

IMPACT INVESTING REPORT 2020

Spreading impact
by investing



IMPACT INVESTING REPORT 2020

Spreading impact
by investing

Il presente documento è di proprietà esclusiva di Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore che ne detiene tutti i diritti di proprietà intellettuale, tra cui, a mero titolo esemplificativo e non esaustivo, i diritti di riproduzione, pubblicazione, comunicazione al pubblico con ogni modalità e attraverso ogni mezzo, diffusione, distribuzione, traduzione, adattamento, elaborazione, nonché ogni ulteriore diritto individuato dalla normativa vigente in materia di tutela della proprietà intellettuale. È pertanto vietata la riproduzione, anche parziale, del presente documento (ivi inclusi immagini, grafici, marchi e loghi e contenuti) a soggetti non autorizzati e qualsiasi altra forma di comunicazione, distribuzione, elaborazione, modifica e più in generale di sfruttamento. Il presente documento contiene immagini tutelate da diritti di proprietà intellettuale di terze parti, che non possono, pertanto, essere cedute, copiate, diffuse, né citate, sintetizzate o modificate, anche parzialmente, senza l'esplicito consenso delle citate terze parti. Tutti i contenuti del presente documento sono proposti per fini meramente informativi e non sono né devono essere interpretati come un'offerta commerciale, una consulenza o un rapporto fiduciario o professionale tra le terze parti citate e Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore.

Sommario

| | |
|--|----|
| 1. LETTERA DEL PRESIDENTE | 7 |
| 2. INTRODUZIONE AL REPORT | 8 |
| 3. EXECUTIVE SUMMARY | 10 |
| 3.1 LA FONDAZIONE E IL SUO CONTRIBUTO ALL'ECOSISTEMA | 11 |
| 3.2 LE ATTIVITÀ DI CAPACITY BUILDING | 13 |
| 3.3 IL PORTAFOGLIO DI INVESTIMENTI | 14 |
| 4. NUOVE SINERGIE PER L'IMPATTO | 16 |
| 5. IMPACT INVESTING: UN SETTORE IN EVOLUZIONE | 18 |
| 5.1 CHE COS'È L'IMPACT INVESTING? | 19 |
| 5.2 L'IMPACT INVESTING NELLA NOSTRA VISIONE | 20 |
| 5.3 CONSIDERAZIONI DI SCENARIO | 21 |
| 6. IMPACT INVESTING: L'ESPERIENZA DI FONDAZIONE CARIPLO | 26 |
| 7. CARIPLO SOCIAL INNOVATION | 28 |
| 7.1 LE LINEE D'AZIONE DEL PROGRAMMA | 29 |
| 7.2 DATI DI SINTESI: CAPACITY BUILDING PER IL TERZO SETTORE | 30 |
| 8. FONDAZIONE SOCIAL VENTURE GIORDANO DELL'AMORE | 32 |
| 8.1 LE ORIGINI: UN'EREDITÀ VALORIALE E PATRIMONIALE | 33 |
| 8.2 L'ORGANIZZAZIONE | 34 |
| 9. ATTIVITÀ | 36 |
| 9.1 ATTIVITÀ ISTITUZIONALE | 38 |
| 9.2 ATTIVITÀ DI CAPACITY BUILDING | 40 |
| 9.3 ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO | 46 |
| 9.3.1 Approccio agli investimenti | 46 |
| 9.3.2 Iter di investimento: candidatura e percorso | 46 |
| 9.4 ATTIVITÀ DI ADVISORY | 48 |
| 10. PORTAFOGLIO | 50 |
| 10.1 INVESTIMENTI DIRETTI | 52 |
| PerMicro | 52 |
| Vivavoce | 54 |
| Oxa (BASE) | 56 |
| Movieday | 58 |
| Music Innovation Hub | 60 |
| Kalatà | 62 |
| Bella Dentro | 64 |
| Agrrobotica | 66 |
| Veinshow | 68 |
| Tripmetoo | 69 |
| Beltmap | 70 |
| eArs | 71 |
| Revo (Moove) | 72 |
| 10.2 INVESTIMENTI INDIRETTI | 74 |
| 11. METODOLOGIA DI VALUTAZIONE DELL'IMPATTO | 76 |
| 12. UNO SGUARDO AL FUTURO | 78 |

“

Il profondo cambiamento innescato dall'attuale emergenza socio-sanitaria rende lo sviluppo di modelli di intervento innovativi e sostenibili una priorità e un dovere crescenti della nostra Fondazione.

Cristian Chizzoli
Presidente di Fondazione Social Venture
Giordano Dell'Amore

LETTERA DEL PRESIDENTE

prof. Cristian Chizzoli

Quando, nel marzo 2016, Fondazione Cariplo ha dato avvio al programma «Innovazione sociale, *capacity building* del Terzo Settore e finanza sociale», con l'obiettivo primario di sostenere modelli di intervento innovativi ed economicamente sostenibili, era già sembrata la direzione giusta da percorrere.

Oggi, il profondo cambiamento innescato dall'emergenza socio-sanitaria ed economica che stiamo vivendo e vivremo nel prossimo futuro rende quell'intuizione ancor più valida e lungimirante. Sottolinea l'urgenza di realizzare un modello di sviluppo in grado di rafforzare l'inclusione e la coesione sociale, tanto più necessarie quanto più messe a rischio dall'accentuarsi delle disuguaglianze.

Per sostenere le iniziative ad alto impatto potenziale promosse dai numerosi imprenditori sociali attivi in Italia, Fondazione Cariplo ha infatti strutturato un approccio integrato, con l'obiettivo di fornire sia strumenti di *capacity building* per potenziare le capacità di intervento delle organizzazioni del Terzo Settore, sia capitale paziente per consentirne il rafforzamento patrimoniale.

L'attività di Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore si innesta in questo ambizioso programma e intende promuovere un modello di intervento capace di sviluppare le potenzialità di innovazione degli imprenditori a vocazione sociale e il settore dell'*impact investing* in Italia: ovvero l'attività di investimento in soggetti che operano con l'obiettivo di generare un impatto sociale, ambientale o culturale misurabile.

L'*impact investing* nasce dalla consapevolezza del bisogno crescente di far emergere soluzioni innovative alle necessità primarie delle persone, sempre più spesso non soddisfatte dalle istituzioni e dalle politiche pubbliche: salute, ambiente, istruzione, abitazione, lavoro, qualità della vita sociale, etc.

In tale contesto, l'*impact investing* sostiene lo sviluppo di nuovi modelli di attività che possano fornire risposte economicamente sostenibili a diversi bisogni storici o emergenti e, al tempo stesso, siano capaci di creare una catena del valore equamente distribuita fra tutti gli *stakeholders*, influenzando positivamente l'intero ecosistema in cui operano.



La strada per la crescita del settore e per la costruzione di nuove imprese, basate su un modello di attività a impatto, passa soprattutto attraverso un attento coinvolgimento di nuovi investitori e attraverso un processo di graduale rafforzamento della domanda di capitali e di sviluppo degli strumenti di misurazione dei risultati raggiunti.

In parallelo, è altrettanto importante proseguire nella sperimentazione di soluzioni e modelli di intervento innovativi. Occorrono strumenti finanziari, legali, di *governance* e di misurazione dell'impatto appropriati e adeguati alle esigenze del settore.

È inoltre necessario mettere a disposizione le conoscenze e le competenze acquisite e diffondere le migliori pratiche. In tal senso il Report intende costituire uno strumento utile di condivisione, a disposizione di tutti, dell'esperienza acquisita sul campo attraverso le nostre attività di *capacity building*, di investimento e di *advisory*.

Auspichiamo che il nostro Report possa essere il primo di una lunga serie e che, nel tempo, si arricchisca di informazioni, dati e approfondimenti che possano fornire un valido supporto agli investitori, agli imprenditori, agli *advisor* e a tutti i soggetti coinvolti nel sistema dell'*impact investing* italiano.

Cristian Chizzoli

2. INTRODUZIONE AL REPORT

Il primo Impact Investing Report della Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore (o "FSVGDA") è strutturato per fornire al crescente ecosistema dei suoi *stakeholders* tre principali tipologie di informazioni riferite al periodo di attività 2017-2020.

In particolare:



INFORMAZIONI DI SCENARIO

↓
sul settore dell'*impact investing*, nel cui ambito FSVGDA è attiva dal 2017 in qualità di braccio strategico e operativo di Fondazione Cariplo per gli investimenti a impatto.



INFORMAZIONI SULL'ATTIVITÀ DI CAPACITY BUILDING

↓
sviluppata a supporto della domanda di capitali prioritariamente attraverso Get it! - Percorso di Valore, il programma di *empowerment* e *impact investment readiness* per idee e start-up a impatto sociale, ambientale o culturale.



INFORMAZIONI SULL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO

↓
realizzata impiegando il patrimonio di dotazione iniziale, che ha consentito alla Fondazione di investire in 13 iniziative imprenditoriali - 5 start-up e 8 imprese a impatto - e 4 fondi operanti nel settore di riferimento.

→ Se siete interessati a un maggior approfondimento delle informazioni contenute nel presente documento, vi invitiamo a consultare il sito www.fsvgda.it o a scrivere una mail a info@fsvgda.it



3. EXECUTIVE SUMMARY

IMPACT INVESTING REPORT 2020

Giordano Dell'Amore
FONDAZIONE SOCIAL VENTURE



La Fondazione e il suo contributo all'ecosistema



Le attività di *capacity building*



Il portafoglio di investimenti

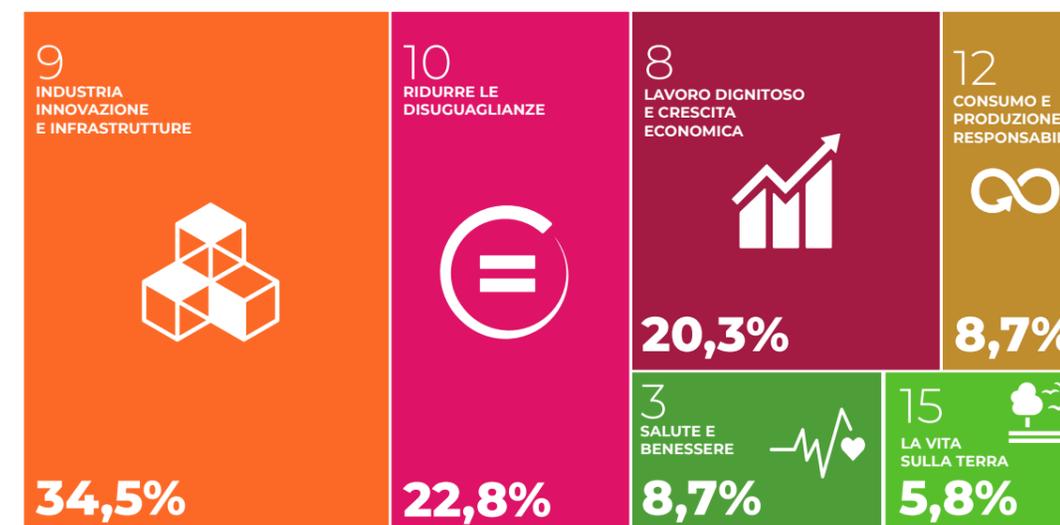
3.1 LA FONDAZIONE E IL SUO CONTRIBUTO ALL'ECOSISTEMA



Allineamento agli SDGs

del portafoglio di investimenti diretti della Fondazione

figura 3.1



Nota: la figura rappresenta in percentuale l'allineamento degli investimenti diretti della Fondazione ai principali obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs), attraverso l'attribuzione a ciascuna partecipata di un SDG prevalente.

Supporto al mercato

Dal 2017 al 2020 la Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore ha accompagnato lo sviluppo dell'ecosistema italiano dell'*impact investing* - sui versanti della domanda e dell'offerta di capitali - e ha contribuito alla sua promozione. Ha, infatti, dedicato parte del proprio patrimonio all'investi-

mento strategico in 4 fondi *impact* attivi nel settore, partecipando alla nascita di *ajimpact* - Avanzi Etica e di *OPES Italia* e al rafforzamento di *Oltre Venture* e di *SEFEA Impact* (approfondimenti ai capitoli 9 e 10).



Dal 2017, in Italia, il capitale degli operatori "strictly impact" disponibile per investimenti a impatto è più che raddoppiato.

figura 3.2

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--------------------------------|----------|-----------|---------|----------|
| OPERATORI ATTIVI | 3 | 4 | 4 | 6 |
| CAPITALE DISPONIBILE | 46MLN/€ | 61,5MLN/€ | 68MLN/€ | 109MLN/€ |
| INVESTIMENTI EFFETTUATI | 9 | 31 | 21 | 39 |
| CAPITALE INVESTITO NELL'ANNO | 6,5MLN/€ | 14MLN/€ | 8MLN/€ | 13MLN/€ |
| START-UP INNOVATIVE REGISTRATE | +8.400 | +10.000 | +11.000 | +12.000 |
| SIAVS REGISTRATE | 106 | 210 | 224 | 255 |
| INCUBATORI CERTIFICATI | 33 | 33 | 35 | 39 |
| INCUBATORI TOTALI | 162 | 171 | 197 | 212 |

*Elaborazione FSVGDA, basata su fonti private.

Sostegno all'ecosistema

/dati di sintesi al 2020


6 MLN/€

investiti



17
investimenti
realizzati
**4**fondi di
impact investing
di cui 2 in fase
iniziale di
sviluppo**8**

imprese

5start-up
provenienti dal
programma
Get it!**€400.000**erogati alla rete
di incubatori e acceleratori**€100.000**

nel 2020

**20**mentors coinvolti
nelle attività di
capacity building**17**incubatori e acceleratori
selezionati e
contrattualizzati su tutto
il territorio nazionale

Eventi e formazione

/dati di sintesi al 2020



oltre

30eventi divulgativi
promossiAvviato con SDA
Bocconi "Impact
Your Talent", un
programma triennale
per la formazione
di 75 imprenditori
"a impatto"Formazione della
Fondazione e delle
imprese partecipate nel
quadro del programma
EaSI TA della CE

oltre

60interventi a
eventi nazionali
e internazionali
sull'*impact investing*

Sito e comunicazione

/dati di sintesi al 2020

**96***Impact Weekly Report*
condivisi sulle news di
scenario**28**report di settore
disponibili nella
sezione "risorse e
letteratura" sul sito
FSVGDA**1**glossario tematico
sul sito FSVGDA**36**voci
trattate3.2 LE ATTIVITÀ DI
CAPACITY BUILDING

L'offerta di competenze sul mercato rappresenta uno strumento centrale nel modello di intervento promosso dalla Fondazione. Le iniziative di *capacity building*, infatti, essendo orientate allo sviluppo di una domanda di capitali più

solida e strutturata, costituiscono una condizione necessaria a rendere l'attività di *impact investing* sostenibile e attrattiva per gli investitori (approfondimenti al capitolo 9).

Get it! e altre attività

/dati di sintesi al 2020

**2,6 MLN/€**contributo di
Fondazione Cariplo**Get it!**
PERCORSO DI VALORE**8**"Call for Impact"
realizzate**+2.000**innovatori
coinvolti**696**candidature
ricevute
complessivamente
dal programma**435**

prima edizione

124

seconda edizione

100

Get it! For CGM

37

Get it! Twice

**8**

Selection Day

**87**team invitati
a presentare
il proprio
progetto**46**percorsi di
empowerment
finanziati**2**Investor
Day**45**investitori
nazionali e
internazionali
partecipanti**2**partecipazioni
come partner in
programmi di
capacity building

→ Millennium Award

→ Web Marketing Festival

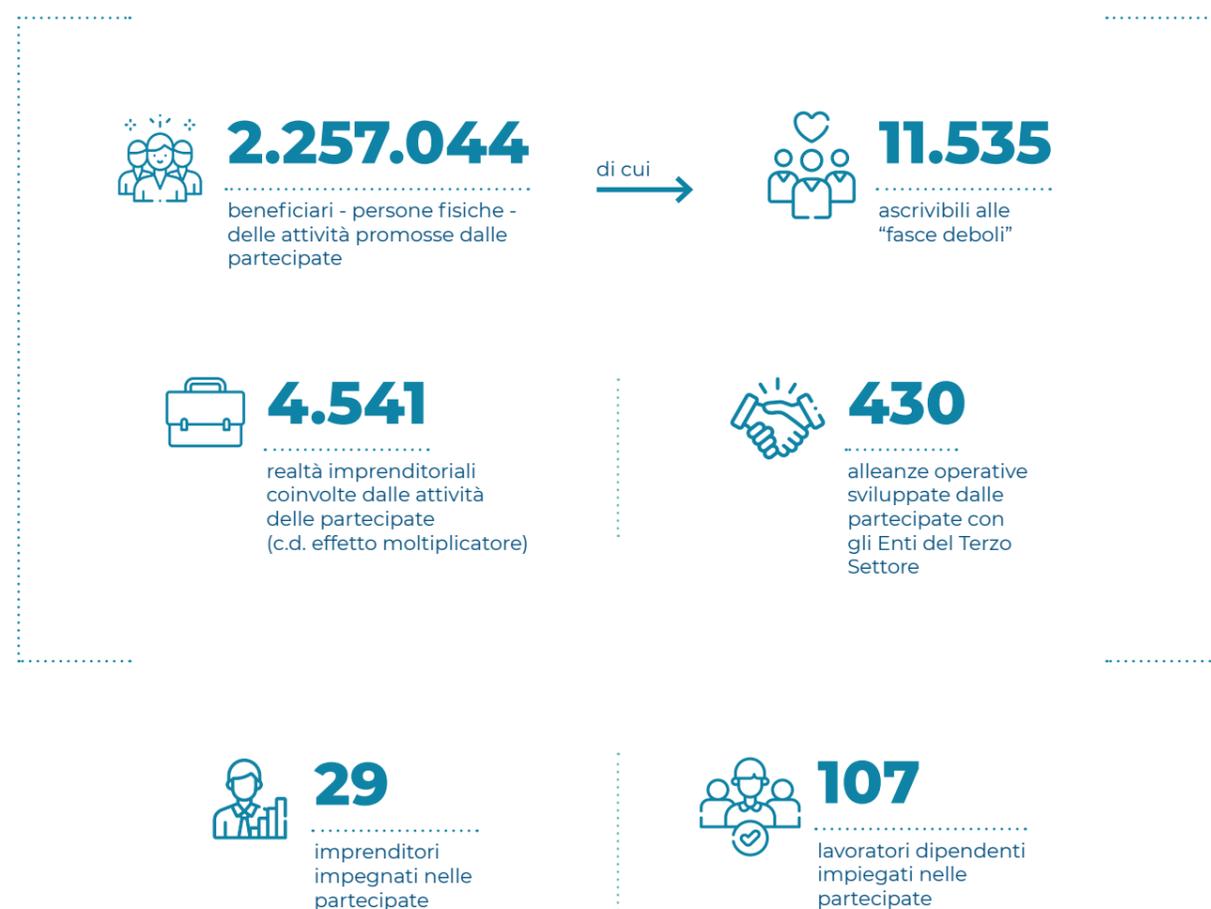
3.3 IL PORTAFOGLIO DI INVESTIMENTI



Dati di sintesi cumulativi

/ investimenti diretti al 31/12/2020

Di seguito vengono rappresentati gli indicatori di *performance* risultanti dall'aggregazione di alcuni KPI comuni agli investimenti diretti della Fondazione (approfondimenti al capitolo 10).



Portafoglio: overview

/ investimenti diretti al 31/12/2020

| INIZIATIVA | NATURA GIURIDICA | INVESTIMENTO FSVGDA | SETTORE | SDGS | AREA |
|----------------------------|--|---------------------|---|----------------|-----------------------|
| PerMicro | S.p.A. | €786.816 | Inclusione finanziaria | 1, 4, 8, 9, 10 | SOCIALE (30,5%) |
| Vivavoce | S.r.l. | €200.000 | Cura della balbuzie | 3 | |
| Veinshow | S.r.l. | <€50.000 | Prelievi efficienti e indolore | 3 | |
| Tripmetoo | S.r.l., startup innovativa | <€50.000 | Turismo inclusivo su misura | 9, 10, 11 | |
| Beltmap | S.r.l., startup innovativa | <€50.000 | Mobilità per gli ipovedenti | 3 | |
| OXA (BASE) | S.r.l. Impresa Sociale, startup innovativa a vocazione sociale | €700.000 | Contaminazioni inclusive tra arte e sociale | 4, 8, 9, 11 | CULTURALE (54,9%) |
| Movieday Next | S.r.l., startup innovativa | €500.000 | Innovazione a impatto nei cinema | 8 | |
| Music Innovation Hub (MIH) | S.p.A. Impresa Sociale | €490.000 | Innovazione inclusiva nella musica | 4, 5, 8, 9, 17 | |
| Kalatà | S.r.l. Impresa Sociale | €200.000 | Valorizzazione del patrimonio artistico | 8, 11, 12 | |
| eArs | S.r.l. | <€50.000 | Arte più accessibile | 4 | AMBIENTALE (14,6%) |
| Bella Dentro | S.r.l. | €300.000 | Lotta allo spreco alimentare | 8, 12 | |
| Agrobotica | S.r.l., startup innovativa | €200.000 | Agricoltura di precisione e sostenibile | 2, 15 | |
| Revo (Moove) | S.r.l., startup innovativa | <€50.000 | Mobilità ciclabile ecosostenibile | 9, 11 | |

/ investimenti indiretti al 31/12/2020

| | NATURA GIURIDICA | INVESTIMENTO FSVGDA ⁽¹⁾ | DIMENSIONE VEICOLO D'INVESTIMENTO (AL 31/12/2020) | INVESTIMENTI IN PORTAFOGLIO | INVESTIMENTI INDIRETTI |
|---------------|----------------------|------------------------------------|---|-----------------------------|------------------------|
| Oltre Venture | SICAF EUVECA S.p.A. | €1.000.000 | €42.275.000 | 19 | |
| SEFEA Impact | SGR - Gestore EUVECA | €500.000 | €23.500.000 | 12 | |
| OPES Italia | SICAF EUVECA S.p.A. | €500.000 | €17.000.000 | n.d. | |
| ajimpact | SICAF EUVECA S.p.A. | €500.000 | €15.500.000 | 9 | |

(1) Investimento massimo (*commitment*)

4. NUOVE SINERGIE PER L'IMPATTO

Tradizionalmente, gli operatori del mondo profit e non profit sono sempre stati molto distanti tra loro per modelli di attività e, soprattutto, per obiettivi e priorità.

In particolare, con riferimento allo spettro del capitale (vedi cap. 5, figura 5.1), hanno spesso operato su versanti opposti: da un lato la finanza tradizionale, alla ricerca della massimizzazione dei rendimenti finanziari - senza valutarne i possibili impatti ambientali o sociali - e dall'altro la filantropia, impegnata a ottenere il massimo beneficio sociale o ambientale dall'utilizzo delle proprie risorse - *grant* - senza preoccuparsi dei rendimenti finanziari.

Gradualmente, nel corso degli ultimi decenni, hanno iniziato a delinearci alcuni approcci di investimento che si collocano a un livello intermedio tra i due estremi, facendo progressivamente convergere in uno spazio condiviso una parte del mondo for profit e una parte di quello non profit.

Sul versante della finanza tradizionale è emersa la pratica degli investimenti socialmente responsabili ("SRI"), ovvero di un approccio finanziario che iniziava a integrare alle valutazioni di rischio e rendimento, considerazioni sulle ricadute sociali, culturali o ambientali degli investimenti.

Sul versante della filantropia, in una prima fase su iniziativa della Ford Foundation, nacquero negli anni '60 del XX secolo i cosiddetti "*program related investments*" che integravano l'uso di strumenti di erogazione liberale con prestiti a basso interesse per finanziare programmi di riqualificazione urbana e di edilizia abitativa accessibile. Durante i decenni successivi, simili programmi iniziarono ad attrarre una molteplicità di investitori in tutto il mondo, che di fatto sono stati precursori dei moderni investitori a impatto.

Tra la fine degli anni '90 e l'inizio degli anni 2000, alcuni investitori profit iniziarono a ricercare attivamente opportunità di investimento selezionate sulla base di considerazioni sociali o ambientali, sia per rispondere alle sensibilità delle nuove generazioni, sia alle nuove esigenze del mercato. Iniziarono, così, a svilupparsi i cosiddetti investimenti "sostenibili".

Dall'intersezione tra i "*program related investments*", ideati nel mondo della filantropia, e gli investimenti sostenibili, nati nel mondo profit, è nato il concetto di "investimento a impatto". Rispetto agli investitori socialmente responsabili o sostenibili, quelli a impatto si collocano a uno stadio

successivo in virtù dell'esplicita intenzione di allocare attivamente capitali in imprese o progetti, che perseguono l'obiettivo primario di generare valore sociale, ambientale o culturale.

Oggi, possiamo affermare che esiste un terreno comune, popolato da imprese for profit responsabili e da imprese sociali con modelli economicamente sostenibili, e di cui l'*impact investing* è la frontiera più avanzata e innovativa. Un terreno fertile dove il Secondo Settore "evoluto" incontra il Terzo Settore imprenditoriale.

Del resto, allargando ulteriormente il punto di osservazione del fenomeno, è visibilmente in atto una tendenza all'attenuazione delle tradizionali demarcazioni tra modelli profit e non profit, come tra Stato, settore privato e società civile nei modelli d'intervento e nelle forme di finanziamento.

Si stanno infatti sempre più diffondendo approcci ibridi, nei quali il termine "profit" non è più una discriminante. Il vero riferimento è il beneficio generato. Un valore, al tempo stesso, economico, finanziario, sociale e ambientale, la cui distribuzione avviene equamente tra tutti i portatori di interesse: investitori, dipendenti, clienti, fornitori, cittadini, comunità coinvolte, etc.

In questo nuovo terreno comune si stanno sempre più ritrovando soggetti anche assai diversi tra loro, provenienti da mondi ed esperienze talvolta molto distanti per definizione e gestione del valore generato: enti pubblici, investitori istituzionali, investitori privati, aziende, banche, *asset manager*, *venture capitalist*, fondazioni, *family office*, fondi pensione ed Enti del Terzo Settore.

Un esempio emblematico e di successo di un programma che ha unito l'interesse di numerosi soggetti di natura assai diversa è l'*housing sociale italiano* (vedi cap. 6).



“

L'*impact investing* rappresenta un approccio nuovo, volto a favorire una capillare mobilitazione di risorse "dal basso" verso settori e forme d'impresa virtuosi che ricercano il raggiungimento di un impatto sociale positivo per tutti i portatori di interesse.

Giovanni Fosti
Presidente di Fondazione Cariplo

.....

5. IMPACT INVESTING: UN SETTORE IN EVOLUZIONE

5.1 CHE COS'È L'IMPACT INVESTING?

Con l'espressione *impact investing* ci si riferisce alla realizzazione di investimenti legati a obiettivi sociali misurabili e intenzionali e in grado, allo stesso tempo, di generare un ritorno economico per gli investitori: è quindi rappresentativo di quegli investimenti a impatto sociale che, in diverse forme, si collocano in un territorio intermedio tra la filantropia e gli investimenti sostenibili (vedi figura 5.1).



Approcci a confronto

figura 5.1

| FINANZA TRADIZIONALE | ASSOCIATO ALL'IMPACT INVESTING | | IMPACT INVESTING | | FILANTROPIA |
|---|--|---|---|---|--|
| | "SRI" ⁽¹⁾ INVESTIMENTI RESPONSABILI | "ESG" ⁽²⁾ INVESTIMENTI SOSTENIBILI | "FINANCE FIRST" | "IMPACT FIRST" | |
| RENDIMENTI FINANZIARI DI MERCATO | | | RIMBORSO DEL CAPITALE | | FONDO PERDUTO |
| INCIDENTALITÀ DEI BENEFICI: Le società oggetto di investimento rispondono a esigenze di mercato, pur adottando modelli responsabili o sostenibili | | | RICERCA DI UN IMPATTO INTENZIONALE: Le società target rispondono a sfide di natura sociale e ambientale, oltre ad adottare modelli di business economicamente sostenibili | | |
| Investimenti in titoli emessi da aziende, con l'obiettivo di ottenere un rendimento finanziario | Portafogli che escludono titoli emessi da aziende dannose per l'ambiente e/o la società | Valutazione e selezione degli investimenti sulla base di criteri ESG | Investimenti che hanno come obiettivo rendimenti di mercato e un impatto intenzionale positivo | Restituzione del capitale e, in alcuni casi, rendimenti inferiori ai tassi di mercato | Contributi a fondo perduto e donazioni che non prevedono la remunerazione e restituzione del capitale |
| | | | | | |

(1) *Socially Responsible Investments* – sono esplicitamente esclusi investimenti in aziende "dannose", ad esempio nell'ambito del tabacco, delle armi, etc.
 (2) *Environmental, Social, Governance* – sono inclusi esclusivamente investimenti in aziende virtuose dal punto di vista sociale, ambientale o di *governance*, ma che non generano un impatto intenzionale.
 Fonte: rielaborazione FSVGDA basata su "Bridges Ventures' Spectrum of Capital"

Come evidente, all'interno dello spettro del *continuum* dell'impatto, ai cui estremi troviamo la filantropia e la finanza tradizionale, l'*impact investing* si colloca in quella "terra di mezzo" dove l'obiettivo e la volontà di creare un impatto sociale positivo acquistano altrettanta importanza rispetto alle valutazioni di ordine economico e finanziario dell'investitore.

5.2 L'IMPACT INVESTING NELLA NOSTRA VISIONE

L'*impact investing* può essere solitamente realizzato mediante strumenti di *equity*, debito o ibridi. Come evidenziato nella figura 5.1 è consuetudine definirlo di tipo "*finance first*", nei casi in cui gli investitori attendano obiettivi di rendimento di mercato, per strumenti e profili di rischio omogenei; "*impact first*", al contrario, quando risultino prioritari gli obiettivi di impatto mentre quelli di rendimento possono essere tipicamente inferiori agli standard di mercato e su un orizzonte temporale di medio-lungo periodo ("capitale paziente").

La Fondazione fa riferimento a 4 principi per identificare un *impact investment* vero e proprio, differenziandolo dagli altri approcci spesso associati all'*impact investing*, ma non "*strictly impact*" ("SRI" ed "ESG" *in primis*): **intenzionalità**, intesa come la volontà esplicita dell'imprenditore di rispondere a bisogni di natura sociale, ambientale o culturale. È un elemento chiave che contraddistingue l'*impact*

investing dagli investimenti responsabili; **misurabilità**, riferita alla presenza di metriche che permettano all'investitore di monitorare e analizzare costantemente gli effetti qualitativi e quantitativi prodotti dall'investimento in termini di impatto sociale, ambientale e culturale. Tiene conto della valutazione di eventuali esternalità negative che lo stesso investimento può generare indirettamente in altri settori affini o collaterali; **addizionalità**, intesa come capacità dell'operazione di investimento di intervenire in aree sottocapitalizzate e spesso poco attraenti per i tradizionali operatori di mercato, con particolare attenzione ai livelli di innovazione e accessibilità in termini di fruizione-prezzi-distribuzione del prodotto/servizio commercializzato dal soggetto in portafoglio; **rendimento minimo**, con riferimento alla necessità per l'investitore di remunerare il capitale investito, anche accettando consapevolmente ritorni inferiori alla media di mercato (vedi figura 5.2).

figura 5.2



Fonte: rielaborazione FSVGDA basata sull'elaborato "*Catalyzing wealth for change: guide to impact investing*" di Julia Balandina (2016).

5.3 CONSIDERAZIONI DI SCENARIO

Storicamente, la finanza a impatto sociale è nata e si è sviluppata nei mercati a matrice anglosassone. Seppur con le dovute differenze, Regno Unito, Stati Uniti, Australia e Canada sono, per esperienze operative in atto e per diffusione conoscitiva del fenomeno, i Paesi all'avanguardia nell'*impact investing*. Negli Stati Uniti, tra le determinanti principali del mercato dell'*impact finance* è possibile annoverare il riposizionamento strategico di alcune fondazioni filantropiche, che, in periodo di crisi finanziaria, hanno ripensato le loro modalità di intervento e contribuito a gettare le fondamenta degli investimenti a impatto.

Nel Regno Unito, la crescita dell'*impact investing* è frutto dell'azione istituzionale: a partire dal 2000 il governo ha dato vita a un ecosistema complesso il cui perno operativo è Big Society Capital, un intermediario finanziario dedicato all'*impact investing* e finanziato da fondi pubblici e risorse provenienti dal settore bancario privato. Inoltre, con il Social Value Act, il governo ha previsto che un'autorità locale, in fase di gara di appalto, debba tenere conto dell'impatto sociale dell'attività. Considerando che il bilancio totale degli appalti nel Regno Unito è di circa £250 miliardi annui, vi è un elevato potenziale di generare valore sociale da tali investimenti. In generale l'esempio inglese è emblematico di come i governi possano avere l'importante ruolo nell'offrire fondi che siano complementari agli investimenti di impatto sociale, per esempio fornendo risorse per investimenti di questo tipo e garanzie che limitino i rischi degli investitori di mercato.

Una delle prime forme assunte dagli investimenti a impatto sociale è legata al supporto diretto alle iniziative di *social business* nei paesi in via di sviluppo, con l'obiettivo di rispondere ai bisogni della cosiddetta "base della piramide". Le imprese sociali e gli investimenti a impatto sociale stanno affiancando molti dei tradizionali interventi di cooperazione internazionale, proponendo soluzioni innovative e più consapevoli alle esigenze della popolazione locale, accompagnate da un forte accento sull'auto-sostenibilità finanziaria e l'*accountability*.

Nei Paesi in via di sviluppo il raggiungimento di un obiettivo sociale assume un'accezione parzialmente differente: l'accento, infatti, viene posto sulla garanzia dell'accesso ai servizi basilari, come la salute, l'energia, l'acqua, l'educazione, etc. D'altra parte, anche nelle economie avanzate (soprattutto nei grandi agglomerati urbani), a causa dei radicali processi di impoverimento ed esclusione sociale, le problematiche di inclusione si stanno sempre più accentuando.

L'investimento a impatto sociale trova, così, un suo spazio sia in interventi diretti, sia nella necessità di sostenere in un'ottica addizionale quelle organizzazioni sociali impegnate nell'innovazione e nello sviluppo delle comunità, che altrimenti non avrebbero la possibilità di crescere. Si tratta, in sostanza, di generare un potenziale vettore di crescita per l'economia.

Come evidenziato, nel Regno Unito *in primis*, ma anche in altri Paesi europei, gli investimenti a impatto si stanno configurando anche come una piattaforma di sperimentazione per la costruzione di partnership tra pubblico e privato nel cui ambito gli investitori privati si mostrano disponibili a investire risorse per finanziare progetti a vocazione sociale. Il risparmio ottenuto dal settore pubblico nel conseguimento dell'obiettivo sociale viene ripartito tra pubblico e privato e rappresenta una fonte di remunerazione per l'investitore. I principali strumenti utilizzati a questo scopo sono i Social Impact Bond (SIB).

Ma si sta facendo strada anche **un approccio continentale all'*impact investing***. Infatti, nell'Europa continentale, l'investimento a impatto sociale si sviluppa con una connotazione differente: **una forte tradizione dell'imprenditorialità sociale**. In questo contesto, è la domanda il *driver* degli investimenti a impatto sociale e il rendimento corrisposto agli investitori può essere calmierato rispetto a quello medio di mercato.

In conclusione, dallo scenario sin qui delineato, emerge come gli investitori sociali svolgano ancora oggi un ruolo relativamente marginale nella gran parte dei Paesi sviluppati: la dipendenza diretta dalle fonti di finanziamento pubbliche o di organizzazioni sociali (e.g. fondazioni) e donatori è ancora prevalente, così come l'utilizzo di strumenti di finanza sociale avanzati è nel migliore dei casi sporadico. Tuttavia, come emerge nei capitoli successivi, il nuovo modello di intervento promosso dall'*impact investing*, incentrato sullo sviluppo dell'imprenditoria sociale e sull'attivazione di partnership pubblico-private, sta gradualmente evidenziando ampi margini di crescita stimolando anche negli investitori tradizionali una nuova sensibilità.



SCENARIO GLOBALE E NAZIONALE

Tralasciando temporaneamente il campo teorico, è evidente come **la crescita del mercato dell'impact investing (nella sua accezione più ampia) a livello globale stia proseguendo a ritmi elevati**. Lo testimoniano i dati riportati dall'Impact Investor Survey 2020 pubblicato dal GIIN, il Global Impact Investing Network che comprende al suo interno *asset managers*, società di *advisory* e investitori i cui portafogli vengono gestiti secondo logiche *impact*. I membri appartengono a diverse categorie di investitori,

che utilizzano strumenti molto differenziati in termini di rischio, rendimento e impatto. Ogni anno, Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore effettua un'analisi di sintesi dell'Annual Impact Investor Survey, per decifrare e riassumere i *key-numbers* del report, che evidenzia come a livello globale il trend sia in costante crescita: circa 715 miliardi di dollari è la dimensione stimata della finanza a impatto secondo il GIIN (vedi figura 5.3).



Nel 2019 la finanza a impatto a livello globale sale a quota 715 miliardi di dollari, rispetto ai 502 miliardi del 2018.

figura 5.3

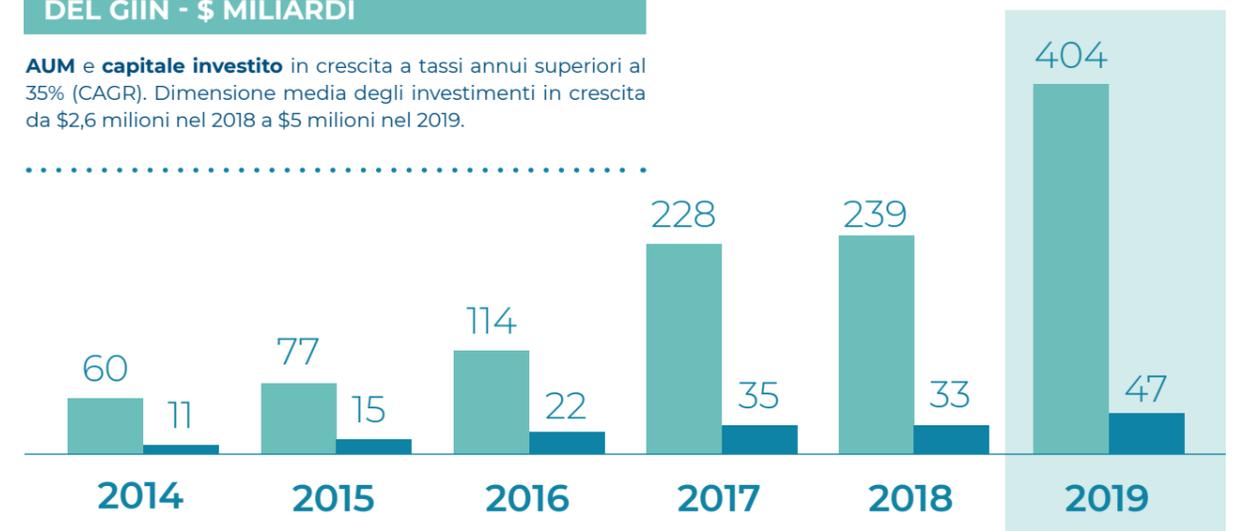
DIMENSIONE DEL MERCATO - \$ miliardi

Il GIIN stima una **dimensione del mercato di \$715 miliardi alla fine del 2019**. Un aumento della dimensione del mercato del 42% rispetto al 2018 (\$502 miliardi).



AUM E CAPITALE INVESTITO DEI MEMBRI DEL GIIN - \$ MILIARDI

AUM e capitale investito in crescita a tassi annui superiori al 35% (CAGR). Dimensione media degli investimenti in crescita da \$2,6 milioni nel 2018 a \$5 milioni nel 2019.



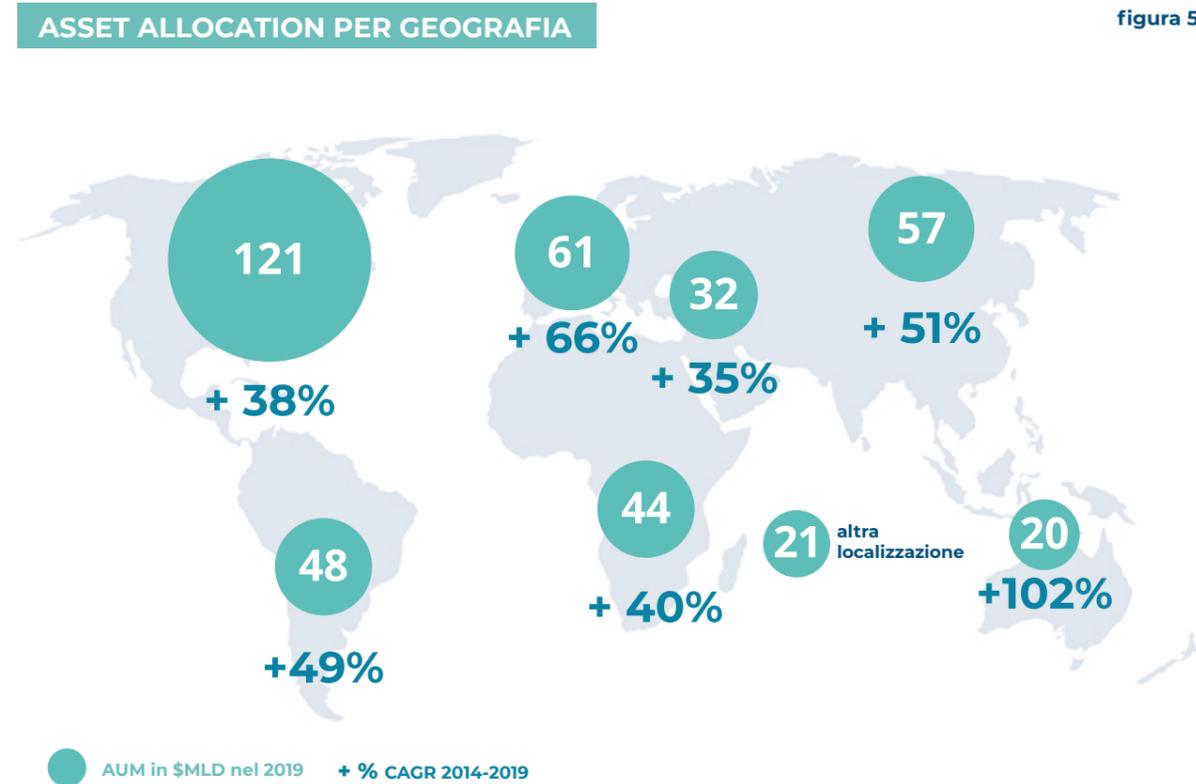
■ AUM ■ capitale investito

Fonte: analisi FSVGDA basata sul report del GIIN - Global Impact Investing Network.

Come rappresentato nella figura 5.4, in termini di geografia l'Europa occidentale evidenzia un trend positivo (61 miliardi di asset allocati, +66% CAGR) insieme ai mercati emergenti di Asia e America Latina che continuano a regi-

strare mediamente tassi di crescita annui del 50%. Il Nord America si conferma la zona a maggiore attrazione di capitali (121 miliardi, 30% degli asset totali).

figura 5.4



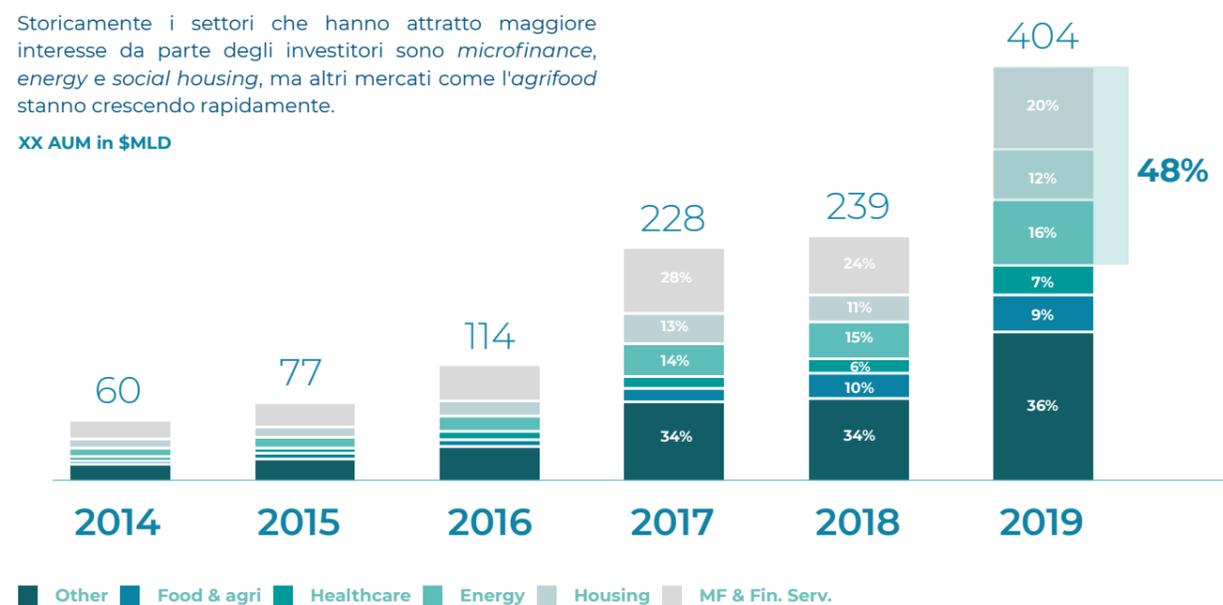
Housing, microfinanza ed energia si confermano i settori più capitalizzati.

ASSET ALLOCATION PER SETTORE

figura 5.5

Storicamente i settori che hanno attratto maggiore interesse da parte degli investitori sono *microfinance*, *energy* e *social housing*, ma altri mercati come *l'agrifood* stanno crescendo rapidamente.

XX AUM in \$MLD



Fonte: analisi FSVGDA basata sul report del GIIN – Global Impact Investing Network.



“

Nel biennio 2018-2019 il settore della finanza a impatto ha raggiunto un volume totale di 8 miliardi di euro in Italia.

Anche in Italia, il settore dell'impact investing è in fase di espansione dal 2013 e oggi conta un crescente numero di fondi attivi nel mercato di riferimento.

Secondo i dati dell'ultimo Social Impact 2019 - condotto da Tiresia - nel biennio 2018-2019 il settore della finanza a impatto, che al suo interno include anche *l'impact investing*, ha raggiunto nel nostro Paese un volume totale di 8 miliardi di euro, di cui 2 miliardi di euro in forma di *asset* gestiti da operatori di *equity*.

La ricerca ha identificato circa 101 attori, analizzandone complessivamente 58 – 38 operatori dal lato dell'offerta di capitali (non tutti *strictly impact*) e 20 soggetti investiti. Il capitale per l'impatto impiegato dal 2006 a oggi è di cir-

ca 8 miliardi di euro: il totale degli investimenti in *equity* effettuati dai soggetti intervistati dal momento del loro ingresso nell'*industry* è di 1.263,4 MLN/€ (15,7% del totale degli impieghi). Il totale dei finanziamenti erogati dagli intervistati sotto forma di credito alle organizzazioni a impatto sociale è di 6.767,8 MLN/€ (84,3% del totale degli impieghi). Nel 2019, invece, il complessivo degli asset gestiti dagli operatori in *equity* è pari a 1.824,75 MLN/€, con un possibile margine di crescita del 19% per il prossimo anno.

Rispetto alle aree di impatto sociale, tra gli obiettivi degli investimenti e dei finanziamenti, classificati secondo i 17 SDGs delle Nazioni Unite, prevale il n°8 "Buona occupazione e crescita economica" (73,7% degli operatori) seguito dal n°9 "Imprese, innovazione e infrastrutture" (65,8%).

6. IMPACT INVESTING:

L'ESPERIENZA DI FONDAZIONE CARIPLO



Nella visione di **Fondazione Cariplo**, l'*impact investing* costituisce un ulteriore livello di mobilitazione di risorse, in grado di affiancarsi ai tradizionali modelli di intervento - rappresentati dal *grant-making* - nel sostegno a organizzazioni a impatto, largamente intese: in tal senso l'attività di investimento del proprio patrimonio in **iniziative in grado di coniugare il perseguimento di un impatto e il rendimento economico** risulta essere per la Fondazione correlata alla propria missione e rientra nella cornice legislativa dei cosiddetti *Mission Related Investment*. L'attività di *impact investing* diventa, quindi cruciale, ora più che mai, per innescare processi capillari e sostenibili di innovazione a impatto - nel medio-lungo periodo - potendo supportare start-up e imprese capaci di offrire soluzioni innovative in diversi settori: *welfare, housing, microfinanza, healthcare, education, wellness, digital transforma-*

tion, etc. A oggi, si tratta di attività realizzate principalmente attraverso il supporto strategico e operativo di due Fondazioni, nate sotto l'impulso di Fondazione Cariplo, e dedicate allo sviluppo di modelli di intervento e investimento - innovativi ed economicamente sostenibili - che in una logica *impact* possano rispondere alle crescenti sfide sociali, storiche o emergenti.

Da un lato, **Fondazione Housing Sociale** - promotore e *advisor* tecnico-sociale dei Fondi di Housing Sociale in Italia; dall'altro **Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore**, nata nel 2017 con l'obiettivo di promuovere la cultura dell'*impact investing* e favorire l'innovazione sociale in Italia.



“

Nella visione di Fondazione Cariplo l'*impact investing* costituisce un ulteriore livello di mobilitazione di risorse, in grado di supportare e accelerare lo sviluppo di iniziative ad alto impatto sociale, anche a livello sistemico. Il modello dell'*housing sociale* ne è un esempio emblematico.

Sergio Urbani
Direttore Generale di Fondazione Cariplo

.....”

FONDAZIONE HOUSING SOCIALE



Fondazione Housing Sociale (o "FHS") nasce nel 2004 per rispondere alla crescente emergenza abitativa, attraverso la promozione di iniziative di housing sociale che, congiuntamente all'offerta di alloggi a canoni calmierati, favoriscono la nascita di *"smart communities"*, all'epoca del tutto pionieristiche in Italia. La Fondazione è tutt'ora principalmente attiva come ente promotore del modello di housing sociale partecipativo in Italia e come *advisor* tecnico-sociale dei principali fondi che investono nel settore, fornendo assistenza nella progettazione degli aspetti urbanistici, architettonici, economico-finanziari e sociali dei progetti e supporto alle comunità di abitanti.

FHS ha accompagnato l'evoluzione dei fondi di housing sociale in Italia sin dal 2006, quando, grazie al supporto di Fondazione Cariplo, venne lanciato il primo fondo italiano

di housing sociale - il Fondo Abitare Sociale 1. Nel 2009 venne lanciato il Fondo Investimenti per l'Abitare, gestito da CDPI SGR, e alla base del **Sistema Integrato dei Fondi di Housing Sociale - SIF** - (attivato alla luce del Piano Nazionale di Edilizia Abitativa di cui al DPCM del 16 luglio 2009), che realizza progetti di housing sociale in tutta Italia. Il SIF consiste in un fondo di fondi a livello nazionale che, con una dotazione di circa 2 miliardi di euro di risorse *equity*, investe a sua volta nei fondi immobiliari etici a livello locale fino all'80% della loro capitalizzazione. La parte restante, che ammonta a circa 1 miliardo di euro, è stata raccolta presso investitori radicati sul territorio. A oggi, il SIF risulta essere per dimensione uno dei principali programmi di *impact investing* attivi a livello globale, con una **capitalizzazione di circa 3 miliardi di euro**.

Rendimenti finanziari

Nella consapevolezza della scarsità di risorse economiche disponibili, nella sua attività di progettazione e promozione del programma, FHS ha individuato nel **fondo immobiliare etico** lo strumento ideale per la realizzazione di interventi di housing sociale in Italia. Questi fondi sono stati infatti strutturati in modo tale da supportare una **locazione a canone calmierato**, utilizzando il fondo immobiliare etico come veicolo finanziario che fornisce capitale di **rischio a lungo termine e con un rendimento inferiore a quello di mercato**. In altre parole, gli investitori dei fondi immobiliari etici sono disposti a rinunciare a una parte

del rendimento che potrebbero ottenere investendo sui mercati immobiliari tradizionali per permettere la realizzazione di interventi di housing sociale economicamente sostenibili, e che applicano agli inquilini **prezzi calmierati, inferiori rispetto al mercato di riferimento**, sia sull'affitto che sulla vendita. Il target di rendimento di questi fondi è pari a circa il **3-4% oltre all'inflazione**: un rendimento finanziario solido che si accompagna all'obiettivo sociale di migliorare le condizioni abitative della fascia grigia della popolazione.



Link utili:
<https://www.fondazionecariplo.it/>
<http://www.fhs.it/>

7. CARIPLO SOCIAL INNOVATION

LA GENESI DI UNA SFIDA SOCIALE

Nel 2017 Fondazione Cariplo, attraverso il lancio del programma intersettoriale **Cariplo Social Innovation** «Innovazione sociale, *capacity building* del Terzo Settore e finanza sociale», ha messo in campo 10MLN/€, oltre a 7,6MLN/€ del patrimonio di FSVGDA, per **sostenere modelli di intervento innovativi in ambito sociale, ambientale e culturale** in Italia.

Con l'obiettivo di alimentare l'offerta di competenze e capitale paziente sul mercato, Fondazione Cariplo ha

riorganizzato, riunito e raccolto l'eredità di 2 importanti realtà filantropiche già appartenenti alla propria "galassia" - Fondazione Opere Sociali e Fondazione Giordano Dell'Amore - dalla cui sintesi patrimoniale ha preso vita la Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore: inizialmente dotata di un patrimonio di 7,6 MLN/€, la Fondazione - in qualità di investitore e *advisor* - rappresenta il braccio strategico e operativo di Fondazione Cariplo nell'ambito dell'*impact investing*.



“

Accogliere le istanze emergenti del Terzo Settore e degli imprenditori sociali, attraverso la promozione di percorsi di *capacity building* e l'offerta di capitale paziente.

Davide Invernizzi
Direttore Area Servizi alla Persona di Fondazione Cariplo

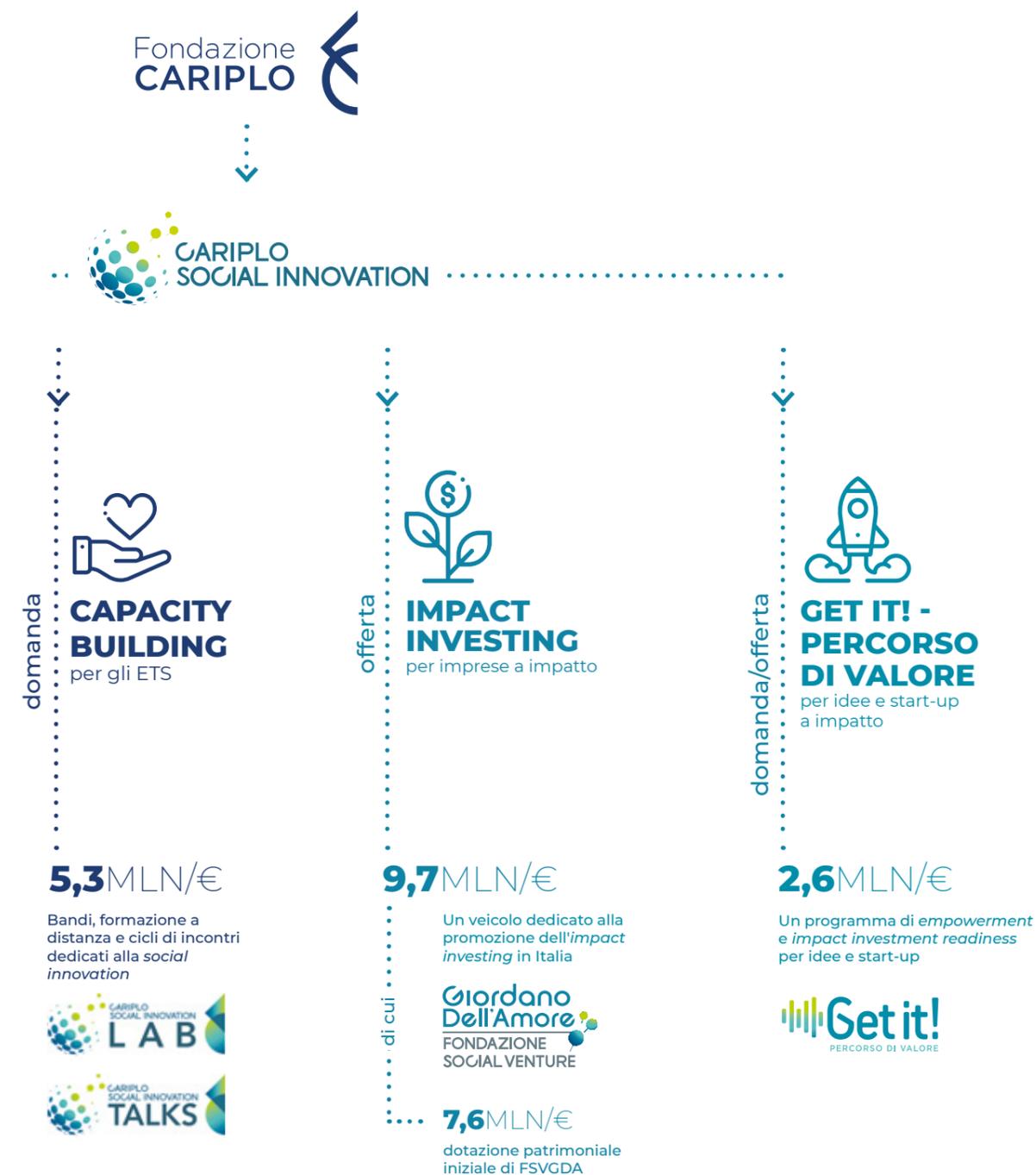
Link utili:

<https://www.fondazione-cariplo.it/it/progetti/intersettoriali/cariplo-social-innovation.html>

7.1 LE LINEE D'AZIONE DEL PROGRAMMA

Per realizzare il programma intersettoriale e favorire un'innovazione sociale inclusiva e sostenibile, Fondazione Cariplo ha definito una strategia in grado di intervenire contemporaneamente sul versante della domanda e

dell'offerta di capitali e competenze. In fase di sviluppo è stata cruciale l'integrazione di 3 diverse linee d'azione per la durata del programma.



7.2 DATI DI SINTESI: CAPACITY BUILDING PER IL TERZO SETTORE

Di seguito sono riportati i dati di sintesi relativi alla prima linea di azione del programma intersettoriale, con riferimento ai bandi *capacity building* per il Terzo Settore e Cariplo Social Innovation Lab, entrambi attivi dal 2017 al 2019.

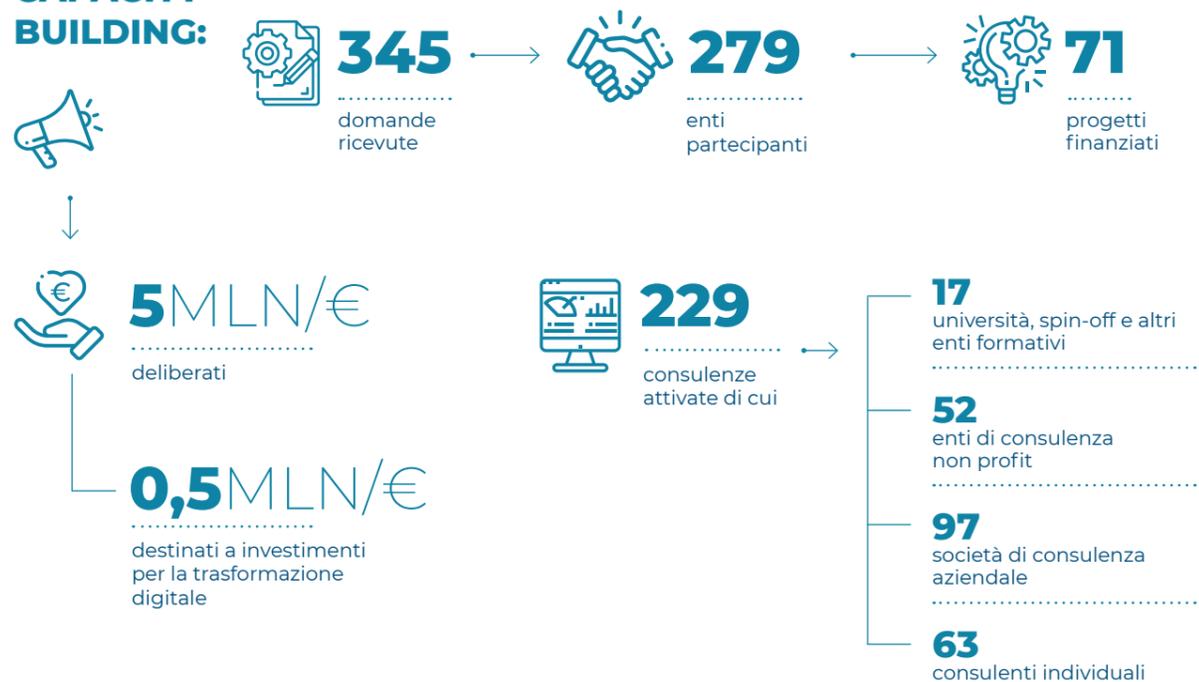
I dati di sintesi e d'impatto della Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore e del programma Get it! - a oggi ancora attivi - sono oggetto di trattazione nel capitolo 9.



/dati di sintesi al 2020

Prima e seconda edizione del Bando

CAPACITY BUILDING:



CARIPLO SOCIAL INNOVATION LAB

piattaforma di *e-learning*



8. FONDAZIONE SOCIAL VENTURE GIORDANO DELL'AMORE

IMPACT. BY INVESTING.



VISION

Orientare la finanza verso un cambio di prospettiva: investire con pazienza, generando impatto.



MISSION

Promuovere la cultura dell'impact investing e l'innovazione sociale in Italia, favorendo la più ampia diffusione delle migliori pratiche e competenze.

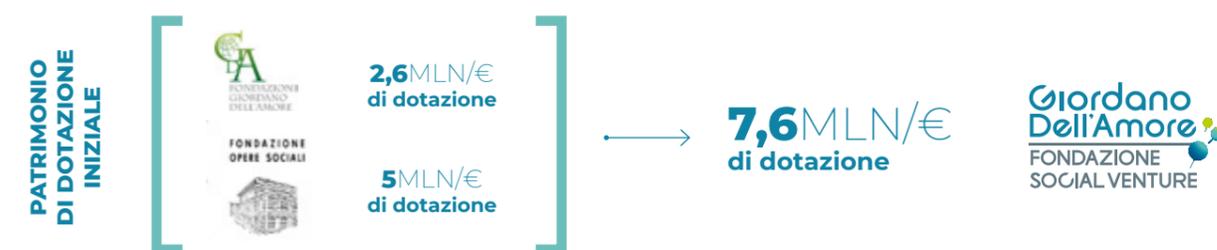
[> Consulta lo Statuto!](#)

8.1 LE ORIGINI: UN'EREDITÀ VALORIALE E PATRIMONIALE

La Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore nasce nel 2017 sotto l'impulso di **Fondazione Cariplo**, nel solco dell'eredità patrimoniale e dell'esperienza maturata da due storiche realtà filantropiche: **Fondazione Opere Sociali** – istituita negli anni '50 per offrire servizi assistenziali agli anziani e formazione scolastica ai giovani – e **Fondazione Giordano Dell'Amore** – nata negli anni '60 a Milano, come Centro per l'Assistenza Finanziaria ai Paesi Africani (Finafrica), per volere dell'emérito prof. Giordano Dell'Amore (1902-1981). Oggi opera in qualità di braccio strategico e

operativo di Fondazione Cariplo nell'ambito degli investimenti a impatto ed è dedicata alla promozione della cultura dell'*impact investing* in Italia.

La Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore attraverso un complesso percorso di ristrutturazione e trasformazione ha riunito e rivitalizzato il patrimonio della Fondazione Giordano Dell'Amore e della Fondazione Opere Sociali.



Giordano Dell'Amore (Il Cairo, 30 novembre 1902 – Milano, 6 gennaio 1981)



Economista, banchiere, politico e accademico italiano, Giordano Dell'Amore è stato **presidente della CARIPLO** - Cassa di Risparmio delle Province Lombarde - e **rettore dell'Università commerciale Luigi Bocconi**.

Fu per alcuni anni Presidente del World Savings Banks Institute (originariamente chiamato ISBI International Savings Banks Institute), cui fanno capo le casse di risparmio attive a livello mondiale. Si adoperò per promuovere la nascita delle casse di risparmio nei paesi in via di sviluppo e nel 1971 organizzò a Milano una conferenza sulla mobilitazione del risparmio nei paesi africani. In tale occasione annunciò la creazione di un Centro per l'assistenza finanziaria ai paesi africani da parte della Cassa di Risparmio delle Province Lombarde, che al momento della sua costituzione fu chiamato Finafrica.

Fu fondatore dell'omonima Fondazione Giordano Dell'Amore: ente di diritto privato, istituito nel luglio del 1977 e attivo nella promozione dei settori della microfinanza e della finanza inclusiva.



Il 13 novembre 2017, nella giornata di presentazione delle nuove attività della Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore, l'allora presidente di Fondazione Cariplo Giuseppe Guzzetti ricordò:

“La figura di Giordano Dell'Amore non ha mai smesso di far percepire la propria presenza, tanto attraverso le opere compiute, quanto grazie all'eredità del suo pensiero illuminato e delle sue intuizioni che hanno profondamente irrorato un'ampia parte di quel mondo finanziario che non ha mai smesso di interpretare la finanza come uno strumento al servizio dell'uomo. Anche in momenti bui, anche durante i periodi di crisi, se c'è stato un ampio fronte di operatori, di altissimo livello, che ha portato avanti la sua visione – pur con neologismi o inglesismi – in parte, credo che lo dobbiamo anche a lui.”

Consiglio di amministrazione

Cristian Chizzoli – Presidente
Giovanna Alquati
Sonia Maria Margherita Cantoni
Valeria Negrini
Gian Luigi Costanzo
Marco Gerevini
Davide Invernizzi

Collegio sindacale

Damiano Zazzeron – Presidente
Andrea Cioccarelli
Dario Colombo

Comitato consultivo

Giacomo Bindi - Presidente
Pierluigi Di Paolo
Francesco Lorenzetti
Michele Semenzato
Luigi Nicola Serravalle

Team operativo

Area Finanza

Michele Grimalizzi
Rinaldo Canzi
Diego Dagradi
Roberto Iannaccone
Edoardo Nicolini

Comunicazione

Francesco Surace

Legal Advisory

Gioia Piccioni

Evaluation Lab

Stefano Cima
Paolo Canino



Mentors FSVGDA

Massimo Cremona
Massimiliano D'Amico
Pierluigi Davide
Andrea Monti
Luigi Parlangeli
Massimo Maria Stucchi

Link utili:

<https://www.fondazione-socialventuregda.it/fondazione/chi-siamo/>
<https://www.fondazione-socialventuregda.it/fondazione/governance/>

9. ATTIVITÀ

INVESTIMENTI, INNOVAZIONE, IMPATTO.

La *mission* della Fondazione si traduce a livello operativo nello sviluppo di quattro attività integrate e orientate al rafforzamento dell'ecosistema dell'*impact investing*: un

modello di intervento che, come verrà evidenziato nei paragrafi 9.2 e 9.3, consente di agire contemporaneamente sul versante della domanda e dell'offerta di capitale.



ATTIVITÀ ISTITUZIONALE



- Promuovere la cultura dell'*impact investing* in Italia e in Europa
- Supportare l'ecosistema dell'imprenditoria sociale innovativa
- Diffondere le migliori pratiche di misurazione e monitoraggio dell'impatto sociale



ATTIVITÀ DI CAPACITY BUILDING



- Sostenere team di imprenditori a impatto nello sviluppo di nuove competenze
- Promuovere percorsi di *open innovation* e contaminazione tra start-up, corporate e istituzioni
- Sviluppare un network di professionisti a supporto di una domanda consapevole di capitali



ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO



- Contribuire allo sviluppo e alla capitalizzazione di nuovi fondi attivi nell'*impact investing*
- Mettere a disposizione capitale paziente nelle diverse fasi del ciclo di vita delle imprese
- Attrarre capitale di altri investitori per sostenere lo sviluppo di modelli di intervento imprenditoriali innovativi e sostenibili



ATTIVITÀ DI ADVISORY



- Supportare imprese a impatto nella valutazione, misurazione e monitoraggio dell'impatto sociale generato
- Supportare imprese a impatto in operazioni di finanza straordinaria
- Supportare imprese a impatto nella definizione di piani economico-finanziari, di strategie di finanziamento e della struttura ottimale di capitale
- Strutturare operazioni finanziarie e strumenti di garanzia a sostegno degli Enti del Terzo Settore

Link utili:
<https://www.fondazione-socialventuregda.it/>



9.1 ATTIVITÀ ISTITUZIONALE

Dal 2017 la Fondazione è impegnata nella promozione dell'*impact investing* in Italia e in Europa, contribuendo attivamente alla diffusione delle migliori pratiche e competenze e allo sviluppo dell'innovazione sociale. In particolare, essa intende sostenere l'**attuale fase di "market building" del settore**, favorendo il dialogo tra domanda e offerta di capitale e supportando la costruzione e il rafforzamento delle necessarie infrastrutture di mercato.

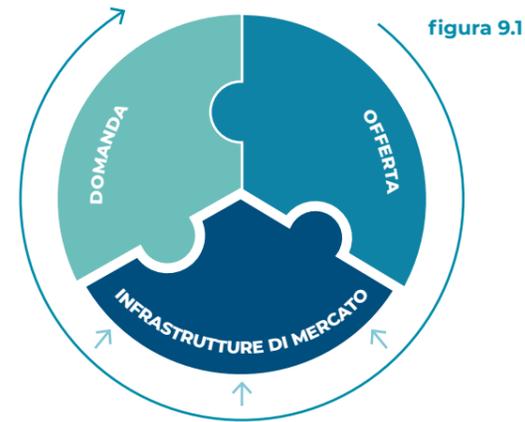


figura 9.1

Divulgazione

La Fondazione realizza ogni anno un numero significativo di attività divulgative, di ricerca, analisi e *dissemination*, in collaborazione con una rete di istituzioni, università, enti pubblici, fondi, *corporate*, incubatori e acceleratori. In particolare: interviene all'interno di eventi nazionali e internazionali; sostiene programmi di formazione dedicati allo svi-

luppo di competenze in materia di imprenditoria e finanza a impatto e sviluppa costantemente un'attività di comunicazione *on/off-line* con l'obiettivo di diffondere la cultura dell'*impact investing* e mettere a disposizione di tutti le conoscenze acquisite.

Eventi e formazione

/dati di sintesi al 2020

oltre **30** eventi divulgativi promossi



Avviato con SDA Bocconi "Impact Your Talent", un programma triennale per la formazione di 75 imprenditori "a impatto"



Formazione della Fondazione e delle imprese partecipate nel quadro del programma EaSI TA della CE

oltre **60** interventi a eventi nazionali e internazionali sull'*impact investing*

Sito e comunicazione

/dati di sintesi al 2020

96 *Impact Weekly Report* condivisi sulle news di scenario



28 report di settore disponibili nella sezione "risorse e letteratura" sul sito FSVGDA



1 glossario tematico sul sito FSVGDA

36 voci trattate

Confronto internazionale



Oggi la Fondazione rappresenta un **punto di riferimento autorevole e riconosciuto nel panorama dell'*impact investing* europeo** e ha sviluppato un'ampia rete di relazioni internazionali con istituzioni, fondazioni, fondi e associazioni attivi nel settore di riferimento. A titolo esemplificativo: Commissione Europea, Fondo Europeo per gli Investimenti, EFC, EVPA, Eurosif, Fondazione Calouste Gulbenkian, MAZE Impact, Doen Foundation, King Baudouin Foundation, Botnar Foundation, Oranje Fonds, Thomson Reuters Foundation.

Supporto all'ecosistema *impact*

La Fondazione ha dedicato parte del proprio patrimonio all'investimento strategico in 4 fondi attivi nel settore dell'*impact investing*, contribuendo e partecipando alla nascita di alImpact - Avanzi Etica e di OPES Italia e al rafforzamento di Oltre Venture e di SEFEA Impact.

Nel 2017 ha, inoltre, ideato e strutturato Get it! - Percorso di Valore, un programma di facilitazione all'imprenditoria sociale, sostenuto da risorse filantropiche di Fondazione Cariplo e realizzato in partnership con Cariplo Factory.

L'iniziativa, che sarà oggetto di approfondimento nel paragrafo successivo, è dedicata alle start-up a impatto e consente di:

- favorire il *capacity building* degli imprenditori
- offrire capitale paziente a sostegno delle migliori iniziative a impatto
- supportare la rete di incubatori e acceleratori italiani con competenze nell'assistenza a start-up a impatto
- coinvolgere nel settore *impact* soggetti (e.g. *advisors*, professionisti e consulenti) attivi nel settore profit
- attivare percorsi di *open innovation* e contaminazione tra start-up, *corporate* e istituzioni.

Sostegno all'ecosistema

/dati di sintesi al 2020



4 fondi di *impact investing* sostenuti con un investimento



di cui **2** in fase iniziale di sviluppo



20 mentors coinvolti nelle attività di *capacity building*



17 *incubatori e acceleratori selezionati e contrattualizzati su tutto il territorio nazionale



€**400.000** erogati alla rete di incubatori e acceleratori



di cui €**100.000** nel 2020

* Be-come - "Gli irragionevoli", Campania New Steel, Como Next, Consorzio Arca, Dpixel, Filarete, Impact Hub Milano, Impact Hub Siracusa, In Lab, Jcube, Make a Cube, Nana Bianca, Entopan Innovation, Social Fare, The Net Value, Toscana Life Science, Trentino Social Tank.



Link utili:

<https://www.getit.fsvgda.it/ecosistema/>
<https://www.fondazione-socialventuregda.it/impact-investing/risorse-letteratura/>
<https://www.fondazione-socialventuregda.it/impact-investing/glossario/>

9.2 ATTIVITÀ DI CAPACITY BUILDING

L'offerta di competenze sul mercato rappresenta uno strumento centrale nel modello di intervento promosso dalla Fondazione. Le iniziative di *capacity building*, infatti, essendo orientate allo **sviluppo di una domanda di capitali più solida e strutturata**, costituiscono una condizione necessaria a rendere l'attività di *impact investing* sostenibile e attrattiva per gli investitori. Sebbene esse vengano realizzate in prevalenza attraverso Get it! o in partnership con altri programmi (dati di sintesi nell'Executive Summary al

paragrafo 3.2), la Fondazione può offrire percorsi di accompagnamento imprenditoriale anche a team o imprenditori al di fuori di tali percorsi. Si tratta di un approccio che la Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore ha maturato nel solco della matrice filantropica ispirata da Fondazione Cariplo e che oggi rappresenta un valore aggiunto della propria attività di *capacity building*, investimento e *advisory*, a beneficio dell'intero ecosistema.



Attraverso le iniziative di *capacity building*, soprattutto rivolte alle start-up, intendiamo fornire un ampio ventaglio di strumenti e servizi a supporto dell'imprenditoria sociale innovativa, bilanciando offerta di competenze e di capitali durante l'intero ciclo di vita delle imprese.

Marco Gerevini - Consigliere di amministrazione di Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore

GET IT! PERCORSO DI VALORE

Get it! nasce dalla volontà di alimentare l'offerta di strumenti di *capacity building* sul mercato, consentendo alle migliori iniziative imprenditoriali a impatto di accedere a

percorsi di incubazione, accelerazione, *mentorship* e investimento. Il programma, nelle sue diverse articolazioni, è orientato al conseguimento di tre obiettivi principali:



Sviluppo di nuove idee e start-up a impatto in una logica "investment ready"



Trasferimento tecnologico di soluzioni innovative



Attivazione di percorsi di *open innovation* e contaminazione tra start-up, corporate, istituzioni e programmi

Le origini di Get it!

Il settore dell'*impact investing* risente di una **scarsa investment readiness** rispetto alla capacità dei soggetti coinvolti sul versante della domanda di attrarre capitali e risultare investibili in una logica di tipo *impact*. Appare, infatti, ancora esigua la presenza di iniziative imprenditoriali i cui modelli di intervento siano capaci di generare valore sociale in modo economicamente sostenibile, garantendo un sufficiente margine di remunerazione alla platea dei potenziali investitori interessati a supportarli. Partendo da tale consapevolezza, le attività di *capacity building*, *advisory* e investimento promosse dalla Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore sono indirizzate

/ capacity building e impact investment readiness per start-up

non solo a imprese già strutturate, ma anche a iniziative imprenditoriali meno mature o in fase embrionale, al fine di consentirne una **crescita graduale delle competenze**, orientata all'investibilità. Un obiettivo che la Fondazione persegue prioritariamente attraverso Get it!, il programma di *empowerment* e *impact investment readiness* per la *social innovation*, sostenuto dalle risorse filantropiche di Fondazione Cariplo e realizzato in partnership con Cariplo Factory, rivolto a idee e start-up in grado di offrire soluzioni innovative e sostenibili alle principali sfide sociali, ambientali e culturali.

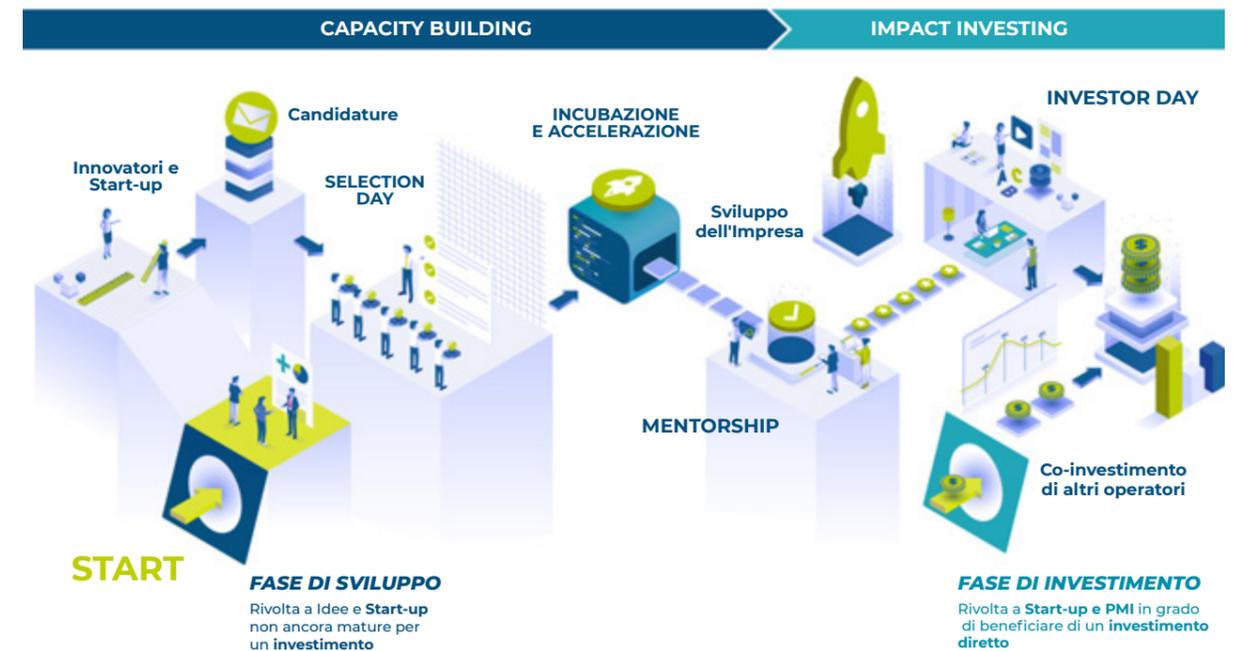
Il modello d'intervento e il Percorso di Valore

Al fine di massimizzare l'efficacia del proprio modello di intervento, la Fondazione ha sviluppato un approccio identitario che definisce "**Social Venture Building**" (vedi figura 9.2): un modello operativo che coniuga *capacity building* e *impact investing* e che intende incoraggiare *ab origine* lo sviluppo di nuove realtà imprenditoriali, non ancora sul

mercato e poco appetibili per gli investitori. Rappresentativo di tale approccio è il "Percorso di Valore" che Get it! offre alle iniziative - in particolare idee e start-up a impatto - più meritevoli di supporto.

Social Venture Building Model

figura 9.2



Il "Social Venture Building Model" consente alla Fondazione di accompagnare i team di innovatori lungo un percorso di crescita all'interno del vasto ecosistema di incubatori, acceleratori, *mentor* e investitori. Come emerge dalla figura 9.2, mentre le idee e le start-up a uno stadio di maturità iniziale possono accedere a un percorso graduale di *empowerment* e *investment readiness* che culmina con la partecipazione all'*Investor Day* annuale (c.d. fase di svilup-

po), le imprese più strutturate - che non partecipano a Get it! - possono candidarsi per un investimento diretto della Fondazione, mediante l'apposito *application form* sul sito istituzionale (c.d. fase di investimento). Equilibrando l'offerta di competenze e capitali sul mercato, il percorso consente di intervenire lungo tutti gli stadi del ciclo di vita delle imprese e di orientare le diverse iniziative imprenditoriali all'investibilità.

Criteri di eleggibilità

Le "Call for Impact" di Get it! sono rivolte a idee e start-up provenienti da tutt'Italia, che siano capaci di generare un impatto significativo sul territorio italiano nelle diverse aree di interesse e i cui team includano persone fisiche maggiorenni e almeno un componente di età inferiore ai 35 anni.

La valutazione dei progetti candidati viene effettuata dalla Commissione di Get it!, costituita da rappresentanti designati da Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore,

da Cariplo Factory e da Fondazione Cariplo. Le candidature vengono valutate sulla base dei seguenti criteri: modello di attività finalizzato intenzionalmente al soddisfacimento di un bisogno/necessità, innovatività della soluzione, misurabilità dell'impatto sociale, ambientale o culturale prodotto e/o atteso rispetto agli obiettivi definiti, fattibilità tecnica, sostenibilità economica, qualità e competenze del team, scalabilità/replicabilità.

Un programma di



In partnership con



Supportato da



Link utili:
<https://www.getit.fsvgda.it/>

Get it! - Percorso di Valore (2018-2020)

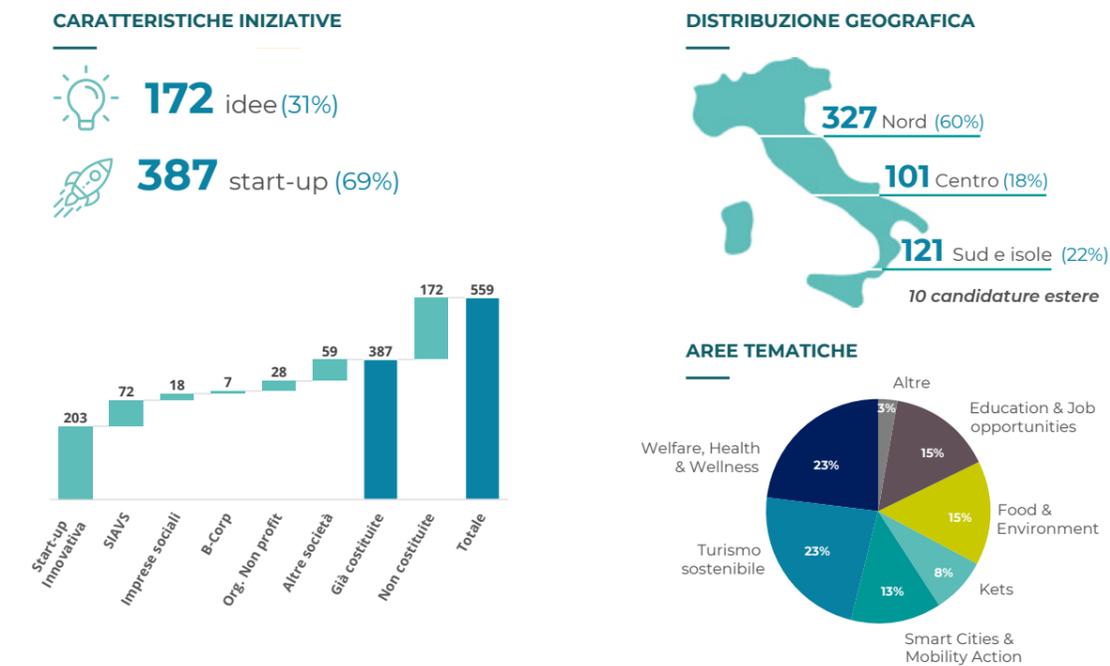
Durante il suo primo ciclo di vita (2018-2019) e la nuova edizione in corso (2020-2022), Get it! ha aggregato una rete significativa di incubatori, acceleratori e *mentors*, con l'obiettivo di supportare le migliori idee e start-up che operano in settori ad alto potenziale innovativo e di impatto: *welfare*, ambiente, cultura, *healthcare*, *food*, *smart solutions*, etc.

La rete di incubatori e acceleratori è diffusa su tutto il territorio nazionale sia per permettere alle start-up di selezionare il partner preferito, anche in una logica di prossimità territoriale, sia per sostenere operatori in territori con minore presenza di iniziative imprenditoriali.

Completivamente, al 31/12/2020 la prima e la seconda edizione del programma hanno ricevuto 559 candidature e offerto a 40 iniziative imprenditoriali l'accesso a percorsi di incubazione, accelerazione, *mentorship* "su misura" della durata totale di 6 mesi (vedi figure 9.3 e 9.4).

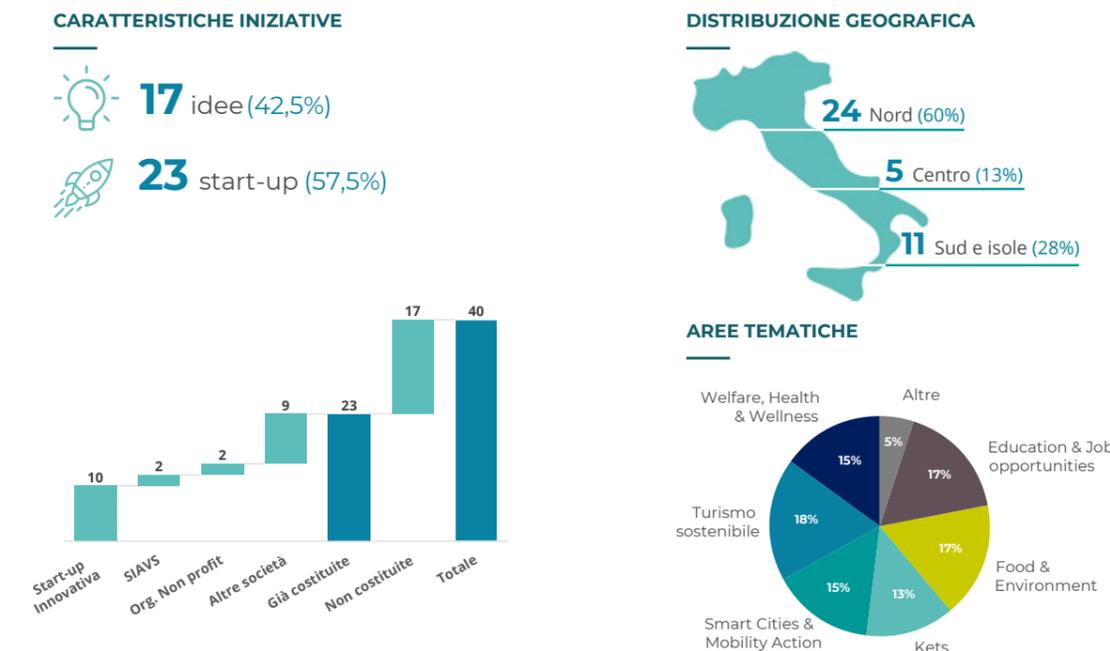
In 3 anni Get it! ha ricevuto 559 candidature

figura 9.3



Il programma ha sostenuto 40 percorsi di empowerment

figura 9.4



Get it! - prima edizione (2018-2019)

Tra il 2018 e il 2019 il programma ha lanciato complessivamente 4 "Call for Impact" tematiche, a cui si è aggiunta una call internazionale sulle "Key Enabling Technologies" per il Terzo Settore. I bandi promossi, oltre a consentire l'accesso a percorsi di *empowerment*, hanno offerto alle

start-up la possibilità di partecipare a un *Investor Day* annuale per presentarsi a un gruppo di oltre 45 potenziali investitori e la possibilità di competere per un investimento di €25.000 e €40.000 da parte della Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore (vedi figura 9.5).



Get it! - prima edizione: risultati al 2020

figura 9.5

| | CALL FOR IMPACT #1 | CALL FOR IMPACT #2 | CALL FOR IMPACT #3 | CALL FOR IMPACT #4 |
|--|--|---|--|--|
| AREE DI INTERESSE | WELFARE, HEALTH & WELLNESS | TURISMO SOSTENIBILE E VALORIZZAZIONE DEL PATRIMONIO CULTURALE | SMART CITIES & MOBILITY ACTION, FOOD & ENVIRONMENT | EDUCATION & JOB OPPORTUNITIES |
| N. CANDIDATURE RICEVUTE PER AREA DI INTERESSE | 97 | 95 | 130 | 76 |
| CANDIDATURE AREA KETS (CALL#5) | 0 | 10 | 7 | 20 |
| TOT. CANDIDATURE RICEVUTE | 97 | 105 | 137 | 96 |
| DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA | 55 - Nord 22 - Centro 19 - Sud 1 - Estero | 57 - Nord 19 - Centro 27 - Sud 2 - Estero | 76 - Nord 26 - Centro 34 - Sud 1 - Estero | 67 - Nord 12 - Centro 13 - Sud 4 - Estero |
| TIPOLOGIA DI INIZIATIVA | 64 Start-up 33 Idee | 74 Start-up 31 Idee | 92 Start-up 45 Idee | 77 Start-up 19 Idee |
| N. PERCORSI DI EMPOWERMENT | 4 | 8 | 9 | 9 |
| INVESTIMENTI IN PORTAFOGLIO DA GET IT!* | Veinshow Medtech | Beltmap eArs Tripmetoo | Moove | ZeroPerCento |

* Gli investimenti in start-up provenienti da Get it! saranno oggetto di trattazione nel capitolo 10, a eccezione dell'iniziativa ZeroPerCento che è entrata nel portafoglio della Fondazione nel 2021.

Get it! - seconda edizione (2020-2022)

La seconda edizione di Get it!, lanciata a gennaio 2020, oltre a rinnovare l'offerta dei percorsi di incubazione, accelerazione, *mentorship* e investimento, introduce un nuovo modello di **"Call for Impact"**: un bando continuativo per il triennio 2020-2022, che prevede ogni anno 2 "cut-off" di selezione (vedi figura 9.6).



Get it! - seconda edizione: risultati al 2020

figura 9.6

| | CUT-OFF #1 2020 | CUT-OFF #2 2020 |
|-----------------------------------|---|---|
| N. CANDIDATURE RICEVUTE | 56 | 68 |
| AREE DI INTERESSE | 16 - Welfare, Health & Wellness 16 - Turismo Sostenibile 2 - Food & Environment 7 - Smart Cities & Mobility Action 5 - Education & Job Opportunities 4 - Key Enabling Technologies per la Social Innovation 6 - Altro | 14 - Welfare, Health & Wellness 17 - Turismo Sostenibile 7 - Food & Environment 9 - Smart Cities & Mobility Action 8 - Education & Job Opportunities 4 - Key Enabling Technologies per la Social Innovation 9 - Altro |
| DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA | 35 - Nord 7 - Centro 13 - Sud 1 - Estero | 37 - Nord 15 - Centro 15 - Sud 1 - Estero |
| TIPOLOGIA DI INIZIATIVA | 34 Start-up 22 Idee | 46 Start-up 22 Idee |
| N. PERCORSI DI EMPOWERMENT | 5 | 5 |



Get it! For Partner

Nella cornice delle diverse articolazioni del programma, Get it! For Partner si rivolge in particolare a istituzioni e aziende che intendono avviare percorsi di *open innovation* a impatto.

Get it! For CGM

Il primo progetto pilota è stato lanciato nel 2019 con l'avvio di Get it! For CGM: il programma è rivolto a start-up, aziende e progetti di ricerca, in grado di offrire soluzioni innovative funzionali alle attività del Consorzio Nazionale della Cooperazione Sociale Gino Mattarelli, con l'obiettivo di accelerare i processi di trasformazione a sostegno delle realtà appartenenti o collegate al Consorzio (vedi figura 9.7).

Link utili:
<https://www.getit.fsvgda.it/get-it-for/>

Get it! For CGM: risultati al 2020

figura 9.7

| N. CANDIDATURE RICEVUTE | AREE DI INTERESSE | DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA | TIPOLOGIA DI INIZIATIVA |
|-------------------------|--|--------------------------------------|--|
| 100 | 43 - Welfare, Education & Wellness 32 - Green & Environmental Action 25 - Smart Technologies & Collaboration | 62 - Nord 25 - Centro 18 - Sud | 80 Start-up 13 Aziende 7 Progetti di ricerca |



Get it! Twice

Come terza declinazione del programma, Get It! Twice si sviluppa grazie alla sinergia tra Get It! e la Call Switch2Product - promossa da Politecnico di Milano, PoliHub, Technology Transfer Office e Deloitte - e alla partnership tra Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore (capofila del progetto) e Cariplo Factory, con Politecnico di Milano, Fondazione Politecnico di Milano, PoliHub, Tiresia, Fondazione Bassetti e Fondazione Triulza. Il programma, ancora in corso, intende favorire lo sviluppo di nuovi soggetti imprenditoriali capaci di immettere sul mercato soluzioni

innovative e *impact-oriented* per rispondere ai crescenti bisogni dei sistemi di *welfare* e sanità lombardi, con particolare attenzione alle sfide emerse nel corso dell'emergenza da COVID-19.

In tal senso Get it! Twice accoglie una prassi che si sta diffondendo a livello europeo, ovvero la tendenza a orientare il sostegno alla ricerca e alla nuova imprenditoria verso specifiche missioni sociali particolarmente rilevanti, che fungono da guida per indirizzare incentivi, risorse e attori.

Il modello della dual call

Dopo una prima fase di individuazione dei bisogni l'iniziativa ha promosso due call in sequenza:

- La **"Call for Solution"** finalizzata alla selezione delle migliori soluzioni tecnologiche nelle aree *welfare and healthcare*, che hanno accesso ai percorsi di *empowerment* per l'incubazione e la prototipazione delle soluzioni innovative promosse.

- La **"Call for Matching"** rivolta a imprenditori e organizzazioni in grado di sviluppare modelli di attività sostenibili per introdurre sul mercato le soluzioni innovative selezionate e consentirne il trasferimento tecnologico. In questa fase la rete dei partners coinvolti attiverà un ampio network di *grant-makers* e investitori per consentire la prototipazione e la commercializzazione dei prodotti. Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore, inoltre, supporterà lo sviluppo di alcune imprese attraverso un investimento in *equity* fino a €50.000 per ogni iniziativa.

Get it! Twice: risultati al 2020



Link utili:
<https://www.getit.fsvgda.it/get-it-twice/>

9.3 ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO

9.3.1 Approccio agli investimenti

La Fondazione ha un **approccio istituzionale all'impact investing**. L'attività di investimento diretto o indiretto è finalizzata alla crescita del settore e dell'offerta di capitale paziente sul mercato e alla **sperimentazione di soluzioni innovative**: l'intento è supportare le diverse iniziative imprenditoriali lungo tutti gli stadi del ciclo di vita dell'impresa. Al fine di massimizzare il potenziale addizionale del proprio intervento, la Fondazione opera con una modalità assimilabile al "social venture capital", investendo in fondi, imprese e start-up ad alto impatto sociale, con partecipazioni di minoranza in equity e con obiettivi di rendimento calmierati su orizzonti temporali medio-lunghi (vedi figu-

ra 9.8). Tuttavia, in funzione della forma giuridica delle società che si candidano per un investimento, del loro stadio di sviluppo e delle caratteristiche del modello di attività, la Fondazione ricorre anche a strumenti ibridi o a strumenti finanziari partecipativi (vedi capitolo 10 sul portafoglio). Ai fini della selezione delle iniziative idonee all'investimento la Fondazione adotta una definizione inclusiva e ampia di imprenditoria sociale che comprende: soggetti non profit (e.g. Cooperative e Imprese Sociali), ibridi (e.g. Siavs, Società Benefit, B-Corp) e profit (e.g. start-up innovative o altre società di capitali), purché a impatto.

Modalità di intervento



figura 9.8

9.3.2 Iter di investimento: candidatura e percorso

Le richieste di investimento possono pervenire da molteplici canali - segnalazioni da parte del network della Fondazione, contatti diretti o candidature spontanee - e sono gestite attraverso un apposito *application form* presente sul sito istituzionale. Come evidenziato nella figura 9.9, alla ricezione della candidatura e alla preselezione effettuata sulla base dei requisiti minimi, seguono due fasi interdipendenti i cui esiti sono deliberati dal Consiglio di Amministrazione: l'analisi preliminare e, nel caso quest'ultima abbia esito positivo, l'analisi approfondita congiuntamente alla *due diligence*.

Entrambe le analisi vengono elaborate dall'*impact investing team* sulla base della **sostenibilità economico-finanziaria** e di precisi criteri di valutazione dei benefici che l'iniziativa potrà generare definiti congiuntamente all'Evaluation Lab di FSVGDA: un team di professionisti con competenze specifiche sulla misurazione dell'impatto e sull'applicazione della **teoria del cambiamento**.

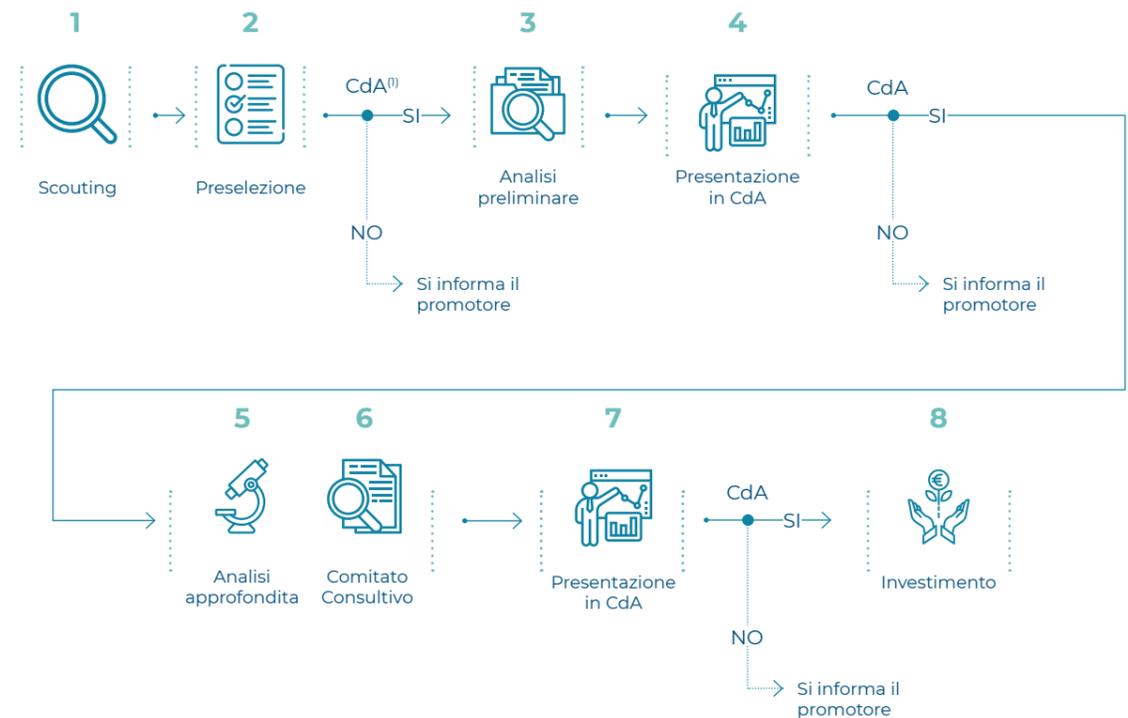
A ulteriore supporto del suo processo decisionale, la Fondazione ha nominato un Comitato Consultivo, composto da 5 membri con importanti competenze in ambito economico-finanziario, che esprime un parere sulla sostenibilità dei modelli di attività e dei *business plan* dei soggetti

candidati all'investimento.

Il superamento delle prime due fasi non è garanzia di una decisione favorevole da parte del CdA, che si riserva assoluta discrezionalità nelle decisioni di investimento.

Iter di analisi e delibera dell'investimento

figura 9.9



(1) In fase di preselezione il team di analisi applica i criteri definiti dal CdA della Fondazione

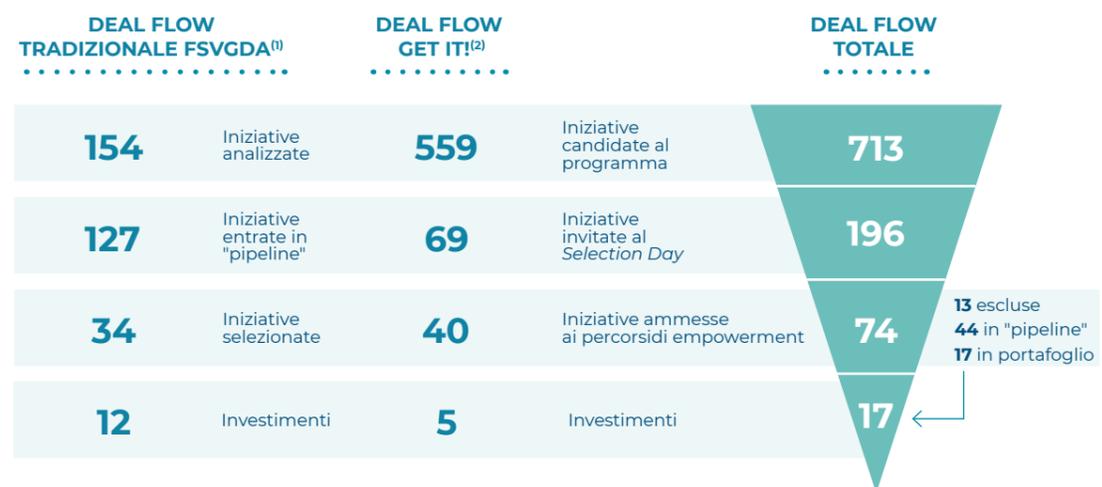
La valutazione di un investimento tiene conto principalmente dei seguenti requisiti:

- perseguimento di un impatto sociale, culturale o ambientale intenzionale, tra le finalità dichiarate dall'organizzazione
- possibilità di definire e monitorare una serie di indicatori d'impatto *ex ante* ed *ex post* alla delibera dell'investimento (vedi cap. 10 sul portafoglio)
- addizionalità dell'investimento

- sostenibilità e innovatività della proposta imprenditoriale nel settore di riferimento
- scalabilità dell'iniziativa
- qualità e competenze del team

Adottando tale approccio, dal 2017 al 2020 la Fondazione ha analizzato oltre 700 iniziative imprenditoriali - proposte pervenute attraverso il sito istituzionale o le call di Get it! - e realizzato un totale di 17 investimenti, come evidenziato nel flusso di *screening* alla figura 9.10.

Link utili:
<https://www.fondazione-socialventuregda.it/candidatura/>



⁽¹⁾ I dati si riferiscono al processo relativo agli investimenti diretti e in veicoli della Fondazione
⁽²⁾ I dati si riferiscono al processo relativo agli investimenti realizzati attraverso Get it!

9.4 ATTIVITÀ DI ADVISORY

Il team della Fondazione è composto da professionisti con solide esperienze in ambito finanziario che, nel corso degli ultimi anni, hanno acquisito importanti competenze nella strutturazione di operazioni che coinvolgono Enti del Terzo Settore e, più in generale, soggetti operanti in ambito sociale. Tali competenze permettono alla Fondazione di sostenere le imprese "a impatto" con attività di **advisory per operazioni di finanza straordinaria, per la definizione di business plan e delle strategie di finanziamento, per l'identificazione della migliore struttura di capitale, etc.**

La Fondazione è, inoltre, costantemente impegnata nella sperimentazione delle **migliori pratiche di misurazione e monitoraggio dell'impatto sociale.**

Un'attività realizzata dal team di professionisti dell'Evaluation Lab, che negli anni ha svolto anche alcuni mandati di *advisory* per Enti del Terzo Settore.

Tra questi, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- La predisposizione di un bilancio di fine mandato relativo al periodo 2007/2016 per la Fondazione Carispezia;

- L'ideazione, la costruzione e la condivisione di metodologie volte a migliorare la gestione degli strumenti erogativi della Fondazione Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo;
- Il monitoraggio e la valutazione dei progetti finanziati dal Bando Co-progettazione sociale dei CSV promosso Co.Ge. Veneto relativamente al periodo 2016/2017;
- L'accompagnamento e il supporto metodologico alla redazione delle Relazioni d'impatto dei Centri Servire la Famiglia S.r.l. Società Benefit, relativamente al 2017 e al 2018;
- La realizzazione di un percorso di studio e ricerca sui bisogni economico-sociali della provincia di Perugia promosso dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Perugia;
- Il supporto alla valutazione della responsabilità sociale d'impresa e l'identificazione delle buone pratiche delle aziende, nell'ambito di un progetto promosso da Assolombarda - Confindustria Monza e Brianza.



10. PORTAFOGLIO

AL 31/12/2020

La Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore ha investito complessivamente **6MLN/€** in **17 iniziative**: 4 fondi di *impact investing*, 8 imprese e 5 tra le migliori start-up che hanno concluso con successo i percorsi di *empowerment* e *impact investment readiness* offerti nell'ambito di Get it!.

Come illustrato nella figura 10.1, il portafoglio di investimenti della Fondazione risulta eterogeneo per aree di intervento ed è il frutto della precisa volontà di allocare risorse finanziarie per contribuire parallelamente:

- alla nascita e al rafforzamento dei veicoli attivi nel campo dell'*impact investing* (effetto moltiplicatore)
- allo sviluppo di iniziative imprenditoriali capaci di offrire soluzioni innovative e sostenibili a bisogni prioritari in settori specifici, talvolta sottocapitalizzati dagli investitori tradizionali e allineati alle aree di intervento strategiche di Fondazione Cariplo.



NOTA ALLA LETTURA

Nelle pagine successive verranno illustrati - a titolo esemplificativo e non esaustivo - alcune attività e indicatori di *performance* (KPI) conseguiti dai soggetti nel portafoglio della Fondazione, con riferimento al periodo compreso tra la nascita dell'iniziativa e il 31/12/2020. Una scelta peculiare del primo Impact Investing Report, che intende offrire al lettore una visuale più ampia sull'impatto generato da ciascuna partecipata, mettendo a fuoco attraverso l'elaborazione dell'"*Impact Model Framework*" la *ratio* che orienta le operazioni di investimento della Fondazione.

Link utili:

<https://www.fondazione-socialventuregda.it/attivita/portafoglio/>

Portafoglio: overview

La seguente tabella di sintesi fotografa il portafoglio di investimenti della Fondazione, consentendo, inoltre, di inquadrare le principali aree di impatto in cui sono attive le partecipazioni dirette.

figura 10.1

| INIZIATIVA | NATURA GIURIDICA | INVESTIMENTO FSVGDA | ALTRI INVESTITORI | SDGS | AREA |
|----------------------------|--|---------------------|--|----------------|--------------------|
| PerMicro | S.p.A. | €786.816 | • BNL, Banca Etica, Finde S.p.A., Ersel Finanziaria S.p.A., Fondazione Sviluppo e Crescita - CRT, Compagnia di San Paolo, Servizi e Finanza FVG S.r.l., Banca Alpi Marittime, Phitrust Partenaires SAS, Istituto Banco di Napoli Fondazione, Emil Banca BCC; 9 persone fisiche | 1, 4, 8, 9, 10 | SOCIALE (30,5%) |
| Vivavoce | S.r.l. | €200.000 | • 1 imprenditore/promotore • Ligurcapital S.p.A.; 4 persone fisiche | 3 | |
| Veinshow | S.r.l. | <€50.000 | • 2 imprenditori/promotori • 2 persone fisiche | 3 | |
| Tripmetoo | S.r.l., startup innovativa | <€50.000 | • 5 promotori/imprenditori | 9, 10, 11 | |
| Beltmap | S.r.l., startup innovativa | <€50.000 | • 3 persone fisiche | 3 | CULTURALE (54,9%) |
| OXA (BASE) | S.r.l. Impresa Sociale, startup innovativa a vocazione sociale | €700.000 | • Promotori: Associazione Culturale Aprile, Arci Milano, Accapiù S.r.l., Avanzi S.r.l., Make a Cube S.r.l. • Sottoscrittori convertibile/SFP: 2 persone fisiche | 4, 8, 9, 11 | |
| Movieday (Next) | S.r.l., startup innovativa | €500.000 | • 2 imprenditori/promotori | 8 | |
| Music Innovation Hub (MIH) | S.p.A. Impresa Sociale | €490.000 | • Promotori: Music Management Club S.r.l., Oxa S.r.l. Impresa Sociale • 2 persone fisiche e 3 persone giuridiche | 4, 5, 8, 9, 17 | |
| Kalatà | S.r.l. Impresa Sociale | €200.000 | • Promotore: Kalatà Società Cooperativa Impresa Sociale • Investitori Impact: Social Fare Seed S.r.l. • 2 persone fisiche, 1 persona giuridica | 8, 11, 12 | AMBIENTALE (14,6%) |
| eArs | S.r.l. | <€50.000 | • 3 imprenditori/promotori | 4 | |
| Bella Dentro | S.r.l. | €300.000 | • 2 imprenditori/promotori | 8, 12 | |
| Agrorobotica | S.r.l., startup innovativa | €200.000 | • 1 promotore/imprenditore • Data4cast S.r.l., Naturalia S.r.l., TH2 S.p.A., 6 persone fisiche | 2, 15 | |
| Revo (Moove) | S.r.l., startup innovativa | <€50.000 | • 4 promotori/imprenditori | 9, 11 | |

Investimenti diretti al 31/12/2020

Investimenti indiretti al 31/12/2020

| | NATURA GIURIDICA | INVESTIMENTO FSVGDA (1) | DIMENSIONE VEICOLO D'INVESTIMENTO (AL 31/12/2020) | INVESTIMENTI IN PORTAFOGLIO | ALTRI PRINCIPALI INVESTITORI | |
|---------------|----------------------|-------------------------|---|-----------------------------|---|------------------------|
| Oltre Venture | SICAF EUVECA S.p.A | €1.000.000 | €42.275.000 | 19 | FEI, Fondo Italiano, Compagnia di San Paolo, BNL e Fondo Pensioni BNL, Fondazione CRT, Fondo Pensioni BCC, Fondaco SA e HDI Assicurazioni | INVESTIMENTI INDIRETTI |
| SEFEA Impact | SGR - Gestore EuVECA | €500.000 | €23.500.000 | 12 | Fondazione con il Sud, Fondazione Peppino Vismara, Banca Popolare di Sondrio, BPER Banca e Intesa Sanpaolo | |
| OPES Italia | SICAF EUVECA S.p.A | €500.000 | €17.000.000 | n.d. | FEI, Compagnia di San Paolo, Fondazione Peppino Vismara, Fondazione Umamo Progresso | |
| alimpact | SICAF EUVECA S.p.A | €500.000 | €15.500.000 | 9 | Banca Etica | |

(1) Investimento massimo (*commitment*)



L'INIZIATIVA

PerMicro S.p.A. è tra le più importanti società di microcredito attive in Italia e opera su tutto il territorio nazionale con l'obiettivo di favorire l'inclusione sociale attraverso l'erogazione di crediti e microcrediti, l'educazione finanziaria e l'offerta di servizi di avviamento e accompagnamento all'impresa. Il microcredito è uno strumento finanziario rivolto ai soggetti con particolari difficoltà di accesso al credito tradizionale per via della mancanza di garanzie reali o di un insufficiente storico creditizio. Tale strumento offre a soggetti deboli e a rischio di emarginazione una valida opportunità di inclusione finanziaria e sociale. L'ammontare massimo che identifica il microcredito è di €10.000 per esigenze familiari e €25.000 per l'avvio o lo sviluppo di attività imprenditoriali. In Europa il microcredito ha conosciuto un importante sviluppo nel corso degli ultimi decenni, in particolare con la promozione di strumenti e programmi specifici da parte della Commissione Europea e la nascita dell'European Microfinance Network, la rete europea della microfinanza. Per-Micro è socio fondatore della Rete Italiana degli operatori di Microfinanza (RITMI) e membro del board dell'European Microfinance Network (EMN).



Microcredito



Torino

MANAGEMENT



ANDREA LIMONE
Presidente



BENIGNO IMBRIANO
Amministratore Delegato

“Il nostro obiettivo è accompagnare verso la bancabilità soggetti deboli e a rischio di emarginazione.”



MILESTONES



INVESTIMENTO €786.816 /Equity



www.permicro.it - servizi@permicro.it

IMPATTO



IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema



- In media in Italia si registra un indice di esclusione finanziaria del 48%⁽¹⁾
- Valle D'Aosta e Lombardia sono le Regioni più inclusive (l'esclusione si ferma rispettivamente al 27% e 30%), mentre Calabria, Basilicata, Campania e Sicilia registrano i livelli più alti di esclusione (rispettivamente con il 73% la prima e il 68% le altre tre)

soluzione



- Favorire l'inclusione finanziaria dei soggetti non bancabili, attraverso l'erogazione di crediti e microcrediti, l'offerta di servizi di avviamento e accompagnamento all'impresa e la promozione di programmi di educazione finanziaria

beneficio



- Crescita delle opportunità di accesso al credito di un numero significativo di soggetti, in particolare famiglie e imprese non bancabili

cambiamento



- Diminuzione delle situazioni di esclusione dal reddito (povertà), dal mondo del lavoro (disoccupazione) e dalla vita sociale (emarginazione)
- Aumento delle entrate statali e diminuzione della spesa pubblica
- Crescita dei livelli di occupazione

(1) Studi sull'esclusione finanziaria effettuati da Banca Etica nel 2020 (<https://www.bancaetica.it/inclusione-finanziaria>)

KPI AL 2020



€216.101.370
ammontare dei prestiti

di cui Impresa €63.483.803
di cui Famiglia €152.617.567



25.071
persone finanziate

di cui migranti 22.936



3.850
imprenditori finanziati



3.492
*famiglie divenute bancabili

*Dato da Impact Report PerMicro (2009-2018).



L'INIZIATIVA

Vivavoce è un centro medico specializzato nella cura della balbuzie e dei disturbi legati al linguaggio. Nasce inizialmente a Londra con il nome di International Stuttering Centre (ISC); oggi è presente in Italia con 6 sedi (Milano, Udine, Bologna, Caserta, Roma e Messina). Il Centro Medico Vivavoce è specializzato nella diagnosi e riabilitazione di tutti i disturbi legati alla voce. Per il trattamento della balbuzie ha sviluppato un percorso riabilitativo altamente innovativo, basato sul metodo MRM-S (Muscarà Rehabilitation Method for Stuttering) – un *unicum* a livello mondiale – svolto da un'équipe multidisciplinare di professionisti. L'MRM-S è oggi dimostrato scientificamente⁽¹⁾, grazie a un progetto che ha trovato ampio riconoscimento da parte della comunità scientifica internazionale. Il Metodo, infatti, non si limita a insegnare i rimedi per eliminare la balbuzie (prolungamento di suoni, iperarticolazione e cantilene), affrontando il problema esclusivamente dal punto di vista psicoemotivo, ma prevede un percorso di rieducazione della persona nella sua totalità e unicità, dal controllo del singolo movimento necessario a produrre un fonema, alla gestione del linguaggio in un contesto di ansia e di stress.



Healthcare



Milano

TEAM



GIOVANNI MUSCARÀ
Founder & CEO



Prof. JUBIN ABUTALEBI
Direttore Sanitario



ANNA BOLLEA
Responsabile Organizzativo



IRENE POZZI
Responsabile Marketing e Comunicazione

“La nostra missione è rendere libero di esprimersi come desidera chiunque soffra di balbuzie, disturbi del linguaggio o della comunicazione.”



MILESTONES



(1) Info: <https://vivavoceinstitute.com/ricerca/>

INVESTIMENTO €200.000 /Equity



www.vivavoceinstitute.com - info@vivavoceinstitute.com

IMPATTO



IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema



- La balbuzie è un disturbo complesso che non si esaurisce nelle sue manifestazioni più evidenti (blocchi, ripetizioni e prolungamenti dei suoni); per la sua cura i tempi di attesa sono mediamente di 18 mesi

- In Italia interessa circa 1 mln di persone di cui 150.000 minori: espone i bambini in media 3 volte di più al rischio bullismo e comporta negli adulti maggiori probabilità di non trovare lavoro⁽¹⁾

soluzione



- Nascita di un Centro specializzato nella diagnosi e nella riabilitazione dei disturbi legati alla voce

- Sviluppo di un metodo innovativo incentrato sul recupero del controllo motorio delle parti del corpo necessarie alla fonazione e in grado di monitorare in tempo reale alcuni parametri dell'attività del sistema nervoso

beneficio



- Il metodo MRM-S proposto da Vivavoce consente di intervenire sui principali effetti della balbuzie: salute (ansia sociale e depressione), relazioni (bullismo) e inclusione sociale e lavorativa (rischio di disoccupazione)

cambiamento



- Riduzione dei tempi di attesa per la cura della balbuzie e dei disturbi specifici del linguaggio in Italia

- Miglioramento della qualità della vita delle persone balbuzienti, con effetti benefici sulle loro famiglie

(1) Fonte dati: Yairi e Ambrose (2013), Farnetani (2009), Blood (2016), Hughes (2004), Hartley (2015), Hymel (2015), Gerlach H. et al. (2018)

KPI AL 2020

1.010
utenti coinvolti nei percorsi riabilitativi



pazienti ascrivibili alle "fasce deboli" **454**



70%
utenti che proseguono il percorso dopo la 1^a fase



360
associazioni e scuole coinvolte nei progetti educativi



80%
utenti che hanno migliorato le proprie condizioni di occupabilità



L'INIZIATIVA

BASE è un progetto di contaminazione culturale tra arti, imprese, tecnologia e innovazione sociale promosso da OXA S.r.l. Impresa Sociale. La sua missione è generare nuove riflessioni per la città del XXI secolo, creare nuove connessioni tra arti, discipline e linguaggi, e sostenere il ruolo di Milano tra le grandi capitali della produzione creativa. Il progetto si traduce oggi in 12.000 mq di spazi per esposizioni, spettacoli, workshop e conferenze, con una grande sala studio e una residenza d'artista. All'interno dell'ex-Ansaldo, uno dei più importanti progetti di rigenerazione urbana in Europa, BASE ridà vita a un monumento di architettura industriale sperimentando nuovi modelli di collaborazione tra pubblico e privato. BASE è un progetto aperto al contributo di cittadini e organizzazioni, i cui sostenitori beneficiano degli sgravi di ArtBonus. Gli eventi e le attività ospitate presso BASE sono spesso gratuiti o a tariffe limitate, con l'obiettivo di garantire una massima diffusione delle tematiche trattate.



Arte e Cultura



Milano

TEAM



NICOLÒ BINI
Amministratore Delegato



GIULIA CUGNASCA
Direttrice Operativa



PINO ROZZI
Direttore Comunicazione e Marketing



LINDA DI PIETRO
Direttrice Programma Culturale e Artistico

“BASE è una *community* attiva in molteplici discipline creative. Sviluppa e abilita un ecosistema inclusivo e produce contenuti innovativi per il progresso culturale.”



MILESTONES



*investimento effettuato nel 2016 ma in portafoglio dal 2019

INVESTIMENTO €700.000 /Quasi Equity



www.base.milano.it - info@base.milano.it

IMPATTO



IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema

- Riqualificare e rivitalizzare lo spazio storicamente occupato dalle acciaierie Ansaldo: un'area di circa 12.000 mq sita a Milano
- Sostenere il ruolo di Milano tra le grandi capitali della produzione creativa

soluzione

- Creazione di un *hub* innovativo tra i più estesi a livello europeo, dedicato al *networking* e alla contaminazione culturale tra arti, imprese e tecnologia e ispirato ai valori di inclusione e innovazione sostenibile

beneficio

- Crescita delle opportunità di formazione, contaminazione, *networking* e fruizione di iniziative culturali gratuite o a prezzi accessibili
- Fruizione di nuovi spazi dedicati alla promozione di eventi internazionali e talenti afferenti al mondo dell'arte e dell'innovazione

cambiamento

- Favorire la diffusione di eventi culturali e le interazioni tra discipline e persone
- Promuovere accessibilità, inclusione sociale e *cultural diversity*
- Sostenere e accogliere un numero crescente di iniziative incentrate sulla collaborazione tra settore pubblico e privato

KPI AL 2020



L'INIZIATIVA

Movieday rappresenta la prima piattaforma italiana di "Sharing e On Demand Economy" applicata all'industria cinematografica. Ha ideato una piattaforma web in grado di ottimizzare la distribuzione di film nei cinema di tutta Italia, attraverso un servizio di prenotazione e fruizione personalizzata che mette in stretta connessione tre target strategici per il mercato: proprietari di film (Registi, Produttori e Case di produzione), cinema e pubblico. La start-up intende favorire l'accesso al mercato di numerosi film non distribuiti - indipendenti, o che trattano tematiche sociali e di attualità - attraverso una rete di circa 350 cinema, che ne include più di cento di provincia. Movieday ha consolidato un modello sostenibile di attività - dal lato della domanda e dell'offerta - in grado di: ottimizzare i costi di gestione/promozione dei film, che vengono proiettati a condizione che - a una settimana dalla data stabilita - il numero di preventivate sia sufficiente a coprire i costi richiesti: diversificare la scelta e le modalità di fruizione dei contenuti (disponibili su altri canali dopo la proiezione); promuovere una fruizione cinematografica attiva e partecipe, in grado di coinvolgere - anche attraverso eventi specifici - giovani, over 60 e non frequentatori.



Arte e Cultura



Milano

TEAM*



ANTONELLO CENTOMANI
Founder & CEO

MARCO JACOPO RIBOLZI
Co-founder & CFO

ELEONORA VIVIANI
Graphic Designer

ALESSANDRO MOLINA
CTO

*Il team comprende anche Luca Malgara - Distribution Manager

"Movieday aumenta l'occupancy dei cinema tramite la trasformazione digitale della supply chain cinematografica tradizionale."



MILESTONES



INVESTIMENTO € 500.000 /Equity



IMPATTO

IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema

- Il 98% di film prodotti ogni anno non viene distribuito nelle sale: in Italia circa il 50%
- I cinema sono sotto-utilizzati, con un tasso di occupancy molto basso (<30%) e vincolati a una programmazione indipendente dal potenziale interesse del pubblico, che esclude numerosi film anche a tema sociale

soluzione

- Creazione di una piattaforma che abilita la proiezione di un maggior numero di film a condizione che le preventivate siano sufficienti a coprire i costi richiesti
- Proposta di eventi collaterali alle proiezioni per coinvolgere target inusuali e rivitalizzare i cinema di provincia

beneficio

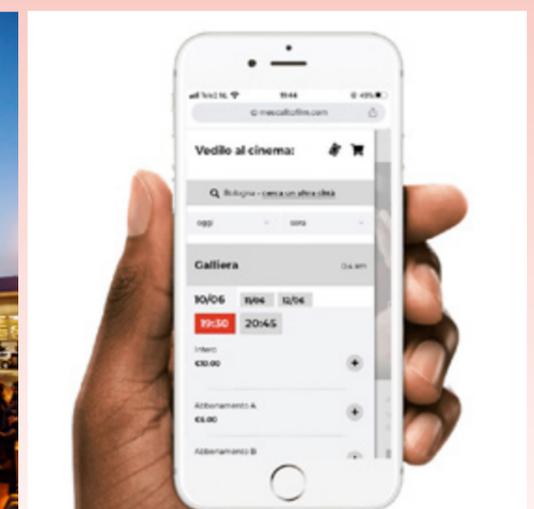
- Ottimizzazione dei costi di gestione e promozione dei film
- Accesso alle sale di un numero significativo di proiezioni inedite e in diverse fasce orarie

cambiamento

- Accesso al mercato del 98% di film non distribuiti, con particolare attenzione alle tematiche sociali
- Incremento del tasso di occupancy dei cinema di città (circa 250) e provincia (circa 100)
- Coinvolgimento graduale di frequentatori non abituali

KPI AL 2020

| | | | |
|--------------------------------|--|-----------------------------|---|
| 330 cinema coinvolti | 108 film indipendenti promossi nei cinema | 90.000 spettatori totali | 69.963 spettatori di film a tema sociale |
| 1.630 proiezioni realizzate | 96% film su tematiche sociali | | |



L'INIZIATIVA

Music Innovation Hub rappresenta il primo modello a vocazione sociale per la filiera della musica ed è tra le prime S.p.A. italiane ad aver acquisito la qualifica di Impresa Sociale. Nata dalla comune visione di BASE Milano, Music Management Club e Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore, MIH è ad oggi: *think tank*, società di produzione e di consulenza per addetti ai lavori, decisori politici, governi locali e istituzioni culturali, nonché un incubatore di nuovi talenti artistici, con particolare focus sui suoni orientati all'esportazione. Music Innovation Hub sviluppa programmi di formazione professionale, incoraggia opportunità di *networking* a livello internazionale e promuove progetti innovativi nell'ambito della produzione, del consumo e della distribuzione musicale con l'obiettivo di arricchire e rilanciare il profilo internazionale della musica *made in Italy* e con un occhio di riguardo a progetti di forte impatto sociale. Alla base di MIH vi è la convinzione che la musica, in tutte le sue forme ed espressioni, sia un fattore determinante per il benessere individuale e la coesione sociale.



Arte e Cultura



Milano

TEAM



ANDREA RAPACCINI
Presidente



NICOLÒ BINI
CEO



DINO LUPELLI
General Manager

“Divulgare il concetto di musica come motore di cambiamento sociale attraverso processi e progetti di responsabilità e innovazione.”



MILESTONES



INVESTIMENTO **€490.000** /Equity, Quasi Equity



www.musicinnovationhub.org - hello@mi-h.org

IMPATTO



IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema

- Il mercato discografico italiano è controllato da tre *major* (Sony, Universal e Warner) o da operatori destrutturati con esigue capacità manageriali
- Vi è un numero limitato di nuovi artisti lanciati dall'industria discografica al di fuori dei *talent show*
- Il sistema educativo musicale nelle scuole è fragile e obsoleto

soluzione

- Supporto all'innovazione e all'imprenditoria della filiera musicale nazionale e internazionale
- Promozione di programmi educativi e di incubazione per lo sviluppo di progetti innovativi
- Nascita di un ecosistema fisico e permanente per gli operatori, con spazio prove e *instant video*, libreria, uffici e sale di formazione

beneficio

- Crescita delle opportunità di formazione e accesso al mercato musicale per un numero significativo di nuovi talenti

cambiamento

- Sviluppo dell'industria discografica e delle sue potenzialità nel garantire un'occupazione stabile
- Realizzazione di iniziative inclusive e innovative in ambito educativo
- Aumento delle opportunità di coesione sociale e riscatto attraverso la musica, rivolte a soggetti più deboli

KPI AL 2020

| | | |
|--|--|--|
| Oltre €830.000 raccolti dal fondo "COVID-19: Sosteniamo la Musica" e attraverso l'iniziativa "Heroes" | 60 giovani inoccupati coinvolti in Young Music Generation | 35 iniziative incubate nell'ambito della call Creative Europe |
| 21 minori detenuti coinvolti in progetti | *circa 2.000 partecipanti ai 23 show di Linecheck | |

*Dato riferito all'anno 2020



L'INIZIATIVA

Kalata ha l'obiettivo di innovare i tradizionali modelli di valorizzazione, gestione e fruizione del patrimonio culturale italiano, delineando in concreto nuovi approcci alla scoperta delle opere artistiche e architettoniche. L'impresa promuove iniziative culturali - auto-finanziate o per conto di enti pubblici e istituzioni private - mediante il coinvolgimento di musei, monumenti, festival, concerti, rassegne di teatro, biblioteche e mostre. Sulla scorta del modello di intervento definito "Opera", Kalata realizza un investimento *ad hoc* su un determinato bene e attiva una proposta di visita "inedita" che gestisce in via esclusiva per la durata della convenzione stipulata con il relativo proprietario/gestore, al quale assicura una quota dei ricavi. L'intento è offrire al visitatore un'esperienza unica nel suo genere: nell'ambito dell'iniziativa "Magnificat", ad esempio, la società ha investito nella messa in sicurezza della cupola del Santuario di Vicoforte (CN) e realizzato un percorso guidato che conduce i visitatori lungo 266 gradini, 6.000 metri quadrati di affreschi barocchi a quasi 80 metri di altezza. I progetti di valorizzazione delle opere generano un impatto positivo in termini di divulgazione e preservazione del patrimonio artistico e sviluppo della filiera e delle comunità locali.



Arte e Cultura



Cuneo

TEAM*



ALESSANDRO BOLLO
Presidente



NICOLA FACCIOTTO
Founder & CEO



GIORGIA MACARIO
Project Manager



MARGHERITA BELGRANO
Project Manager

*Il team comprende anche
Francesca Sciolla - Project Manager

“Con i nostri progetti, diamo nuova luce ai tesori architettonici italiani, aprendo percorsi accessibili a tutti e prospettive sorprendenti.”



MILESTONES



INVESTIMENTO €200.000 /Equity e Finanziamento soci



IMPATTO



IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema

- Crescente diminuzione dell'intervento della P.A. nell'attività di valorizzazione del patrimonio culturale
- Scarsa attenzione e capacità degli Enti locali nel promuovere progetti di valorizzazione culturale in siti a minor attrazione turistica

soluzione

- Promozione di nuovi investimenti e iniziative culturali, auto-finanziate o per conto di enti pubblici e istituzioni private
- Proposta di visite esperienziali altamente innovative e in grado di attrarre un pubblico più ampio e differenziato anche in aree di minor interesse

beneficio

- Messa in sicurezza e valorizzazione di opere d'arte e siti a minor attrazione turistica

cambiamento

- Valorizzazione, preservazione e innovazione del patrimonio artistico italiano
- Sviluppo della filiera e creazione di nuovi posti di lavoro
- Coinvolgimento di pubblici sempre più ampi, meno interessati alla tradizionale fruizione di beni culturali

KPI AL 2020



L'INIZIATIVA

Bella Dentro nasce dall'idea di una giovane coppia di imprenditori: Luca e Camilla. La start-up si propone di restituire dignità ai prodotti orto-frutticoli classificati come "scarto" – poiché esteticamente imperfetti ma "belli dentro" – promuovendo una filiera distributiva alternativa a quella tradizionale, più etica e sostenibile. In concreto, l'impresa acquista direttamente dagli agricoltori i prodotti di ottima qualità, ma generalmente scartati dalle cooperative e dalla grande distribuzione, e ne promuove la vendita presso privati, aziende e ristoranti. Di recente, per massimizzare il contrasto allo spreco di frutta e verdura superando i limiti imposti dalla deperibilità della merce fresca, Bella Dentro ha ideato una linea di prodotti trasformati (in particolare, succhi, conserve ed essiccati). La start-up, inoltre, attraverso la promozione di eventi e attività di comunicazione, intende sensibilizzare i consumatori sulla naturalezza, la qualità, il gusto e le proprietà nutritive di tali alimenti. L'obiettivo è innescare un circolo virtuoso che leghi le scelte di consumatori e produttori, consentendo ai primi di fare acquisti convenienti e di buon senso e ai secondi di ottenere il giusto compenso anche per la parte di produzione altrimenti scartata.



Food



Milano

TEAM



CAMILLA ARCHI
Co-founder



LUCA BOLOGNESI
Co-founder



GIUDITTA DE VECCHI
Responsabile di negozio

“Vogliamo salvare dallo spreco frutta e verdura imperfetta, dando il giusto valore al lavoro degli agricoltori.”



MILESTONES



INVESTIMENTO €300.000 /Equity



www.belladentro.org - info@belladentro.org

IMPATTO



IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema



- Ogni anno, in Italia, circa il 4% della produzione ortofrutticola resta incolta poiché non conforme a canoni estetici di mercato
- Nel 2018, l'ammontare complessivo di tali eccedenze è stato pari a circa 1,4 milioni di tonnellate⁽¹⁾

soluzione



- Raccolta e commercializzazione di prodotti ortofrutticoli scartati
- Donazione di una quota pari al 10% della merce attraverso l'attivazione di una rete di enti non profit
- Affidamento della trasformazione dei prodotti recuperati a cooperative sociali di tipo b

beneficio



- Pagamento di un prezzo equo per l'ortofrutta acquistata dai produttori e non conforme agli standard estetici imposti dalla distribuzione

cambiamento



- Aumento della quantità di prodotti edibili, tradizionalmente non destinati alla raccolta per motivi estetici
- Crescita dei ricavi per i produttori
- Coinvolgimento di persone in condizioni di disabilità mentale nel processo di trasformazione dei prodotti recuperati
- Donazione di prodotti a soggetti in condizioni di povertà

(1) dati ISTAT 2019

KPI AL 2020



*Dato riferito all'anno 2020



L'INIZIATIVA

Agrorobotica ha brevettato "SpyFly": un sistema di monitoraggio altamente innovativo che, attraverso algoritmi evoluti di apprendimento, è in grado di riconoscere tempestivamente gli insetti dannosi per le colture e favorire la riduzione dell'uso improprio di anti-parassitari, a beneficio della sostenibilità ambientale e della filiera agro-alimentare. Il dispositivo, alimentato da pannelli solari, consiste in una trappola robotica a richiami sessuali capace di attrarre, catturare e identificare i parassiti nocivi ai raccolti. In caso di rilevamento di insetti nocivi, infatti, "SpyFly" è in grado di inviare un alert su smartphone e PC, che permette agli agricoltori di intervenire sul campo con una soluzione mirata e solo se necessaria. Il dispositivo è dotato di algoritmi auto-adattivi proprietari, che incrociano i dati rilevati dalle catture degli insetti con quelli dei sensori installati. Il software, inoltre, con l'ausilio dell'Intelligenza Artificiale, consente di combinare le informazioni acquisite da una serie di trappole al fine di creare modelli predittivi, per offrire agli agricoltori un sistema di controllo integrato, automatizzato e di facile installazione.



Agritech



Scarlino

TEAM



ANDREA SOZZI SABATINI
Founder & CEO



PIERLUIGI DI PAOLO
CFO



ALBERTO MASONI
Entomologo



ALEANDRO OTTANELLI
Agronomo

"Con "SpyFly", un altro passo verso un'agricoltura globalmente più pulita, rispettosa dell'uomo e dell'ambiente"

MILESTONES



INVESTIMENTO **€200.000** /Equity e Quasi Equity



IMPATTO



IMPACT MODEL FRAMEWORK

problema

- Nel 2017, in Italia, sono state distribuite circa 5.400t di insetticidi e acaricidi a uso agricolo, per un valore pari a circa 460g per ettaro di superficie agricola utilizzata (SAU) e circa 600g per ettaro di superficie agricola trattabile (SAT)⁽¹⁾
- Le tecniche tradizionali di irrorazione determinano un impiego eccessivo e improprio di insetticidi e di carburante da parte dei mezzi agricoli utilizzati a tal fine

soluzione

- Ideazione di sistemi di monitoraggio, come trappole a richiami sessuali, controllabili da remoto e capaci di attrarre, catturare e identificare solo i parassiti nocivi per determinati raccolti

beneficio

- Possibilità di prevedere e gestire tempestivamente gli attacchi di parassiti e insetti dannosi, permettendo agli agricoltori un utilizzo più mirato di insetticidi e acaricidi
- Riduzione dell'utilizzo dei mezzi agricoli e carburante, con conseguente risparmio

cambiamento

- Accelerazione statisticamente rilevante della diminuzione tendenziale all'uso di insetticidi e acaricidi e dei mezzi agricoli
- Riduzione delle emissioni e delle perdite del raccolto

(1) ISTAT, 2019. La differenza fra SAU e SAT è data dai terreni destinati a prati e pascoli

ATTIVITÀ E RISULTATI AL 2020



MOU con Cattolica Assicurazione

15

trappole ordinate per il monitoraggio dei vigneti della Lobesia Botrana



Premiazione Call for innovation BeLeaf

10



trappole ordinate per il monitoraggio degli oliveti della Palpita Unionalis e la Bactrocera Oleae





L'INIZIATIVA

Veinshow Medtech ha brevettato un dispositivo, in grado di agevolare i prelievi di sangue nei neonati e nei bambini. Viene definito "Kids-friendly" in quanto rivestibile con una cover siliconica sterilizzabile e colorata – a forma di drago o orsetto. L'apparecchio è dotato di un sistema di illuminazione retrostante ad ampio spettro, che favorisce una rapida individuazione del reticolo venoso permettendo un prelievo efficiente e indolore. Inoltre, mediante un laccio emostatico controllato e un sistema di sensori interni, Veinshow consente di rilevare i parametri vitali del paziente in tempo reale: come livelli di saturazione dell'ossigeno, frequenza cardiaca, pressione arteriosa e temperatura. La start-up intende incidere significativamente sull'ottimizzazione e l'efficienza dei prelievi nelle strutture ospedaliere e sull'utilizzo e lo smaltimento del materiale sanitario (aghi, cannule sterili, cerotti, etc.), contribuendo alla riduzione dei relativi sprechi.



Healthcare



Milano

TEAM



RAED SELMI
Founder



AMAL SELMI
Co-founder & CEO

"Puntiamo a migliorare l'esperienza del prelievo attraverso un dispositivo che rende l'accesso venoso sicuro e indolore."



MILESTONES



ATTIVITÀ E RISULTATI



Assegnazione di **13 voucher digitale** dalla Camera di commercio di Milano

Assegnazione di **25k dal Bando Innovazione** di Unioncamere Lombardia



veinshowmedtech@gmail.com



L'INIZIATIVA

Tripmetoo è una piattaforma web progettata secondo le linee guida WCAG (Web Content Accessibility Guidelines) in tema di accessibilità web ed è fruibile anche da persone non vedenti, ipovedenti o dislessiche. Per abbracciare la persona reale Tripmetoo adotta il sistema della personalizzazione dell'offerta, profilando il viaggiatore e selezionando servizi turistici che rispondono al meglio alle logiche dell'*inclusive design* ovvero quelle soluzioni "universali" fruibili dal più alto numero di persone con esigenze differenti. Attraverso l'app RILEVAME gli operatori turistici raccolgono informazioni e dettagli sulla fruibilità dei servizi offerti, successivamente trasmessi a un database e messi a disposizione degli utenti sul marketplace tripmetoo.com. Gli operatori, inoltre, attraverso il servizio business di consulenza e formazione ricevono supporto per progettare servizi inclusivi e fruibili dal più alto numero di persone e attraverso specifici percorsi di *capacity building* migliorano la propria offerta per favorire lo sviluppo di uno scenario basato sullo "human tourism".



Turismo



Milano

TEAM*



GIOVANNI D'ALESSANDRO
CEO



FRANCESCA VIGLIONE
CCO



VINCENZO AUTUORI
CMTO



EMMANUELE TUCCI
Social Impact Manager

"Tripmetoo opera nel settore *travel&consulting* con l'obiettivo di valorizzare la diversità umana"



*Il team comprende anche Gianluca Memoli - Event Manager

MILESTONES



ATTIVITÀ E RISULTATI



Nel 2020, assegnazione **Premio Nazionale Innovazione nei Servizi** conferito dal Presidente Mattarella

Nel 2019, Premio Nazionale **Innovazione Amica dell'Ambiente** promosso da Legambiente Onlus e Politecnico di Milano



www.tripmetoo.com - info@tripmetoo.com



L'INIZIATIVA

Beltmap ha realizzato un dispositivo elettronico altamente innovativo nel settore della smart mobility, che consente alle persone con difficoltà visive di orientarsi e muoversi liberamente nello spazio. Attraverso l'utilizzo di una cintura a vibrazione, connessa a un'app, è in grado di impartire comandi direzionali e guidare il soggetto verso la destinazione prescelta: rappresenta un vero e proprio "Google Maps per non vedenti", in grado di geo-localizzare istantaneamente un soggetto. I fruitori di Beltmap, indossando la cintura connessa all'app proprietaria, hanno la possibilità di concentrarsi completamente sui movimenti che stanno svolgendo, evitando in maniera autonoma i comuni pericoli stradali e le distrazioni circostanti, causate dai rumori ambientali. Il prodotto è stato progettato, realizzato e testato grazie al supporto di AGERANV - Associazione Genitori dei Ragazzi Non Vedenti -, dell'Unione Italiana Ciechi e dell'Istituto Ciechi di Milano.



Smart mobility



Genova

TEAM



FRANCESCO VOLPI
CEO



PAOLO FERRAZZA
CTO



GIORGIA DELOGU
Business Developer & Financials Expert

"Beltmap è un passo in avanti verso l'indipendenza e la mobilità delle persone non vedenti o ipovedenti."



MILESTONES



ATTIVITÀ E RISULTATI



Riconoscimento ufficiale al valore del progetto da parte dell'Istituto Ciechi di Milano

Selezionati dal MISE per partecipare al CES di Las Vegas



Prototipazione di un MVP ad alta precisione



L'INIZIATIVA

eArs è una start-up che si propone di rendere l'arte e la cultura accessibili a un pubblico quanto più ampio possibile: punta sullo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di podcast, brevi video e contenuti audio della durata di 1 minuto, in grado di introdurre un prodotto culturale - come una mostra o un'opera d'arte - in modo semplice e accattivante, offrendo all'ascoltatore un valido compromesso tra la sovrabbondanza di informazioni e l'assenza di indicazioni minime a supporto della comprensione delle opere artistiche. Ad oggi, i servizi principali attivi sono: "eArs for exhibitions", destinato a gallerie, musei e fondazioni desiderose di aumentare l'attrattività delle proprie esposizioni anche digitali ed "eArs for platforms", in grado di supportare le piattaforme di ticketing online fornendo degli "audio-trailer" per la vendita di esperienze culturali.



Arte e Cultura



Milano

TEAM



MICHELA D'ONOFRIO
CEO & Project Leader



FRANCESCO PIERACCINI
Responsabile team degli scrittori e Referente legal & finance



GIORGIO BINO
Responsabile team dei narratori e Referente sales & business development

"eArs vuole rendere l'arte e la cultura accessibili a tutti. Come? Tramite audio da 1 minuto per raccontare in modo smart la storia delle opere."



MILESTONES



ATTIVITÀ E RISULTATI



Partner ufficiale della fiera Paratissima Art Fair



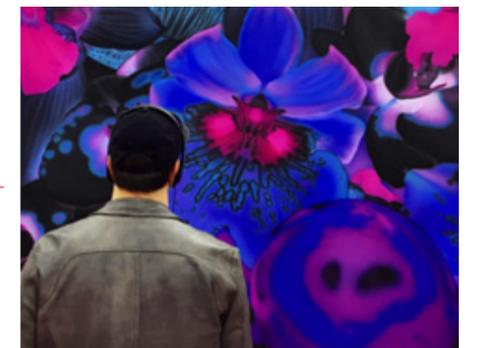
10 Testi e composizioni musicali prodotti per la piattaforma Google Arts & Culture



35 Audio-pillole prodotte per la piattaforma Google Arts & Culture



15 Mostre italiane accompagnate dagli audio eArs



L'INIZIATIVA

Revo si propone di innovare la filiera produttiva delle piste ciclabili nel solco dell'economia circolare, attraverso la realizzazione di percorsi ecosostenibili, modulari e di facile installazione, prodotti in stabilimento con materie plastiche riciclate. La struttura della pista mOOve prevede l'utilizzo di moduli standard prefabbricati e amovibili: un aspetto che riduce significativamente i tempi di installazione e consente di rimuovere e riposizionare il sistema altrove. mOOve, infatti, è progettata per essere facilmente installata sul substrato esistente, senza necessità di scavi; una caratteristica che può favorire lo sviluppo delle Greenways e del cicloturismo sostenibile anche nelle aree rurali. I percorsi ideati dalla start-up sono personalizzabili, configurabili, dotati di sensori, illuminazione a LED integrata ed adattiva, connettività e segnaletica orizzontale attiva: introducono caratteristiche innovative come manutenzione predittiva, interfaccia con dispositivi mobili, e raccolta, analisi e distribuzione dati.



Smart mobility



Milano

TEAM



STEFANO ARVATI
Co-founder & CEO



ELENA MANCUSO
Co-founder & COO



MARCO LUCCI
Co-founder & CTO



ANDREA ARIOTTI
Co-founder & CMO

"Trasformare la mobilità in modo veloce e green, proponendo un nuovo *concept* di piste ciclabili, sicure, semplici e veloci da installare."



MILESTONES



ATTIVITÀ E RISULTATI



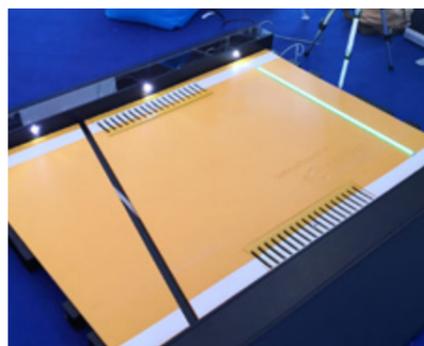
Assegnazione del Premio IDEA 2019
Innovation Dream Engineering Award



Vittoria della call Switch2 Product 2020 promossa da PoliHub



Finanziamento europeo nell'ambito di un progetto per Urban Innovative Actions



10.2 INVESTIMENTI INDIRETTI

Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore ha accompagnato lo sviluppo dell'ecosistema italiano dell'*impact investing* - sul versante della domanda e dell'offerta di capitali - e ha contribuito alla sua promozione. Ha, infatti,

dedicato parte del proprio patrimonio all'investimento strategico in 4 veicoli finanziari attivi nel settore, partecipando alla nascita di a|impact - Avanzi Etica e di OPES Italia e al rafforzamento di Oltre Venture e di SEFEA Impact.

“

Dal 2017, in Italia, il capitale degli operatori "strictly impact" disponibile per investimenti a impatto è più che raddoppiato.

figura 10.2

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--------------------------------|----------|-----------|---------|----------|
| OPERATORI ATTIVI | 3 | 4 | 4 | 6 |
| CAPITALE DISPONIBILE | 46MLN/€ | 61,5MLN/€ | 68MLN/€ | 109MLN/€ |
| INVESTIMENTI EFFETTUATI | 9 | 31 | 21 | 39 |
| CAPITALE INVESTITO NELL'ANNO | 6,5MLN/€ | 14MLN/€ | 8MLN/€ | 13MLN/€ |
| START-UP INNOVATIVE REGISTRATE | +8.400 | +10.000 | +11.000 | +12.000 |
| SIASV REGISTRATE | 106 | 210 | 224 | 255 |
| INCUBATORI CERTIFICATI | 33 | 33 | 35 | 39 |
| INCUBATORI TOTALI | 162 | 171 | 197 | 212 |

*Elaborazione FSVGDA, basata su fonti private.

Oltre
VENTURE

www.oltreventure.com

Oltre Venture realizza investimenti in grado di combinare rendimento del capitale nel lungo periodo e valore sociale ed economico per la collettività, supportando start-up e PMI. Oltre I è il fondo nato nel 2006 come evoluzione strategica della Fondazione Oltre che nel 2002 operava secondo un approccio di Venture Philanthropy. Dal 2016, è attivo il nuovo fondo Oltre II, in cui ha investito la Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore nel 2017.

SEFEA
IMPACT

www.sefeaimpact.it

SEFEA IMPACT è una Sgr dedicata a gestire esclusivamente con una strategia di *impact investing* fondi di investimento alternativi (FIA) chiusi. Nel 2018 ha dato vita al Fondo Si - Social Impact, in cui nel 2020 ha investito la Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore. Il Fondo Si realizza investimenti in imprese che si propongono di generare un impatto sociale e ambientale misurabile e un ritorno economico per l'investitore.

OPES ITALIA

Opes Italia Sicaf EuVECA è un fondo di *impact investing* nato dall'esperienza della Fondazione OPES-LCEF con l'obiettivo di realizzare investimenti in imprese a impatto in Italia. Il Fondo - sostenuto dal 2020 da Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore - investe in iniziative in fase *early stage*, che propongono soluzioni a problemi sociali di grande criticità e rilevanza: povertà, marginalizzazione, privazione e accesso limitato alle risorse.

a|impact
AVANZI ETICA SICAF EUVECA S.p.A.

www.aimpact.org

a|impact - Avanzi Etica SICAF EUVECA S.p.A. - è un veicolo di investimento nato nel 2020 che supporta lo sviluppo e la crescita di PMI e startup innovative la cui *mission* intende generare un impatto sociale, ambientale e culturale positivo sulla collettività. a|impact è il fondo promosso da Avanzi - Sostenibilità per Azioni con il sostegno di Etica Sgr (Banca Etica) e Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore: punta a raccogliere 40MLN/€.

oltre
42,2MLN/€
dimensione
veicolo
(al 31/12/2020)

19
investimenti
in portafoglio

1MLN/€ → INVESTIMENTO FSVGDA

23,5MLN/€
dimensione
veicolo
(al 31/12/2020)

12
investimenti
in portafoglio

0,5MLN/€ → INVESTIMENTO FSVGDA

17MLN/€
dimensione
veicolo
(al 31/12/2020)

n.d.
investimenti
in portafoglio

0,5MLN/€ → INVESTIMENTO FSVGDA

15,5MLN/€
dimensione
veicolo
(al 31/12/2020)

9
investimenti
in portafoglio

0,5MLN/€ → INVESTIMENTO FSVGDA

11. METODOLOGIA DI VALUTAZIONE DELL'IMPATTO

CENNI SULL'APPROCCIO DELLA FONDAZIONE

Come emerge nelle diverse sezioni del Report, la Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore ha adottato strumenti e procedure che mirano a:

- valutare le scelte di investimento, identificando *ex ante* obiettivi e criteri coerenti con la propria strategia e i modelli di intervento promossi;
- rendicontare in maniera trasparente i risultati e gli impatti raggiunti in alcune dimensioni di benessere delle comunità, a livello sociale, culturale o ambientale.

Prendendo in considerazione tali finalità in fase di valutazione degli investimenti, è stato possibile individuare, per ciascun soggetto in portafoglio, specifici obiettivi di cambiamento posti al centro di una strategia definita, che rinuncia intenzionalmente a una parte dei potenziali rendimenti per promuovere risultati e cambiamenti tangibili a beneficio delle comunità.

In particolare:

- in fase di analisi dell'investimento, l'Evaluation Lab della Fondazione supporta il soggetto proponente nell'**elaborazione della relativa teoria del cambiamento**, focalizzando gli obiettivi

sociali specifici della propria attività, unitamente alle metriche e alle possibili metodologie per la quantificazione dei risultati ottenuti al fine di rendicontarli nella reportistica periodica;

- in fase di rendicontazione, l'Evaluation Lab fornisce il proprio parere sui dati prodotti dai soggetti in portafoglio per descrivere i risultati raggiunti e la robustezza dell'impianto valutativo. Tale attività supporta la Fondazione nel prendere decisioni ancor più consapevoli sulle eventuali premialità previste dal contratto (di rendimento o di altro tipo), riconosciute al soggetto in base ai **risultati prodotti dalla propria attività a livello sociale, ambientale o culturale**.

Pertanto, gli indicatori di *performance* rappresentati all'interno del Report in merito alle attività promosse dalla Fondazione e dai soggetti in portafoglio sono il risultato di una **metodologia di valutazione ex ante e di un costante monitoraggio ex post**.



12. UNO SGUARDO AL FUTURO

Esiste oggi uno spazio ampio e di dimensione crescente, comune a soggetti che provengono dal Secondo Settore, dal profit, e a soggetti che provengono dal Terzo Settore, dal non profit. Uno spazio dove convivono sostenibilità economico-finanziaria e generazione di beneficio sociale, culturale e ambientale, dove il Secondo Settore "evoluto" incontra il Terzo Settore "imprenditoriale".

A questo spazio appartengono gli investimenti responsabili, gli investimenti secondo principi ESG e gli investimenti "a impatto". Di questo spazio, *l'impact investing* è la frontiera più avanzata, più innovativa, potenzialmente più trasformativa.

FSVGDA ritiene molto importante che il movimento dell'*impact investing* **preservi questa sua capacità trasformativa** e contribuisca a rendere lo spazio di frontiera della finanza responsabile sempre più **strutturato, solido e affidabile**, rafforzandone le infrastrutture di mercato, gli strumenti a disposizione, le metodologie, le evidenze statistiche ed empiriche.

Intenzionalità, sostenibilità economico-finanziaria e misurazione dell'impatto, ex ante ed ex post, come strumento di management, sono cruciali.

Nella visione di FSVGDA *l'impact investing* è la frontiera più avanzata della finanza sostenibile, la truppa di assaltatori e sminatori che bonifica e mette in sicurezza il terreno per l'arrivo della fanteria e dei mezzi che, a loro volta, rafforzano e fortificano ulteriormente il terreno perché possa diventare sicuro da percorrere. Per ogni investitore e per ogni impresa.

Negli ultimi anni, la Commissione Europea ha riservato molta attenzione alla regolamentazione del mercato della finanza sostenibile, in particolare attraverso:

- l'elaborazione della tassonomia europea delle attività economiche eco-compatibili (Regolamento 852/2020), per consentire agli investitori di identificare le attività che, svolte entro determinati criteri tecnici stabiliti su base scientifica, contribuiscono a raggiungere gli obiettivi ambientali e climatici dell'UE;
- l'approvazione del Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR, 2088/2019) - che ha introdotto i requisiti di *disclosure* sulle informazioni di sostenibilità delle politiche d'investimento e dei prodotti finanziari per i partecipanti ai mercati e per i consulenti.

Auspichiamo che anche *l'impact investing* possa beneficiare di un'attenzione crescente da parte delle istituzioni europee.

Ma la strada è ancora lunga.

Il settore è infatti ancora nella sua fase embrionale e, a nostro giudizio, necessita:

in relazione all'**offerta**:

- incremento dei capitali disponibili
- evoluzione degli strumenti finanziari a disposizione delle imprese
- capacità di accompagnamento e supporto (approccio VC)

in relazione alla **domanda**:

- rafforzamento delle competenze imprenditoriali e manageriali (finanziarie, commerciali, amministrative, gestionali, etc.)
- capacità di utilizzo di strumenti di misurazione di impatto

in relazione al **mercato**:

- rafforzamento delle infrastrutture di supporto (centri di ricerca, università, incubatori, acceleratori, *advisor*, servizi professionali, etc.)

Partendo da tale consapevolezza, la Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore nell'immediato futuro intende continuare a contribuire alla crescita dell'ecosistema italiano dell'*impact investing*:

- implementando l'offerta di capitale paziente e di programmi di *capacity building* a supporto dell'imprenditoria a impatto sociale;
- sperimentando modelli di intervento sostenibili e innovativi, capaci di incidere in modo capillare e adeguato sulle esigenze di comunità e settori specifici;
- promuovendo in partnership con Fondazione Cariplo nuove progettualità che prevedono l'attivazione di strumenti di capitale a complemento e integrazione del *grant*;
- svolgendo attività di *advisory* per le operazioni di finanza straordinaria degli Enti del Terzo Settore;
- mettendo a disposizione dell'ecosistema le conoscenze acquisite nel settore dell'*impact investing*, incentivando la crescita di nuovi operatori e talenti nel campo della finanza e dell'imprenditoria a impatto.



“

l'impact investing rappresenta l'area Ricerca & Sviluppo della finanza responsabile: sperimenta nuove soluzioni, individua nuovi standard e contribuisce a indirizzare il settore verso una profonda evoluzione culturale.

Marco Gerevini
Consigliere di amministrazione di
Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore



IMPACT. BY INVESTING.

Ringraziamenti

Il presente documento è stato realizzato grazie alla preziosa ed efficiente collaborazione tra Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore e i soggetti nel proprio portafoglio di investimenti, unitamente al contributo di Fondazione Cariplo, Cariplo Factory e Fondazione Housing Sociale.

Pubblicazione a cura di

Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore

Per ulteriori informazioni

Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore
Via Bernardino Zenale, 8
20123 Milano
T +39 02.36683000
www.fondazionesocialventuregda.it
info@fsvgda.it

Progetto grafico e creativo

Edithink S.r.l.



Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore
Via Bernardino Zenale, 8
20123 Milano

www.fondazionesocialventuregda.it
info@fsvgda.it

I nostri social

