'Osservatorio è stato ampliato lo spettro di analisi dell'indagine rivolta alle cooperative sociali estendendolo alle imprese sociali (d.lgs. 155/2006) con forma giuridica di società a responsabilità limitata.

Dal confronto, è emerso come il bacino di imprese sociali Srl si caratterizzi per peculiarità proprie rispetto alla cooperazione sociale nel rapporto con il mondo della finanza. Tali realtà, infatti, sono mediamente più giovani (il dato nazionale lo conferma, con una percentuale di start-up pari al 58%, fonte: Iris Network, 2014) e per tale ragione da un punto di vista patrimoniale e finanziario strutturalmente più fragili rispetto alle cooperative sociali.

Se da un lato, tendenzialmente comuni sono le previsioni in merito alle entrate sia da contributi, convenzioni, rapporti con la pubblica amministrazione e donazioni, sia soprattutto da vendita di beni e servizi sul mercato dall'altro lato, il fatto che le imprese sociali si trovino in fasi di ciclo di vita più "giovane" rispetto alle cooperative sociali orienta fortemente il rapporto con gli istituti di credito (minor numero di banche con cui si hanno rapporti; il dato aumenta all'aumentare dell'età di tali soggetti) e, più in generale, con i temi legati al mondo della finanza. Ad esempio, più basso è il valore che danno agli elementi di personalizzazione del metodo di valutazione utilizzato dagli istituti di credito. Ciò significa che, seppure esista un'aspettativa da parte delle imprese sociali di veder riconosciuto un servizio personalizzato, questo non costituisce un elemento fondamentale del grado di soddisfazione.

I dati relativi all'utilizzo dei servizi bancari testimoniano l'inferiore livello di complessità gestionale rispetto alle cooperative sociali (le percentuali di utilizzo di tutti i servizi bancari rilevati sono mediamente più basse, tranne quella relativa alle coperture assicurative).

Positivo il rapporto con le banche rispetto alle richieste di finanziamento effettuato: sul totale dei richiedenti, seppure basso, solo il 7% non ha ricevuto finanziamenti. Le motivazioni della mancata/parziale concessione ricadono principalmente, da un lato, sul tema di garanzie inadeguate, che si collega alla necessità di valutare adeguatamente i soggetti in fase di start-up, e, dall'altro, sulla mancanza di fornire piani strategici e, quindi, al basso grado di managerialità interna.



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 il Terzo Settore.