



progredire con gli strumenti finanziari ESIF



Gli strumenti finanziari nella microfinanza





DICHIARAZIONE DI LIMITAZIONE DI RESPONSABILITÀ

Questo documento è stato prodotto con il sostegno finanziario dell'Unione Europea. Le opinioni di seguito espresse non riflettono necessariamente la posizione ufficiale dell'Unione Europea o della Banca Europea per gli Investimenti. La sola responsabilità delle opinioni, interpretazioni o conclusioni contenute in questo documento è degli autori. Non viene fornita alcuna dichiarazione o avvertimento esplicito o implicito, né alcuna responsabilità è o sarà accettata dalla Banca Europea per gli Investimenti, dalla Commissione Europea o dalle autorità di gestione in relazione all'accuratezza o alla completezza delle informazioni contenute nel presente documento, e ognuna di queste responsabilità è espressamente esclusa. Il presente documento viene fornito a solo scopo informativo. Né la Banca Europea per gli Investimenti né la Commissione Europea si impegnano a fornire ulteriori informazioni circa il presente documento o a correggere eventuali inesattezze in esso contenute. Gli autori di questo studio sono membri di un consorzio costituito da: SWECO (capofila), t33, Università di Strathclyde - EPRC, Spatial Foresight e in feurope.



Introduzione

La microfinanza offre servizi finanziari di base e prodotti come il microcredito, i micro-risparmi, la micro-assicurazione e il micro-leasing. Questi tipi di strumenti finanziari possono essere sostenuti dagli Stati membri dell'Unione Europea (UE) attraverso i fondi strutturali europei di investimento (FSEI).¹ Dopo la crisi finanziaria e la conseguente recessione economica, il finanziamento del debito è diventato sempre più costoso e difficile da ottenere sia per gli individui sia per le microimprese. Affrontare questa lacuna del mercato attraverso la microfinanza è diventata una priorità in tutte le politiche interne, regionali, per le imprese e per l'occupazione, dell'UE. Nel quadro del Fondo Sociale Europeo (FSE)², la microfinanza è particolarmente rilevante per sostenere sia le microimprese sia le imprese che le persone a basso reddito e svantaggiate escluse dall'accesso ai servizi bancari tradizionali e servizi correlati, come i disoccupati, i migranti, le donne, le persone con disabilità e gli studenti. Il lavoro autonomo attraverso la piccola imprenditoria, se sostenuto dal microcredito, può affrontare le sfide di occupazione negli Stati membri e contribuire al raggiungimento dell'obiettivo del 75% per l'occupazione fissato dalla strategia Europa 2020.

Questa breve guida fornisce informazioni sulle opportunità disponibili nel periodo di programmazione 2014-2020³ in cui gli strumenti finanziari rappresentano un complemento sostenibile rispetto al tradizionale finanziamento basato sulle sovvenzioni.⁴ Principalmente destinato alle autorità di gestione del FSE e ad altre parti interessate, questo documento mira ad accrescere la consapevolezza ed a favorire una più profonda comprensione del ruolo dei programmi FSE nel sostegno agli strumenti di microfinanza.

- 1 La definizione UE di 'microcredito' è duplice: un microcredito per il business è un prestito inferiore a 25 000 euro per sostenere lo sviluppo del lavoro autonomo e le microimprese; un microcredito personale è un prestito inferiore a 25 000 euro per necessità personali, come affitto, emergenze mediche o istruzione (si veda Fondo europeo per gli investimenti, 2009, 'Microfinanza in Europa - Una panoramica del mercato'; si veda anche l'articolo 2 del Regolamento UE n. 1296/2013). Le microimprese sono imprese formate da meno di 10 persone con un fatturato e un bilancio annuo inferiori a 2 milioni di euro (Raccomandazione della Commissione 2003/361/CE del 6 maggio 2003).
- 2 La microfinanza è utilizzata anche in altri Fondi ESI, ma con particolare attenzione alle piccole e medie imprese.
- 3 Si vedano le pagine 2-3 della guida della Commissione Europea 'Strumenti finanziari nei programmi ESIF 2014-2020 - Una guida rapida per le autorità di gestione', (2014) per una panoramica delle principali differenze tra i fondi strutturali e di investimento europei (fondi ESI) nei periodi di programmazione 2014-2020 e 2007-2013.
- 4 Commissione Europea (2014), 'Gli strumenti finanziari nella politica di coesione 2014-2020'.



Alcuni importanti concetti di microfinanza includono, tra gli altri: la relazione tra la performance finanziaria e i risultati nella sfera sociale; il contributo degli investimenti all'impatto sociale (*social impact investment*); il modo in cui questi ultimi possono essere utilizzati e infine, l'importanza dei servizi per lo sviluppo del business per aumentare l'efficacia della microfinanza. Tale breve guida si focalizza sulla visione a lungo termine della microfinanza come strumento e spiega il concetto di microfinanza sostenibile.

Gli strumenti di microfinanza cofinanziati dal FSE possono svolgere un ruolo importante nel supportare le politiche pubbliche, integrandosi efficacemente alla tradizionale sovvenzione, coprendo la carenza di risorse pubbliche e generando risparmi. Ognuno di questi aspetti è discusso come segue:



Il presente documento contiene argomenti strettamente collegati ad altri prodotti *fi-compass*, come ad esempio l'uso di strumenti finanziari in ambito FSE o l'implementazione di fondi rotativi per rispondere ai bisogni dei singoli individui e agli obiettivi delle imprese sociali. Concetti che sono comuni a tutti gli strumenti finanziari, come ad esempio il loro ciclo di vita, o le opzioni di implementazione e la governance, sono descritti in dettaglio in altri prodotti di consulenza *fi-compass*.



Prodotti <i>fi-compass</i>	Contenuti relativi alla microfinanza
■ Introduzione agli strumenti finanziari nel contesto FSE	Perché usare gli strumenti finanziari nel programma FSE; investimenti a impatto sociale; destinatari finali e intermediari finanziari; come gestire e implementare gli strumenti finanziari; prodotti finanziari.
■ Strumenti finanziari per l'imprenditoria sociale	Caratteristiche delle imprese sociali; strumenti finanziari per l'imprenditorialità sociale e intermediari finanziari; prodotti finanziari.
■ Strumenti finanziari per i prestiti personali	I beneficiari finali; gli intermediari finanziari per i prestiti personali; i prodotti finanziari.
■ Casi studio	Approfondimenti derivanti da esperienze passate e in corso per l'attuazione degli strumenti finanziari nell'ambito dei programmi FSE.
■ Sviluppo del piano d'azione – progettazione, impostazione, implementazione e chiusura degli strumenti finanziari	Le fasi del ciclo di vita degli strumenti finanziari; norme regolamentari; come sviluppare un piano d'azione.
■ Strumenti finanziari – prestiti, garanzie, investimenti azionari e quasi azionari	Le principali caratteristiche e differenze tra i più comuni prodotti finanziari.

Nota: ■ prodotti finanziari legati al FSE; ■ prodotti finanziari legati ai Fondi ESI.



1. Perché usare strumenti di microfinanza?

La dimensione sociale e quella finanziaria del credito comune sono state spesso percepite come conflittuali, se non addirittura come opposte tra loro. Si ritiene che gli investimenti con impatto sociale positivo debbano avere rendimenti finanziari negativi, mentre gli investimenti che creano un valore finanziario non prenderebbero in considerazione la dimensione sociale.⁵ Questa correlazione è ben nota tra i portatori di interesse del programma FSE. Gli strumenti di microfinanza, tuttavia, offrono concrete possibilità di incidere positivamente nella vita di chi ne usufruisce, favorendone l'inclusione finanziaria e lottando contro la povertà e l'esclusione sociale.

Dopo anni di crisi economica che ha messo sotto pressione i bilanci pubblici, la necessità di migliorare l'efficienza e l'efficacia delle politiche pubbliche è maggiormente evidente in tutta l'UE. Inoltre, la difficoltà di accesso ai finanziamenti è maggiore per le microimprese che non per le piccole e medie imprese (PMI) e per le grandi imprese. Tra gli individui, l'accesso al credito può essere più difficile per i gruppi vulnerabili e sottorappresentati, quali le minoranze etniche, i migranti o l'imprenditoria femminile.

Le banche tradizionali sono generalmente riluttanti a concedere prestiti di piccolo importo senza tassi di interesse più alti, a causa della combinazione fra i costi fissi di gestione del credito ed il rischio di credito più elevato per questo tipo di prestiti.

Tuttavia, il microcredito è in costante aumento in tutta Europa. In 24 paesi dell'UE nel 2013 sono stati erogati circa 390 000 microcrediti per un valore di 1,53 miliardi di euro (+ 45% in due anni), con un leggero aumento dei prestiti per le imprese.⁶ Sempre più esigenze finanziarie, sia di imprese che di individui, sono quindi state soddisfatte a dimostrazione del crescente potenziale dell'utilizzo del microcredito nell'ambito del FSE.

5 Jed Emerson (2000), 'The Nature of Returns: A Social Capital Markets Inquiry into Elements of Investment and The Blended Value Proposition', Social Enterprise Series1, No. 17.

6 European Microfinance Network (2014), 'Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013'.



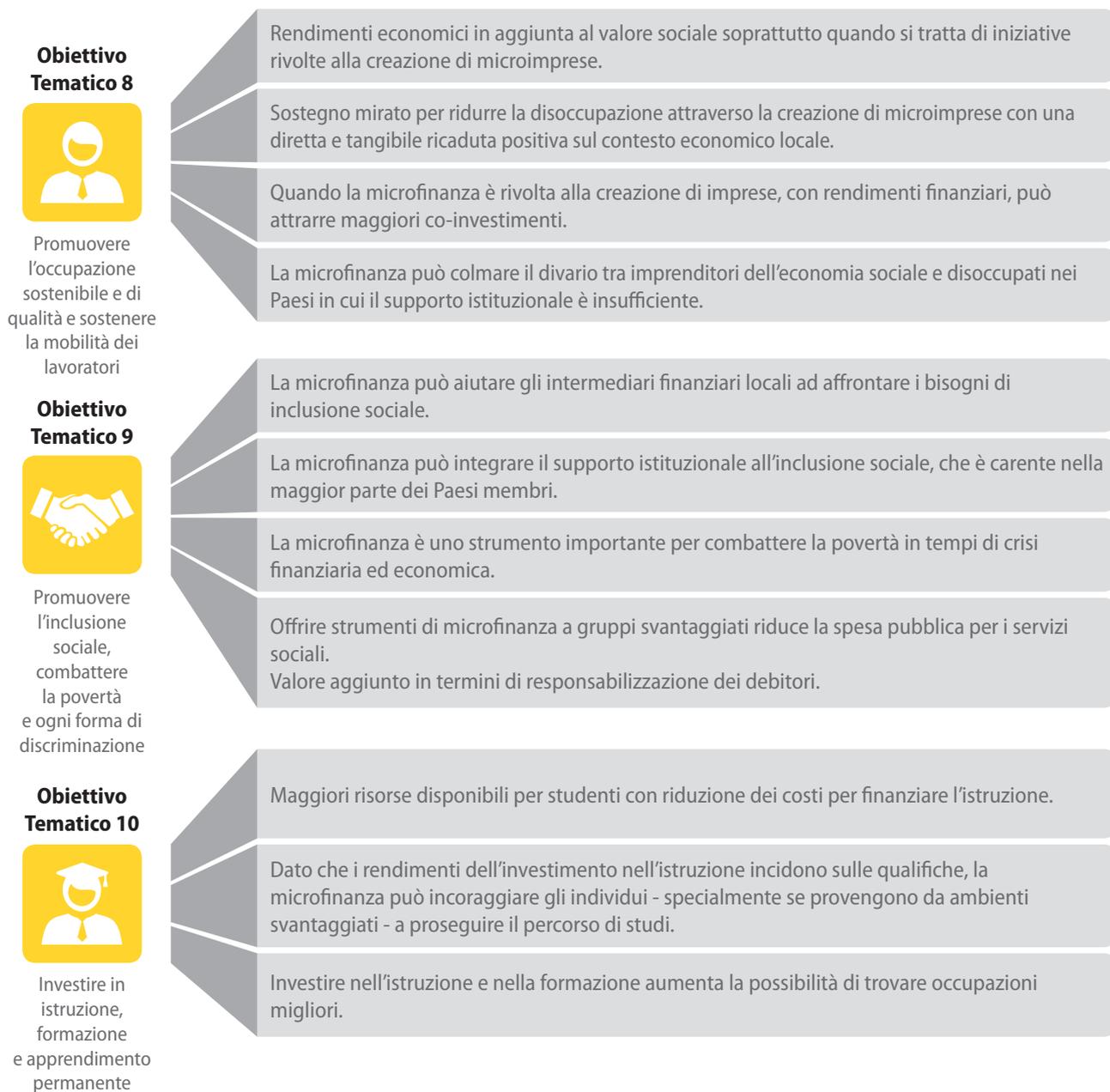
Gli strumenti di microfinanza possono rappresentare per gli attori pubblici un'ulteriore opportunità di aumentare le risorse a propria disposizione e la capacità di affrontare le nuove sfide sociali. Il microcredito può quindi migliorare l'inclusione sociale, contribuire alla creazione di microimprese, aumentare le opportunità di lavoro e valorizzare il capitale umano.

Nell'affrontare gli obiettivi tematici specifici del FSE (si veda la figura sottostante), la microfinanza assicura inoltre:

- una **particolare attenzione alle esigenze dei clienti**, i propri bisogni e aspettative;
- una **maggiore capacità** dell'ecosistema finanziario di fornire finanziamenti;
- un **rapporto più stretto** tra creditore e debitore rispetto agli strumenti finanziari tradizionali;
- efficienza ed efficacia dei programmi comunitari con **fondi rotativi** e con **leva finanziaria**;
- **attrazione di co-investimenti** da altre fonti, ivi inclusi gli investimenti privati, per aumentare le risorse disponibili in particolari settori.



Figura 1.1: Il valore aggiunto della microfinanza per gli obiettivi tematici del FSE





2. L'ecosistema della microfinanza

L'ecosistema della microfinanza può coinvolgere una vasta gamma di attori. Questi includono i destinatari finali con esigenze finanziarie e sociali differenti, così come gli investitori sociali, gli intermediari finanziari, i decisori politici e i fornitori di servizi sociali. Un buon modo per capire tale ecosistema è analizzare il quadro degli 'investimenti a impatto sociale'. Supportato da un numero crescente di governi nazionali, in particolare nell'UE, e sempre più importante negli ultimi anni, l'investimento a impatto sociale è definito come "l'erogazione di finanziamenti ad organizzazioni che affrontano le esigenze sociali con l'aspettativa esplicita di un ritorno sociale, oltre che finanziario, misurabile".⁷

L'investimento a impatto sociale può fornire un quadro di riferimento per guidare l'implementazione di strumenti di microfinanza.

	<p>Investimento: pur perseguendo obiettivi sociali, il destinatario è tenuto a restituire il denaro investito.</p>
	<p>Impatto: l'investimento a impatto sociale intende produrre un cambiamento sociale e un miglioramento della vita dei destinatari finali. Per continuare ad aumentare la sua efficacia, e ottenere visibilità per attrarre gli investitori, l'impatto della microfinanza deve essere misurabile e monitorato durante l'intero ciclo di vita dello strumento finanziario.</p>
	<p>Sociale: l'obiettivo primario e il punto di partenza dell'investimento a impatto sociale è affrontare i bisogni sociali che includono l'invecchiamento, la disabilità, la salute, il supporto alle famiglie, gli alloggi a prezzi accessibili e la disoccupazione. La microfinanza può rappresentare un'alternativa più flessibile e sostenibile rispetto alle sovvenzioni, raggiungendo una gamma più ampia di destinatari finali.</p>

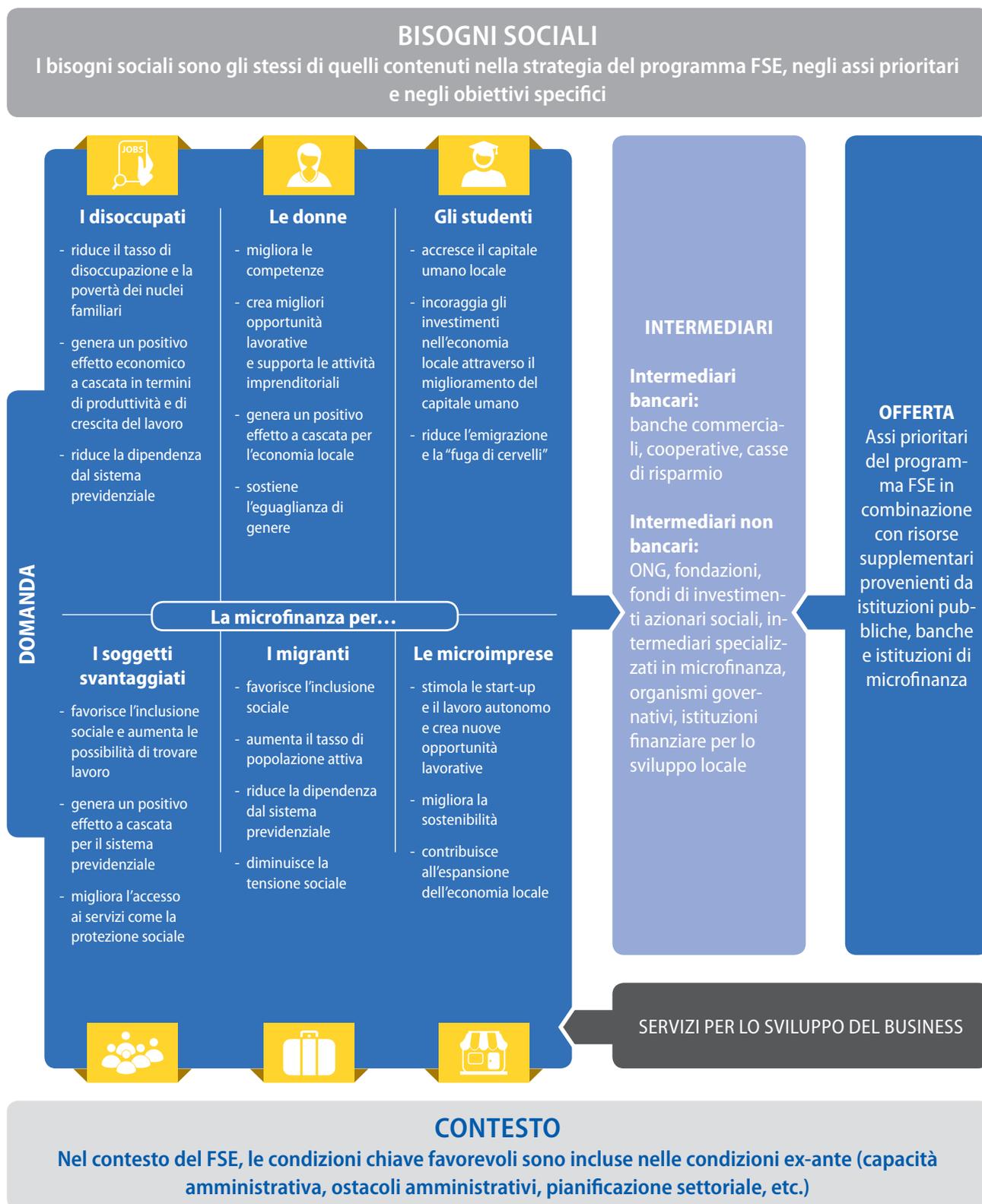
7 OCSE (2015), 'Social impact investment – Building the evidence base'.



Le dimensioni dell'investimento a impatto sociale sono descritte qui sotto e illustrate nella figura 2.1.

Bisogni sociali	Nel FSE i bisogni supportati dall'investimento a impatto sociale sono simili a quelli individuati nella strategia del programma, negli assi prioritari e negli obiettivi specifici.
Domanda	La richiesta di microfinanza proviene dagli stessi destinatari finali, come nelle priorità di investimento del FSE: i disoccupati, le donne, gli studenti, le persone svantaggiate, i migranti e le microimprese.
Offerta	Gli investitori a impatto sociale comprendono il governo e le istituzioni pubbliche, le banche, le fondazioni gli individui con patrimoni ingenti e i filantropi. Le risorse erogate attraverso il programma possono integrare altre misure nell'ambito del FSE, o altri programmi dell'UE, così come le risorse nazionali e regionali.
Intermediari finanziari	Nel FSE, gli intermediari finanziari possono essere sia bancari, come le banche commerciali, le banche cooperative e le casse di risparmio, che intermediari non bancari come le ONG, i fondi azionari sociali, gli intermediari specializzati in microfinanza e gli enti governativi. Gli intermediari finanziari possono anche fornire servizi per lo sviluppo del business.
Contesto	Include i sistemi sociali, fiscali e normativi, le capacità amministrative e gli oneri amministrativi dell'area in cui è attuato il programma.

Figura 2.1: L'ecosistema della microfinanza e i principali attori dell'investimento a impatto sociale



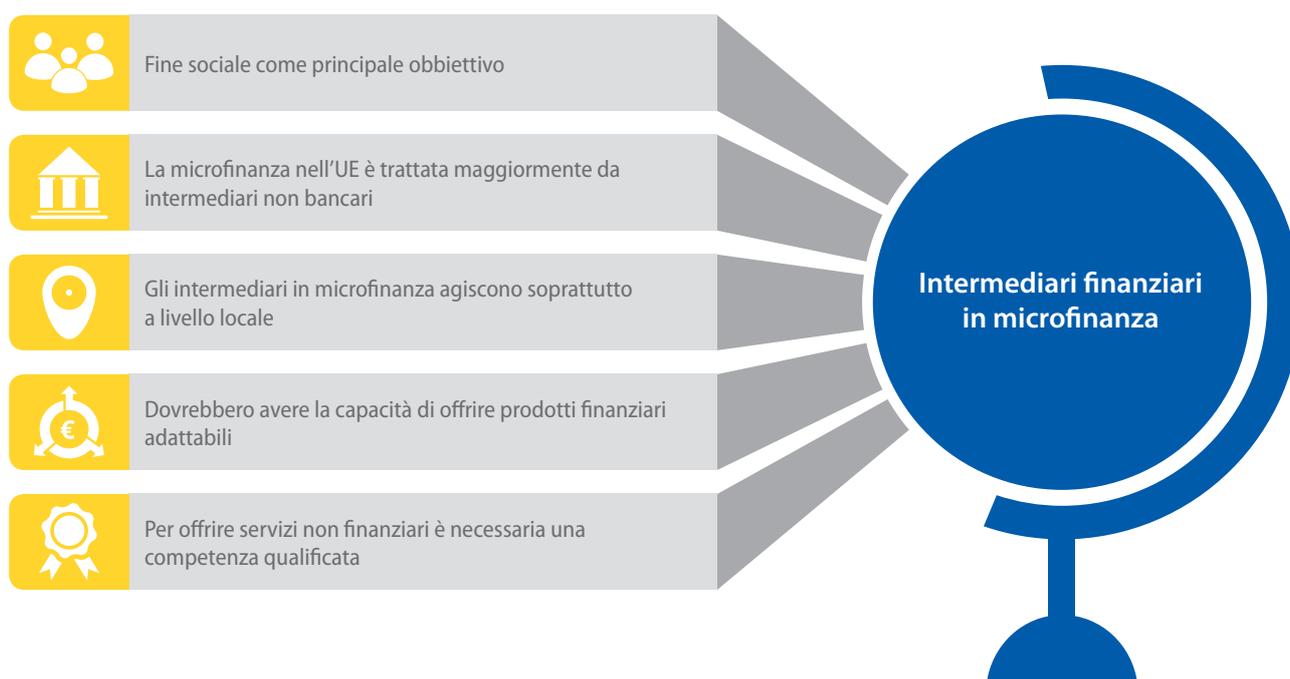


3. Intermediari finanziari in microfinanza

Gli intermediari finanziari in ambito sociale hanno un duplice obiettivo, il fine sociale e la sostenibilità finanziaria. Il fine sociale consiste nel fornire supporto a persone e gruppi che possono essere esclusi dal settore bancario tradizionale. Bilanciare il fine sociale e la sostenibilità finanziaria può essere molto più complicato nella microfinanza. In generale, la microfinanza comporta maggiori costi di gestione e un maggiore rischio, e perciò tassi di interesse più alti.

Gli intermediari finanziari che forniscono strumenti di microfinanza sono generalmente progettati per soddisfare al meglio le esigenze sociali e per promuovere operazioni finanziarie che generano un impatto sociale. I tradizionali istituti di credito commerciali trovano comunemente svantaggioso fornire piccoli prestiti a persone con basso reddito e con poca o nessuna garanzia, o a progetti con una limitata sostenibilità finanziaria.

Figura 3.1: Le caratteristiche degli intermediari finanziari che lavorano con la microfinanza





Tragli intermediari finanziari, gli **intermediari non bancari**⁸ generalmente operano prevalentemente nei mercati con una bassa penetrazione di servizi finanziari e con limitato supporto pubblico e di terze parti, sviluppando attività commerciali e fornendo strumenti di microfinanza per le persone socialmente escluse.⁹ Questi includono le ONG, le fondazioni, gli intermediari specializzati in microfinanza (istituzioni finanziarie non bancarie), gli organismi e gli enti governativi e le istituzioni finanziarie per lo sviluppo locale. Le banche commerciali, le banche cooperative e le casse di risparmio normalmente forniscono finanziamenti per gruppi di destinatari non bancabili o socialmente esclusi come piccola parte delle loro normali attività commerciali.

In microfinanza, è importante comprendere le specifiche esigenze finanziarie dei destinatari e del territorio. Pertanto gli intermediari finanziari che operano a **livello locale** possono stabilire relazioni più strette con i destinatari dei prestiti, con i loro clienti e fornitori, così come con le imprese locali. Questo assicura il contatto diretto sia con le microimprese locali che con i singoli individui.¹⁰ Tuttavia, gli intermediari locali più piccoli potrebbero essere finanziariamente non autonomi, poiché si basano su sovvenzioni o contributi di azionisti, e potrebbero avere la tendenza a finanziare progetti con rendimenti economici bassi.

Infine i prodotti di microfinanza dovrebbero essere **adattabili** alle diverse esigenze sociali e all'ambiente sociale in cambiamento. Così gli intermediari finanziari dovrebbero essere capaci di offrire finanziamenti a medio e lungo termine per progetti che possono comportare rischi maggiori. Inoltre, il microcredito può essere più efficace ed efficiente se accompagnato da servizi non finanziari, quali i **servizi per lo sviluppo del business**. Pertanto, oltre ad offrire sostegno attraverso lo strumento della microfinanza, gli intermediari finanziari possono aver bisogno di fornire consulenza e formazione complementare.

8 Al contrario delle banche, gli intermediari non bancari normalmente non accettano depositi. Secondo un sondaggio del 2014 sulla microfinanza fornita dall' "European Microfinance Network", ONG e istituzioni non bancarie forniscono più del 50% dei prodotti di microfinanza in Europa. Tra gli intermediari bancari, le banche cooperative sostengono gli investimenti sociali più delle banche commerciali.

9 Fondo Europeo per gli Investimenti (2012), 'Progress for Microfinance in Europe' Working Paper 2012/13, EIF Research & Market Analysis.

10 Inoltre, gli intermediari finanziari che operano a livello locale hanno un vantaggio nell'elaborazione di informazioni delicate grazie alla vicinanza al destinatario del management che deve approvare i crediti (European Microfinance Network, 2014, 'Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013').



Box 3.1: Il Codice Europeo di Buona Condotta per l'erogazione di microcrediti



Nel 2011 la Commissione Europea ha lanciato il Codice Europeo di Buona Condotta per l'erogazione di microcrediti, aggiornato nel 2013 dopo la fase di test. Costruito sulle buone pratiche riconosciute nel settore della microfinanza, il Codice stabilisce le condizioni standard per la conduzione, la governance, la gestione del rischio, le attività di reportistica e i rapporti con i consumatori e gli investitori che sono comuni al settore del microcredito nell'UE. Questi punti comuni sono a beneficio di clienti, investitori, finanziatori, proprietari, delle autorità di regolamentazione e delle organizzazioni partner. Il Codice è rivolto ai fornitori di microcredito non bancari che offrono prestiti fino a EUR 25 000 a micro imprese o lavoratori autonomi. Secondo il Codice, i fornitori di microcredito dovrebbero:

- Assicurare rapporti chiari e costanti con i destinatari finali e con gli investitori garantendo adeguate informazioni, evitando il sovra-indebitamento dei clienti, garantendo attenzione al cliente, assicurando la buona condotta istituzionale e del personale, garantendo la protezione dei dati del destinatario finale e le relazioni con gli investitori.
- Avere una struttura di governance efficiente fornendo, ad esempio, un piano aziendale, la composizione del consiglio direttivo interno ed esterno, un quadro di gestione dei rischi e di controllo interno.
- Adottare norme comuni per la stesura delle attività di reportistica.
- Implementare un sistema di gestione delle informazioni, garantendo funzionalità ed espandibilità.

4. I prodotti di microfinanza

Nell'UE, la microfinanza si basa principalmente sul microcredito. I **microcrediti**¹¹, che sono prestiti fino a EUR 25 000, forniscono un finanziamento in cambio della restituzione del capitale insieme agli interessi, in base ad una tempistica e a tassi di interesse predeterminati. Lo schema seguente illustra come funzionano i microcrediti e i loro principali vantaggi.

Figura 4.1: L'ecosistema del microcredito



PRINCIPALI VANTAGGI:

- 1 Non particolarmente difficili da amministrare (questo comporta minori costi e commissioni di gestione).
- 2 Una dettagliata programmazione della restituzione rende più semplice il processo di pianificazione del budget.
- 3 Il meccanismo di prestito è chiaro, ciò riduce la necessità di capacità istituzionali aggiuntive e il rischio di fraintendimenti.
- 4 Il microcredito preserva il capitale sociale del destinatario finale, poiché non vi è alcuna richiesta di entrare nella proprietà della microimpresa.

11 Secondo il manuale della Commissione Europea (2015), 'Guidance for Member States on financial instruments – Glossary', un prestito è "un accordo che obbliga il creditore a mettere a disposizione del debitore una somma concordata di denaro per un determinato periodo di tempo, e in base al quale il debitore è tenuto a rimborsare tale importo entro il tempo stabilito" (Articolo 2, (k) FR).



In particolare, il microcredito può contribuire alle seguenti priorità d'investimento che perseguono gli obiettivi tematici (OT) 8, 9 e 10:

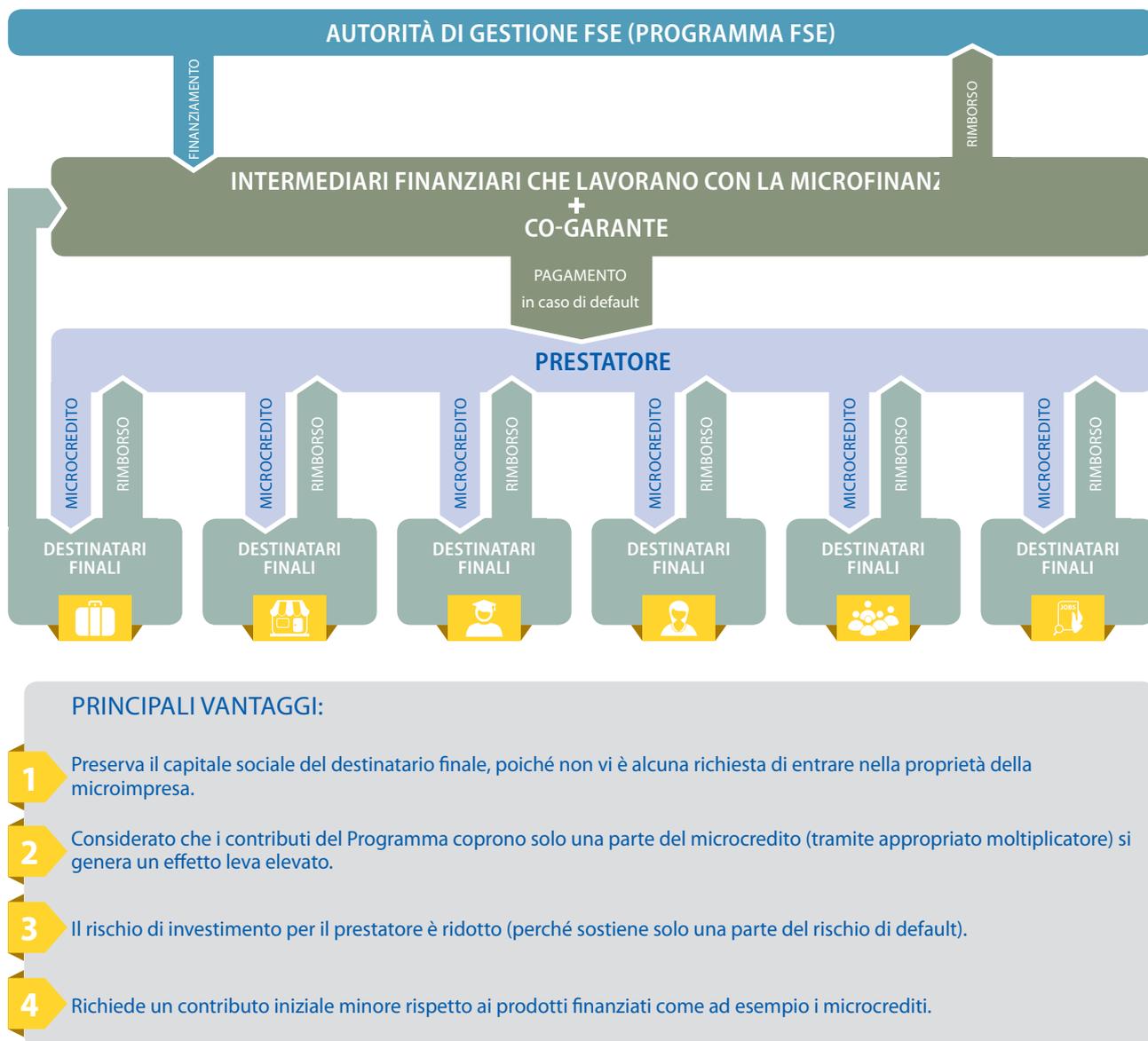
	<p>OT 8 – Il lavoro autonomo, l'imprenditorialità e la creazione di imprese; l'adattamento dei lavoratori, delle imprese e degli imprenditori ai cambiamenti; l'accesso al lavoro per chi cerca impiego e per le persone inattive.</p>
	<p>OT 9 – Promozione dell'imprenditorialità sociale e integrazione professionale nelle imprese sociali; inclusione attiva e miglioramento dell'occupabilità; integrazione dei gruppi emarginati.</p>
	<p>OT 10 – Migliorare la parità di accesso all'istruzione e alla formazione permanente; migliorare la pertinenza dei sistemi di istruzione e formazione al mercato del lavoro; facilitare la transizione dalla scuola al lavoro.</p>
<p>Esempio¹²</p>	<p>Microkreditfonds, Germania: prestiti fino a EUR 20 000 per le start-up e le microimprese, mirati a migranti, imprenditrici e aziende che offrono tirocini. I migranti hanno ricevuto il 41% dei prestiti e le donne il 22%. Istituito nel gennaio 2010 con EUR 60 milioni dal FSE e EUR 40 milioni dal Ministero Federale del Lavoro e degli Affari Sociali, l'obiettivo del fondo è stato quello di erogare EUR 100 milioni attraverso 15 000 prestiti entro il 31 dicembre 2015. Fino ad agosto 2015, l'ammontare totale dei prestiti è stato di EUR 113 milioni attraverso 18 800 prestiti con scadenza media di due anni.</p>

Una **garanzia** per il microcredito protegge l'investitore dall'inadempienza del debitore nel ripagare un debito.¹³ Può proteggere una parte dell'investimento fino alla sua scadenza. I sistemi di garanzia sostengono l'accesso al finanziamento coprendo rischi che le istituzioni finanziarie non possono o non sono disposte ad assumere. La figura seguente illustra come funzionano le garanzie e i loro principali vantaggi.

12 Diversi esempi e buone pratiche sono riportati in COPIE (2013), *'Designing microfinance operations in the EU – A manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF'*. Il manuale illustra anche come progettare strumenti di microfinanza, concentrandosi sulla messa a punto operativa (non sulle regole del FSE).

13 Secondo manuale della Commissione Europea (2015), *'Guidance for Member States on financial instruments – Glossary'* la garanzia è "un impegno scritto ad assumersi la responsabilità di tutto o di parte di un debito o obbligazione di una terza parte o della realizzazione della stessa terza parte dei propri obblighi, se si verifica un evento che fa scattare tale garanzia, come ad esempio un'inadempienza su un prestito" (Articolo 2, (I), FR).

Figura 4.2: L'ecosistema della garanzia





In particolare, le garanzie possono contribuire alle seguenti priorità d'investimento che perseguono gli obiettivi tematici 8, 9 e 10:

	<p>OT 8 – Il lavoro autonomo, l'imprenditorialità e la creazione di imprese; l'accesso al lavoro per chi cerca impiego e per le persone inattive.</p>
	<p>OT 9 – Promozione dell'imprenditorialità sociale e integrazione professionale nelle imprese sociali; inclusione attiva e una miglioramento dell'occupabilità; integrazione dei gruppi emarginati.</p>
	<p>OT 10 – Migliorare la parità di accesso all'istruzione e alla formazione permanente; migliorare la pertinenza dei sistemi di istruzione e formazione al mercato del lavoro; facilitare la transizione dalla scuola al lavoro.</p>
<p>Esempio</p>	<p>Fondo Garanzia FSE Marche, Italia: garanzie FSE con copertura fino al 50% di ogni insolvenza che hanno contribuito a ridurre il rischio per le istituzioni finanziarie che offrono microcredito a promozione dell'imprenditorialità. Ciò ha permesso a soggetti senza lavoro e ad altri individui svantaggiati di avere le risorse e la formazione necessarie per creare un'impresa. Tra il 2010 e il 2015, è stato erogato un totale di 867 microcrediti supportati da garanzia. Lo strumento finanziario ha contribuito a creare 691 nuove microimprese, che hanno generato una media di 2,5 posti di lavoro per prestito erogato.</p>

5. Servizi per lo sviluppo del business

I servizi per lo sviluppo del business possono includere il supporto tecnico, le attività di formazione, l'assistenza professionale e la formazione finanziaria. Essi possono contribuire a migliorare l'efficacia degli strumenti di microfinanza. A volte la microfinanza deve essere combinata con altre politiche che migliorano le capacità dei destinatari finali di sviluppare attività sostenibili che generino reddito. Ciò può anche comportare una combinazione di diversi prodotti di microfinanza o microcredito e sovvenzioni. L'erogazione di servizi per lo sviluppo del business e la complessità degli investimenti sociali richiedono agli intermediari della microfinanza una gamma di competenze più ampia rispetto agli intermediari di strumenti commerciali tradizionali. Gli obiettivi e le tipologie di servizi per lo sviluppo del business variano a seconda delle esigenze dei destinatari finali.

Destinatari finali	Obiettivi dei servizi per lo sviluppo del business	Esempi di servizi per lo sviluppo del business
Disoccupati, migranti, donne, studenti 	<ul style="list-style-type: none"> • aumentare il capitale umano comprese le qualifiche lavorative • favorire l'inclusione sociale • supportare la creazione di business e lo start-up di microimprese 	<ul style="list-style-type: none"> • formazione professionale e sviluppo delle competenze su attività volte a generare reddito • alfabetizzazione funzionale • legittimazione sociale • servizi di consulenza sul debito
Microimprese 	<ul style="list-style-type: none"> • garantire sostenibilità • creazione di opportunità di lavoro • ridurre la dipendenza dalle risorse pubbliche 	<ul style="list-style-type: none"> • sviluppo delle capacità di business • servizi di assistenza/consulenza per le nuove imprese • gestione finanziaria e strategica • servizi di consulenza sul debito
Individui svantaggiati 	<ul style="list-style-type: none"> • aumentare le opportunità di inclusione • aumentare il capitale umano e/o le qualifiche lavorative • migliorare l'accessibilità alla protezione sociale 	<ul style="list-style-type: none"> • formazione professionale su attività volte a generare reddito • legittimazione sociale • servizi di consulenza sul debito



Fornire servizi diversi da quelli finanziari può essere costoso per gli intermediari finanziari, soprattutto quando questi sono di piccole dimensioni o non bancari. Possono avere bisogno di lavorare con un altro soggetto per fornire servizi per lo sviluppo del business, che possono essere integrati con la microfinanza in vari modi¹⁴:

<p>Il modello congiunto</p> 	<p>L'intermediario finanziario non fornisce direttamente servizi per lo sviluppo del business, ma stabilisce una partnership con un altro soggetto. Questo modello può essere appropriato per alcuni schemi che includono competenze non finanziarie, che l'intermediario finanziario non possiede. Questo modello mette in evidenza il costo del servizio di sviluppo del business. L'intermediario finanziario ha poco controllo sulla qualità dei servizi offerti dai suoi partner.</p>
<p>Il modello parallelo</p> 	<p>I servizi di sviluppo finanziario e del business sono offerti dalla stessa organizzazione ma gestiti separatamente. Il personale specializzato ha il controllo diretto su ogni servizio, anche se la gestione separata può risultare in costi finanziari e amministrativi più elevati.</p>
<p>Il modello unito</p> 	<p>I servizi di sviluppo finanziario e del business sono incorporati in un prodotto ibrido fornito dal personale stesso. Se essi sono ben integrati, questo modello può essere più conveniente per gli intermediari finanziari, dato che tutti i servizi sono forniti dallo stesso personale.</p>

14 L. Flores e P. Serres (2009), 'Microfinance and non-financial services: an impossible marriage', in 'What balance between financial sustainability and social issues in the microfinance sector?', Private Sector & Development, Issue 3, September 2009.

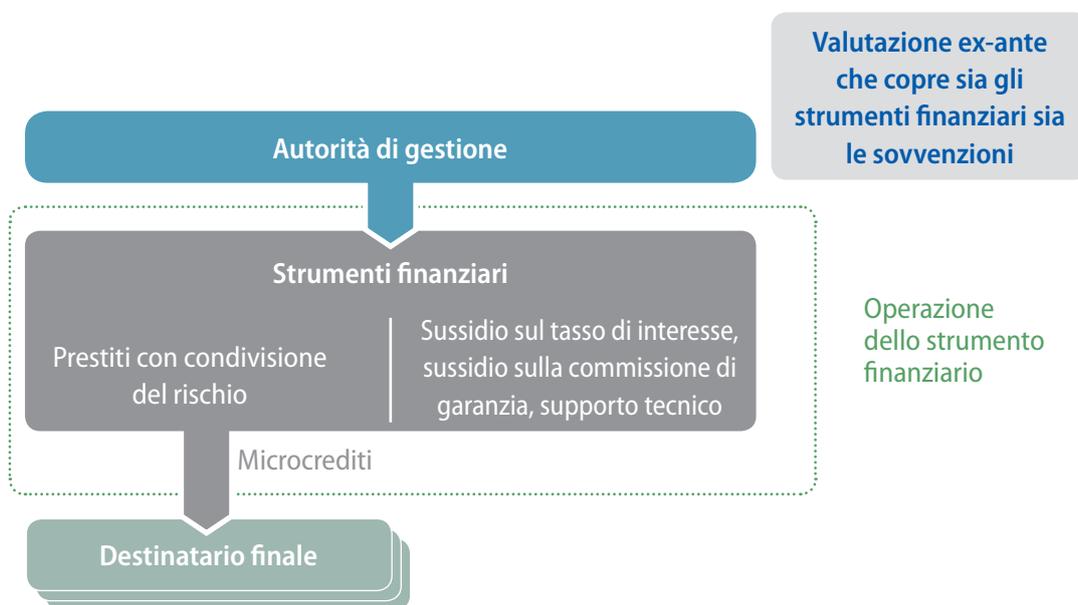
6. Combinazione del supporto

Il quadro legislativo dei fondi strutturali e di investimento europei per il periodo di programmazione 2014-2020 definisce le condizioni per la combinazione degli strumenti finanziari con altre forme di sostegno¹⁵, quali sovvenzioni o altri strumenti finanziari nello stesso programma, o da altri programmi dell'UE. Usare strumenti di microfinanza insieme ad altre forme di sostegno finanziario può aumentare l'efficacia del supporto e soddisfare le esigenze di una vasta gamma di destinatari finali. Due tipi di combinazioni possono essere identificati:^{16,17}

a) Combinazione del supporto all'interno di un'operazione dello strumento finanziario (singola operazione)

Lo strumento finanziario e le altre forme di supporto (compresa l'assistenza tecnica all'implementazione dello strumento, sussidi sugli interessi e sulle commissioni di garanzia) fanno parte della stessa operazione, co-finanziata da un fondo ESI sotto un asse prioritario di un programma di un fondo strutturale e di investimento europeo. Le altre forme di sostegno vengono fornite dal gestore del fondo o, in casi specifici,¹⁷ dall'autorità di gestione. Il supporto è a beneficio dei destinatari finali, ma non viene direttamente pagato al destinatario finale.

Figura 6.1: La combinazione del supporto all'interno di un'operazione dello strumento finanziario



Nota: figura riadattata da Commissione Europea (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support', p. 6.

15 CPR Article 37(7), (8), (9), Article 42(1), Article 65(11).

16 Commissione Europea (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support'.

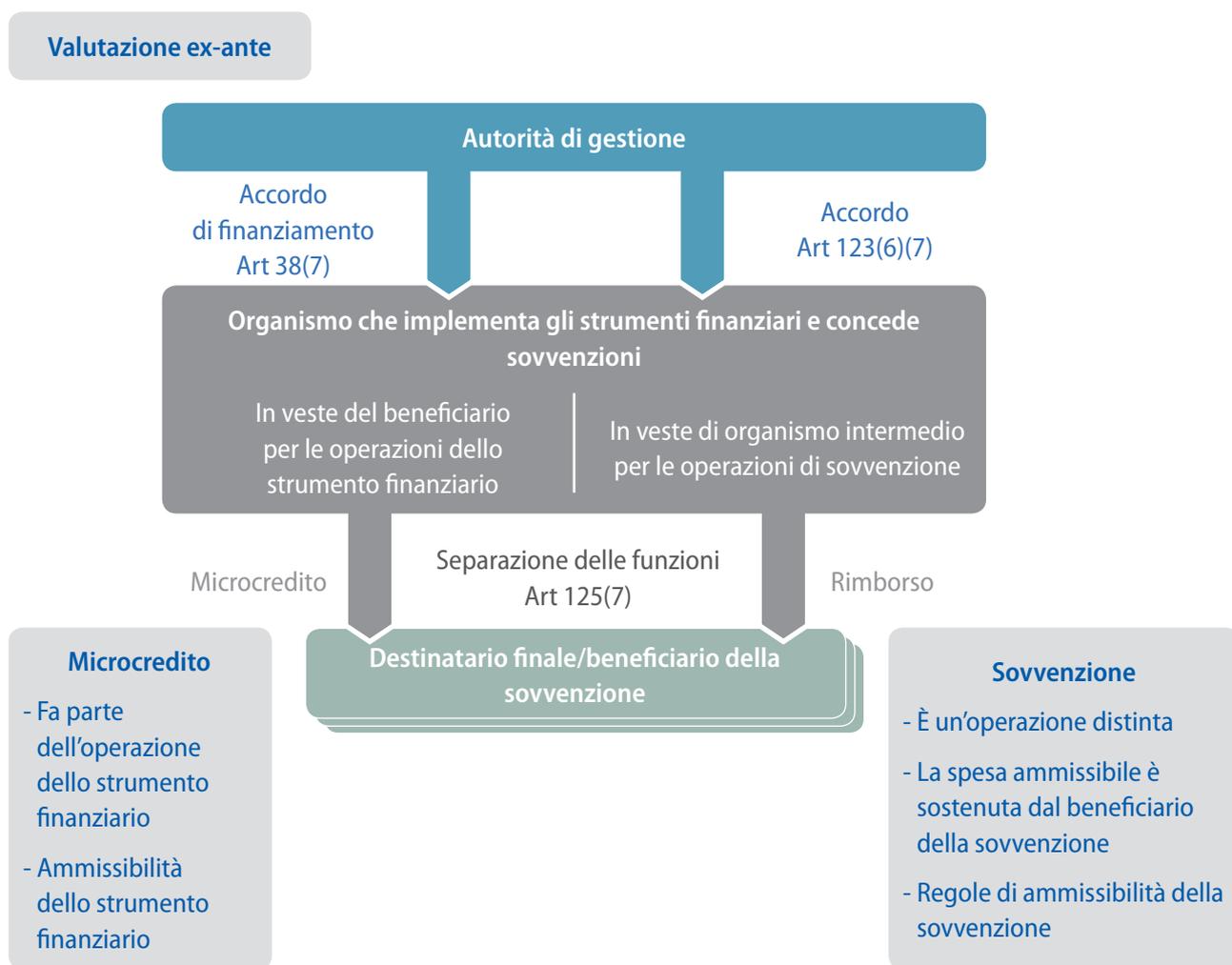
17 Strumenti finanziari implementati ai sensi dell'Articolo 38(4)(c).



b) Combinazione del supporto a livello di destinatario finale (combinazione di due operazioni separate)

Il sostegno fornito da uno strumento finanziario può essere combinato a livello di destinatario finale con il sostegno di un'altra priorità o programma di fondi ESI, o di un altro strumento finanziato dall'UE. In questo caso, la sovvenzione o altre forme di assistenza non costituisce parte dell'operazione dello strumento finanziario. La combinazione di supporto fornito dallo strumento finanziario e la sovvenzione (o altre forme di sostegno) proveniente da un'altra priorità, programma o strumento avviene all'interno di due distinte operazioni, ognuna avente una distinta spesa ammissibile.

Figura 6.2: Combinazione del supporto a livello di destinatario finale (combinazione di due operazioni separate)



Nota: figura riadattata da Commissione Europea (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support', p. 11.



Due programmi europei offrono prodotti di microfinanza che si rivolgono ai gruppi target del FSE. Questi possono essere combinati con il supporto di strumenti finanziari sotto il FSE.

**EaSI –
Microfinanza
e Imprenditoria
Sociale**



Il terzo asse del programma EaSI intende:

- Aumentare l'accesso e la disponibilità di microfinanza per le persone o i gruppi vulnerabili che vogliono fondare o sviluppare imprese e micro- imprese.
- Consolidare la capacità istituzionale degli operatori del microcredito.
- Sostenere lo sviluppo delle imprese sociali, in particolare facilitando l'accesso ai finanziamenti.

Esistono due prodotti finanziari su misura per enti pubblici e privati: strumenti finanziati, che includono prestiti e investimenti azionari e lo strumento finanziario di garanzia Easi, che fornisce garanzie limitate e controgaranzie che coprono portafogli di prestiti nel settore della microfinanza e dell'imprenditorialità sociale.

Gli strumenti finanziari del FSE possono essere migliorati dall'asse Microfinanza e Imprenditoria Sociale di EaSI attraverso:

- Maggiori risorse finanziarie che generino nuove opportunità di lavoro compreso il lavoro autonomo per disoccupati e persone non bancabili.
- Nuovi strumenti finanziari che aumentano la capacità istituzionale in favore degli intermediari finanziari che forniscono microfinanza rivolta ai bisogni sociali.
- Maggiori risorse finanziarie per la creazione e l'espansione delle imprese sociali.

L'asse Microfinanza e Imprenditoria Sociale dell'Easi è quindi particolarmente adatto per gli obiettivi tematici 8 e 9.



Strumento di garanzia del prestito Erasmus+ Master



Gestito dal Fondo Europeo per gli Investimenti, questo strumento di garanzia del prestito favorisce l'accesso ai finanziamenti da parte di studenti, indipendentemente dalla loro provenienza sociale, permettendo loro di laurearsi in un altro paese che aderisce al programma Erasmus+, contribuendo così a colmare i dislivelli di competenze in Europa. Il tasso di interesse per i prestiti è inferiore al tasso di mercato, in quanto l'intermediario finanziario usufruisce della garanzia UE. Inoltre, il prestito non richiede alcun collaterale e le condizioni di rimborso includono un 'periodo di grazia' di un anno dopo il completamento degli studi prima che la restituzione abbia inizio, e un altro di un anno di 'sospensione del rimborso', di cui si può usufruire in qualsiasi momento lungo la durata del prestito.

Gli strumenti finanziari del FSE possono essere migliorati dal programma Erasmus+ attraverso:

- Maggiori risorse finanziarie per gli studenti universitari per frequentare all'estero un corso di laurea.
- Sviluppo del capitale umano, con migliori opportunità di lavoro per gli studenti.

Il programma Erasmus+ è quindi particolarmente adatto per l'obiettivo tematico 10.

