



# DONO O NON DONO? QUESTO È IL PROBLEMA

di MARIO LA TORRE

**È** qualche tempo, pare, che le scelte che coinvolgono la morale creano insidiosi *em-passe* per l'animo umano: e per le istituzioni non sembra diverso, perché dietro le istituzioni compaiono gli uomini, in ultima istanza; a volte vi scompaiono, spesso vi si nascondono. “But men are men, l’ho imparato a mie spese”, scrive nel suo *Stracciafoglio* Edoardo Sanguineti, e in ultimo aggiunge: “but words are words”, come a dire: “trovarli gli uomini di parola!”. Soprattutto quando le parole sono usate per annunciare “opere di bene”, che spesso rimangono parole e, più raramente, arrivano agli uomini. In questo numero proviamo a “rovesciarlo in positivo” – sempre per citare il Poeta - raccontando storie di Istituzioni che traducono parole in opere e, così facendo, toccano l'uomo. Vogliamo farlo raccontando alcuni esempi di prodotti finanziari innovativi e, soprattutto, riabilitando il ruolo della donazione. La donazione interpretata non come antico strumento di carità, ma come leva all'interno di un processo di innovazione

che sta interessando anche il mercato della microfinanza, e della finanza inclusiva in generale.

La divulgazione troppo scolastica del microcredito ha portato con sé la diffusa opinione che la donazione toglie dignità al beneficiario e che, affinché questi la riacquisti, l'unica condizione sia contrarre debiti per poi onorarli con puntualità.

## Il dono ed il microcredito sociale

In primo luogo, “men are men” e, in quanto tali, rimangono schiavi di antichi e ineliminabili bisogni fisiologici primari; in quanto uomini sociali, poi, sono spesso accompagnati da obblighi familiari e sociali, appunto. Quando le alterne fortune della vita rendono difficile il soddisfacimento dei bisogni primari, l'intervento di urgenza non può essere rivolto alla autoimprenditorialità. Necessita, invece, una finanza di accoglienza, che pure può essere declinata nella forma del microcredito.

*La donazione interpretata non come antico strumento di carità, ma come leva all'interno di un processo di innovazione*

Per tale ragione, ad esempio, il legislatore italiano – lungimirante in questo tratto – ha previsto accanto al microcredito per il lavoro una specifica forma di “microcredito sociale”. Tale microcredito, se offerto dalle istituzioni del terzo settore, deve essere assicurato a condizioni economiche che

coprano i costi operativi; se offerto dagli operatori di microcredito, deve essere offerto a condizioni più favorevoli di quelle di mercato. Il messaggio del legislatore è chiaro: il microcredito sociale è necessario, come pure è propedeutico ad un microcredito per la microimprenditorialità (ne costituisce la sua anticamera) e, tuttavia, non deve contemplare logiche di profitto, ovvero deve utilizzarne di alternative.

Ne deriva, dunque, un evidente problema di sostenibilità per quella istituzione che, volendo tradurre in azioni concrete la propria sensibilità orientata all'inclusione, deve scontrarsi con la copertura dei costi e con le aspettative di remunerazione dei finanziatori, attuali e potenziali. Ecco, allora, che il ruolo dei fondi concessi a dono diventa cruciale. Essi possono costituire la fonte finanziaria non onerosa che, in autonomia o combinata ai fondi raccolti sul mercato, contribuiscono a coprire quella parte dei costi che non trova copertura in ragione di condizioni economiche calmierate applicate ai beneficiari finali. I donatori pubblici e privati svolgono, pertanto, una funzione rilevante nel determinare la sostenibilità dei progetti di microcredito e delle istituzioni promotrici di riferimento. In quest'ambito, le Fondazioni bancarie assumono un ruolo di primaria importanza, non solo in ragione della disponibilità dei fondi che possono mettere a disposizione per iniziative a matrice sociale, ma anche per il forte legame con il territorio e, dunque, con le istituzioni del terzo settore che vi operano. Ma rispetto agli altri donatori, le Fondazioni bancarie presentano un'ulteriore potenzialità: l'interazione diretta con le banche di riferimento. Non sono rari, ad esempio, i casi di progetti di microcredito promossi e sostenuti con un mix di fondi a dono, messi a disposizione da una fondazione bancaria, e credito ordinario erogato da una banca del gruppo di riferimento. La donazione, coprendo i costi operativi, consente di fissare il tasso di interesse applicato ai beneficiari in una logica di rischio-rendimento, ma al netto dei costi operativi. Quando l'intervento del donatore è particolarmente generoso, il suo contributo può essere utilizzato anche per costituire veri e propri fondi ri-

schii destinati a coprire eventuali perdite su crediti; spesso la politica dei tassi ne risente favorevolmente.

### **Il dono ed il microcredito per la microimprenditorialità**

“tuo padre si è consumato negli straordinari” – sempre Sanguineti – sempre a dirci che, risolta la questione dei bisogni primari, l'uomo si realizza nel lavoro. Ecco, siamo al “microcredito in purezza”, come ci piace definirlo, ovvero a quella forma di microcredito che porta l'uomo dentro la dignità del lavoro, meglio ordinario se possibile, o meglio straordinario nella sua straordinarietà, non nella occasionalità.

Anche qui il ruolo della donazione riveste una logica importante: principalmente, quella della leva finanziaria. Nel microcredito per l'autoimpiego la mancata previsione – anche legislativa – di condizioni economiche più favorevoli rispetto a quelle di mercato non esonera gli intermediari dall'operare “in modo efficiente”, che, in questo campo, equivale anche a dire “in modo etico”. Da tempo vado ripetendo che l'eticità della finanza è rintracciabile, in primo luogo, nella eticità dell'intermediazione finanziaria, e questa nel suo *pricing*. Non è più tempo di oscurare tale tema che ripone al centro della questione il dibattito sul ruolo e la dimensione del tasso di profitto. La funzione principale del sistema finanziario è quella di trasferire risorse, dunque eticità della finanza equivale ad eticità del trasferimento. La si metta come meglio si crede, ma è fuor di dubbio che un elemento di tale eticità sia rappresentato dal costo del trasferimento. Altro tema, aperto a riflessioni complesse nella teoria e nella pratica ricerca di soluzioni operative, è quello di stabilire un *benchmark* del costo di intermediazione etico. E, tuttavia, anche se con riferimento al solo microcredito sociale, il nostro legislatore lo ha posto sul tavolo dei policy makers.

Dunque, se l'intermediazione, quanto meno risulta costosa, tanto più risulta etica, ogni intervento che, a parità di rigore valutativo del merito creditizio del beneficiario, consente di abbattere il costo di intermediazione lavora in favore di una >



maggior eticità del mercato microcredizio. Nel “microcredito in purezza” lo strumento più potente risulta certamente essere quello della costituzione dei fondi di garanzia. I fondi dati a dono, e destinati alla costituzione di fondi di garanzia, risultano, pertanto, uno strumento di leva finanziaria potentissimo in favore di capitali raccolti sul mercato *profit-oriented*.

In quest’ottica è auspicabile che donatori pubblici e privati possano avvalersi di un recente provvedimento legislativo che estende al microcredito l’operatività del Fondo Centrale di garanzia per le PMI. È concesso, infatti, tramite apposita convenzione con l’Ente Nazionale per il Microcredito, di istituire, nell’ambito del Fondo Centrale, Sezioni autonome, intestate a soggetti donatori, a sostegno di specifici programmi promossi dai donatori stessi. La garanzia del Fondo Centrale assicura agli intermediari che erogano microcredito una garanzia *Basilea compliant*, con ponderazione zero, che riduce drasticamente la percentuale di patrimonio di vigilanza da accantonare a fronte del microcredito concesso. Traducendosi in un risparmio di patrimonio di vigilanza, la garanzia può assicurare maggiore accessibilità al credito e costo dell’intermediazione minore.

I grandi donatori hanno, dunque, una grande opportunità e potranno svolgere un ruolo cruciale nella crescita del mercato microcredizio: il ruolo delle donazioni impatta direttamente sul costo dell’intermediazione, indirettamente sulla distri-

buzione della ricchezza. Quest’ultima, risulta condizionata non solo dalla decisione di allocazione delle risorse tra i diversi progetti, per lo più promossi dalle istituzioni del terzo settore attive sul territorio, ma anche dalle forme tecniche di utilizzo di tali risorse: ove possibile, sarebbe auspicabile che si virasse verso strumenti finanziari che promuovono la leva finanziaria e le partnership con finanziatori privati a titolo di credito o di capitale di rischio.

In questo numero presentiamo tre esperienze di finanza inclusiva che testimoniano come siano praticabili forme di innovazione finanziaria in grado di assicurare un costo di intermediazione calmierato, a fronte di iniziative sostenibili. Il progetto “Ricrediti innovazione del microcredito”, promosso da Cariparma, mette in risalto l’importanza di una Fondazione bancaria nell’architettura di un programma di microcredito; l’esperienza di Smartika, la nuova piattaforma di social lending, è la prova di come esista un bacino di investitori etici disposti a finanziare iniziative microimprenditoriali promossi sul web; le iniziative di Banca Prossima, ci raccontano come un grande gruppo bancario possa individuare in una società ad hoc il braccio operativo per intraprendere azioni di finanza inclusiva, minimizzando le criticità regolamentari ed organizzative tipiche dell’attività bancaria tradizionale. Banca Prossima, dunque, come esempio di innovazione di governance, di processo e di prodotto, in favore di una finanza inclusiva. ●