



FINANZIARE

L'ECONOMIA SOCIALE E SOLIDALE.

LE CRITICITA' DELL'ACCESSO AL CREDITO

DAL PUNTO DI VISTA

DELLE ISTITUZIONI FINANZIARIE



INTERVISTE A ISTITUTI DI CREDITO E ENTI FINANZIARI



## INFORMAZIONI SUL PROGETTO

Il progetto “Le Reti del Credito” è finanziato dall’Iniziativa comunitaria Equal e ne costituisce l’Azione 3, volta alla diffusione e messa in comune dei risultati raggiunti durante la precedente fase.

Questa azione di progetto è realizzata da reti e partenariati con l’intento di interrogarsi sulla sostenibilità e lo sviluppo dell’economia sociale e solidale.

In questa prospettiva la difficoltà di accedere al credito rappresenta uno degli ostacoli fondamentali allo sviluppo.

Con il progetto si vuole agire:

- sulle imprese sociali per aumentarne le competenze in tema finanziario;
- sugli attori istituzionali, per accrescere la conoscenza del ruolo della impresa sociale e solidale;
- sul sistema del credito, per metterlo in condizione di riconoscere il mondo delle imprese sociali e solidali come un insieme di soggetti in grado di affrontare il mercato in modo autonomo e competente con una pluralità di “valori aggiunti”;
- sul mondo delle imprese socialmente responsabili, per favorire l’incontro tra imprese profit e non profit, sociali e responsabili.

Con le attività proposte, si vuole promuovere, sensibilizzare e fornire ai soggetti coinvolti strumenti culturali ed operativi sul tema della finanza e dell’accesso al credito.

Il progetto si articola in tre attività che raggruppano tre binomi:

- Imprese sociali e solidali - Istituzioni del credito;

- imprese sociali e solidali - istituzioni pubbliche;
- imprese sociali e solidali - imprese socialmente responsabili.

La prima vuole avvicinare le imprese sociali e solidali al sistema del credito, per valutare meglio le proprie capacità imprenditoriali e per conoscere il linguaggio e i sistemi di chi offre servizi e prodotti finanziari.

La conoscenza reciproca è alla base di questa come di ogni altra relazione. Apprendere il linguaggio del credito, capire come si sta evolvendo il rapporto tra finanza e imprese sociali e solidali è alla base dell'incontro tra questi due mondi.

La seconda si rivolge agli attori istituzionali (Regioni, Province, Comuni, Comitati di gestione di Distretti industriali, Parchi ambientali, Agenzie di sviluppo, etc.) per sensibilizzarli al riconoscimento di ruolo dell'impresa sociale e solidale (anche fuori dal sistema del welfare), ai progetti di sviluppo dell'economia sociale territoriale e riguardo agli ostacoli che le imprese sociali incontrano nel poter accedere al credito istituzionale per costruire insieme nuovi strumenti, prassi e scenari che ne facilitino la soluzione.

L'ultima attività propone un percorso di lavoro orientato verso strategie e azioni promozionali a favore delle imprese sociali. Il prodotto atteso è una guida di marketing per le imprese sociali e solidali per favorire proficui rapporti tra queste, la società civile e le imprese profit.

Le interviste si collocano nella prima attività di progetto.

## INFORMAZIONI SUI PARTNER

Il paternariato è composto da diversi enti ed istituzioni suddivisi in progetti specifici:

Progetto NUOVE OFFICINE - LA COMUNITÀ DI PRATICA PER L'ECONOMIA SOSTENIBILE (referente della cordata)

ENTI ADERENTI:

- Fondazione Culturale Responsabilità Etica Onlus (capofila)
- Centro Ricerche Economiche Nord Sud
- Consorzio SIS - Sviluppo Impresa Sociale - S.C.aR.L.
- Istituto ACLI per la Ricerca e lo Sviluppo
- NOVA - Consorzio Nazionale per l'Innovazione Sociale
- Nuova Prospettiva società cooperativa sociale onlus
- Pegaso, Centro Studi, Formazione, ricerca e consulenza, pscarl

Progetto FINANZA IN: MIGLIORARE L'ACCESSO AL CREDITO DI PMI E IMPRESE SOCIALI

ENTI ADERENTI

- Consorzio Farsi Prossimo (capofila)
- AD VERTERE srl
- Associazione Emiliano Romagnola Centri Autonomi di Formazione Professionale

- Consorzio Sociale Light
- Dinamica Media Arl
- Fondazione Alma Matter
- Fondazione Caritas Ambrosiana
- Fondazione San Carlo Onlus
- Formaper - azienda speciale CCIAA di Milano
- MBS Sas di Fabrizio Palai e Mirco Potami
- SIS Sistema Imprese Sociali
- Solidarietà - Consorzio Cooperativo Sociale

Progetto: SCIE - SISTEMI DI CONSOLIDAMENTO DI IMPRESE EDUCATIVE

#### ENTI ADERENTI

- Associazione Consorzio Scuole Lavoro (capofila)
- Associazione Compagnia delle Opere
- Compagnia Sviluppo Imprese Sociali SpA
- Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa
- Elabora Soc. Coop. a.r.l
- Istituto di Ricerca sull'Impresa e lo Sviluppo di Torino
- Piazza dei Mestieri Marco Androni
- Valuenomics srl

Progetto: DALL'ASSOCIAZIONISMO ALL'IMPRESA SOCIALE.

#### ENTI ADERENTI

- Consorzio Sol. Co. Umbria - Solidarietà e Cooperazione

(capofila)

- Acli Regionali Umbria
- Associazione Comuni d'Italia sez. Umbria
- Consorzio L'Ancora Onlus - Consorzio di Cooperative Sociali - Soc. coop. ar.l.
- Università degli Studi di Perugia

Progetto: ESPANSIONE - UN MERCATO PER I PRODOTTI DELLE IMPRESE SCIOIALI

ENTI ADERENTI

- Centro Italiano Opere Femminili Salesiane / Formazione Professionale - Puglia (capofila)
- CGM - Consorzio Gino Matterelli
- Confcooperative - Unione Provinciale di Taranto
- Confcooperative Unione Provinciale di Brindisi
- Consorzio Madre Teresa di Calcutta
- Consorzio Solidale - Consorzio Provinciale di Cooperative Sociali
- Unione Sindacale Territoriale CISL

Progetto: NUOVISTILIDIVITA

ENTI ADERENTI

- Mag2 Finance Soc Coop arl (capofila)
- Agemi srl
- Associazione Rete del Nuovo Municipio - Nodo Nord-Ovest
- Banca Popolare Etica Scpa

- Consorzio Assicurativo Etico e Solidale
- Forum Cooperazione e Tecnologia
- Bic La Fucina Scarl

Progetto: RECOOPERA

#### ENTI ADERENTI

- Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa Chieti (capofila)
- AKON SERVICE Sas di Ciavatta O. & C
- Asfor-c
- Facoltà di Scienze Manageriali Università G. D'Annunzio Chieti Informatica Didattica e Applicativi srl
- S.T.ART. Soc. Coop. arl

Progetto: ORTI-NET - ATTRAVERSO COMUNITA' DI IMPRESA SOCIALI DI SVILUPPO

#### ENTI ADERENTI

- Provincia di Napoli - Città Metropolitana (capofila)
- Europrogetti & Finanza S.p.A.
- GESCO Consorzio Cooperative Sociali Soc. Coop. Sociale a r.l.
- L'APE - Agenzia per la promozione della cooperazione sociale
- OBR Campania - Organismo Bilaterale Regionale per la Formazione in Campania
- PMI Consulting Coop s.c.a.r.l.

## CREDITI

### Intervistatori:

Sabina Bellione - Consorzio Sociale Light    Alberto  
Brugnoni - Mag 2  
Paola Caruso - Consorzio Scuole Lavoro  
Fabio Faina - Fondazione Banca Etica  
Marc Favier - Equal francese Global Ethique Dario  
Montalbetti - Consorzio Sociale Light  
Valeria Rossi - Consorzio Scuole Lavoro  
Selena Ughi - Consorzio SIS

### Ringraziamo per la propria disponibilità:

Barbara Aiolfi - (MAG 2 Finance)  
Loris Baraldi - (Banca Popolare dell'Emilia Romagna)  
Jacky Blannoc - (La Nef)  
Mario Crosta - (Banca Popolare Etica)  
Giorgio Gallizioli - (BFS Partner)  
Luca Iori (MAG 6)  
Angelo Lamperti - (Bcc Sesto San Giovanni)  
Alberto Manelli - (COSIS S.p.A.)  
Marco Morganti - (Laboratorio Banche e  
Società - Banca Intesa San Paolo)  
Natalino Oggiano - (Banco di Sardegna)  
Daniele Ravaglia - (Emil Banca)



## AVVERTENZE PER L'USO

Questo testo è una raccolta di risposte ricevute dagli intervistati ad una serie di domande rispondenti sostanzialmente ai paragrafi riportati in sommario.

Le risposte, riportate in sequenza per favorire elementi di comparazione, sono state rilasciate dagli intervistati non necessariamente nello stesso ordine in cui sono state trascritte.

Nessuno tra gli intervistati ha potuto rileggere la trascrizione della risposta nel presente testo.

Scopo primario di questa raccolta è favorire il dibattito, tra gli intervistati ed una serie di referenti delle reti di economia sociale e solidale italiane, durante l'edizione 2007 della manifestazione Terra Futura presso Fortezza da Basso in Firenze, nel laboratorio del 18 maggio alle ore 10,00 presso la Sala Beni Comuni.



## SOMMARIO

Informazioni sul progetto.....	1
Informazioni sui partner.....	3
Crediti.....	7
Sommario.....	9
Avvertenze per l'uso.....	11
Premessa.....	13
1. Mission e storia degli istituti di credito e delle istituzioni finanziarie.....	17
2. Target e clienti.....	27
3. Modalità di rapporto con la clientela.....	33
4. Radicamento territoriale.....	43
5. Gruppi di appartenenza.....	49
6. Politiche di tasso di interesse (quali sono le politiche attivate, i costi d'istruttoria).....	53
7. Quali sono i parametri di finanziabilità/valutazione qual'è il peso dato ai diversi indicatori.....	63
8. Esperienze con l'economia sociale e solidale.....	65
9. Strumenti finanziari utilizzati.....	73
10. Rapporto/differenze tra strumenti finanziari per le pmi e imprese sociali e solidali.....	81
11. Prassi finanziarie nel rapporto con l'economia sociale e solidale.....	85



## PREMESSA

Il Settore delle imprese ed organizzazioni sociali e solidali è un soggetto forte e radicato sul territorio, con buone potenzialità di crescita, è una risorsa attiva che necessita di maggior attenzione per poter investire, crescere e svilupparsi. L'accesso al credito svolge un ruolo fondamentale affinché questo sia possibile.

Come agiscono gli enti finanziari? Quale ruolo possono giocare?

Il settore finanziario condivide con le altre imprese la caratteristica di interagire con il territorio, ma rappresenta l'unico settore trasversale dell'economia.

La responsabilità sociale del settore finanziario incide sul meccanismo cruciale dello sviluppo economico: la trasformazione del risparmio in investimento.

Questa responsabilità può essere esercitata attraverso due modalità principali:

1. l'investimento socialmente responsabile, che combina obiettivi finanziari dell'investitore con considerazioni relative ad aspetti sociali e di tutela dell'ambiente;
2. l'inclusione finanziaria, che prevede la facilitazione all'accesso al credito ed ai servizi bancari di base da parte di soggetti marginali.

L'importanza del ruolo del settore finanziario, quale soggetto attivo e di supporto allo sviluppo, è già presente nel libro verde

sulla responsabilità sociale, che raccomanda agli enti finanziari di porre attenzione agli aspetti sociali ed ambientali dei propri investimenti. L'attenzione al territorio deve coniugarsi con strumenti finanziari adeguati e, oltre alla finanza etica ed alternativa, anche la finanza socialmente responsabile include nei suoi obiettivi prodotti finanziari in grado di soddisfare le diverse esigenze dell'economia sociale e solidale.

Tuttavia anche l'economia sociale e solidale deve conoscere il linguaggio finanziario per meglio relazionarsi e poter meglio usufruire delle opportunità esistenti.

La conoscenza è alla base delle interviste: conoscere per poter scegliere e comprendere, le opportunità, ma anche le criticità. Le interviste nascono dall'esigenza di comprendere, conoscere il sistema di valutazione proposto dai diversi enti finanziatori, allo scopo di favorire l'interazione delle imprese sociali con il sistema finanziario.

Quali sono i criteri utilizzati per valutare l'affidabilità delle imprese? Qual è il concetto di affidabilità proprio dell'ente? Attraverso queste interviste cerchiamo di stimolare proficue relazioni tra il mondo finanziario ed il mondo dell'economia sociale e solidale.

Sabina Bellione – Consorzio Sociale Light  
Dario Montalbetti – Consorzio Sociale Light  
Fabio Faina – Fondazione Culturale Responsabilità Etica

“L'importanza dei soldi deriva essenzialmente dall'essere un legame fra il presente ed il futuro.”

John Maynard Keynes

# 1. STORIA E MISSION DEGLI ISTITUTI DI CREDITO E DELLE ISTITUZIONI FINANZIARIE

Qual è la storia degli istituti di credito? Quale la loro Mission?  
Quali sono le motivazioni per cui nascono?

Spesso hanno origine per sostenere le comunità, per dare risposte ai sistemi economici, o per rispondere ad un target specifico, ...

Le interviste e il materiale ufficiale ci ha fornito un primo confronto.

## BANCHE CON ORIGINI PIU' ANTICHE

### BANCO DI SARDEGNA

La mission della nostra Banca è quella tipica di una SPA che deve creare valore per gli azionisti e proporre prodotti adeguati alle esigenze del mercato in cui si trova ad operare, in una mirata combinazione di Rischio/Rendimento.

Questa viene perseguita con costanza e determinazione, senza trascurare il contesto sociale in cui siamo localizzati: infatti la nostra Azienda porta nel proprio patrimonio genetico i “Monti Frumentari”, che tra il 1600/1650 nacquero su iniziativa delle Diocesi ed evolsero nel 1780 in “Monti Nummari” per fornire anticipazioni agli agricoltori in difficoltà. Allo stato attuale, una quota degli utili conseguiti viene messa a disposizione della Comunità Locale, un importante flusso di fondi che, anche tramite la Fondazione Banco di Sardegna, raggiunge numerosi e qualificati ambiti di intervento sociale.

## BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

La Banca popolare dell'Emilia Romagna è una banca popolare costituita in forma cooperativa. Nata dalla Banca Popolare di Modena (fondata a sua volta dalla società Operaia di Mutuo Soccorso nel 1867) è progressivamente cresciuta di pari passo con la crescita del territorio in cui opera.

Ha aggregato a sé una serie di Banche, dando vita ad un Gruppo Federale che ha come obiettivo quello di valorizzare il singolo istituto di credito che deve rimanere punto di riferimento per il proprio territorio. In questa ottica le banche che sono entrate a far parte del Gruppo hanno mantenuto la propria indipendenza operativa sfruttando le sinergie positive che un Gruppo può offrire.

## BANCA INTESA SAN PAOLO

Intesa San Paolo si colloca tra i primissimi gruppi bancari dell'eurozona con una capitalizzazione di mercato di oltre 74 miliardi di euro ed è leader indiscusso in Italia, con una quota di mercato mediamente superiore al 20% in tutti i settori di attività (retail, corporate e wealth management). Grazie ad una rete di circa 5.800 sportelli, capillare e ben distribuita su tutto il territorio, con quote di mercato superiori al 15% nella maggior parte delle regioni, offre i propri servizi a circa 10,5 milioni di clienti.

## ORIGINE DEL CREDITO COOPERATIVO

### FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

Alla fine dell'800 nascono in Italia le prime Casse Rurali, ispirate al modello di Federico Raiffeisen, di trasformazione delle fondazioni caritative in istituzioni bancarie.

Nel primo '900 le Casse si moltiplicano in Italia, secondo un progetto riassumibile nello slogan “una Cassa all'ombra di ogni campanile”. Il loro numero si espande fino a raggiungere le 3.500 unità.

Nel 1945 si rifonda la Federazione Italiana delle Casse Rurali, nata nel 1905. Si cominciano ad affermare, soprattutto in Lombardia e Piemonte, in Trentino e in Toscana, anche momenti di aggregazione regionale tra le Casse, che sfoceranno nella costituzione formale delle attuali Federazioni locali nel 1962.

Nel 1963 nasce l'ICCREA l'Istituto Centrale delle Casse Rurali e Artigiane che si trasforma nel 1995 nella holding del Credito Cooperativo.

Negli ultimi decenni anche le Casse Rurali e Artigiane hanno registrato una profonda trasformazione che le ha rese consapevoli del loro attuale ruolo di moderne Banche di Credito Cooperativo.

La missione delle Bcc si possono racchiudere in 4 punti del loro statuto: favorire i soci e gli appartenenti alle comunità locali nelle operazioni e nei servizi di banca, perseguire il miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche degli stessi, promuovere lo sviluppo della cooperazione e

l'educazione al risparmio e alla previdenza, realizzare la coesione sociale e la crescita responsabile e sostenibile del territorio.

## EMIL BANCA

Noi nasciamo dalla fusione di ben 7 casse rurali: se dovessimo calcolare l'origine di queste dovremmo dire che abbiamo 106 anni, ma in realtà l'ultima fusione che ha originato la Emil Banca è del 2000, mentre l'ultima incorporazione è stato il Credito Cooperativo di Modena nel 2002, ma è poco influente trattandosi di appena 3 filiali in Modena città.

## ISTITUZIONI DI FINANZA ETICA

### MAG 2

All'interno del Centro Attività Sociali di Inzago e sulla base dell'esperienza della Mag di Verona viene costituita nel 1980 la Società di Mutuo Soccorso denominata Mag2 (Mutua Auto Gestione). Scopo dell'iniziativa è l'offerta di una nuova forma di attività finanziaria: la raccolta e l'utilizzo del capitale privato, attraverso libretti di risparmio nominativi, da indirizzare, in modo trasparente, verso progetti cooperativi e associativi poco conosciuti o poco sostenuti dal circuito finanziario tradizionale.

Nel 1982 si costituisce una società cooperativa denominata Mag2 Servizi, alla quale è girata tutta l'operatività della Mag2: l'oggetto sociale è più ampio di quello della precedente società e comprende in sé anche la prestazione di servizi di consulenza a favore del settore "non profit".

Nel 1986 contestualmente all'apertura dell'ufficio di Milano, all'interno della Mag2 Servizi viene ampliato il settore dei servizi e delle consulenze: contabilità, aspetti tecnico gestionali, costituzione e accompagnamento di nuove cooperative e associazioni. Mag2 Servizi registra una costante crescita della base sociale così come degli interventi finanziari. La struttura operativa viene perfezionata sulla base di una sempre più rigorosa limitazione dei settori di intervento: il sociale, l'ambiente e la solidarietà.

Matura l'attenzione per i comprensori (gruppi di soci di Mag2 Finance, che operano volontariamente, avendo come riferimento un territorio limitato o uno specifico settore di intervento): vengono formalizzati quelli già esistenti e se ne creano nuovi.

Nel marzo del 1994, a seguito della legge 197 del 1991 e del decreto legislativo 385 - Nuovo Testo Unico su Banche e Finanziarie, l'Assemblea dei Soci Mag2 delibera di convertire tutti i depositi sociali nominativi in capitale sociale. La Cooperativa arriva così ad avere un capitale sociale di oltre due miliardi di lire, si iscrive all'Ufficio Italiano Cambi e riprende la propria attività.

Nel giugno 1994 la Cooperativa Mag2 Servizi si divide in due società: la Cooperativa Servizi Informag, società di servizi per cooperative e associazioni, e la Cooperativa Mag2 Finance che prosegue la gestione finanziaria precedente, ora svolta in via esclusiva. Già alla fine del 1994 la Mag2 Finance

partecipa alla costituzione dell'Associazione verso la Banca Etica, che nasce con lo scopo di allargare il dibattito sull'eventualità di costituire una banca, coinvolgendo nella riflessione il maggior numero possibile di soggetti. Dopo tre anni d'impegno nella raccolta del capitale minimo necessario, viene costituita, il 30 maggio 1998, la Banca Popolare Etica. All'inizio del 1996, il Consiglio di Amministrazione della Mag2 Finance decide di aprire la Cooperativa a finanziamenti rivolti a iniziative e forme societarie diverse da cooperative e associazioni, cioè da quelle che, fino a quel momento, sono state oggetto quasi esclusivo dei suoi interventi. In sostanza, si incomincia a parlare di microcredito locale e di sostegno finanziario anche a singoli, per importi limitati, in collaborazione con realtà sociali e di volontariato che, essendo presenti sul territorio e attive nella prestazione di servizi socio-assistenziali a persone svantaggiate (alle quali è decisamente precluso l'accesso agli strumenti di credito tradizionali), possono contribuire a individuare i soggetti ai quali destinare i finanziamenti.

Nel 1998 Mag2 Finance partecipa, come partner italiano, a "Equal Credit", un progetto transnazionale dell'Unione Europea promosso dal programma Recite II che ha come scopo la promozione, la ricerca e lo sviluppo del microcredito nelle regioni europee. Per una più completa attuazione di tale programma, il Consiglio di Amministrazione di Mag2 Finance delibera la costituzione di Agemi S.p.A., con l'intenzione di creare un nuovo soggetto giuridico avente il compito di valutare l'ampiezza del fenomeno del microcredito e le sue principali caratteristiche applicative e di fornire una serie di servizi accessori alle microimprese.

Dai primi mesi del 2001 si incomincia a pensare a un nuovo

orientamento della Mag2 Finance, a una nuova forma di intervento, che possa rispondere a esigenze del mercato finanziario etico e solidale non ancora soddisfatte. Si inizia a parlare di partecipazione al capitale di altre società: Mag2 Finance, con l'intenzione di offrire, insieme ad altri soggetti della finanza etica e solidale, la maggior varietà possibile di servizi, vuole sperimentare il "venture capital" etico.

## MAG 6

Mag 6 nasce nel 1988 con l'obiettivo di utilizzare la finanza come strumento a sostegno di progetti che mettono al centro della loro attività la giustizia, la solidarietà, il rispetto dell'ambiente e non la massimizzazione del profitto, criterio dominante nella logica di mercato.

Mag 6 ha cercato di utilizzare la finanza come strumento e non come fine, puntando fondamentalmente a favorire un cambiamento strutturale delle "regole del gioco" violente ed opprimenti che definiscono i rapporti fra le persone, promuovendo meccanismi che facilitino una socialità più conviviale e meno competitiva.

Così a fianco del circuito finanziario si sono via via attivati, lentamente ma in modo continuativo, altri strumenti di tipo culturale ed economico, tutti comunque riconducibili ad un orizzonte culturale comune dove la componente relazionale resta sempre centrale.

Si è così arrivati nel settembre 1995 alla nascita di una nuova realtà, l'Associazione Mag 6, che si è affiancata alla Cooperativa Mag 6. Questo ha portato alla costituzione di una realtà più articolata rispetto a una esperienza di sola

finanza critica.

Attraverso l'esperienza concreta si è delineato nel tempo in modo sempre più chiaro l'obiettivo di fondo della nostra attività, teso alla creazione di una rete di persone, gruppi, imprese, che intendono relazionarsi in modo equo e solidale, condividendo ciò che sono e ciò che hanno (denaro, tempo, competenze, informazioni, prodotti, servizi), unendosi su valori comuni (pace, solidarietà, ecologia, intercultura, critica al modello economico dominante), ma valorizzando al massimo le proprie diversità, lavorando insieme per il benessere della collettività.

## LA NEF

La NEF è una cooperativa di finanza etica, nata più di 25 anni fa al fine di creare legami tra risparmiatori e beneficiari di crediti, intorno al finanziamento di progetti rispettosi sia dell'ambiente che dell'essere umano. Dal 1988 è riconosciuta dalla Banca di Francia.

Ad oggi i suoi 17 000 soci risparmiano per un ammontare totale pari a circa 140 milioni di €.

In Francia La NEF è l'unico istituto finanziario a rendere pubblico ogni anno l'elenco completo dei finanziamenti realizzati; ciò affinché ogni stakeholder possa avere le informazioni necessarie per esercitare il proprio giudizio etico.

## BANCA POPOLARE ETICA

Banca Etica nasce dalla riflessione nata dal mondo del commercio equo solidale sulla necessità di creare uno

strumento che facesse da leva finanziaria ai progetti internazionali.

Nata nel 1999 come Banca Popolare, dall'evoluzione della Mag di Padova e dalla cooperativa "Verso la Banca Etica", ed esclusivamente indirizzata all'esigenze finanziarie del mondo delle organizzazioni no profit (Ong, cooperazione sociale, associazionismo, associazionismo ambientalista) si è rapidamente aperta al mercato delle persone fisiche. Le finalità dell'istituto sono legate ai principi della finanza etica sui quali costruisce tutte le sue operazioni finanziarie. La caratteristica di Banca Popolare ha l'obiettivo di promuovere la partecipazione dei soci: attualmente sono 27 mila (tra cui anche i dipendenti, che sono soci lavoratori), tra questi 3.500 sono persone giuridiche tra cui alcune banche popolari e del mondo del credito cooperativo con cui esiste un rapporto molto stretto.

I 27 mila soci sono raggruppati in 65 gruppi locali compresi in 4 circoscrizioni (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud), i quali possono esprimere almeno un candidato per il Consiglio di Amministrazione.

## ISTITUZIONI FINANZIARIE PER SETTORI SPECIFICI

### COSIS

Siamo nati nel 1995, siamo la prima e unica società che si occupa di imprese sociali, già da allora nello Statuto c'erano due elementi che identificavano questa società come unica nel suo genere:

- Essere senza scopo di lucro, pur essendo s.p.a. (questo era un fatto straordinario);
- Rivolgersi come oggetto ad una clientela che non esisteva dal punto di vista della definizione: l'impresa sociale (la terminologia di impresa sociale è stata utilizzata oltre il 2001-2002, mai prima, mentre Cosis ha nel suo Statuto originariamente il termine di impresa sociale. È stato ripreso dalle indicazioni della Commissione europea, che parlava di PMI sociali).

Questi sono elementi che rendono unica la storia di Cosis: certamente un pioniere, oggi forse certe conquiste sono di tutti ma pionieristici siamo stati noi, in particolare la Cassa di Risparmio di Roma.

La mission è lo sviluppo dell'impresa sociale. Per sviluppo non si intende solo il finanziamento ma anche lo sviluppo qualitativo, di business, gestionale, manageriale; lo sviluppo completo dell'impresa sociale, non soltanto lo sviluppo di tipo finanziario, economico, ma anche lo sviluppo culturale: noi ci occupiamo anche di assistenza, non ci limitiamo a fare il finanziamento.

## BFS PARTNER

BFS è una società finanziaria iscritta all'UIC e all'Albo dei Mediatori Creditizi, totalmente dedicata alla pianificazione, conclusione e gestione di convenzioni ed accordi in tema di prodotti e servizi finanziari.

Attraverso una solida struttura altamente professionale che opera su tutto il territorio nazionale, da oltre 15 anni BFS tratta con i maggiori Istituti Bancari e Finanziari, per mettere a disposizione degli Affinity Group che a lei si rivolgono, servizi

studiati ad hoc per soddisfare i bisogni dei loro Associati. BFS è attenta tanto alla stipula quanto alla gestione della convenzione: questo non solo rappresenta uno dei suoi tratti distintivi, ma la rende anche una realtà unica del suo settore. L'esperienza di BFS nasce 15 anni fa con la stipula della convenzione bancaria RE, rivolta al mondo dei Religiosi ed Ecclesiastici.

Di lì a poco nasce la convenzione per gli associati alla Compagnia delle Opere (CDO).

Tali convenzioni si sviluppano nel tempo, in termini di quantità di aderenti, di quantità e qualità dei prodotti disponibili, nonché di visibilità per gli affinity group grazie ad una stretta collaborazione con gli stessi.

Nel 2003 nascono le convenzioni per gli studenti universitari iscritti alla CUSL e per gli iscritti alla Federazione Impresa Sociale (FIS).

Nel 2005 si aggiungono i servizi finanziari riservati alle imprese iscritte ad API Milano (Associazione Piccoli Imprenditori) e ai loro dipendenti.

Oltre 15 anni di esperienza come punto di contatto tra banca e associazioni hanno permesso a BFS di accumulare un solido know-how in tre direzioni fondamentali:

- **CONTATTI:** 15 anni di lavoro hanno creato solidi canali di comunicazione e collaborazione con le banche, con cui si è sviluppato un reciproco rapporto di fiducia, che ha permesso il raggiungimento di obiettivi importanti;
- **PRODOTTI E SERVIZI:** il pacchetto di prodotti e servizi offerti è in continua evoluzione, grazie alle conoscenze tecniche specifiche accumulate nel corso degli anni;
- **GESTIONE OPERATIVA:** sono stati creati dei software dedicati alla gestione dei flussi economici e al controllo dei dati, per anticipare le iniziative delle banche ed essere una

controparte affidabile e all'altezza delle aspettative.

Il metodo:

Il bisogno dell'associato rappresenta sempre il punto di partenza e di arrivo del lavoro di BFS. Solo in questo modo, infatti, possiamo essere certi che le nostre azioni siano davvero utili: per gli associati, perché sentiranno di essersi affidati ad un Affinity Group che è in grado di comprendere e soddisfare realmente le loro esigenze; per gli Affinity Group stessi, perché la soddisfazione genera sempre fidelizzazione, ovvero la continuità nel tempo di un rapporto.

In particolare:

1. l'identificazione dei bisogni.

BFS affianca l'Affinity Group nel comprendere e valutare i bisogni dei suoi associati, per farli emergere e tradurli in domande precise e sempre più specifiche.

2. la definizione dell'offerta.

Una volta delineate le caratteristiche della domanda, BFS, attraverso la Direzione Commerciale, lavora insieme ai propri partner finanziari per costruire una soluzione che tenga conto di tali caratteristiche e risponda ai bisogni effettivi degli associati.

3. la gestione del servizio.

Infine, attraverso la Direzione Operativa, BFS gestisce i flussi informativi e monitora costantemente i prodotti e i servizi offerti, e i dati relativi al loro utilizzo, per essere certa di continuare a soddisfare nel tempo, alle migliori condizioni, gli Affinity Group e i loro associati.

La Mission:

“Rispondere ai bisogni finanziari degli Affinity Group che a noi si affidano, partendo da un lavoro comune con questi corpi intermedi e i nostri partner finanziari, identificando bisogni reali e risposte efficaci per contribuire insieme al bene comune”.

## 2. TARGET E CLIENTI

Gli istituti di credito e le finanziarie si rivolgono ad un pubblico vasto, ma esistono specializzazioni o territorialità che variano tra i diversi enti.

Andiamo a caccia delle differenze.

### COSIS

I nostro target di clientela? L'impresa sociale, o tutte le manifestazioni imprenditoriali con finalità sociali. Per il 99% cooperative sociali, ma anche fondazioni (Piazza dei Mestieri è una fondazione ed è stata finanziata da noi), qualche associazione, e (perché no?) qualche cooperativa che pur non essendo sociale, svolge attività sociale. Quindi la cooperativa di intermediazione del lavoro che assume un disabile ha una funzione sociale.

Non avendo noi vincoli normativi, ma statutari, se quella cooperativa fa attività sociale è un'impresa sociale, non considerando che ora è uscita la norma sull'impresa sociale. Non guardiamo né alle dimensioni dell'impresa, né al luogo.

### BFS PARTNER

Il target di clientela di BFS è costituito dagli affinity group. L'Affinity Group, nella prospettiva di BFS, e' costituito da un insieme di persone, aziende ed enti caratterizzate dall'aver

in comune un interesse ideale, culturale e/o un comune mercato di riferimento. Sono quindi Affinity Group, ad esempio, le persone appartenenti a un'associazione senza scopo di lucro, un club culturale, sociale, sportivo, le associazioni verticali etc.

In ogni caso BFS è in grado di fornire, per gli appartenenti agli Affinity Group, siano essi persone fisiche, aziende e enti, soluzioni finanziarie personalizzate, esclusive e riservate al gruppo di appartenenza.

Grazie ai servizi finanziari personalizzati l'Affinity Group e', dunque, in grado di fornire ai propri membri un ulteriore valore aggiunto che ne aumenta la fidelizzazione e la soddisfazione e può rappresentare una leva per lo sviluppo dell'associazione stessa.

I principali affinity-group con cui BFS collabora attualmente sono:

- il network CdO;
- il gruppo RE;
- la FIS (Federazione dell' Impresa Sociale);
- la CUSL (Cooperativa Universitaria Studio e Lavoro);
- l'API Milano;
- gruppi omogenei di acquisto;
- reti di franchising;
- gruppi di spedizionieri;
- gruppi societari.

Circa il 90% della clientela è costituita da aziende profit.

## MAG 2

Le realtà finanziate sono storicamente persone giuridiche: organizzazioni, cooperative sociali A e B, associazioni, consorzi e imprese sociali. Più raramente - poiché si privilegia la forma sociale - il settore for profit. Dal 2000 sono finanziati anche individui: microcredito per impresa e microcredito di emergenza; per il micro-credito si valuta la eleggibilità (categoria di appartenenza) della persona e, anche, l'esistenza di una rete; vedi l'esempio dei Fondi Strutturali UE-GAL. Sono tipicamente finanziati due momenti del ciclo di vita: lo start up oppure le cooperative con un fatturato già maturo. Inoltre, si finanzia l'anticipo dei contributi pubblici ai progetti.

## MAG 6

Mag6 lavora solo con soci (non esiste la figura del cliente) che entrano in cooperativa non in modo "anonimo" ma esclusivamente attraverso un incontro personale con un amministratore o un altro socio della cooperativa.

## LA NEF

La NEF non definisce nessun "target". La cooperativa è una comunità aperta a tutte le persone che esprimono il desiderio di dare senso al proprio risparmio o richiesta di credito. La clientela è quindi composta di individui e di persone giuridiche

che vogliono riflettere ed agire sulla circolazione responsabile del denaro.

Sono i soci a definire le priorità sulle quali la cooperativa deve intervenire, e quindi i settori di finanziamento possono cambiare secondo le urgenze espresse dai soci.

Ad oggi i settori principali di intervento sono l'ambiente (agricoltura biologica e biodinamica, energie da fonti rinnovabili, costruzione ecologica, ecc.), la cultura, il commercio equo e il settore sociale (alloggio sociale, creazione di imprese da persone disoccupate da lungo tempo, ecc.).

## BANCO DI SARDEGNA

Gli obiettivi perseguiti sono di natura quantitativa, qualitativa e di economicità.

Nello sforzo continuo posto in essere si cerca di fornire prodotti mirati a tutte le fasce di clientela sia che si tratti di Retail, d'Impresa o di Pubblica Amministrazione, sempre più spesso in un processo iterato, che mira a ottimizzare e consolidare, con reciproca soddisfazione, il rapporto di clientela.

## BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

La clientela della Banca è prevalentemente formata da famiglie, Piccole e Medie imprese, commercianti e artigiani, che costituiscono la struttura portante economico-sociale dei territori d'insediamento.

## FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

Il target tradizionale delle BCC è sempre stata la piccola impresa e la famiglia, ma ultimamente la nostra clientela si sta diversificando sia per le diverse caratteristiche territoriali delle banche aderenti sia perché abbiamo acquisito il know how necessario per gestire tutta quella clientela che per numeri e patrimonio non è mai stato riferimento delle Casse Rurali.

## EMIL BANCA

Abbiamo 74000 clienti di cui 4000 imprese: la clientela è quella classica del credito cooperativo: innanzitutto famiglie, artigiani, commercianti e piccoli imprenditori.

Solo di recente stiamo approcciando la media impresa, così come, nonostante siamo cooperativa aderenti a confcooperative, il sistema non aveva in passato relazioni strutturate con il mondo cooperativo che invece si stanno rafforzando da qualche anno: in proposito abbiamo anche sviluppato un progetto di Finanza di sostegno, che dovrebbe essere presentato alla prossima assemblea della Confcooperative, indirizzato alle coop in genere, ma in particolare a quelle della confcooperative (a cui aderiamo).

## BANCA POPOLARE ETICA

I clienti di Banca Etica sono sia persone fisiche che persone giuridiche, quest'ultime sono per la quasi totalità appartenenti al mondo della cooperazione internazionale e sociale, dell'associazionismo e dell'associazionismo ambientale.

### 3. MODALITA' DIRAPPORTO CON LA CLIENTELA

Il rapporto con i clienti è fondamentale per comprendere come “ci si comporta” quando si chiede un finanziamento. A chi ci si deve rivolgere, esistono uffici specializzati, quali procedure bisogna seguire, chi gestisce il finanziamento, chi fa l'istruttoria.

#### BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

La banca è impostata secondo un modello di banca universale, con grande attenzione alla relazione con il cliente. La relazione banca-cliente trova nella Filiale il riferimento centrale, ed il punto di riferimento per tutte le principali esigenze. Sia la consulenza, che la richiesta e la successiva istruttoria sono curate direttamente in Filiale.

#### BANCO DI SARDEGNA

La nostra presenza capillare in Sardegna fornisce un servizio di prossimità e di prima informazione assolutamente unico. Possiamo garantire anche un servizio via via più sofisticato di consulenza sia con strutture distribuite nei principali centri sia con funzioni specialistiche di Direzione Generale. In Termini generali si cerca di intercettare i bisogni della clientela in termini di economicità di tempo e spazio nella reciproca soddisfazione.

## FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

Siamo 440 banche ed ognuna ha un suo modo di gestire le pratiche di finanziamento determinato dalle competenze specifiche del territorio e dai processi di gestione interna; tra l'altro sta cambiando il modello di operatività che si sta frammentando a seconda delle tipologie del cliente. Nel nostro caso stiamo approntando tre aree di intervento: "Corporate" dedicato alle grandi imprese, nel quale verrà individuato una sottocategoria di "Small corporate" dedicata alle piccole e medie imprese, e "Retail" rivolto alle persone fisiche e alle ditte individuali.

Ogni cliente può trovare nella rete delle filiali il responsabile diretto della richiesta di finanziamento fino ad un tetto di 250.000 mila euro.

Sul settore "Corporate" interviene direttamente una struttura dedicata della sede centrale.

Nell'ambito dell'applicazione della direttiva comunitaria Basilea 2 le banche di credito cooperativo stanno approntando due strumenti di valutazione: un primo sistema di valutazione di rating alto dedicato alle società di capitali ed un rating di secondo argine che comprenderà anche una parte qualitativa valutata attraverso una serie di questionari che andranno a toccare i temi dei rischi d'impresa, della governance e il profilo della gestione di impresa.

## EMIL BANCA

Per quello che riguarda il sostegno e l'assistenza alle imprese siamo soci fondatori di parecchie società che fanno scouting

in ambiti specifici per progetti abbastanza strutturati (non per l'amministrazione ordinaria) di finanza straordinaria di impresa, accorpamenti, acquisizioni, fusioni, passaggi nazionali, internazionalizzazioni, comunque per operazioni significative. Così come abbiamo costituito società di consulenza nel settore delle tre A (Agricoltura, Alimentazione, Ambiente), facciamo consulenza di grande attualità sulle energie rinnovabili dove siamo stati tra i primi a fare prodotti finanziari specifici per le energie alternative: i più grandi impianti privati in provincia di Bologna li abbiamo tutti finanziati noi.

Facciamo anche formazione ed informazione, e siamo partner di due fondi nazionali del credito cooperativo, e di uno territoriale che si chiama Mediterraneo proprio perchè investe in imprese italiane che operano nei paesi che si affacciano sul Mediterraneo.

Poi abbiamo anche la possibilità di agire sul rischio di impresa aderendo a fondi che investono nelle imprese, ad esempio quello che abbiamo costituito insieme alla Cassa di Risparmio di Cento ed alla Banca Agricola Mantovana, che si chiama Emilia-Veneto e finanzia aziende piccole non in start up, ma già avviate (e questo è originale).

L'operazione di ingresso nel capitale di rischio è generalmente orientata all'idea di uscirne non prima di 5/7 anni. Ci sono anche due esperienze marginali dal punto di vista economico, però significative su un altro piano; direttamente come Emil Banca siamo soci sovventori di tre cooperative, di cui 2 sociali, in cui abbiamo messo un capitale significativo rispetto alle iniziative specifiche:

- una su Modena, che ci vede partner anche in termini di sostegno finanziario ed in cui operiamo con una sorta di supervisione, è considerata best practies a livello internazionale (tanto che il 16 giugno andremo a presentarla

a Bruxelles) in quanto abbiamo favorito lo sviluppo di una cooperativa di immigrati del Ghana che, a loro volta, si occupano di far crescere l'economia del loro paese di origine importando direttamente tramite il canale del commercio equo e solidale (pagando le merci importate di più rispetto all'importatore tradizionale);

- un'altra cooperativa, sempre di immigrati, nata di recente, la stiamo sostenendo anche in questo caso non soltanto con prestito di denaro, ma anche come soci sovventori;
- siamo inoltre soci di una cooperativa che fa consulenza in ambito energetico.

E' certo che in questi casi c'è aumento di rischio per la banca che oltre a mettere i soldi come sovventore finanzia anche il credito ordinario; considerato che l'intervento è molto significativo ci preoccupiamo di controllare l'andamento della cooperativa, attraverso un monitoraggio forte e costante, la seguiamo da vicino, senza forzare la mano, ma chiedendo che ci venga illustrata l'attività in tutta apertura, siamo costantemente aggiornati su quello che fanno attraverso appositi report: i nostri partner sanno bene che più sono trasparenti, più sono case di vetro, più noi interveniamo.

## BANCA POPOLARE ETICA

All'interno delle 4 circoscrizioni (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud) sono presenti i "Valutatori sociali" che fanno le valutazioni sociali sulle pratiche di affidamento le quali devono avere l'ok da parte di queste figure anche nel caso di organizzazioni solide dal punto di vista finanziario.

La valutazione viene fatta in base ad un modello che prende in considerazione la responsabilità esterna, la responsabilità interna, la responsabilità verso l'ambiente, quanto incidono le pratiche di democrazia interna etc, tutta una serie di elementi che alla fine compongono un giudizio. E' un passaggio obbligato ma stiamo facendo dei ragionamenti in merito alle grandi organizzazioni come Acli, Arci, che oltretutto sono soci fondatori, per superare la fase di valutazione sociale per le richieste di finanziamento dei loro circoli, utilizzando come garanzia l'appartenenza alla rete di riferimento.

L'istruttoria del "valutatore sociale" va poi al banchiere ambulante o alla filiale che delibera direttamente limiti alla erogazione del prestito; ci sono poi quelli denominati "senza filiale" dove l'istruttoria viene mandata direttamente a Padova nell'ufficio denominato "Filiale Italia" che valuta la pratica e l'autorizzazione del finanziamento.

## LA NEF

La NEF accoglie direttamente le richieste di crediti sia degli individui che delle persone giuridiche.

Il suo statuto presso la banca di Francia gli permette solo di gestire il risparmio a lungo termine (più di 2 anni); per la gestione del risparmio a breve e medio termine (conti correnti e libretti di risparmio) la NEF ha firmato un accordo commerciale con il Crédit Coopératif.

## MAG 2

### Persone giuridiche

Le richieste di finanziamento vengono sottoposte a una preistruttoria gratuita svolta direttamente da Mag2. Se il progetto risulta potenzialmente finanziabile, viene valutato in maniera più approfondita con un'istruttoria etica (verifica della coerenza tra gli obiettivi propri della Mag2 e quelli perseguiti dal progetto) e un'istruttoria tecnica (analisi economica della fattibilità).

Il regolamento interno stabilisce che l'importo di ogni singolo finanziamento erogabile non superi il 5% del capitale sociale per garantire al maggior numero di realtà il minimo indispensabile per l'avvio di nuove iniziative. Negli ultimi due anni il Consiglio di Amministrazione ha determinato il limite flessibile di € 30.000 per il finanziamento a persone giuridiche. Il finanziamento viene effettuato senza richiedere garanzie patrimoniali: il responsabile legale del soggetto richiedente firma un contratto e, normalmente, almeno tre persone del consiglio di amministrazione dell'organizzazione finanziata firmano una fideiussione personale ciascuno per l'intero ammontare del prestito.

### Persone fisiche

Il finanziamento alle persone fisiche normalmente comporta la nascita di un comprensorio e/o la stipula di una convenzione. La convenzione è uno strumento che crea un rapporto diretto in un territorio determinato (comprensorio) tra la raccolta e gli impieghi e fornisce una garanzia reale e non giuridica. Si possono esemplificare tre casi in cui la rete relazionale cambia così come il meccanismo di erogazione, le garanzie richieste e le condizioni finanziarie.

Comprensorio: il sistema di credito locale coinvolge i soci di un territorio che operano la valutazione/istruttoria etica di un progetto e possono destinare la loro quota sociale a garanzia totale o parziale del prestito selezionato e proposto dai soci stessi. I soci sono, inoltre, coinvolti nel monitoraggio del credito erogato e nell'accompagnamento del soggetto.

Comprensorio con convenzione ad hoc: normalmente in questi casi è coinvolto un ente pubblico oppure una serie di soggetti giuridici operanti sul territorio. Si tratta di un comprensorio del quale fa parte un soggetto che firma una fideiussione che ha come garanzia la quota sociale da lui depositata in Mag2.

Convenzione con progetti sperimentali: in questi casi il funzionamento del prestito è convenzionale e le persone fisiche firmano un normale contratto e sono richieste almeno due fideiussioni personali di soggetti vicini al finanziato. Per il finanziamento alle emergenze normalmente la collaborazione nasce con reti di soggetti attivi nella prestazione di servizi socio-assistenziali a persone svantaggiate. Essi contribuiscono a individuare i destinatari dei finanziamenti e a facilitare il monitoraggio del credito erogato e, spesso, a garantire i finanziamenti con una quota di capitale sociale sottoscritto in Mag.

Il tasso di interesse applicato varia dal 3% all'8%. Dal punto di vista economico e relazionale questa pratica finanziaria comporta notevoli investimenti oltre a un lavoro amministrativo non indifferente che non è remunerativo (si stanno analizzando il costo, l'efficacia, la risposta ai bisogni). Se non ci sono condizioni particolari, con convenzioni ad hoc o comprensori, a garanzia del finanziamento, oltre il contratto firmato dal soggetto richiedente, sono richieste due fideiussioni

personali (meglio se esterne al legame familiare) solidali. Osservazioni generali: la maggior parte del capitale sociale è destinato alle persone giuridiche mentre il numero maggiore dei finanziamenti è destinato alle persone fisiche. Nel caso di mancanza di liquidità vi è la possibilità di utilizzare una linea di credito di BPE.

## MAG 6

Mag6 dedica molte energie al rapporto con i propri soci. I cinque amministratori-lavoratori, pur avendo ruoli e funzioni differenziate, a turno coprono una mattina a testa la funzione di "segreteria", per gestire, a un primo livello, tutte le richieste di persone e soci che contattano Mag6.

Vengono organizzate 3-4 assemblee dei soci ogni anno c/o soci finanziati, così da facilitare un contatto diretto fra soci finanziatori e soci finanziati.

Nel 2007 si è ufficialmente costituito un Gruppo di Lavoro Consulenza e Formazione Mag6 che sta portando avanti due filoni di attività: percorsi di accompagnamento alla gestione d'impresa e percorsi formativi in aula.

## COSIS

Il cliente può rivolgersi o direttamente a noi, oppure attraverso il sito internet compilando un modulo di richiesta: noi lo contattiamo e si instaura un rapporto consulente-beneficiario, non un rapporto finanziatore-beneficiario.

Noi strutturiamo al cliente, quando serve, anche il progetto finanziario, gli suggeriamo le migliori fonti, i migliori mix, ovvero

gli facciamo tutto un lavoro di supporto finanziario che nessuno fa. Se un'impresa sociale va a chiedere i soldi a una banca, questa le dà o non le dà i soldi, non si mette a stabilire se è meglio che lei ricorra a capitale proprio, o a un mutuo, oppure se ha bisogno di controllo di gestione.

Noi facciamo questo, il rapporto con il cliente è un rapporto a tutto tondo, tant'è che quasi tutti i clienti finanziati da noi, vengono ri-finanziati da noi, e c'è un fortissimo livello di ritorno. Il consulente assiste anche nella gestione al finanziamento, e spesso dà anche assistenza nell'istruttoria. Cura anche il rapporto con il fornitore, con il cliente. Spesso queste cooperative hanno come cliente unico i Comuni, quindi noi assistiamo nel rapporto con i Comuni. Consigliamo su come comportarsi, quale strada scegliere.

#### BFS PARTNER

Secondo la logica degli Affinity-Group, BFS collabora direttamente solo con gruppi e associazioni di soggetti che fanno da filtro rispetto all'universo dei soggetti economici e indirizzano verso BFS i loro associati. E' quindi l'affinity group (nel concreto, ad esempio, una sede territoriale della rete CDO) il vero interlocutore diretto di BFS e che funge da contatto-guida per il cliente finale.



## 4. RADICAMENTO TERRITORIALE

Dove ci si può rivolgere, sono presenti solo in un dato territorio o agiscono su tutto il territorio nazionale. La territorialità come elemento di scelta e di opportunità.

### MAG 6

Si consideri che, al 31.12.04, il 40% dei nostri 996 soci risiedevano a Reggio Emilia, il 34% nella restante parte dell'Emilia Romagna, il 12% in Toscana, il 3% in Puglia, l'11 % in giro per l'Italia.

### MAG 2

Il principio politico fondamentale è quello della territorialità - prevalentemente geografica (Lombardia) ma che può essere, anche, relazionale - che si concretizza nell'idea di 'comprensorio': unità di base che nasce per l'autogestione, sia nella raccolta che nell'impiego, del denaro. Il primo a essere stato creato è quello geografico composto da alcuni piccoli comuni alle porte di Milano (Inzago e Limbiate) che poi si è riprodotto in altre zone della regione. Come comprensorio relazionale/tematico si possono citare la rete di Lilliput, il Fondo per la Terra, Energi.co.

I comprensori non hanno, attualmente, una forma giuridica e il referente esercita la sua funzione su base fiduciaria e

informale. In prospettiva, però, il comprensorio dovrebbe avere una sua autonomia tecnica di istruttoria con un terminale in loco per l'accesso alla parte del database che riguarda i suoi componenti e, a seconda degli sviluppi dell'Equal Nuovi Stili di Vita, potrebbe rivestire la forma di un DES (Distretto di Economia Solidale).

Già adesso, nel caso di una convenzione il referente è il responsabile della istruttoria e il finanziamento è coperto dalla raccolta del comprensorio stesso. Esempi: Energi.co, Almaterra, Piani di Zona (Tettopertutti; Tutti a casa).

Il CdA dovrebbe, infine, essere composto dai referenti dei comprensori.

#### FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

In Lombardia sono presenti 48 istituti bancari con 649 sportelli con 124 mila soci e incontra tra depositi e conti correnti 595 mila clienti; nell'ambito nazionale sono presenti 438 banche con 3713 sportelli con 806 mila soci e 1.500.000 clienti.

#### EMIL BANCA

Noi siamo presenti nell'appenino bolognese, nelle città di Modena e Bologna, ma operiamo soprattutto nella periferia, nella pianura bolognese, dove siamo nati.

## BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

La Banca fa del radicamento territoriale uno dei principali punti di forza del proprio posizionamento di mercato. Il Gruppo bancario BPER è presente in 16 regioni ed oltre 50 province, con una rete di circa 1.200 sportelli. Il radicamento è particolarmente significativo in Emilia Romagna, Abruzzo, Sardegna, Basilicata, Calabria.

## BANCO DI SARDEGNA

E' di circa 400 sportelli distribuiti in Sardegna a cui va composta una qualificata presenza in importanti piazze peninsulari: la presenza della Banca si sta rafforzando in maniera significativa sulla fascia tirrenica che si sviluppa dal Lazio alla Liguria, in coerenza con quanto concordato con la Capo Gruppo (Banca Popolare dell'Emilia Romagna).

## BANCA POPOLARE ETICA

Attualmente sono state aperte 10 filiali (Torino, Brescia, Vicenza, Treviso, Padova, Bologna, Firenze, Roma, Napoli) dove si possono trovare ogni tipo di prodotto finanziario tradizionale. Oltre alle filiali vere e proprie ci sono 22 "banchieri ambulanti" che sostanzialmente sono promotori finanziari suddivisi per aree di competenze e che sostanzialmente coprono quasi tutto il territorio nazionale.

## LA NEF

L'analisi delle richieste dai professionisti si fa nelle 4 strutture territoriali (Lione, Parigi, Nantes, Tolosa), mentre le richieste di risparmio e di credito personale sono tutte analizzate nella sede di Lione.

L'animazione della "vita della cooperativa" è gestita dalle 4 strutture territoriali, con l'aiuto di circa 50 volontari in tutte le regioni.

## COSIS

Noi siamo presenti su tutto il territorio nazionale. Abbiamo prevalenza di intervento nel Mezzogiorno, poiché abbiamo priorità di finanziare imprese sociali al Sud, il che ci rende più "bravi", in quanto ci sono maggiori difficoltà al Sud. Di cooperazione sociale buona al Nord ce n'è tanta, al Sud poca.

La sede è solo a Roma, ma abbiamo rapporto con tutte le reti, oltre che associative, quindi Confcooperative, Lega, Compagnia delle Opere, anche con tutti i consorzi più significativi della cooperazione sociale. In pratica siamo presenti in tutti i territori.

Per avere un'informazione su una cooperativa che ci chiede il finanziamento, chiamiamo il consorzio locale, l'associazione locale.

Siamo molto radicati, collaboriamo con tutte le associazioni e le organizzazioni locali.

## BFS PARTNER

Pur avendo uffici in solo 3 province italiane, l'attività di facilitazione del credito di BFS si estende sull'intero territorio italiano, proprio perché le reti di soggetti con cui collabora hanno estensione nazionale (es. CDO, FIS ecc...).



## 5. GRUPPI DI APPARTENENZA

Gli enti finanziari agiscono da soli o fanno parte di reti? quali sono gli istituti di credito partner, soci o collaboratori? le politiche sono le stesse?

### BANCA POPOLARE ETICA

La Banca aderisce a INAISE Associazione Internazionale degli investitori nell'economia sociale, FEBEA, Federazione Europea Banche Etiche ed Alternative e SEFEA Società Europea Finanza Etica e Alternativa.

### LA NEF

La NEF appartiene ai suoi 17.000 soci –secondo il principio cooperativo “una persona, un voto”.

Rispetto alla banca di Francia la NEF è associata regolarmente al Crédit Coopératif che ha recentemente raggiunto il gruppo “Banques Populaires”.

### MAG 6

La base sociale di Mag6 è molto eterogenea rispetto a percorsi

culturali/politici/sociali.

Credo ci siano molte appartenenze “plurime” che rendono difficile classificare a quali gruppi di appartenenza fanno riferimento i soci Mag6.

## MAG 2

MAG2 non fa riferimento a nessun ambiente culturale o politico specifico: ha una base molto eterogenea e non è vincolata da partecipazioni preponderanti di nessuna associazione o ente.

Questo è, di tutta evidenza, un punto di forza e, allo stesso tempo, di debolezza.

In quanto cooperativa a “mutualità prevalente” MAG2 presta solo ai soci.

Il capitale sociale raccolto è utilizzato per “finanziamenti etici” - richiesti a livello locale (zonale, comunale) - al terzo settore e all’economia solidale. Non vi è, quindi, effetto moltiplicatore dei mezzi finanziari così come avviene nel settore bancario.

## BANCA POPOLARE DELL’EMILIA ROMAGNA

Gruppo bancario Banca Popolare dell’Emilia Romagna

## BANCO DI SARDEGNA

Banca Popolare dell’Emilia Romagna

FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

Holding del Credito Cooperativo

EMIL BANCA

Siamo associati alla Confcooperative ed operiamo in pool nelle organizzazioni e nei fondi già sopra citati.

BCOSIS

Siamo assolutamente indipendenti. L'indipendenza è uno dei fattori determinanti; Cosis è un organismo tecnico, tant'è che abbiamo tutte le associazioni di rappresentanza politica al nostro interno. Il giorno che abbiamo scelto di farle partecipare, le abbiamo fatte partecipare tutte, senno non lo avremmo fatto.

BFS PARTNER

Affinity-Group descritti nel punto 2, in particolare il network CDO e FIS (per il non-profit).



## 6. POLITICHE DI TASSO D'INTERESSE

Quali sono i comportamenti degli istituti bancari nell'applicazione del tasso di interessi?, quanto incidono i costi delle pratiche e di estinzione?, quanto incide la variazione del tasso nella dimensione territoriale?

### BANCA POPOLARE ETICA

La Banca applica lo stesso tasso di interesse per tutto il territorio nazionale, non esiste una variazione del tasso che dipenda dal rating del cliente o dall'importo del finanziamento con la particolarità che i tassi possono essere maggiormente di favore qualora ci siano delle convenzioni con delle reti. Però alcune reti della cooperazione sociale, alcune delle ong e dell'associazionismo in generale godono di tassi agevolati rispetto agli standard dell'Istituto proprio in funzione di questa appartenenza e comunque sempre nell'ottica di un uguale trattamento su tutto il territorio nazionale, non c'è quindi legame rispetto alla qualità dell'imprenditore. Sui costi delle pratiche abbiamo un parametro che indica dei costi di gestione pari a 1/4 dei costi medi degli altri istituti bancari, non abbiamo penali sull'estinzione anticipata dei finanziamenti e dei mutui. L'applicazione di un tasso omogeneo per tutto il territorio comporta il fatto che in alcune zone economicamente più forti siamo leggermente più cari di altri istituti mentre per alcune zone, specialmente nel sud Italia, interveniamo per garantire l'accesso al credito per quei

soggetti che altrimenti non sarebbero bancabili.

## BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

In virtù della propria natura di banca di riferimento per le categorie socio-economiche diffuse, la Banca offre un sostegno significativo nell'accesso al credito, trovando un interlocutore prevalente nell'associazionismo imprenditoriale, con accordi e convenzioni che prevedono condizioni di particolare favore.

La politica dei tassi, che debbono ovviamente rimanere remunerativi e commisurati al livello di rischiosità, tengono in considerazione eventuali strumenti di mitigazione del rischio, quali i Consorzi fidi.

## BANCO DI SARDEGNA

Le politiche di tasso di interesse praticate hanno sempre prestato grande attenzione, sia sul lato degli attivi erogati che dei passivi raccolti. Questo ci ha permesso di mantenere e fidelizzare i nostri clienti, che hanno potuto apprezzare le condizioni applicate loro sia nelle fasi di tassi crescenti che in condizioni inverse. I costi di istruttoria sono assolutamente concorrenziali, facilmente reperibili negli appositi schemi informativi sulla trasparenza e i nostri addetti sono a disposizione per eventuali ulteriori supporti.

## FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

Nell'ambito delle politiche dei tassi l'ordine attuale non permette un gran scostamento ma può trovare una grande duttilità legata anche alla caratterizzazione territoriale della nostra struttura e alla particolarità sociale della richiesta di finanziamento, in quest'ordine possono essere applicate delle politiche favorevoli di riduzione dei costi di gestione pratiche o delle commissioni per l'erogazione del finanziamento. finanziamento, in quest'ordine possono essere applicate delle politiche favorevoli di riduzione dei costi di gestione pratiche o delle commissioni per l'erogazione del finanziamento.

## EMIL BANCA

Storicamente come banche di credito cooperativo, così ci chiamavamo anche noi, ricaviamo il nostro utile dal mare degli interessi che però da oltre il 90% si è ridotto oggi al 70% perché ancora facciamo pochi servizi e ce li facciamo pagare molto poco.

Questa situazione sta cambiando: come Emil Banca stiamo puntando molto sui servizi alla clientela e meno sul margine di interesse; nonostante mi renda conto che per le banche sarà sempre molto importante il margine di interesse, ma non c'è dubbio che l'aver ampliato i servizi alla clientela ed avendo anche cominciato a farli pagare adeguatamente, ci sta dando dei risultati in termini economici importanti. E' chiaro il motivo per cui, essendo cooperativa ed operando principalmente con i soci (circa 9.500), stiamo facendo una

politica di commissioni e non di tasso, perché lavorando al 64% con i soci non ci è possibile differenziare, in modo significativo, il tasso d'interesse.

Abbiamo alcuni prodotti, il mutuo prima casa ad esempio, che è agevolato per i soci, ma non tutto l'universo dei finanziamenti perché vorrebbe dire avere tutta l'operatività a condizioni agevolate; mentre sui prodotti abbiamo un occhio di riguardo per i soci ed è anche per questo che l'incidenza delle commissioni è minore di quello che si potrebbe attendere, seppure anno per anno cresce in termini di incidenza sul totale dei ricavi. Devo tranquillamente riconoscere che, rispetto ai concorrenti, siamo molto al di sotto in termini di apporto della remunerazione dei servizi sui ricavi complessivi.

Tra l'altro nel 2006 la nostra banca ha deciso di rivedere l'impostazione del recupero spese in tempi non sospetti, cioè prima del decreto Bersani, rinunciando a ricavi significativi (parecchie centinaia di migliaia di Euro) e abolendo le spese di chiusura estratto conto, invio estratto conto e tutta una serie di ammenicoli che venivano recuperati sui conti correnti, portandoli ad un'unica spesa omnicomprensiva che però, nel totale, ha apportato alla banca 450 mila Euro in meno di ricavi.

Consapevolmente è stato deciso opportuno mettere a punto questa operazione di trasparenza, di chiarezza e di alleggerimento di costi nei confronti della clientela, in un momento nel quale le banche sono particolarmente nell'occhio del ciclone, ma questa politica ci è costata in termini economici...

...se devo dire che ho visto i risultati sicuramente no, però credo ancora che sia stata un buon investimento: Bersani per

molte cose è stato per noi ininfluenza, nel senso che già non applicavamo molte delle casistiche interessate dal decreto (per esempio la penale nell'estinzione anticipata dei mutui: in quelli di prima casa soprattutto credO che non l'abbiamo applicata mai!).

## MAG 2

Il tasso di interesse è fisso, oggi il 10% per persone giuridiche non direttamente coinvolte nell'attività di un comprensorio o di una convenzione, per le quali è invece accordato l'8%, e viene stabilito annualmente dall'Assemblea dei soci. L'unica convenzione per ora funzionante è quella con i circoli ARCI Lombardia del 2000 che ha permesso una erogazione del credito più flessibile.

I costi aggiuntivi che il finanziato deve sostenere, oltre ai bolli previsti per legge, sono costituiti dalle spese di istruttoria (1,5% dell'ammontare del finanziamento). Il piano di ammortamento e i tempi di rientro sono stabiliti per ogni finanziamento in base all'attività svolta e coerentemente alle caratteristiche e disponibilità del soggetto richiedente e del progetto finanziato.

## MAG 6

Dal volantino di presentazione:

“le persone fisiche che utilizzano Mag 6 come circuito finanziario alternativo, sanno che il fine non è speculativo ed

il loro "guadagno" economico non potrà superare il tasso di inflazione ISTAT. I soldi vengono usati per migliorare la qualità della vita sul territorio attraverso il sostegno di progetti che vanno in questa direzione (migliori relazioni, maggiore possibilità di partecipazione, migliori servizi);

le imprese sostenute finanziariamente da Mag 6 sanno che il tasso di interesse richiesto sui prestiti è identico per tutti i soci, indipendentemente dal loro diverso potere contrattuale sul mercato. Il tasso di interesse viene fissato dall'Assemblea dei Soci in base al costo dell'attività di Mag 6, e questo abitualmente è inferiore ai tassi di mercato, ma può capitare che alcune realtà più forti economicamente riescano, in un particolare momento, ad ottenere tassi inferiori dalle banche. Per questi soggetti pagare a Mag 6 un tasso leggermente superiore a quello della banca significa permettere di pagare lo stesso tasso a quei Soci Mag 6 che in banca pagherebbero invece tassi molto più alti. Estremizzando il concetto, l'obiettivo ultimo del Socio Mag 6 non può essere quindi l'affermazione della propria "impresa sociale" in una società che va a rotoli, ma piuttosto quello di migliorare la qualità della vita di tutti stabilendo relazioni solidali;"

Da diversi anni il tasso di interesse sui prestiti deciso dall'Assemblea all'interno dell'approvazione del bilancio preventivo è pari al tasso di inflazione + 7 punti (nel 2006 è stato quindi pari al 9%).

Nel caso in cui un socio vincoli il proprio capitale sociale a garanzia di un progetto finanziato il ricarico è pari a 3,5 punti. Non ci sono costi di istruttoria

## LA NEF

Per beneficiare di un credito un individuo o una persona giuridica deve essere socio della cooperativa e avere l'equivalente in azioni dell'1% dell'ammontare del credito. Anche i costi d'istruttoria sono pari all'1% dell'ammontare del credito, con un massimo di 600 €.

Il tasso di interesse è determinato dal livello dei tassi sui mercati finanziari e della qualità -non solo finanziaria- del progetto.

## COSIS

Tenere il tasso più basso possibile e mantenere i costi di gestione molto contenuti.

Noi facciamo un volume di impiego attualmente di circa 35 milioni di euro con sette persone, che è una proporzione che nessun istituto di credito in Italia ha, neanche le società finanziarie. Perché aumentare i costi di struttura significa caricarli sul cliente, quindi noi dobbiamo tenerli bassi. È chiaro che noi, raccogliendo il denaro, non retail, ma da finanziamenti, applichiamo una politica dei tassi che è legata al costo del denaro, perché purtroppo non raccogliamo a costo fisso: anche se più di metà della nostra raccolta è capitale sociale, l'altra metà è a costo, quindi come quella aumenta, noi dobbiamo aumentare i tassi. Lo facciamo molto lentamente, cercando di mantenerli comunque i più bassi possibile.

Spesso riduciamo unilateralmente, cioè se Cosis ha un utile a fine anno (è successo ad esempio nel 2001-2002), noi non

distribuiamo gli utili, perché siamo senza fini di lucro, riduciamo gli interessi attivi ai clienti, unilateralmente. Quindi facciamo pagare meno interessi in modo tale che non abbiamo gli utili. Questa è la politica di tasso, che non è il nostro elemento concorrenziale prevalente. Noi sul tasso non siamo concorrenziali, specialmente nel Nord, nel Sud sì tantissimo, ma nel Nord ne esistono di più bassi. Noi siamo concorrenti sul fatto che andiamo a prendere soggetti non bancabili, questo è esclusivo nostro, non c'è nessuno che si va a impicciare le mani con gente che non è finanziata dalle banche.

Nel mondo della cooperazione, l'85% della cooperazione sociale è formalmente non bancabile, perché ha livelli di patrimonio bassi, non ha l'utile, ha alti ammortamenti, costi elevati, non ha garanzie. E poi, non essendo soggetti a controllo, a vigilanza della Banca d'Italia, siamo concorrenziali perché abbiamo una flessibilità enorme, sulle dilazioni, sui ritardi di pagamento, sul vestire il prodotto col cliente, non abbiamo vincoli. Ma non è il tasso che ci rende concorrenziali, noi abbiamo un tasso in media del 5%, si trovano tassi anche migliori nel privato.

Poi ci sono le agevolazioni dello Stato, si trovano anche a tasso zero, ma non ce n'è per tutti e l'esperienza di questi anni ha dimostrato che il sovvenzionamento gratuito non è un bene per l'impresa sociale, perché non sviluppa, non stimola la competizione.

Il progetto "Fertilità" che ha erogato 50 miliardi alle imprese sociali non ha fatto un servizio alle imprese sociali. Prevedevano 120 domande, se ne sono presentate 500, e tra queste ce ne sono alcune a cui noi abbiamo rifiutato il finanziamento, perché o sono poco cooperative sociali, o sono scarse in

funzionamento. Ma quando c'è il fondo perduto si presentano tutti, non fanno un buon servizio. Bisogna avere il coraggio di selezionare l'impresa sociale, non è tutta buona. C'è anche cooperazione sociale fatta per trovare i soldi, non perché c'è un progetto dietro, o perché l'Iva è al 4% invece che al 20%.

## BFS PARTNER

Non offrendo direttamente servizi finanziari BFS non applica specifiche politiche di tasso di interesse, né costi di istruttoria. Il ricavo di BFS non viene dai soggetti che ad essa si rivolgono, ma da percentuali stabilite con gli enti finanziatori sulle operazioni finanziarie concluse.

Sono comunque state raccolte le schede dei prodotti finanziari compresi nella Convenzione che BFS ha stretto con Banca Intesa per gli associati FIS.

La convenzione con Banca Intesa è nata alla fine del 2003 ed è stata finora stipulata in circa 200 casi. Prevede diversi tipi di servizi:

- un conto corrente;
- un finanziamento di anticipo di finanziamenti pubblici;
- un finanziamento di anticipo di contratti privati;
- un finanziamento per l'acquisto di immobili;
- un finanziamento di anticipo per investimento.

I servizi della Convenzione sono offerti da ciascuna filiale di Banca Intesa e seguono il normale iter di ciascuna filiale. Ad affiancare il Direttore di filiale nella decisione circa la concessione di credito alle Imprese Sociali vi è però una persona incaricata in qualità di facilitatore e sensibilizzatore, che spiega al Direttore di filiale le particolari caratteristiche

delle imprese sociali e le loro esigenze.

## 7. QUALISONO IPARAMETRI FINANZIABILITA' /VALUTAZIONE - QUAL'E' IL PESO DATO AIDVERSINDICATORI

La capacità di valutare in maniera diversa alcuni indicatori della situazione dell'impresa al momento della presentazione della domanda di finanziamento possono aiutare a comprendere i punti di forza e di debolezza nelle pratiche di affidamento.

Da 1, il minimo, a 5, il massimo, ecco cosa hanno risposto alcuni istituti coinvolti:

	Letture del bilancio	Garanzie	Storia dell'impresa	Radicamento territoriale	Gruppi di appartenenza	Storia del imprenditore	Letture del mercato	Visibilità del finanziamento	Impatto attività aziendale sul territorio	Presenza del Bilancio sociale	Sistema azienda (certificazioni)
Banca Etica	3	1/2	3	2/3	4	1	1	0	3	3/4	3
Banco di Sardegna	5	3	4	4	3	5	4	1	3	2	4
BPER	3	5	3	4	3	5	4	2	4	4	3
FederCASSE	5	2	5	5	3	1	3	1	3	3	3
Emil Banca	2	2	4	4	5	4	3	2	4	1	4
Mag 2	3	3	4	4	4	3	5	2	3	1	1
Mag 6	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
Cosis	5	1	3	4	4	2	4	0	3	1	2
BFS	3	4	4	4	2	5	2	1	2	1	0
La NEF	3	5	1	1	5	4	1	2	2		4



## 8. ESPERIENZE CON L'ECONOMIA SOCIALE E SOLIDALE

Con quali soggetti si sono confrontate le istituzioni finanziarie, dove hanno investito? Gli esempi delle esperienze di finanziamento amplificano la capacità delle istituzioni finanziarie di supportare il lavoro delle imprese sociali, ecco alcuni esempi.

### COSIS

Noi partecipiamo a tutti i tavoli dell'economia sociale e solidale. Io partecipo ad un tavolo Inter-parlamentare per la Sussidiarietà. Partecipiamo alla ricerca in materia, siamo orientati ai rapporti con l'Università, con le Associazioni di rappresentanza del mondo cooperativo, con i territori, con gli Enti locali; quest'anno siamo intervenuti come assistenza tecnica a tre Sovvenzioni globali regionali (una in Calabria, una in Molise, una nel Lazio). Siamo soggetti da questo punto di vista unici, non abbiamo competizione.

### BANCO DI SARDEGNA

La Banca ha posto in essere delle convenzioni mirate a Enti no Profit - onlus, Enti no profit non commerciali ed ai dipendenti delle stesse.

Attualmente intratteniamo circa 200 rapporti riconducibili a

queste categorie.

## MAG 2

MAG2 è un soggetto integrato nel terzo settore, specialmente in quello lombardo, per cui riesce a valutare 'dal di dentro' la bontà dell'iniziativa e le competenze degli imprenditori solidali. Ciò rappresenta, anche, un valore propositivo aggiunto nella stesura del Piano di Impresa.

## FEDERCASSE LOMBARDIA - BCC di Sesto San Giovanni

Abbiamo finanziato progetti di housing sociale con la Fondazione San Carlo e abbiamo una relazione aperta con le botteghe dell'AltroMercato.

## MAG 6

Mag6 ha avviato nel 1997 un sistema di scambio non monetario chiamato REL, Rete di economia locale, che poi nel tempo si è trasformato in una banca del tempo. Oggi ha "riavviato" un gruppo di lavoro per verificare la possibilità di sperimentare sul proprio territorio una moneta complementare. Ha al proprio interno un Gruppo di acquisto collettivo ed è fortemente coinvolta nell'esperienza di Pollicino, una rivista mensile nata nel 1993 che raccoglie le attività che si

promuovono a Reggio Emilia e dintorni, nei campi della Pace, dell'Ambiente, della Solidarietà e della Convivenza. Dal primo maggio 1993 ogni anno si svolge "Pollicino in fiera", la Mostra-Mercato con diverse decine di espositori che spaziano nei più svariati campi della cosiddetta "alternativa". Mag6 sta collaborando, all'interno del nodo lillipuziano reggiano, alla pubblicazione delle pagine arcobaleno provinciali.

## EMIL BANCA

E' molto importante che le organizzazioni del sociale riescano ad aumentare la propria sensibilità nella gestione finanziaria e che si crei una maggiore disponibilità del sistema finanziario per analizzare gli specifici prodotti; occorre lavorare entrambi, ma innanzitutto chi gestisce una cooperativa sociale deve sentirsi imprenditore, con la consapevolezza di svolgere un'attività di interesse sociale e quindi, magari, attendersi sostegni da altri (a scopo di lucro o meno), ma comunque occorre essere più produttivi, godere perlomeno di situazioni attive.

I bilanci (l'ho sempre sostenuto) devono essere attivi, non a perdita e neanche a pareggio: anche noi siamo cooperativa, non perseguiamo sicuramente scopi di lucro, ma l'utile a noi serve per patrimonializzare, capitalizzare, per offrire servizi che altrimenti non riusciremmo ad offrire.

Le cooperative sociali sono nella stessa identica situazione: non possono adempiere a obiettivi statutari se non hanno i requisiti di patrimonializzazione, di capitalizzazione, di gestione finanziaria adeguati, è spesso qui il loro problema.

Non c'è dubbio che quello delle banche sia però lo stesso problema: l'approccio con le organizzazioni del sociale deve essere comunque diverso, perché il valore che queste cooperative realizzano sul territorio è diverso dal valore di qualsiasi altra attività chiusa in se stessa, che lavora per i componenti della cooperativa, dove i soci lavorano per se stessi; nelle cooperative sociali si lavora per la collettività. E' anche ovvio che il sistema economico in genere le debba sostenere, che il problema finanziario non può essere delegato solo alla banca, che si rischi di più mettendoci più soldi; il fatto che si tratta di attività meritorie sono comunque imprese che non possono non tenere conto dell'aspetto di rischio; non c'è dubbio che il costo banca per l'affidamento a questo genere di strutture è maggiore di quello per affidamenti ad altre imprese

Credo che sia necessario muoversi tutti insieme, istituire forme di garanzia consortile che diano la possibilità di accesso al credito, che cresca una maggiore consapevolezza da parte degli operatori, che l'impresa cooperativa sociale vada gestita in un modo imprenditorialmente corretto.

Questa consapevolezza sociale, soprattutto nelle realtà più piccole, non c'è; invece chi si è strutturato nel tempo ha più consapevolezza, anche se devo dire che quelle molto grosse perdono un po' della loro caratteristica: Emil Banca sta lavorando a Bologna sia con cooperative sociali molto piccole sia con quelle più grosse e sono al corrente che anche tra loro ci sono degli attriti, alcuni non riconoscono la socialità delle altre.

E' chiaro che occorre fare un po' di mediazione perché se da un lato sono legittime queste istanze, è altrettanto vero che i servizi che le grandi cooperative riescono a fornire, le

altre non sono in grado di svolgerli; se non c'è struttura, se non c'è organizzazione, se non c'è gestione imprenditoriale, molti servizi importanti (come per esempio la gestione di strutture e servizi per il recupero delle vittime della tratta) non si fanno: solo le buone intenzioni non sono sufficienti a risolvere i problemi; c'è però un problema di governance con il pericolo che la delega a chi amministra sia tale da non sentirsi più controllato dalla base sociale, un rischio oggettivo che fa da contraltare a questi vantaggi.

## LA NEF

La NEF finanzia unicamente progetti di economia sociale e solidale.

## BANCA POPOLARE ETICA

Nell'ambito delle imprese che non hanno nel proprio oggetto la finalità sociale abbiamo avuto alcuni rapporti con i settori dell'agricoltura biologica e ci stiamo aprendo verso quelle aziende che si muovono seguendo i principi della responsabilità sociale di impresa ed, in particolare, nel mondo dell'economia di comunione (le imprese focolarine), ma generalmente non operiamo con soggetti diversi da quelli citati prima.

## BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

La Banca presta particolare attenzione a tale comparto, che va assumendo sempre maggiore rilevanza economica:

- è socio fondatore e partner commerciale di Banca Popolare Etica e di Etica Sgr;
- è interlocutore sensibile per i principali soggetti dell'associazionismo, che in molti casi sostiene anche con contributi all'attività ed alle iniziative promosse sul territorio;
- ha realizzato un'offerta di conti correnti dedicati alle Onlus ed ai soci lavoratori di cooperative sociali;
- ha sviluppato un'offerta specifica per i cittadini stranieri: il prodotto Conto World ha recentemente ricevuto il premio MF Award, quale miglior prodotto bancario per tale clientela;
- sta attuando alcune prime esperienze di microcredito sociale, in partnership con Fondazioni e diocesi;
- ha realizzato esperienze di collaborazione con alcuni importanti enti, attraverso lo strumento della carta di credito prepagata ricaricabile co-branded (Emergency, Amnesty international, WWF, Telefono Azzurro, ecc.).

## BANCA INTESA SAN PAOLO

Un esempio concreto può essere il Consorzio Pan. Pan è un consorzio senza fini di lucro che si propone di creare nuovi asili nido e strutture per l'infanzia sul territorio nazionale, garantendo ai bambini ed alle famiglie servizi di qualità controllata e garantita dal sistema qualità Pan. La famiglia che affida il proprio bambino ad una struttura con

il marchio Pan può contare su un'osservazione "costante" delle strutture educative, effettuate da esperti del settore e su un buon rapporto qualità prezzo.

Le strutture con marchio Pan si impegnano a rispettare nel tempo gli standard di qualità approvati da un comitato tecnico scientifico appositamente costituito e contenuti nel manuale qualità Pan. Attraverso controlli periodici effettuati da valutatori appositamente formati, Pan accerta che l'attenzione ai requisiti qualitativi rimanga costante nel tempo. Il Consorzio Pan nasce dall'unione delle tre più grandi Reti di imprese no profit, Consorzio CGM (Gino Mattarelli), Federazione delle Imprese Sociali di Compagnia delle Opere e Consorzio DROM di Legacoop, e da Banca Intesa San Paolo. Il Consorzio Pan ha la finalità di promuovere lo sviluppo di servizi per l'Italia. Pan persegue i seguenti obiettivi specifici:

- creazione, gestione e promozione di un marchio di qualità dei servizi;
- diffusione di una cultura della qualità dei servizi per l'infanzia e tutela dei diritti del bambino e della famiglia ad utilizzare servizi di qualità;
- creazione in tre anni sul territorio nazionale di almeno 5000 posti all'interno di servizi per l'infanzia, con particolare attenzione alle zone del paese che sono prive di offerta di servizi di questo tipo;
- sviluppo in forma esclusiva di servizi per l'infanzia gestiti dall'impresa sociale;
- rendere sostenibile e accessibile la retta mensile per i servizi all'infanzia da parte delle famiglie



## 9. STRUMENTI FINANZIARI UTILIZZATI

Esistono strumenti finanziari dedicati al terzo settore? E se sì, in che modo vanno ad incidere nelle pratiche di finanziamento? Il panorama delle proposte può aiutare ad incrementare la conoscenza delle possibilità nel mondo delle imprese no profit. Vediamo a che livello.

### BFS PARTNER

BFS mette a disposizione degli associati degli Affinity Group convenzioni bancarie stipulate con primari Istituti di Credito che permettono di usufruire di una serie di prodotti e servizi in modo semplice, chiaro, trasparente e certamente conveniente dal punto di vista economico.

I CONTI CORRENTI CONVENZIONATI offrono ai beneficiari notevoli vantaggi:

- tassi d'interesse competitivi;
- limitati costi di gestione;
- possibilità di scegliere tra la soluzione a pacchetto (costi fissi predeterminati con operazioni gratuite e l'eliminazione delle altre spese fisse di gestione) o il tradizionale conto corrente;
- applicazione automatica della convenzione;
- sicurezza e chiarezza delle condizioni applicate;
- gestione accentrata e affidata a una società specializzata nell'intermediazione creditizia.

Il principale vantaggio legato alla convenzione risiede nel fatto che essa risulta monitorata costantemente sia in termini

di aderenza ai bisogni dell'associato che in termini di convenienza rispetto alle correnti condizioni di mercato.

#### MUTUI E FINANZIAMENTI

BFS monitora costantemente il mercato dei mutui e finanziamenti per offrire agli Associati degli Affinity Group un servizio alle migliori condizioni, per quanto riguarda l'acquisto di beni e immobili e, nel caso di immobili, della loro ristrutturazione.

Infatti, attraverso le convenzioni stipulate con le maggiori Banche italiane, BFS è in grado di garantire:

- convenienza: tassi di interessi competitivi e limitati costi di gestione;
- chiarezza e trasparenza: condizioni già stabilite e applicate automaticamente, senza necessità di ulteriore negoziazione;
- rapidità: procedure sempre più snelle e veloci, con tempi più brevi di delibera del servizio.

#### MAG 6

Gli strumenti finanziari utilizzati sono unicamente il prestito sociale, con la possibilità di progettarlo ogni volta in base ai bisogni del richiedente.

#### COSIS

I prodotti sono di due grandi categorie: uno si chiama Capitale, uno si chiama Sviluppo.

Lo Sviluppo è costituito da due prodotti, Sviluppo 8 e Sviluppo

12, dove i numeri indicano la durata (8 e 12 anni), e sono dei tradizionali mutui.

Sviluppo 12 è un mutuo ipotecabile, Sviluppo 8 è un mutuo ..., cioè senza garanzia. Niente di particolare. Capitale è invece un po' più innovativo. Abbiamo Capitale 5 e Capitale 4.

Capitale 5, con cinque anni di durata, è un finanziamento alla singola persona affinché capitalizzi la cooperativa. Quindi la destinazione del finanziamento è vincolata. Capitale 4, è invece un finanziamento, di quattro anni di durata, a una cooperativa affinché capitalizzi il consorzio, quindi è ad un livello superiore rispetto a Capitale 5. Capitale 5: persona-cooperativa; Capitale 4: cooperativa-consorzio. Tutto qua, non abbiamo altri prodotti. Poi, abbiamo la presunzione di credere, di rendere questi prodotti artigianali, che significa che li caliamo sulla realtà del singolo cliente.

## LA NEF

Crediti a medio e lungo termine (possibilità anche a breve termine, ma è raro siccome la Nef non gestisce i conti correnti della sua clientela).

Risparmio a lungo termine.

Accordo commerciale con il Crédit Coopératif per il risparmio a breve e medio termine.

## BANCA INTESA SAN PAOLO

Intesa-San Paolo, come altri istituti bancari, si sono mossi nei confronti del Terzo settore in un'ottica di "assimilazione" piuttosto che di "integrazione": quindi grandi prodotti dedicati all'impresa sociale non ce ne sono ne in casa San Paolo ne in casa Intesa; la cosa che nel tempo ha avuto più valore è stato il conto "Mosaico", un conto di tradizione Intesa, capace di dare un po' tutti i servizi, capace di dare dei vantaggi in funzione della quantità di uso che si fa dei servizi bancari, però questo che poteva essere una parziale novità quando è stato fatto è stato abbondantemente superato dai prodotti comuni.

Possiamo dire che ci si è regolati con il mondo no profit con lo schema delle convenzioni, le quali convenzioni sono a loro volta una delle cose su cui il mondo bancario ha più riflettuto con l'idea di liberarsene, perché come risultato ha pochissimo vantaggio per il cliente, pochissimo vantaggio per chi li eroga, perché non danno effettivi risultati, e che complicano molto le cose perché controllare la gestione di una convenzione è difficilissimo, perché è dimostrato che è incontrollabile inquadrare in un segmento particolare la tipologia dei clienti trovandosi davanti ad una proliferazione di convenzioni del tutto ingestibile.

Il Gruppo Intesa San Paolo ha avuto nel mondo del no profit centinaia di convenzioni, dalle grandi, alle medie, alle piccole, con il risultato che tutte o quasi tutte andavano a poco a poco a consumarsi ed inaridirsi.

Non è quindi con le convenzioni che si risolvono i problemi, ma con i prodotti legati alle esigenze; tra le esigenze comuni di queste organizzazioni c'è sicuramente, il credito su progetti

e l'anticipazione fattura, di contributi pubblici e non, su cui stiamo costruendo dei prodotti ad hoc.

#### BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

Considerando che i soggetti che operano in questo contesto hanno, in genere, esigenze poco sofisticate, gli strumenti finanziari utilizzati sono principalmente lo scoperto in c/c, gli smobilizzi, il mutuo chirografario, ecc.

#### BANCO DI SARDEGNA

Sia di breve che di medio/lungo termine con servizi accessori di incasso e pagamento.

#### EMIL BANCA

Personalmente dividerei le cooperative sociali in 2 categorie: quelle grandi e quelle piccole (la dimensione media è poco significativa).

Con le grandi cooperative stiamo facendo operazioni di ogni genere, anche operazioni importanti.

Con le piccole abbiamo le linee classiche, tradizionali (scoperti di conto corrente, finanziamenti chirografari, anticipo credito su fatture e poco altro).

Malgrado i nostri prodotti di aiuto alla capitalizzazione (uno

rivolto ai soci come prestito per la capitalizzazione con rientro in 5 anni, ed uno alle cooperative in termini di sottoscrizione diretta) siano stati comunicati a tutte le cooperative sociali, pur avendo scritto una lettera a tutti, rispetto al primo non abbiamo ancora ricevuto alcuna richiesta, a conferma che la sensibilità delle cooperative al problema è scarsissima. Mi viene da dire che il concetto di capitale nella cooperativa non è inteso: quando il capitale d'ingresso a una cooperativa è minimo e ci si è convinti che basta mettere un capitale di 50 Euro per essere socio di una cooperativa si è già sbagliato in partenza e dopo difficilmente si riesce a recuperare. Se questa mentalità era possibile in passato oggi non è più possibile.

FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

Le imprese sociali oggi come oggi rientrano nell'area "Retail" a meno che per dimensioni non possono passare alla categoria "Corporate"; in prospettiva saranno valutate nello "small corporate" con gli strumenti finanziari di una piccola/media impresa.

## BANCA POPOLARE ETICA

Nell'ambito dei prodotti esiste una specificità per le Ong che lavorano su progetti e che hanno bisogno di alcuni particolari strumenti come la fideiussione sugli anticipi di incasso per far partire le attività e poi per la gestione del progetto stesso che è un po' particolare.

Le cooperative hanno sostanzialmente la necessità di una piccola/media impresa con il particolare che noi abbiamo prevalentemente soggetti che lavorano con l'ente pubblico, per cui quando si ragiona di smobilizzo credito e anticipo fattura si ragiona sotto questi aspetti.

Poi abbiamo il settore delle energie rinnovabili dov'è c'è poca necessità di servizi bancari e siamo più su operazioni di finanza di progetto per cui la valutazione è più sull'autosostenibilità del progetto per cui si richiede il finanziamento. Nell'ottica delle cooperative, al fine di superare il problema della bassa patrimonializzazione, abbiamo approntato una forma di finanziamento che mette a disposizione il prestito alla cooperativa, la quale mettendolo a patrimonio favorisce i versamenti periodici da parte di tutti i soci in modo tale che la quota che mette il socio formalmente diventa capitale che viene utilizzato per restituire le quote di finanziamento scadente momento per momento; in questo modo nel contingente si aiuta la cooperativa ad avere un capitale disponibile per fare degli investimenti, rinnovare gli impianti, fare degli ampliamenti etc, ma allo stesso tempo, facendo sì che il prestito rientri con l'aumento delle quote versate da parte dei soci; a nostro avviso si fa un'opera educativa per diminuire il rischio di impresa ed incrementare, anche di poco, il capitale della cooperativa.

Come strumento finanziario per imprese e associazioni non bancabili possono essere prodotti certificati di deposito ad hoc riferiti a quel progetto: il tasso di interesse viene predeterminato dallo stesso sottoscrittore che può decidere di richiedere un tasso più basso da quello nominale, la differenza va ad incidere sul costo del finanziamento.

## 10. RAPPORTO/DIFFERENZE TRA STRUMENTI FINANZIARI PER LE PMI E IMPRESE SOCIALI E SOLIDALI

BANCA POPOLARE ETICA

Nessuna dato che i nostri clienti sono sostanzialmente imprese sociali.

BANCO DI SARDEGNA

Non vengono applicate differenziazioni a priori.

FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

In prospettiva verranno valutate nella stessa categoria.

MAG 2

Non è previsto il finanziamento alle PMI.

MAG 6

Non ci sono strumenti differenziati fra PMI e imprese sociali.

## BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

Non esiste una gamma di strumenti finanziari pensati esclusivamente per le imprese sociali e solidali. Non esiste un modello di valutazione, per il momento, pensato esclusivamente per il comparto; si è consapevoli e si stanno raccogliendo elementi per arrivare a costruire un sistema di rating che tenga conto delle peculiarità del soggetto economico in parola (redditività pressoché nulla, forma societaria spesso cooperativa, investimenti prevalentemente concentrati in automezzi e attrezzature).

## COSIS

Dal punto di vista tecnico non c'è differenza.

Noi non facciamo prodotti particolarmente innovativi, a parte, avrà visto sul sito, Capitale 5.

Capitale 5 è un po' innovativo, si tratta di micro-credito, più in specifico è un finanziamento alla persona perché capitalizzi la cooperativa.

Per il resto gli strumenti che noi usiamo sono strumenti tradizionali.

È il contenuto del progetto che finanziamo che è innovativo. Cioè se il progetto non crea occupazione, noi non lo finanziamo, anche se è un progetto che ci garantisca reddito, non ci interessa, noi non lo finanziamo. Non voglio dire che non lo debba finanziare Banca Etica, dico che non lo finanzia io, perché per me se non c'è la valenza sociale il progetto

è inutile.

Quindi è questo l'elemento che connota Cosis rispetto agli altri; poi occorre tenere conto che noi non abbiamo la vigilanza di Banca d'Italia, abbiamo il socio che non ci chiede l'utile, quindi siamo in una posizione privilegiata...però è una scelta che abbiamo fatto.

## BANCA INTESA SAN PAOLO

Nell'ambito dei clienti Banca Intesa San Paolo che fanno riferimento al Terzo settore posso confermare che sono clienti virtuosi e che la percentuale di default è molto bassa, ma il problema è un altro: è che noi abbiamo posto l'asticella che indica il limite a nostro piacimento e quindi non so quanto possa essere rappresentativo il nostro dato.

Ad ogni modo gli elementi creativi sono il rating, dove Intesa, prima della fusione con San Paolo, ha sviluppato uno strumento di calcolo del rating delle imprese sociali che dimostra il valore sociale dell'impresa sul territorio: questa valutazione marca ancora una volta la differenza tra il concetto di "assimilazione" e "integrazione".

Se valutiamo le imprese sociali come piccole e medie imprese il loro rating va in basso; se consideriamo alcune fattori di efficacia sociale che verificano la bontà del prodotto sociale erogato salgono sopra; c'è una oscillazione che fa passare due classi di rating.

In merito alla costruzione del prodotto di valutazione per le imprese sociali ci siamo procurati un numero sufficientemente alto di imprese sociali da valutare, abbiamo preso tre reti, le

stese tre del progetti Pan (Consorzio Cgm, FIS Compagnia delle Opere, Consorzio Drom Legacoop) e abbiamo ottenuto da ciascuno una serie di indicatori su proprie imprese che composte hanno fatto un numero intorno alle 1000 imprese. Sulla serie di criteri che sono venuti dalle tre centrali cooperative è stato fatto un processo di scrematura positiva, utile; cioè ha determinare gli elementi di forza e debolezza delle organizzazioni. Erano comunque tutte bancabili, anche nelle classi basse, ma tutte comprese nel sistema di valutazione.

## 1.1. PRASSI FINANZIARIE NEL RAPPORTO CON L'ECONOMIA SOCIALE E SOLIDALE

Quali e come devono essere i rapporti tra le banche e le imprese sociali, dove sono i punti di forza, che cosa va migliorato e che cosa mantenuto. Una indicazione interessante sul presente e sul futuro del credito per le imprese sociali.

MAG 6

Non ci sono prassi particolari verso i soggetti dell'economia sociale rispetto a tutti gli altri.

BANCO DI SARDEGNA

Gli aspetti di analisi qualitativa vengono enfatizzati pur in una puntuale valutazione dell'effettiva rischiosità complessiva, dedicando particolare attenzione alla scelta degli strumenti finanziari al fine di limitare gli oneri finanziari.

BANCA POPOLARE ETICA

Ove siano presenti tutti i documenti richiesti la pratica dal momento della domanda all'approvazione del comitato esecutivo passa circa un mese. La maggior parte della nostra

clientela non ha una grande cultura finanziaria e pensando che alcuni nostri clienti per legge non devono redigere nessun documento di bilancio si può immaginare la difficoltà di reperire la documentazione necessaria a supportare la domanda di finanziamento.

#### FEDERCASSE LOMBARDIA – BCC di Sesto San Giovanni

Le pratiche finanziarie non si discostano da quelle normalmente applicate negli affidamenti di imprese profit di piccole dimensioni o di persone fisiche.

Il problema delle imprese sociali spesso è legato al fatto che sono così destrutturate che spesso non riescono a presentarsi in maniera corretta verso le istituzioni bancarie ed insieme ad una certa “opacità” della documentazione contabile non riescono a rappresentare la loro realtà.

#### BANCA POPOLARE DELL'EMILIA ROMAGNA

A parte la contenuta propensione al ricorso al credito di questo segmento, di solito si sente la necessità di superare lo scompenso finanziario conseguente ai tempi spesso lunghi di incasso dei crediti. Di conseguenza, le linee che vengono spesso messe a disposizione sono linee di smobilizzo crediti che consentano elasticità gestionale alle aziende.

## BFS

La mission di BFS si propone di mettere in relazione i corpi intermedi con il sistema finanziario, per permettere ad entrambi di godere di benefici reciproci. Si tratta di andare a facilitare l'accesso al finanziamento dei soggetti appartenenti ad affinity group che rivolgono a BFS sostenendo, di fronte agli enti finanziari, l'affidabilità economica del progetto e del soggetto cliente e agevolando, tramite la stipula di convenzioni, le condizioni per il finanziamento. La logica di azione non cambia anche nella relazione tra imprese sociali ed enti finanziatori: BFS cerca di tradurre in valore economico il valore sociale delle imprese, convinta che l'unico elemento che veramente conta per gli enti finanziatori sia il grado di rischiosità di una certa operazione e che solo elementi di tipo economico (o elementi comunque riconducibili a valori economici) possano ridurre il grado di rischio.

Infatti solo la riduzione del grado di rischio percepito da parte degli enti finanziatori può permettere di giungere alla stipula di convenzioni e di soluzioni agevolate per i clienti. Nel caso il grado di rischio rimanga alto, BFS cerca di creare il mix finanziario più appropriato rivolgendosi ad istituti finanziari non bancari, specializzati nelle operazioni più rischiose: venture capital, seed funds...

Occorre quindi, da parte delle imprese sociali, una presa di coscienza che l'unico valore che guida la scelta per gli istituti di credito è la rischiosità. Inoltre, secondo l'Amministratore Delegato di BFS, le imprese sociali dovrebbero utilizzare i fondi pubblici e privati (donazioni) che ricevono per catalizzare/garantire/attrarre ulteriore capitale per i loro

progetti.

## BANCA INTESA SAN PAOLO

Un punto su cui intervenire è la cultura degli addetti: ci siamo accorti che il mondo no profit lasciato alle cure, ancorchè premurose, dei nostri addetti di filiale non trova risposta; 9 volte su 10 tutto si ferma sulla valutazione dei criteri di finanziamento. Allora lì c'è bisogno di formazione, ci sarebbe bisogno di una rete dedicata (una rete di professionisti con il ruolo di "mediatori culturali" tra i due mondi) che facesse da attivatore, promotore, incanalatore di questa clientela presso la Banca, e che facesse un'attività consulenziale verso la Banca perché non a conoscenza delle regole, per esempio rispetto alle regole di firma; ed è una cosa che bisognerà formarsela perché non ce l'ha nessuno.

Il sistema di Banca Etica con i banchieri ambulanti prelude a qualcosa del genere non avendo però sotto le strutture per fare erogazione dei servizi; ed ha un altro problema di fondo: che si rivolge alle organizzazioni e ai singoli e quindi moltiplica per "n" ordini di grandezza la già difficilissima partita.

In merito all'accesso al credito userei questo tipo di metafora: ci sono stanze illuminate e stanze al buio; le stanze illuminate sono quelle dove il credito passa, poi si può discutere di tasso, il tasso lo assimiliamo alla intensità della luce (ci sono stanze più illuminate e altre meno); e poi ci sono stanze al buio dove la luce non passa, la vera partita è quella non è tanto se in quella stanza ci siano 100 watt o 50 anche perché poi si innesca un circuito virtuoso in cui si può dare più credito, si

può migliorare i tempi di restituzione, ma il vero problema è dare la luce alle stanze buie.

Noi lo stiamo facendo: abbiamo dato credito agli studenti universitari.

Questa cosa però la possiamo considerare come una grande vittoria e nello stesso tempo una grande sconfitta: una grande vittoria è aver dato credito agli studenti universitari senza chiedere garanzie a loro o alla loro famiglia chiedendo invece garanzie al garante naturale dell'istruzione, l'università; grande vittoria è aver dato ai ragazzi di tutta Italia lo stesso tasso dove abbiamo costruito una percentuale di rischio diverso da università ad università.

Dov'è la sconfitta? E' nel fatto che i rettori hanno usato questa opportunità per criteri che non sono di massimizzazione del valore sociale, hanno fissato sia i criteri per accedere al credito ma anche il numero, numero molto piccolo rispetto al panorama degli studenti, producendo il paradosso che le richieste sono state molte poche.

Facendo questa esperienza abbiamo capito che i veri modelli innovativi sono quelli che comportano l'assunzione di rischi da parte di altri, sulla costituzione di fondi di rischio ponderati, in cui è del tutto normale che la Banca si prenda il maggior rischio; ma l'assunzione di un rischio minore di soggetti direttamente coinvolti nel processo di business fa la differenza, perché garantisce la massima partecipazione delle organizzazioni, ed anche il minor rischio, tanto è che il default degli studenti universitari sul prestito Banca Intesa è zero.





