



EUROPEAN
CROWDFUNDING
NETWORK

ECN-ISG REPORT FORMAZIONE 2019-2020

BRUXELLES
LUGLIO 2020



BACK TO WORK **24**



pdb.  walliance  WeAreStarting
EQUITY-BASED CROWDFUNDING



INDICE

<i>About ECN</i>	3
<i>Il contesto</i>	4
<i>Gli obiettivi</i>	5
Outcomes	5
Eventi.....	6
<i>La struttura dei corsi</i>	8
<i>I risultati 2019-2020</i>	8
<i>Conclusioni</i>	13
Il valore aggiunto del percorso di formazione ECN-ISG.....	13
Sviluppi futuri del percorso ECN-ISG	14

ABOUT ECN

The European Crowdfunding Network AISBL (ECN) is an independent, professional network promoting adequate transparency, (self) regulation and governance while offering a combined voice in policy discussion and public opinion building. ECN was formally incorporated as an international not-for-profit organisation in Brussels, Belgium in 2013.

We execute initiatives aimed at innovating, representing, promoting and protecting the European crowdfunding industry as a key aspect of innovation within alternative finance and financial technology, including crypto assets and distributed ledger technologies. We aim to increase the understanding of the key roles that crowdfunding can play in supporting entrepreneurship of all types and its role in funding the creation and protection jobs, the enrichment of European society, culture and economy, and the protection of our environment.

In that capacity we help developing professional standards, providing industry research, as well as, professional networking opportunities in order to facilitate interaction between our members and key industry participants. ECN maintains a dialogue with public institutions and stakeholders as well as the media at European, international and national levels.

Copyright ©European Crowdfunding Network 2020
All rights reserved.

All users that are seeking to replicate or use some of our material in their own work should make sure they refer to our [Terms & Conditions](#) with regard to the “Use of ECN Material”. The following information has been developed by ECN within the framework of the ECN-ISG and its reproduction is therefore subject to the formal and written approval of the ECN-ISG Steering Committee. For requests to reproduce any part of an ECN publication or a complete text or for requests to translate the complete text, please contact us via privacy@eurocrowd.org

IL CONTESTO

In data 24 gennaio 2019, European Crowdfunding Network ha ufficialmente inaugurato la prima iniziativa pilota con focus nazionale, l'**ECN-Italian Strategic Group (ISG)**. Il gruppo di lavoro nasce dall'interesse di enti nazionali quali Unioncamere Lombardia, Aster, Osborne Clarke e Fondazione Fenice Energy Park di esplorare - in collaborazione con ECN - le possibilità del crowdfunding per l'ecosistema produttivo e finanziario italiano. Il gruppo di lavoro ha l'**obiettivo di migliorare e promuovere la diffusione di contenuti formativi sul tema del crowdfunding in Italia**, così da incentivare l'emergere di una cultura generalizzata sulle fonti di finanziamento alternativo e le opportunità di combinazione di tali strumenti con fonti di finanziamento tradizionali.

A poco più di un anno di distanza, il successo dell'iniziativa pilota sviluppata nel contesto italiano ha portato alla replica di un secondo gruppo di lavoro interno ad ECN con focus nazionale sul territorio spagnolo, l'**ECN-Spanish Strategic Group (SSG)**.

Alla data di pubblicazione di questo report, i Membri effettivi dell'ECN-ISG sono:

- [Unioncamere Lombardia](#) (Chair, coordinator focus area 2)
- [Fondazione Fenice](#) (Vice-Chair, coordinator focus area 1)
- [ART-ER](#) (Vice-Chair, coordinator focus area 3)
- [Osborne Clarke](#) (Treasurer, coordinator focus area 4)
- [Backtowork24](#)
- [CIVIESCO](#)
- [Crowdfunding Cloud](#) (Media Partner)
- [Demetra Formazione](#)
- Favilla
- [Lfeseeder](#)
- [Novareckon](#)
- [Mangopay](#)
- [Produzioni dal Basso](#)
- [Regione Autonoma Friuli-Venezia Giulia](#)
- [Trentino Sviluppo](#)
- [Università Roma 3](#)
- [We Are Starting](#)
- [Walliance](#)
- [October](#)

GLI OBIETTIVI

In aggiunta alle attività volte a promuovere la formazione e la diffusione della conoscenza relativa all'utilizzo del crowdfunding, i lavori dell'ECN-Italian Strategic Group sono stati strutturati lungo un'ulteriore suddivisione interna per aree tematiche e priorità percepite dai membri stessi del gruppo di lavoro. I temi esplorati in ognuna delle varie formazioni interne di ECN-ISG sono stati identificati come elementi chiave per supportare lo sviluppo di un ecosistema professionale solido e cooperativo per l'industria italiana del crowdfunding, fornendo allo stesso tempo un forum di alto profilo in cui attivare sperimentazioni, partnership e iniziative pilota tra diverse organizzazioni nazionali e regionali.

Le quattro formazioni tematiche dell'ECN-Italian Strategic Group sono:

- Sub-working group 1: Schema di Certificazione ISO/CEN per professionisti del crowdfunding (Coordinatore: Fondazione Fenice Green Energy Park, Padova)
- Sub-working group 2: Studio di meccanismi di garanzia da applicare al crowdfunding (Coordinatore: Unioncamere Lombardia)
- Sub-working group 3: Sinergie tra Fondi Strutturali e di Investimento Europei (Fondi SIE) e crowdfunding (Coordinatore: ART-ER Soc. Cons. p. A.)
- Sub-working group 4: Quadro normativo nazionale ed europeo (Coordinatore: Osborne Clarke Italia)

OUTCOMES

Il raggiungimento degli obiettivi dell'ECN-Italian strategic Group verrà gradualmente monitorato tramite la pubblicazione di cinque report chiave nel corso dei primi due anni. Come nel caso del presente report e dei precedenti, le informazioni sono state puntualmente tradotte in inglese, così da fornire un valore aggiunto significativo a facilitare la replicabilità delle iniziative in altri Stati Membri.

Report pubblicati:

- [Sinergie tra crowdfunding e fondi pubblici – Primi risultati delle esperienze italiane](#) (2019)
- Report Formazione 2019-2020 (2020)

In pubblicazione:

- Studio sui meccanismi di garanzia applicabili al lending crowdfunding
- Posizione relativa all'impatto del Regolamento della Commissione Europea per i fornitori di servizi di crowdfunding sul contesto nazionale italiano
- Activity report biennale ECN-Italian Strategic Group 2018-2020

EVENTI

In aggiunta alle attività di policy e azioni esplorative sviluppate all'interno delle formazioni tematiche, tutti i membri dell'ECN-Italian Strategic Group sono impegnati nell'organizzazione di eventi di promozione e formazione su tematiche inerenti al settore del crowdfunding.

Eventi organizzati nel 2019:

- BRUXELLES, 24/01/19 Evento di presentazione ufficiale di ISG
www.eurocrowd.org/training-and-consultancies/ecn-italian-strategic-group-ecn-isg/
- MILANO, 08/02/19 Riunione di coordinamento con le piattaforme
https://www.linkedin.com/posts/andrea-grigoletto-bbaa7368_crowdfunding-activity-6499639375129911296-6xWK
- MODENA, 09/05/19 Attività di Contamination Lab durante l'iniziativa "Startup Jam"
<https://clab.unimore.it/startup-jam/?lang=en>
<https://www.facebook.com/events/ex-centrale-aem-modena/startup-jam-2019/637553906685978/>
- BOLOGNA, 07/06/19 Workshop all'interno di "R2B Research to Business – SMAU"
<https://www.rdueb.it/rdueb19/schedules/le-sinergie-tra-crowdfunding-e-fondi-strutturali-e-di-investimento-europei-buone-pratiche-e-nuove-prospettive/>
- PADOVA, 26/06/19 Sessione tecnica specializzata "SMART WORLD & SMART e PEOPLE – La Terra salvata dalla terra - Ecofuturo" <http://ecofuturo.eu/programma/>
- UDINE, 19/09/19 Workshop all'interno di "Megatrend e Innovazione: come cambieranno finanza & economia"
<https://mail.google.com/mail/u/1/?tab=wm&ogbl#inbox/WhctKJVjPfqFsSnZspbPvwwsDMZHgXMIJnhKBkqpxnGCjjVTBRIjglvPDXQjPBQXSmgmb?compose=new&projector=1&messagePartId=0.1>

- PAVIA, 04/10/19 Infoday per la presentazione del corso di formazione certificato, https://www.linkedin.com/posts/roberta-ascione-ba747436_l-alta-formazione-si-presenta-activity-6577444938462699520-TXZY/
- MILANO, 17/10/19 Conferenza annuale ECN-ISG, http://www.unioncamerelombardia.it/images/file/NE_Eventi_2019/Invito%20e%20agenda_17-10_2019_Milano.pdf
- BRUXELLES, 22/11/19 Workshop all'interno di « WOMEN 2027 » http://www.unioncamerelombardia.it/images/file/BXL%20eventi/W2027_programma_1_2112019_CHIUSO.pdf
- VERONA, 30/11/19 Convegno con laboratorio all'interno di “Fiera Joborienta”

LA STRUTTURA DEI CORSI

In cooperazione con Fondazione Fenice, ECN ha sviluppato ed eroga, nel quadro delle iniziative di formazione promosse da ECN-ISG, un corso di formazione sul crowdfunding in tre moduli, disegnato con l'obiettivo di fornire ai partecipanti un set di informazioni standard e ampiamente rappresentative dell'industria del crowdfunding europea, così da permettere ad ognuno di ottenere una comprensione sufficiente a trarre massimo beneficio dalle potenzialità dello strumento presentato.

Le sessioni di formazione sono state sviluppate nell'ottica di avvicinare chiunque ne avesse interesse alle opportunità e ai rischi connessi al crowdfunding in generale, per poi guidarli verso l'acquisizione delle abilità necessarie a:

- Avviare e gestire la propria campagna di crowdfunding, massimizzandone le possibilità di successo: Basic Crowdfunding Training Course (16h)
- Capire come il crowdfunding può essere combinato con diverse fonti di finanziamento: Advanced Crowdfunding Training Course (16h)
- Diventare Campaign Managers fornendo indicazioni e consulenze specifiche a imprese, organizzazioni e individui su come sviluppare una campagna di crowdfunding: Professional Crowdfunding Campaign Manager Training Course (16h)
- Supportare le operazioni di una piattaforma di crowdfunding esistente o crearne una nuova e gestirne tutti i processi: Professional Crowdfunding Platform Manager Training Course (16h)

Formazione: Ogni training prevede la partecipazione di esperti dell'industria. ECN coordina ed eroga i corsi di formazione, garantendo l'elevato standard di qualità delle informazioni fornite ai partecipanti e l'aggiornamento periodico relativamente a trend e sviluppi interni al mercato nazionale ed europeo.

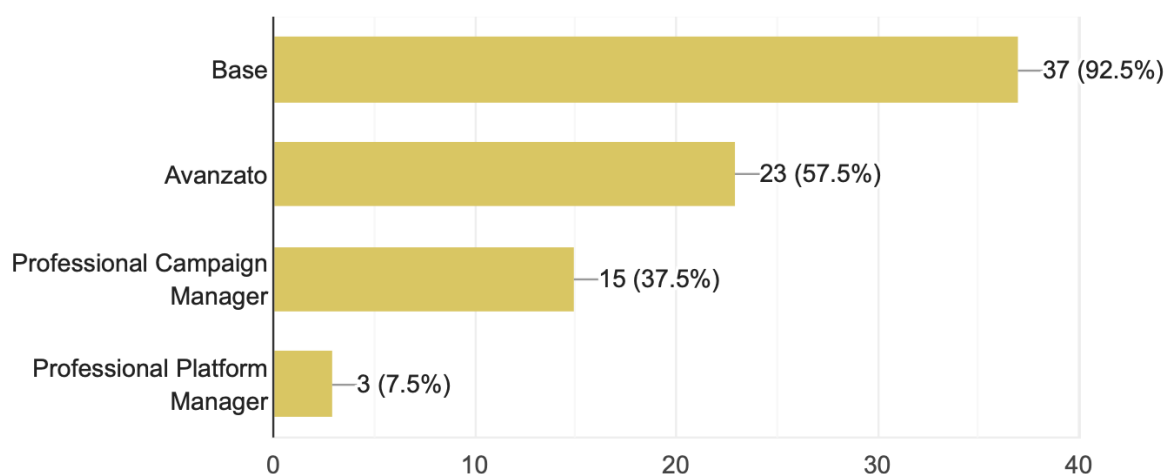
I RISULTATI 2019-2020

Nel corso del primo periodo (Gennaio 2019 – Giugno 2020) sono state organizzate 13 sessioni di formazione, che hanno visto la partecipazione di oltre 260 partecipanti e l'erogazione di 107 certificazioni di vario livello (Base, Avanzato, Professional Campaign Manager e Professional

Platform Manager). Di seguito i risultati emersi da un questionario di rilevazione somministrato ad un campione di 40 partecipanti ai corsi nel periodo in oggetto.

1. Tipo di certificazione ECN ottenuta

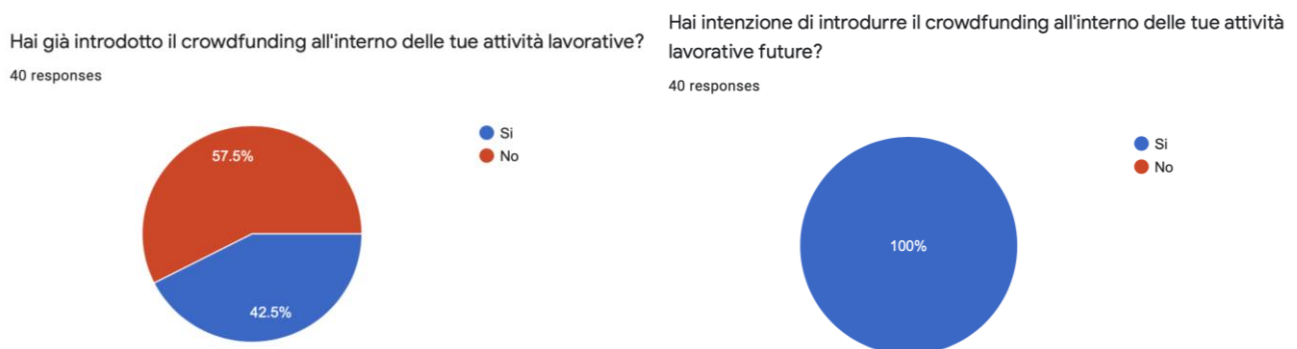
Come riportato dai dati nella Figura 1, la maggior parte dei partecipanti ha ottenuto la certificazione di livello Base, propedeutica all'accesso ai corsi di livello successivo. Di tutti coloro che hanno ottenuto la certificazione Base, più della metà ha proseguito nel percorso formativo ed ha conseguito anche la certificazione di livello Avanzato, e oltre il 40% ha ottenuto la certificazione di Professional Campaign Manager (37.5%) o Platform Manager (7.5%).



I dati supportano le motivazioni che hanno portato ECN e i membri dell'ECN-Italian Strategic Group a strutturare un percorso di formazione che fosse quanto più simile ad un percorso di professionalizzazione, quanto mai necessaria per un utilizzo consapevole e vantaggioso di uno strumento di finanzia alternativa – e complementare – dalle enormi potenzialità. Il tasso di partecipazione di oltre il 40% ai corsi relativi alla formazione di figure professionali in grado di muoversi all'interno del settore del crowdfunding è oltretutto un segnale positivo per l'industria nel suo insieme, che risponde alla necessità di profili professionali pronti a supportare direttamente e indirettamente lo sviluppo dell'industria del crowdfunding nel contesto italiano.

2. Percentuale di partecipanti che ha già introdotto il crowdfunding all'interno delle proprie attività lavorative VS percentuale di partecipanti che pensa di introdurre il crowdfunding tra le proprie attività lavorative in futuro

In linea con uno degli obiettivi del percorso di formazione ECN-ISG, ai partecipanti al sondaggio è stato chiesto quanti di loro avessero già introdotto il crowdfunding all'interno delle proprie attività lavorative e quanti avessero in programma di farlo in futuro. Dalle risposte pervenute, oltre il 40% dei partecipanti aveva già identificato un'applicazione pratica per dinamiche e contenuti relativi al crowdfunding nel quadro della propria attività professionale al momento del sondaggio, e il 100% dei partecipanti ha espresso l'intenzione di farlo in futuro.

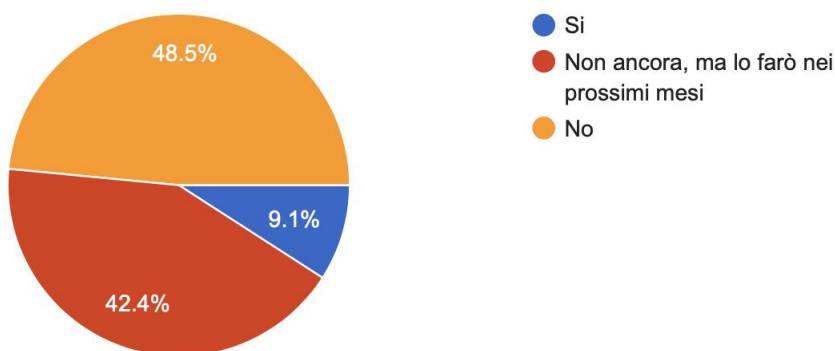


L'integrazione di competenze legate all'utilizzo corretto dei meccanismi di crowdfunding a profili professionali già inseriti nel mercato del lavoro contribuisce in modo significativo a due obiettivi chiave di ECN-ISG:

- 1. favorire la nascita di un ecosistema nazionale consapevole delle potenzialità e dei rischi del crowdfunding, predisposto al giusto approccio allo strumento;*
- 2. aumentare la qualità dei progetti e delle campagne di crowdfunding pubblicate sui portali, riducendo le inefficienze nel processo di onboarding e migliorando in maniera significativa le possibilità dei project owner di ottenere i fondi necessari.*

3. Risposta alla domanda: "Hai già avviato una campagna di crowdfunding?"

Nel rispetto dell'obiettivo relativo all'avviamento e gestione della propria campagna di crowdfunding, il sondaggio aveva l'obiettivo di identificare il numero di partecipanti che avessero già messo in pratica le competenze ottenute durante il percorso di formazione, soprattutto nei moduli Base e Professional Campaign Manager. Dalle risposte ottenute, il 9.1% ha già avviato la propria campagna di crowdfunding, mentre il 42.4% pensa di farlo in un futuro prossimo.



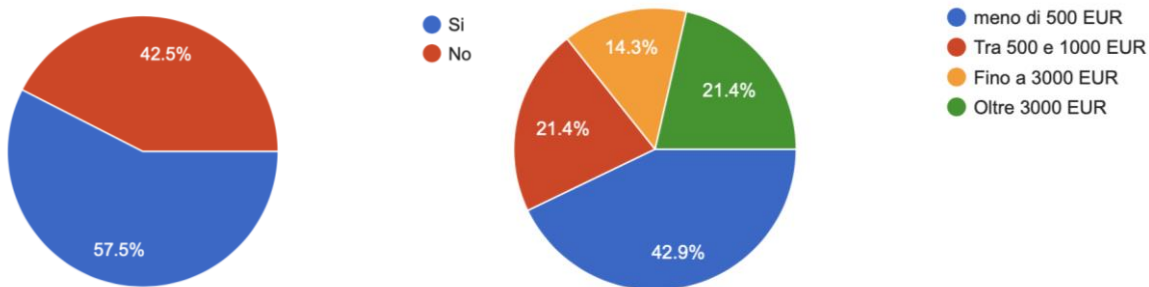
Tra le campagne di crowdfunding più significative avviate dai partecipanti al percorso di formazione:

- EZ Lab, equity crowdfunding. Obiettivo di raccolta: 200.000 EUR, Totale investimento ottenuto: 765.588 EUR.
<https://mamacrowd.com/project/ez-lab>
- SAMSO – COGENERAZIONE_02, lending crowdfunding. Obiettivo di raccolta: 100.000 EUR, Totale prestito ottenuto: 139.847 EUR.
<https://www.ener2crowd.com/it/progetti/dettaglio/70-samso---cogenerazione02>

La capacità di approcciarsi in breve tempo a strumenti finanziari complessi come campagne di crowdfunding di tipo equity o lending dimostra come l'aver ottenuto conoscenze e competenze approfondite sulle dinamiche di funzionamento del crowdfunding e della relativa comunicazione rappresenti un vantaggio significativo nel massimizzare le possibilità di successo della campagna stessa.

4. Risposta alla domanda: "Ti sei già registrato come investitore o backer su una piattaforma di crowdfunding?"

Un ulteriore obiettivo del percorso di formazione ECN-ISG è quello di incentivare l'utilizzo del crowdfunding anche come modalità di investimento alternativa e complementare ad investimenti di tipo più tradizionale. A questo proposito, il percorso in tre moduli ECN-ISG è stato ulteriormente rafforzato, nell'Aprile 2020, con un modulo specifico di 8 ore finalizzato a fornire una panoramica specifica, relativa a possibilità e rischi del crowdfunding per investitori e prestatori. Con la finalità di misurare l'efficacia di questa dimensione formativa, i partecipanti al sondaggio hanno avuto la possibilità di indicare se, a seguito del corso, avessero effettuato la registrazione presso una piattaforma di crowdfunding in qualità di investitore, prestatore o backer. In caso di risposta positiva, i partecipanti hanno inoltre avuto la possibilità di fornire un orientamento indicativo rispetto all'importo investito, prestato o donato.



Il tema dell'educazione finanziaria è un tema centrale per la creazione di un ecosistema virtuoso e diffuso di conoscenza e utilizzo corretto degli strumenti finanziari in generale, e ancora di più degli strumenti di finanza alternativa come il crowdfunding. Il breakdown degli importi medi destinati dai partecipanti al corso al finanziamento di iniziative, progetti e imprese attraverso una o più piattaforme di crowdfunding dimostra il valore aggiunto e l'impatto significativo che un percorso di educazione finanziaria specifico possa avere nell'aumentare la conoscenza dello strumento e, di conseguenza, favorire la creazione di un circolo virtuoso di partecipazione all'economia locale e di aumento della liquidità disponibile per start-up e PMI nel contesto nazionale.

CONCLUSIONI

IL VALORE AGGIUNTO DEL PERCORSO DI FORMAZIONE ECN-ISG

Come sezione conclusiva del sondaggio, ai partecipanti è stata posta la domanda relativa a quale fosse, nella loro esperienza, il valore aggiunto apportato dal percorso di formazione ECN-ISG. Alcune delle risposte fornite sono riportate, in forma anonima, di seguito.

- La possibilità di entrare in contatto con le piattaforme di crowdfunding
- Maggior conoscenza del settore, maggior fiducia nello strumento.
- Il poter trattare tematiche nuove e ancora poco conosciute, interessante sarebbe poter effettuare uno stage o esperienza in una piattaforma
- Maggiore consapevolezza
- Conoscenza di nuove forme di finanziamento utili alle imprese ed il loro abbinamento anche con altri finanziamenti e/o contribuzioni a fondo perduto
- Il contatto diretto con le piattaforme e lo studio di casi pratici
- La possibilità di confrontarmi con altre persone interessate al tema ed essere introdotto all'argomento da esperti che lavorano nel settore e possono condividere la loro esperienza.
- Assumere competenze che non avevo e rendere possibile l'ampliamento dei servizi consulenziali della mia attività
- Purtroppo al momento non sono riuscito a tradurlo in un progetto e/o iniziativa e/o attività ma intendo farlo nei prossimi mesi. Per quanto riguarda il mio caso ho necessità di approfondire alcuni temi di natura finanziaria.
- Allargare il portafoglio dei servizi che posso offrire alle imprese mie clienti nell'ambito della mia attività di consulenza.
- Conoscenza di una importante opportunità di funding e delle possibilità di integrazione con strumenti più tradizionali
- Sono stato accompagnato per mano a scoprire questo interessante strumento di finanziamento ed ho potuto toccare con mano, grazie all'intervento dei responsabili delle piattaforme, i vari aspetti pratici.

SVILUPPI FUTURI DEL PERCORSO ECN-ISG

Nel corso del secondo semestre 2020, il percorso di formazione ECN-ISG si arricchirà di nuove partnership e focus su temi verticali, utili a fornire un'ulteriore specializzazione a coloro che intendono inserirsi professionalmente nel settore del crowdfunding e, viceversa, inserire questo strumento all'interno delle proprie attività professionali.

- Partnership con EUIPO ([Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale](#)), finalizzata all'inserimento di una sessione su come proteggere la propria idea nel momento dell'utilizzo di uno strumento di raccolta fondi online come il crowdfunding;
- Partnership con Università degli Studi di Torino per l'attivazione del primo Master dedicato al crowdfunding in Italia, finalizzato alla creazione e all'inserimento lavorativo di giovani professionisti del crowdfunding;
- Partnership con [EIT Digital](#), finalizzata alla creazione di una Professional School on Crowdfunding in inglese rivolta a studenti, startup e imprese coinvolte nell'ecosistema europeo dell'innovazione nel settore digitale;
- Attivazione di un servizio di job placement, così da facilitare l'incontro tra piattaforme e professionisti in possesso di certificazione ECN-ISG;
- Trasposizione del percorso di formazione e certificazione ECN-ISG in modalità online, in aggiunta alla modalità in presenza già attiva.
- Possibilità di attivare nuovi protocolli di partnership per l'erogazione del percorso di formazione e certificazione ECN-ISG da parte di enti di formazione attivi su tutto il territorio italiano.

Per ulteriori informazioni relativamente ai dati presentati, a ECN-ISG, al percorso di formazione o a qualsiasi altra iniziativa connessa, si prega di contattare Francesca Passeri, Director of Public Affairs, European Crowdfunding Network (francesca.passeri@eurocrowd.org).