

## **Prospettive della finanza solidale**

di Alessandro Messina

articolo pubblicato su *Lo Straniero*, rivista diretta da Goffredo Fofi

Febbraio 2008

Finanza padrona. Finanza che sovrasta l'economia reale. Finanza tra megaprofiti e criminalità organizzata. Non passa giorno senza che la cronaca economica ci ricordi quanto la finanza sia ormai al centro di ogni relazione di potere. I grandi scandali o le grandi crisi, come è stato per i mutui sub-prime, sono catalizzatori di attenzione per i più distratti e occasione, raramente colta con serietà, di analisi un po' meno banali e alfabetizzazione di massa da parte dei media. Quest'ultimo aspetto sembra tra i più rilevanti di fronte ad un progressivo trasferimento delle responsabilità relative alle scelte su lavoro, casa, studio, sanità, pensione dalla sfera pubblica alle opzioni individuali di investimento finanziario, passaggio a cui forse nessuno è realmente preparato. Il problema delle asimmetrie informative, dei comportamenti opportunistici, del labile confine tra poca trasparenza e illecito, trova in questa deriva il suo acme, con aumento di ansia individuale e produzione costante di esclusione sociale. L'incapacità di entrare con adeguata preparazione in queste scelte è infatti uno degli assilli della nostra società (conosciamo tutti qualcuno che ci si è trovato recentemente, o per la decisione relativa al TFR o per la scelta del mutuo prima casa tra tasso fisso e variabile) e quando si traduce in scelta perdente o scelta di non scegliere, spesso porta a emarginazione, perdita di opportunità, discesa verso la parte più debole delle fasce sociali. Lo stesso accade, a maggior ragione, a chi è già fuori dai circuiti finanziari, perchè privo di storia bancaria, senza garanzie, già escluso dai circuiti del reddito, non "bancabile".

L'esclusione finanziaria diviene così causa ed effetto - secondo cicli differenti per ciascuno - di esclusione sociale. Il modello statunitense, verso cui stiamo andando senza esserne preparati, è lì a dimostrarlo: i 47 milioni di cittadini che non hanno accesso ai servizi sanitari nella prima potenza economica mondiale sono prima di tutto degli esclusi finanziari, perchè privi di risorse per accedere al mercato delle assicurazioni.

E' in questo contesto che occorre leggere oggi il senso e l'attualità della proposta di finanza solidale che si è sviluppata nel mondo negli ultimi decenni.

### **La microfinanza nel mondo**

Alla fine del 2006 risultavano 3.133 programmi di microfinanza in giro per il mondo, in grado di raggiungere circa 113 milioni di beneficiari finali e, tra essi, circa 82 milioni in situazioni di grave povertà (Becchetti e Castriota 2007). Il tasso di perdita media di questi progetti è di circa l'1% di quanto erogato, di molto inferiore a quanto accade nel mondo bancario, che oscilla tra il 4 e il 6 per cento.

Ciò che più conta è che sono diversi gli studi che documentano la maggiore efficacia dei programmi di microfinanza rispetto alle tradizionali forme di aiuto umanitario, nella forma di donazioni o sussidi a pioggia<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Becchetti e Castriota (2007) rilevano come in un campione di 305 "clienti" di operatori di microfinanza in Sri Lanka, donazioni e sussidi governativi non sembrano aver impattato in alcun modo sul livello di benessere percepito nel periodo successivo al dramma dello tsunami, mentre i programmi di microcredito avrebbero contribuito ad innalzare la qualità della vita dei beneficiari.

Secondo themix.org, piattaforma pubblica di informazione sulla microfinanza, le 150 organizzazioni leader in questo campo, circa il 10% del totale, servono approssimativamente il 75% del bacino complessivo di beneficiari. Mentre un recente studio indica i dati medi delle organizzazioni di microfinanza: circa 6 anni di età, un rendimento del portafoglio prestiti attorno al 29%, ammontare unitario dei prestiti pari a 1.800 dollari, ammontare delle spese annue di gestione pari a 2,875 milioni di dollari. Le tipologie organizzative più presenti nei programmi di microcredito sono le istituzioni finanziarie non bancarie (40% del totale), le organizzazioni non governative (34%), le banche commerciali (14%)<sup>2</sup>.

In Italia le stime più generose parlano di circa 183 milioni di euro di prestiti a fine 2006, per un corrispondente numero di beneficiari pari a 16 mila. Questi sono i numeri del recente Rapporto sul microcredito in Italia, curato per il terzo anno da Borgomeo (2007). Stando alla stessa fonte, vi sarebbe una crescita ingente del settore negli ultimi due anni: +33% sulle somme erogate e +24% sui beneficiari. Sono cifre che certamente sovradimensionano il fenomeno. Già dal 2005, infatti, anno che le Nazioni Unite hanno dedicato al microcredito, abbiamo assistito ad un fiorire di iniziative che - sotto questo nuovo cappello - hanno riciclato vecchie politiche assistenziali fallite nel passato. Tutto è diventato microcredito.

Sempre secondo il rapporto di Borgomeo sono circa 60 gli enti che dichiarano di fare microcredito nel nostro paese. Un ruolo crescente hanno assunto gli enti locali, che rappresentano il 30 per cento degli operatori complessivi. Il loro ruolo può essere determinante per avviare progetti di microcredito, in partnership con altri soggetti, finanziari o della società civile, mentre è dubbio che possa essere efficace nell'erogazione di fondi (mancano competenze e sono troppo soggetti ai "cicli elettorali"). Si pensi agli esiti del prestito d'onore (uno strumento introdotto con la legge 608 del 1996 per offrire forme di finanziamento agevolato soprattutto ai giovani): in pochi anni sono stati concessi oltre 659 milioni di euro, ma il tasso di sofferenza - la percentuale di prestiti non restituiti - è stato del 20 per cento, contro il 3 per cento di media dei programmi di microcredito gestiti, ad esempio, dalle Mag (cooperative Mutue auto gestione).

Al di là delle cattive pratiche, comunque, non vi è dubbio che la microfinanza - più ancora che il microcredito (vedremo a seguire la differenza significativa tra i due concetti) - è formula efficace nella promozione dello sviluppo locale e soprattutto per lo sviluppo umano delle fasce deboli della popolazione. Uno dei risultati più rilevanti e ormai acclarati riguarda l'effetto di "empowerment" sulle donne. «Quasi tutte le donne intervistate dichiarano che la propria partecipazione alle decisioni familiari e la propria relazione con il partner sono molto migliorate dopo il primo finanziamento»<sup>3</sup>. Un recente articolo evidenzia poi un dato significativo rispetto all'azione di inclusione sociale favorita dai programmi di microcredito: il livello di "imitazione sociale tra pari" registrata su un campione di popolazione omogenea per caratteristiche sociali ed economiche nell'accesso al credito indotto da tali programmi è lo stesso che esiste per l'acquisto di beni di largo consumo come telefoni cellulari e televisione. Vi è dunque un effetto positivo di contagio tra simili in termini di inclusione finanziaria che va certamente considerato nello sviluppo di nuovi programmi e che conferma la necessità di assegnare il giusto peso al ruolo delle reti sociali presenti nelle aree in cui si interviene (Wydick et al., 2007).

Proprio al fine di valorizzare la dimensione sociale è importante, come detto, distinguere tra microcredito e microfinanza. Il primo presuppone tendenzialmente un rapporto top-down tra istituzione finanziaria e beneficiario del prestito (fattore che rischia di aggravare le asimmetrie informative e riduce il senso di responsabilità del prenditore). La microfinanza è fatta soprattutto di mutualismo nella raccolta oltre che negli impieghi, vi è circolarità nel denaro all'interno della comunità che si viene a creare tra risparmiatori e finanziati, spesso rappresentati dalle stesse persone in fasi successive. In quest'ultimo caso, l'incentivo a restituire è forte proprio perchè si è contemporaneamente sui due lati della triangolazione. Questo elemento - mutualistico e cooperativo

---

<sup>2</sup> I dati si riferiscono ad un campione di 137 istituzioni di microfinanza operanti tra Asia ed Europa dell'Est. Cfr. Caudill et al. (2007).

<sup>3</sup> Becchetti e Castriota (2007). Nostra traduzione dall'inglese.

- è più forte anche della stessa garanzia di gruppo, molto praticata in alcune delle esperienze-guida del microcredito, come quella della Grameen Bank in Bangladesh<sup>4</sup>.

Per quanto detto, molti degli elementi che caratterizzano ciò che oggi prende il nome di microfinanza non può non richiamare alla mente quello che è stato il movimento cooperativo del credito bancario.

«Allo stesso modo con cui si pratica l'auto-organizzazione nel consumo, nella mutua assistenza, nella condivisione dei mezzi di produzione, la si può sperimentare nel credito e nella finanza. Così, intorno alla metà del XIX secolo, mentre l'inglese Robert Owen sperimenta in un sistema di economia auto-gestita i suoi buoni-lavoro, finalizzati a sostituire il denaro ufficiale, riportandone dunque il controllo alla società, il socialista francese Pierre Joseph Proudhon, che aveva teorizzato una comunità senza proprietà privata e senza denaro, fonda una banca popolare basata sullo scambio di buoni di circolazione, erogatrice di credito gratuito. A partire dalle loro idee ed esperienze e grazie alla enorme diffusione del movimento cooperativo in tutta Europa, si arriva all'anno 1885 in cui, secondo il censimento italiano, delle 3.762 società mutualistiche, ben 981 sono società che fanno prestiti sull'onore, hanno una cassa prestiti o una cassa depositi e prestiti» (Andruccioli e Messina, 2007).

### **L'efficienza della finanza solidale**

Un dato interessante è quello secondo cui le organizzazioni che fanno microcredito tendono ad applicare un tasso molto superiore a quelli praticati dalle banche commerciali (Mallick e Ho, 2007). Ciò può essere dovuto tanto ad un calcolo di maggiore rischio di contesto o soggettivo, come accade anche nello stesso sistema bancario (ad esempio nel nostro Mezzogiorno), quanto ad una implicazione organizzativa dei programmi di microcredito, spesso condotti da piccole strutture, con poche economie di scala e non sempre specializzate, dunque a produttività limitata. Sicuramente incide il basso valore medio del capitale gestito. In particolare ciò blocca le possibilità di sostenere lo start-up di nuove iniziative imprenditoriali anche se è poi stato evidenziato che vi è poi un elevato livello di discrezionalità, dunque margine di variazione, nei tassi applicati (Ghosh et al., 2001).

Il tema dell'efficienza di chi gestisce forme di credito allo sviluppo è comunque centrale per garantire durata nel tempo ed efficacia di questi interventi. Non a caso, vi è ormai una certa attenzione sia dei grandi donatori privati (quali ad esempio le fondazioni statunitensi) sia dei governi a tracciare profili di efficienza ed efficacia - dunque di affidabilità - delle istituzioni che operano in questo campo. Allo stesso modo, si sviluppano le attività di rating o comunque di valutazione delle organizzazioni che fanno microfinanza. Tra i più noti: [www.microrate.com](http://www.microrate.com), il già citato [www.themix.com](http://www.themix.com) e per l'Italia [www.microfinanza.com](http://www.microfinanza.com).

Aumenta anche l'attenzione degli stessi gestori, ben consapevoli che nella microfinanza maggiore efficienza dell'operatore implica più opportunità per i beneficiari finali in termini di riduzione dei tassi di interesse, tempi di valutazione ed erogazione, stock di prestiti<sup>5</sup>.

Uno studio recente (Caudill et al., 2007) ha individuato le seguenti variabili chiave nel determinare il livello di efficienza delle organizzazioni di microcredito: l'incidenza dei sussidi governativi al programma (con effetto negativo sull'efficienza); l'ammontare medio dei singoli prestiti erogati (con la relazione minori prestiti, minore efficienza); la dimensione delle organizzazioni (più sono piccole meno sono efficienti); l'età anagrafica delle organizzazioni e dei programmi (maggiore

---

<sup>4</sup> Sui limiti delle garanzie di gruppo si veda Becchetti (2006).

<sup>5</sup> Si veda ad esempio il progetto di crescita "equilibrata" del Fondo etico delle Piagge, finalizzato proprio a garantire maggiore capacità di soddisfazione dei bisogni primari che si vuole affrontare con la microfinanza, perchè - si legge nel progetto - "non si possono far pagare all'anello più debole della catena i costi del processo di erogazione e gestione del finanziamento". Il Fondo etico, che nasce da una collaborazione tra la comunità creatasi attorno alla figura di Don Alessandro Santoro e la Mag 6 di Reggio Emilia, è tassello dell'esperienza più ampia di animazione sociale che si sta conducendo in quel quartiere di Firenze, cui - tra l'altro - è stato assegnato il premio Lo Straniero 2007 ([www.lostraniero.net](http://www.lostraniero.net)). Il Fondo ha erogato finora 84 prestiti (cfr. <http://fondoetico.blogspot.com>).

l'età, minore l'efficienza); infine gli autori rilevano che le banche e in generale le strutture finanziarie orientate al profitto siano più efficienti delle non profit.

Va detto che il tipo di analisi condotta è distorta dall'idea di efficienza, misurata esclusivamente in termini di produttività, dunque di prestiti erogati sul capitale gestito. Non sempre queste elaborazioni riescono a cogliere la necessità di tenere insieme efficienza dei costi ed efficacia dell'intervento: nel caso dello studio appena citato, sembra evidente che sono state applicate delle categorie logiche di efficienza meramente economica ad interventi che perseguono obiettivi anche di tipo sociale, i cui indicatori dunque dovrebbero tenere conto di variabili aggiuntive, in grado di misurare l'impatto del finanziamento sui beneficiari.

Una simile valutazione può dunque essere molto utile, ma solo se associata a modelli tesi a comprendere e misurare anche l'impatto extra-contabile, o comunque esterno alla contabilità dell'organizzazione di microcredito, degli interventi gestiti. Resta il fatto che parte dei risultati citati riveste certamente valore e merita una riflessione da parte degli operatori finanziari.

In particolare è indubbio un legame tra efficienza e dimensioni dell'organizzazione che gestisce i fondi, legame non necessariamente di tipo lineare: entro certi limiti la crescita dimensionale può favorire l'efficienza, oltre gli stessi limiti può divenire un fattore critico. Così come il fattore anagrafico (età dell'organizzazione) può essere cruciale nello spiegare le migliori performance. O perché si è in una fase di "entusiasmo imprenditoriale" da start-up, o perché - nel caso delle non profit - si è spinti da elevate idealità, in grado ad esempio di muovere molte energie volontarie, nei primi anni di vita le organizzazioni sono in grado di raggiungere in media livelli di efficienza superiori.

Deve preoccupare invece la deriva verso il profitto cui rischiano di condurre questo tipo di analisi, soprattutto agli occhi, raramente attenti, dei funzionari degli organismi internazionali. Non tanto perché è poco convincente - anche se plausibile "date alcune condizioni" - l'interpretazione che le banche siano più efficienti delle non profit. Quanto perché non è affatto opportuno generalizzare modelli che devono di volta in volta essere adattati ai contesti locali, al tessuto sociale con cui occorre interagire, alle priorità da perseguire.

E poi perché rischia di affermarsi una logica di business anche in un settore che nasce per fare altro. A tal proposito Comito (2007) evidenzia come in India stanno entrando nel microcredito anche colossi della finanza mondiale quali ABN Ambro e Citigroup. E che «quella dell'andare verso obiettivi di crescente redditività appare peraltro una tendenza che va consolidandosi in molte altre aree geografiche. Così, ad esempio, in Messico la quotazione in borsa del gruppo di microfinanza Compartamos ha trasformato di recente i fondatori della società in miliardari»<sup>6</sup>.

Ancora una volta, anche in tema di valutazione di efficienza, è utile tornare ad incrociare quanto avviene nel settore della microfinanza con le analisi e la storia che riguardano il credito cooperativo. Secondo Ferri, Masciandaro e Messori (1999), infatti, il sistema del credito cooperativo è ben più efficiente di quello delle s.p.a., a livello locale: per margine di intermediazione, per spese di personale, per valore delle sofferenze. «Ciò si spiega con quelle che sono le caratteristiche strutturali del credito cooperativo. Da un punto di vista normativo, in Italia, le banche cooperative sono caratterizzate da cinque condizioni, che le distinguono dalle s.p.a.: a) la clausola di gradimento per l'ingresso di nuovi soci; b) la non piena negoziabilità dei titoli; c) il voto capitaro (una testa un voto); d) il limite al possesso azionario individuale; e) il principio della porta aperta (variabilità del capitale sociale). Queste condizioni favoriscono la presenza di capitali nel tempo, la possibilità del management di programmare investimenti di lungo periodo, meno condizionati dal perseguimento del profitto a brevissimo termine. Il socio "tipico" della banca cooperativa è infatti interessato al dividendo "reale" della banca, fatto di sviluppo sul territorio, coesione sociale e solidità della stessa azienda creditizia» (Andruccioli e Messina, 2007). Tornano, dunque, le riflessioni su mutualismo, microfinanza, microcredito.

---

<sup>6</sup> Il recente rapporto della Deutsche Bank evidenzia che le prime 176 società di microcredito hanno in media un indice di redditività del capitale (ROE) pari al 17,2%, un risultato invidiabile anche dalla media delle banche commerciali.

## Lo stallo italiano

A proposito di finanza solidale ed efficienza uno dei dibattiti più accesi in tempi recenti ha riguardato Banca Popolare Etica. Durante i mesi che hanno preceduto l'ultima assemblea della banca, sono stati diversi i punti al centro della discussione: (i) il rapporto con il Sud, dunque con una delle aree che dovrebbero essere privilegiate e che invece oggi sono marginalmente toccate dagli investimenti; (ii) il basso livello di impieghi in proporzione alla raccolta; (iii) la scarsa capacità di coinvolgere e valorizzare i tanti soci potenzialmente attivi sull'intero territorio nazionale; (iv) il basso utilizzo di metodologie di valutazione dei progetti non esclusivamente basate su criteri e parametri economici e contabili; (v) la strategia troppo poco innovativa nella gestione dei fondi comuni di investimento e la prospettiva di riprodurla tale e quale sui fondi pensione.

La discussione anche in questo caso ha condotto a riflessioni sulla dimensione organizzativa, sul valore del volontariato, sul livello di contaminazione tra mercato e non profit, sul rapporto tra efficacia ed efficienza<sup>7</sup>. Se ne trovano ampi stralci nel blog [www.finansol.it](http://www.finansol.it), nato inizialmente proprio per favorire quel dibattito e ora trasformatosi in sito di promozione della finanza solidale. La discussione è stata a volte accesa e aspra, anche perchè gestita malamente dal vertice di Banca Popolare Etica, che si è chiuso in atteggiamenti difensivi, di auto-conservazione, decisamente contrari all'ispirazione democratica della banca (e della finanza solidale italiana, come ricorda il Manifesto sottoscritto da tutti gli operatori nel 1996).

Il tempo dirà se i contenuti delle critiche portate in questi mesi erano più o meno calzanti alla situazione della banca. Di certo oggi sarebbe necessario ripensare strategia e identità di un progetto nato circa 15 anni fa, che pare affannato dalla velocità con la quale sono cambiati gli interlocutori principali (il terzo settore), dal modo in cui le grandi banche si sono riposizionate (almeno in termini di marketing) sul tema della responsabilità sociale, dalla disinvoltura e dall'efficacia con cui il sistema del credito cooperativo ha affermato un'immagine "etica e solidale" assai vicina a quella di Banca Etica.

E poi è nata Banca Prossima. Costola del gruppo Intesa-SanPaolo, con 100 milioni di capitale a disposizione e un centinaio di dipendenti, autorizzata da Banca d'Italia nel mese di novembre 2007, Banca Prossima rischia di essere un temibile concorrente per una Banca Etica che non sappia rinnovarsi e pensasse al proprio business solo in termini conservativi (ovvero concentrandosi sul terzo settore in senso stretto)<sup>8</sup>.

Mentre Banca Etica è un po' in stallo, l'insieme delle Mag continua a lavorare senza crescere o crescendo molto lentamente, rappresentando così un'importante testimonianza di sistema ma con forti vincoli operativi, tra cui proprio la non sempre alta efficienza.

Insomma, in modo paradossale, proprio nel momento in cui la finanza etica diventa mainstream e il microcredito diventa materia di ingenti politiche pubbliche, in Italia le esperienze più radicali e innovative faticano ad emergere, ad affermare la propria diversità, a crescere nel modo giusto.

---

<sup>7</sup> Della discussione citata meritano particolare attenzione l'Appello per il futuro di Banca Etica, sottoscritto tra gli altri da Paul Ginsborg, Giulio Marcon, Riccardo Petrella, Pierluigi Sullo, Antonio Vermigli e le due lettere inviate da Alex Zanotelli alla Banca, la prima nel maggio, la seconda nel settembre 2007.

<sup>8</sup> Analisi a parte meriterebbe la incerta prospettiva di sviluppo dei cosiddetti intermediari specializzati per il terzo settore. Finora sono diversi i casi di insuccesso, sulle cui cause sarebbe bene riflettersi tanto i rappresentanti delle imprese sociali quanto gli stessi operatori finanziari. Banca Prossima ha il vantaggio di far parte di un colosso della finanza, rispetto al quale le risorse dedicate al terzo settore nel complesso sono assai marginali e che dunque potrà tollerare con disinvoltura eventuali defaillance del nuovo progetto. Ma simili proporzioni caratterizzavano anche un altro progetto simile, almeno nelle intenzioni iniziali, come quello di Cosis S.p.a., nata su iniziativa della Banca di Roma e che non pare affatto aver raggiunto i risultati sperati. Una delle ipotesi avanzate in letteratura è che per affrontare adeguatamente le esigenze finanziarie del terzo settore sia necessario seguire un approccio "omeopatico" (Messina, 2003). Ma anche questa posizione, alla luce delle recenti dinamiche della finanza solidale, meriterebbe di essere rivista.

## **Innovazioni fuori dal movimento**

Se la finanza solidale si trova in una fase di stanca, ciò non significa affatto che si sia arenata la capacità di innovazione della società in materia di finanza “dal basso” o “finanza utile”.

In merito alla prima un contributo fondamentale - a proposito di efficienza - è arrivato dal web, lo strumento oggi più potente per mettere in rete singoli e gruppi, per fare comunità, anche se virtuale. L'Economist del 27 ottobre scorso propone di fare attenzione - in contrapposizione alla stretta creditizia che sta seguendo, soprattutto negli Usa, la crisi dei subprime - alle pratiche di finanza peer-to-peer che si stanno sviluppando on-line.

Non si tratta di forme di finanza solidale in senso stretto, ma di qualcosa che ne recupera almeno una parte dei meccanismi di funzionamento. L'utilizzo di internet infatti consente lo sviluppo di progetti ancor più originali di “finanza-fai-da-te”: è il caso di Ripple Pay il sistema di (non) indebitamento che mette in campo la fiducia tra persone grazie a un programma peer-to-peer open source; oppure del sito [www.prosper.com](http://www.prosper.com), statunitense, sul quale è possibile sia cercare finanziamenti sia scegliere investimenti, senza mediazioni di alcun tipo, con l'unica commissione pari all'1,5% su ogni transazione e un importo massimo concordabile pari a 25 mila dollari (si dice che il livello di insolvenza sia pari al 3%). Più recentemente è stata lanciata la branca italiana dell'inglese [www.zopa.com](http://www.zopa.com). Sono ancora piccole esperienze. Ma qualcosa (non secondario) si muove. Lo dimostra il fatto che Richard Branson, boss della multinazionale Virgin, che ha una branca finanziaria ([uk.virginmoney.com](http://uk.virginmoney.com)), ha deciso di acquistare un altro dei siti di finanza peer-to-peer, il CircleLending di Boston.

Per quanto riguarda poi la “finanza utile” meritano menzione le esperienze inglesi dei Community Development Finance Institutions (CDFI), istituiti dal governo per facilitare operazioni di finanziamento del capitale di rischio delle imprese sociali, dunque finalizzati all'avvio e lo sviluppo dell'impresa. Si tratta di veri e propri fondi di investimento che mettono capitale di rischio nei progetti delle imprese sociali, alimentandosi con i risparmi dei cittadini della stessa comunità, i quali, in cambio, ottengono una detrazione fiscale del 5% di quanto investito. Un'iniziativa che ha ben più chance di successo dei nostri titoli di solidarietà, che prevedono agevolazioni tutte in capo alle banche e per nulla ai risparmiatori<sup>9</sup>.

Dal meccanismo dei CDFI dovrebbe prendere spunto chi vuole promuovere fondi “responsabili” o “etic”. Si possono così costituire fondi di “social venture capital”, rivolti al territorio e promossi insieme ad istituzioni pubbliche, finalizzati a raccogliere denaro da destinare allo start-up di imprese in grado di avviare progetti virtuosi per il territorio.

Oppure fondi di “social private equity”, finalizzati al sostegno di imprese comunque virtuose ma che - per dimensioni o per scelta - non hanno la possibilità di raccogliere capitali sui mercati finanziari (ad esempio quotandosi in borsa o emettendo obbligazioni).

Ragionando invece di investimenti nelle borse, possono essere immaginati diversi criteri di selezione del paniere di titoli, attenti «anche alle borse locali e non solo a quelle globalizzate. Su queste ultime, infatti, si potrebbe lavorare - come già avviene in alcuni casi - per fare pressione, azioni dimostrative, associando la finanza a diverse formule di campaigning. Mentre un fondo dedicato alle borse locali (che pure vi sono, numerose, in Africa, Asia, America Latina) potrebbe rappresentare un'interessante novità, un tentativo di collegamento tra nord e sud del mondo, pur nelle enormi difficoltà che vi sarebbero nel reperimento e nella gestione delle informazioni» (Andruccioli e Messina, 2007).

## **Strategie di rete e cooperazione per ritrovare efficienza**

Emerge forte la domanda di nuove strategie di finanza solidale. Cosa fare quando una organizzazione di finanza solidale raggiunge alcune situazioni critiche, per livello dimensionale,

---

<sup>9</sup> Se ne è già parlato su *Lo Straniero* (Messina, 2006). Con riguardo ai titoli di solidarietà, introdotti dal decreto legislativo 460 del 1997 ma presto arenatisi per motivi contingenti, va detto che è imminente l'uscita degli atti che consentiranno a questi strumenti di ritrovare operatività. Sarà una buona occasione - ci si augura - per testarne il funzionamento.

cambiamento del tessuto sociale o età anagrafica? La teoria si è occupata del tema. Una possibile risposta ai limiti di efficienza delle organizzazioni di microcredito - assimilabili per quanto detto agli operatori della finanza solidale nostrana - sta nella proposta di collegare la loro azione con quella degli operatori finanziari tradizionali, ossia le banche commerciali. Le prime, infatti, possono mettere al servizio delle banche la propria capacità di tessitura sociale, di valutazione "su misura", il rapporto di prossimità con il prenditore, anche nella fase di rimborso. Le banche, d'altro canto, una volta avute assicurazioni in merito alla bontà del credito o eventuali garanzie parziali sullo stesso (garanzie che potrebbero essere concesse anche dalle stesse istituzioni di microfinanza), avrebbero meno difficoltà a dare credito a tassi più convenienti per il prenditore e a mettere in campo una struttura di gestione amministrativa e finanziaria già funzionante e - si presume - più efficiente, se non altro per effetto delle economie di scala.

La proposta, che nasce da un articolo di Mallick e Ho (2007), riprende quanto di analogo è stato sviluppato per risolvere il problema del razionamento del credito nei casi in cui sia un privato a finanziare un'impresa che non trova accesso al credito ordinario (Varghese, 2005). Con la differenza - a vantaggio dell'organizzazione di microfinanza - che in questo caso la banca non avrebbe a che fare con un singolo ma con un'organizzazione, per di più spesso di natura non profit. Entrambi i casi, in cui vi sia collegamento tra la banca e una organizzazione o un singolo in grado di attenuare l'incertezza informativa, si dimostra possano produrre risultati apprezzabili in termini di accesso al credito sia in contesti con scarsa concorrenza bancaria (poca spinta alla banca a cercare nuovi clienti) sia in casi di elevata concorrenza (poca predisposizione della banca a concedere prestiti rischiosi a tassi concorrenziali) (Mallick e Ho, 2007).

Per la banca, la decisione dell'organizzazione di microfinanza equivale ad un segnale preciso di affidabilità del beneficiario. In più, come detto, la vicinanza sul territorio e la conoscenza delle abitudini sociali, e dell'individuo e del gruppo sociale di appartenenza, hanno un valore elevato in merito alla prospettiva di valutazione del rientro. E' stato infatti dimostrato che nei sistemi di economia informale (che si tratti di un villaggio della campagna asiatica o della periferia di Palermo) i sistemi di garanzia prevalenti sono assai complessi e solo chi è sul territorio è in grado di valutarli pienamente (Sarap, 1991).

Appaiono importanti le implicazioni di questi risultati ai fini dell'elaborazione delle nuove strategie che devono adottare nel prossimo futuro gli operatori di finanza solidale. Uscire dall'isolamento, vivere diversamente la competizione con gli operatori tradizionali del settore e - soprattutto - con i "propri simili", rafforzare il vincolo mutualistico, privilegiare le reti e il modello federativo servirà a rinviare il movimento della finanza solidale da un lato. Dall'altro lato sarà determinante proporsi e concepirsi come leva per scardinare i fattori di esclusione finanziaria, mettendosi al servizio di nuove soluzioni al "fallimento del mercato" dovuto alle asimmetrie informative, collocandosi in posizione intermedia tra potenziale beneficiario e banche.

Ovviamente i matrimoni si fanno in due. Oggi non è facile comprendere quante banche commerciali abbiano la lucidità di valutare positivamente una collaborazione operativa e strategica con strutture della finanza solidale. Troppo spesso sembrano prevalere in questi rapporti logiche di opportunismo di breve periodo che poco servono allo scopo, o perchè si perseguono interessi di mero marketing o perchè - sotto sotto - le banche continuano a vivere in modo antagonista la relazione con queste strutture di base. Le quali, giustamente, non rinunciano alla propria azione culturale, che passa anche per una critica alla finanza tradizionale e all'uso del denaro.

Il sistema bancario va dunque messo alla prova. E può essere un buon modo di misurare le tante dichiarazioni di principio in materia di "finanza responsabile". Ma per farlo occorre che il movimento della finanza solidale si dia una mossa. Riacquisti unità di intenti, faccia rete al suo interno e poi - su assi strategici - vada a "provocare" il sistema bancario. Tornando a giocare di anticipo, smettendola di arroccarsi, costringendo le banche a uscire allo scoperto.

## Testi citati:

- Andruccioli P. e Messina A. (2007), *La finanza utile*, Carocci.
- Becchetti L. (2006), *Microfinanza, crocevia dello sviluppo*, in [www.lavoce.info](http://www.lavoce.info).
- Becchetti L e Castriota S (2007), *Fall and Recovery. Disruption and catching up effects after tsunamis on a sample of MFI borrowers*, articolo presentato alla conferenza “European Financial Markets Integration, Institutional Convergences and Public Debt Policies”, Università di Tor Vergata, December 5-7 2007, Roma.
- Borgomeo C. (2007), *Rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino. Cfr, anche le edizioni 2006 e 2005.
- Caudill S. B., Gropper D. M., Hatarska V. (2007), *Which Microfinance Institution Are Becoming More Cost-Effective With Time? Evidence from a Mixture Model*, articolo presentato alla conferenza “European Financial Markets Integration, Institutional Convergences and Public Debt Policies”, Università di Tor Vergata, December 5-7 2007, Roma.
- Comito V. (2007), *Sulla situazione della microfinanza in India*, <http://www.finansol.it/?p=558>.
- Ferri G., Masciandaro D., Messori M. (1999), *Governo societario ed efficienza delle banche locali di fronte all'unificazione dei mercati finanziari*, working paper.
- Ghosh P., Mookherjee D., Ray D. (2001), *Credit Rationing in Developing Countries: An Overview of the Theory*, in Mookherjee D., Ray D. (a cura di), *Readings in the Theory of Economic Development*, London, Blackwell.
- Mallick Sushanta K. e Ho Shirley J. (2007), *Making Commercial Microfinance Work for the Poor. The Case of MFIs-Bank Linkage*, articolo presentato alla conferenza “European Financial Markets Integration, Institutional Convergences and Public Debt Policies”, Università di Tor Vergata, December 5-7 2007, Roma.
- Messina A. (2003), *Denaro senza lucro. Manuale di gestione finanziaria per il terzo settore*, Carocci.
- Messina A. (2006), *Quale impresa sociale?*, in *Lo Straniero*, settembre 2006.
- Sarap K. (1991), *Collateral and other Forms of Guarantee in Rural Credit Markets: Evidence from Eastern India*, *Indian Economic Review*, July, 26.
- Varghese A. (2005), *Bank money-lender linkage as an alternative to bank competition in rural credit markets*, *Oxford Economic Papers*, April, 57.
- Wydick B., Karp H., Hilliker S. (2007), *Social Networks, Neighborhood Effects, and Credit Access*, articolo presentato alla conferenza “Microfinance: What Do We Know?” December 7-8 2007, Groningen, The Netherlands.