

CORSO DI LAUREA
IN COOPERAZIONE, SVILUPPO, INNOVAZIONE
NELL'ECONOMIA GLOBALE



TESI DI LAUREA

Verso uno Sviluppo Locale Auto-sostenibile:
Il modello Mag4

RELATORE:
Prof. Filippo Barbera

CANDIDATA:
Melissa Fassina

CORRELATRICE:
Prof.ssa Loredana Sciolla

Tesi di Laurea Magistrale
Anno Accademico 2015/2016

Introduzione.....	p. 3
1. Finanza e territorio.....	p. 7
1.1 La geografia finanziaria.....	p. 7
1.1.1 L'esclusione finanziaria.....	p.11
1.2 Il credito cooperativo.....	p. 14
1.2.1 La nascita e evoluzione delle cooperative finanziarie.....	p. 17
1.2.2 Le cooperative finanziarie e la crisi.....	p. 22
1.2.3 Quale legame con lo sviluppo locale?.....	p. 27
1.3 Il credito cooperativo in Italia.....	p. 30
2. Un approccio alternativo alla finanza.....	p. 35
2.1. La Finanza Etica: una ricostruzione storica.....	p. 41
2.1.1 La crescita della finanza critica in Europa.....	p. 44
2.1.2 La nascita e lo sviluppo di un'alternativa in Italia.....	p. 46
2.1.3 La Finanza Etica nel Paesi in via di sviluppo.....	p. 50
2.2 Una diversa visione del denaro.....	p. 53
2.2.1 La moneta non è merce.....	p. 56
2.2.2 Il denaro nella società del rischio.....	p. 58
2.3 Il credito relazionale e l'importanza dei legami sociali.....	p. 63
2.3.1 Il relationship banking e le asimmetrie informative.....	p. 64
2.3.2 Il ruolo della fiducia nella formazione del capitale sociale.....	p. 66

3. L'auto-gestione del denaro: il modello Mag4.....	p. 71
3.1 Le Mutue auto gestione.....	p. 71
3.2 Mag4 Piemonte: evoluzione economica e ostacoli normativi.....	p. 73
3.2.1 La relazione con il Terzo Settore.....	p. 84
3.3 Analisi empirica: il profilo dei soci finanziatori (1996-2016).....	p. 86
3.3.1 L'effetto dei legami personali e della fiducia.....	p. 94
3.3.2 Una nuova forma di partecipazione socio-politica.....	p. 99
3.3.3 Valori e visioni dell'investitore etico.....	p. 102
Conclusioni: verso uno sviluppo locale autosostenibile?.....	p. 108
Bibliografia.....	p. 114
Sitografia.....	p. 121
Appendice.....	p.122

INTRODUZIONE

Nel mio elaborato vorrei sostenere la tesi di come Mag4 Piemonte, cooperativa finanziaria protagonista dello sviluppo e della diffusione della finanza etica nel nostro Paese, possa rappresentare un attore fondamentale per uno tipo di sviluppo diverso da quello diffusosi negli ultimi anni; essa infatti, secondo le mie conclusioni, potrebbe rendersi protagonista di quello che Magnaghi ha chiamato “sviluppo locale autosostenibile”. La strada che percorrerò per sostenere tale tesi è strutturata su tre livelli.

Nella prima parte indagherò le connessioni e le relazioni che si instaurano tra finanza e territorio; quest'ultimo infatti è stato negli ultimi anni emarginato nelle teorie dell'economia finanziaria, relegandolo a una sorta di sfondo neutro. Ciò è stato reso possibile, come avrò modo di argomentare in maniera più esaustiva, soprattutto dalle innovazioni tecnologiche e dalle deregolamentazioni protagoniste dello sviluppo del settore finanziario. Proprio i fattori che si credeva avessero reso possibile l'emarginazione del fattore distanza nella localizzazione di attività/servizi finanziari, hanno invece causato una delle più grandi crisi finanziarie dal tristemente celebre giovedì nero del 1929.

Si è reso chiaro a questo punto che le teorie che marginalizzavano il territorio avevano invece sottovalutato proprio quest'ultimo, e così si è ripreso lo studio e l'approfondimento di quella branca della geografia che studia i rapporti tra i sistemi finanziari e il territorio: la geografia finanziaria. E' diventata opinione condivisa infatti che uno dei modi per superare la crisi che, scatenatasi nel 2007 non ha ancora smesso di influire sull'economia mondiale, è proprio la ricostruzione di una stretta interdipendenza tra produzione di capitali e contesto territoriale di investimento degli stessi. Inoltre, la geografia finanzia ha a lungo indagato le cause e le conseguenze dell'esclusione finanziaria (riprendendo qui i lavori di *David Harvey*), che può essere considerata una delle caratteristiche delle attuali società: è infatti proprio nei periodi di congiuntura economica negativa che il credito viene razionato, escludendo fasce di popolazioni sempre maggiori dall'accedere ai servizi finanziari.

Successivamente l'analisi si sposterà sulle cooperative finanziarie, alle quali, date alcune delle loro caratteristiche, è possibile attribuire una funzione anticiclica: si indagheranno quindi i vantaggi e gli svantaggi che il credito cooperativo comporta, senza tralasciare una

ricostruzione storica della loro nascita ed evoluzione, mettendo in evidenza i valori e i principi che informano il loro operato. Sono questi, e il fatto che esse siano particolarmente legate al contesto territoriale in cui operano, i fattori che potrebbero rendere tali istituti finanziari agenti attivi nello sviluppo dell'economia, dirigendo le risorse in vista di finanziamenti in un dato luogo; di fatti le banche sono ben lontane da essere solamente degli intermediari in grado di allocare i risparmi tra usi alternativi. In questo senso si può individuare la forza delle cooperative finanziarie nello sviluppo locale: è necessaria infatti la presenza di attori locali attivi in grado di assumersi la responsabilità diretta per i progetti e il rischio della selezione degli investimenti. Il ruolo di tali istituzioni sarà particolarmente indagato nel contesto italiano, nell'ultima parte del primo capitolo, dove, ripercorrendo la storia e l'evoluzione delle casse rurali e delle banche di credito cooperativo vedremo come queste abbiano influito sull'economia italiana, analizzando anche i loro comportamenti e la loro situazione economica alla luce della recente crisi finanziaria.

La seconda parte dell'elaborato, il corpo centrale quindi, verterà su un particolare settore della finanza, in modo da avere i giusti strumenti per spiegare il funzionamento e il successo di Mag4, che verrà analizzata sul finire dell'opera. Di fatti, nel secondo capitolo, verranno descritti i caratteri fondamentali della finanza etica, ricostruendo storicamente il contesto e i bisogni che hanno portato alla sua nascita. Inoltre, verranno approfondite le caratteristiche che essa ha acquisito nei diversi contesti, in particolare in Italia e nei Paesi in via di sviluppo, dove si parla per lo più di microfinanza e microcredito. Per comprendere la portata di questo fenomeno è necessario analizzare le riflessioni che hanno portato a una riconcettualizzazione della finanza così come conosciuta e concepita dai più. Per fare ciò non si può prescindere da alcune riflessioni sul ruolo del denaro, che presenta infatti diversi aspetti contraddittori, sia per quanto riguarda il denaro in sé sia per le relazioni che esso inevitabilmente intrattiene con istituzioni e individui. Di fatto, parlare di etica nella finanza significa innanzitutto costruire un giusto ed equilibrato rapporto con il denaro, che deve essere visto come un mezzo e non uno scopo. Qui verranno riprese le teorie di *Graeber* ma soprattutto quelle di Massimo Amato, che nei suoi recenti lavori afferma come sia stato l'uso improprio del denaro a scatenare la crisi.

Ritornando alla relazione tra etica e finanza, è chiaro che i problemi che solleva tale

riflessione risultano accentuati nell'attuale epoca: la globalizzazione dei mercati e delle informazioni, unita alla proliferazione di prodotti nuovi e diversificati, i processi di liberalizzazione, la creazione di grossi gruppi finanziari e soprattutto l'affermazione di una dimensione finanziaria staccata e distante dall'economia reale hanno aperto nuovi scenari, con opportunità e minacce del tutto nuove. Tale ragionamento si rifà alla teoria della società del rischio di *Beck* e dell'incertezza di *Bauman*, che allo stesso modo verranno approfondite nella seconda parte del capitolo.

Nell'ultima parte invece l'accento verrà posto sul ruolo della fiducia; essa è infatti fondamentale nella finanza etica, proprio perché, se in passato l'etica in questo settore si rifaceva solamente alle caratteristiche del banchiere o del finanziere e alle loro doti morali, oggi si presenta decisamente più complessa. La necessità è diventata quindi quella ridefinire il rapporto fiduciario, indispensabile per il corretto funzionamento dei mercati. (Signori, 2005) Il *modus operandi* dei soggetti attivi nella finanza etica si rifà a questo ragionamento, facendo della fiducia e dei legami con i clienti-membri il loro punto forte, ricalcando in qualche modo la (supposta) operatività delle Casse Rurali e delle Banche di Credito Cooperativo, le quali rispondono ai principi del *relationship banking*. La fiducia non risulta fondamentale solamente dal punto di vista dell'efficienza economica, ad esempio per ovviare i problemi delle asimmetrie informative, ma anche nella componente relazionale: verranno approfonditi così il ruolo dei legami (deboli e forti), della reciprocità, l'importanza del capitale sociale e delle reti relazionali. E' importante sottolineare che i soggetti della finanza etica inoltre, si pongono anche come dispositivi in grado di (ri)creare la fiducia, con l'obiettivo di ricostruire il legame sociale perso nelle attuali società capitalistiche.

Nella terza e ultima parte invece il *focus* verterà su dei particolari soggetti della finanza etica italiana, ovvero le Mag, cioè Mutue AutoGestione. Esse, nate intorno agli anni 70, furono le protagoniste principali della diffusione della Finanza Etica, Mutualistica e Solidale. In particolare verranno descritti i valori e l'operatività di Mag4 Piemonte, ripercorrendo la sua evoluzione negli anni, evidenziando soprattutto le problematiche che essa ha dovuto affrontare e come sia riuscita a superarle. In questo verrà sottolineato soprattutto il ruolo ricoperto dalla base sociale e quindi dai soci, vera linfa vitale di questo

soggetto. Inoltre, grazie ad un questionario sottoposto ai soci finanziatori (ovvero i soci che affidano i loro risparmi a Mag4 in modo da vederli investiti in progetti ad alto impatto sociale), sarà possibile ricostruire il profilo dell'investitore etico: le caratteristiche socio-demografiche, i portafogli e il loro investimento nella cooperativa, indagando quindi riguardo la fiducia che essi pongono nella stessa. E' necessario ricordare infatti che Mag4, come tutte le Mutue AutoGestioni, non ha garanzie istituzionali e offre un tasso inferiore a quello di mercato, non saranno quindi le motivazioni economiche a spingere verso l'adesione a questa esperienza. Ruolo centrale è ricoperto dalla fiducia e dai legami personali, pervasivi nella struttura, e che permettono anche un'efficienza economica: il tasso d'insofferenza della struttura è incredibilmente basso se paragonato a quello delle altre istituzioni finanziarie sul territorio.

Sarà interessante anche confrontare le risposte date dai soci con quelle ricevute precedentemente: il questionario che ho loro somministrato, è in verità quello che già il professor F. Barbera aveva diffuso nel 1996 tra gli stessi soci; comparare le risposte alle stesse domande vent'anni dopo mi darà infatti l'opportunità di analizzare e comprendere i cambiamenti avvenuti nella composizione della base sociale e negli investimenti nella cooperativa.

Infine, non verranno tralasciate le implicazioni socio-politiche che la partecipazione alla Mag può implicare; grazie ad alcune domande del questionario ed ad alcuni studi effettuati riguardo il consumo critico (ambito in cui la finanza etica rientra a pieno titolo), sarà possibile delineare un nuovo tipo di partecipazione politica da parte di questi attori; di fatti si può definire la decisione di aderire a un movimento di questo tipo come una forma di partecipazione dai risvolti politici, una sorta di “voto con il portafoglio” (Volpi, 2009). E' una nuova visione del consumatore questa, che rivendica a sé un ruolo da protagonista rendendo il consumo, normalmente relegato alla sfera personale, un'azione pubblica tesa al rispetto e alla salvaguardia degli interessi dell'intera collettività (Leonini, Sassatelli, 2008).

CAPITOLO 1

FINANZA E TERRITORIO

1.1 La Geografia Finanziaria

A partire dagli anni ottanta del ventesimo secolo si è assistito a una progressiva crescita dell'importanza ricoperta dal settore finanziario nell'economia, tanto che la sua espansione e evoluzione possono essere considerati il fattore protagonista delle trasformazioni del sistema capitalista. In quest'ottica si può riprendere l'analisi del sociologo L. Gallino: egli ci parla infatti di *Finanzcapitalismo*, ovvero una mega-macchina sociale¹ avente lo scopo di massimizzare e accumulare il valore estraibile dal maggior numero possibile di esseri umani ed ecosistemi (Gallino, 2013). Il motore di questa mega-macchina sarebbe proprio il sistema finanziario. Inoltre, se prima si mirava all'accumulazione di capitale derivante dalla produzione di merci, ora l'obiettivo si sposta a un “produrre denaro dal denaro”. La finanziarizzazione del sistema economico, inoltre, è stata resa possibile da una serie di deregolamentazioni, privatizzazioni e integrazioni che sembrano aver configurato un sistema finanziario globale, ovvero un sistema che pare operare in una situazione di separatezza (e indifferenza) dal luogo fisico.

L'idea alla base è, infatti, che le strumentazioni tecnologicamente avanzate siano in grado di emarginare il fattore distanza nella localizzazione di attività e servizi finanziari ma, implicazioni e problematiche emerse dopo la crisi finanziaria del 2007, sembrano smentire tale ipotesi, confermando invece come il territorio sia ben lontano da essere un mero sfondo neutro su cui le dinamiche economiche si svolgono, ma, anzi, una dimensione che agisce attivamente sulle modalità di svolgimento dei processi di sviluppo (Lucia, 2012).

Si sono così moltiplicati negli ultimi anni gli studi volti a indagare le interrelazioni tra sistema finanziario e sistema geografico, per quanto la consapevolezza che esista un legame forte tra territorio e sistema finanziario non sia una novità nella letteratura; anche l'idea che il settore finanziario abbia il potenziale per influenzare i percorsi di innovazione e crescita non è certamente un'innovazione, questa può essere fatta risalire infatti almeno a *Schumpeter*. Riguardo a questo tema è necessario citare anche gli studi di *Raymond W.*

¹ La definizione è di *Lewis Mumford*: grandi organizzazioni gerarchiche che utilizzano masse di esseri umani come componenti o servo-unità.

Goldsmith e in particolare la sua opera del 1969, *Financial Structure and Development*; qui, attraverso evidenze empiriche, egli investigò il ruolo del sistema finanziario nel progresso dell'economia reale. In particolare si pose tre obiettivi: individuare l'evoluzione della struttura dei sistemi finanziari, valutare l'impatto dello sviluppo finanziario sulla crescita economica (la presenza o meno di un effetto causale) e se la struttura finanziaria effettivamente influenzi il percorso della crescita economica. Per quanto non potesse contare su una grande quantità di dati², egli riuscì comunque a provare una correlazione positiva tra lo sviluppo finanziario e il livello dell'attività economica (Demirgüç-Kunt, Levine 2001).

Successivamente, la maggior parte degli studi sulla relazione tra mercati finanziari e crescita economica, si sono generalmente conclusi con l'affermazione che la presenza di meccanismi finanziari forti e efficienti aiutino la crescita; anche diversi studi *cross country* dimostrano che lo sviluppo finanziario è un fattore importante nella crescita economica nazionale. Un'importante ricerca ha inoltre evidenziato come, storicamente, i paesi che finanziano la propria crescita tramite i risparmi locali crescano più velocemente di quelli che la finanziano con un indebitamento estero, smentendo ancora una volta l'ipotesi che si possa operare in situazioni di indifferenza da qualsiasi luogo fisico (Kendall, 2012).

Allo stesso tempo, il sistema finanziario si trova ad affrontare uno tra i dilemmi fondamentali dell'attuale epoca: il binomio globalizzazione-localismo. Mentre il primo tende ad abbattere le differenze in un'ottica di crescente uniformità, il localismo tende a mettere in risalto le stesse; le differenze si riscontrerebbero riconoscendo l'esistenza di una molteplicità di sistemi locali, differenti tra di loro negli assetti sociali, organizzativi, produttivi e nei livelli di sviluppo. Riferendosi ai sistemi finanziari, la valorizzazione dei punti di forza del localismo potrebbe servire da fattore propulsivo per un'integrazione attiva delle imprese e dei sistemi locali nei mercati globali (Alessandrini et al., 2008).

Sembra quindi che, oggi più che mai, ci sia l'opportunità di enfatizzare il ruolo della geografia finanziaria, in modo da comprendere e identificare i cambiamenti passati e futuri del sistema finanziario: l'ascesa, la caduta e la risalita della finanza invitano infatti a riflettere sulle implicazioni dell'affidabilità di un'economia post-industriale basata sui

² Egli misurò il livello dell'attività economica di 35 Paesi, usando dati antecedenti al 1964.

settori della finanza e dei servizi, diventata allo stesso tempo globale e locale, virtuale e materiale (Engelen e Faulconbridge, 2009).

Tale economia post-industriale è caratterizzata sempre più da processi di internazionalizzazione, globalizzazione e terziarizzazione; oltre a ciò, si è visto negli ultimi vent'anni, lo sviluppo delle cosiddette *new information and communication technologies*, che gradualmente hanno contribuito a ridisegnare la geografia finanziaria (Capell-Blancard, Tadjeddin, 2010). Inoltre è importante sottolineare uno dei caratteri principali di questa economia, infatti il “nuovo sistema finanziario internazionale” (Strange, 1994) presenta come tratto saliente la sua intrinseca dipendenza dalla compravendita nello spazio, nella ricerca di profitti sempre maggiori, creando così una mappa topologica che porta New York, Amsterdam, Parigi, Tokyo e altri centri finanziari all'interno di spazi di interdipendenza finanziaria. La conseguenza è una *interconnettività spaziale* che sembra essere stata eletta causa principale attraverso cui la crisi si è (ri)prodotta e, allo stesso tempo, qualcosa da sfruttare da parte dei geografi finanziari come parte di un progetto che punta ad innalzare il profilo della ricerca di questa sub-disciplina.

Le cause e gli effetti della crisi del 2007/08 hanno così chiaramente dimostrato la rilevanza della geografia in un settore, la finanza appunto, che molti reputavano avesse perso ogni legame con il territorio, modellato e inglobato dalla virtualizzazione, digitalizzazione e dalla creazione di prodotti indecifrabili, “super-mobili” e accessibili globalmente³ (Engelen, Faulconbridge, 2009).

E' corretto affermare quindi che i problemi e le debolezze messe in luce dalle recenti crisi finanziarie, hanno dato un nuovo impulso a questi studi, avendo dimostrato chiaramente come degli eventi locali, come la crisi dei mutui sub-prime americani, possano causare una crisi finanziaria globale che può ripercuotersi anche su piccole imprese e governi in tutto il mondo⁴ e ponendo l'attenzione anche sulla ricollocazione dei centri finanziari.

3 Ci si riferisce qui all'uso di *derivative-option, swap, future, warrant* ecc., strumenti nati per coprire, redistribuendoli, i rischi delle imprese e delle istituzioni finanziarie; inoltre si è diffuso anche l'uso di operare non più direttamente sui titoli ma sui derivati, dilatando la dimensione dei mercati e aumentandone la volatilità (Andriani, 2006)

4 In diversi casi tale interconnessione finanziaria si è fatta visibile e chiara in diverse città apparentemente lontane e indipendenti. Un esempio può essere quello della città di Narvik (Norvegia); una cittadina tranquilla e *lontana* dai centri di Wall Street e della City di Londra che si è trovata nel 2008 vittima della crisi dei mutui sub-prime americana, dovendo affrontare enormi perdite, a causa dell'investimento in titoli garantiti da ipoteche residenziali (*residential mortgage backed securities*) emessi dalla banca

In ogni caso, possiamo notare che già negli anni 80, soprattutto nell'ambiente scientifico anglo americano, non mancavano di certo riflessioni dedicate a questo filone di ricerca, ma sarebbe allo stesso tempo sbagliato pensare a questa data come la nascita di tale disciplina, che anzi risale a qualche decennio precedente.

Quello che viene unanimemente considerato il padre della geografia finanziaria è *Jean Labasse*, geografo e finanziere francese. Egli fu professore di geografia applicata nell'Istituto di studi politici di Parigi e successivamente all'Università di Lione; ricoprì inoltre importanti cariche in istituti di credito e organismi di pianificazione e gestione del territorio a livello nazionale. Fondamentale, nel campo degli studi geografici-applicativi, fu la pubblicazione dell'opera *L'organisation de l'Espace* (1966); successivamente, egli approfondì ulteriormente l'analisi dei rapporti tra circolazione di capitali e l'organizzazione territoriale, pubblicando *L'Espace Financier* (1974). Quest'ultima opera pone le sue radici in una ricerca pubblicata dallo stesso Labasse nel 1955⁵, con la quale egli investigò i rapporti tra settore finanziario e sviluppo regionale; ampliando il campo d'indagine delle tematiche finanziarie e del territorio a un livello internazionale, egli delineerà nell'*Espace Financier* una vera e propria geografia finanziaria di quella fase storica.

Tali studi vennero però ignorati per molti anni dalla disciplina geografica, e solo in tempi recenti si è visto un risveglio di interesse, rispondendo alle trasformazioni delle economie occidentali occorse negli ultimi 50 anni e soprattutto all'ascesa dei mercati finanziari come istituzione principe nella riallocazione dei capitali tra aziende, industrie e intere nazioni (Clark, Wójcik, 2007).

Volendo ricostruire storicamente a grandi linee la formazione di questa sub disciplina è necessario menzionare *Andrew Leyshon e Nigel Thrift*, che pubblicarono nel 1997 una raccolta dei lavori più significativi proposti precedentemente in altre sedi, in modo da organizzare in un quadro strutturato i temi di settore. Contemporaneamente, e grazie a quest'opera di raccolta, si fa chiara la necessità e l'esigenza di imprimere al campo di studio in questione una connotazione interdisciplinare.

E' necessario invece attendere il 2003 per vedere pubblicato, per la prima volta, un volume

americana Citigroup. E' emblematico quindi notare come ciò che accade in un altro Stato (e addirittura in un altro continente) abbia delle forti ripercussioni in luoghi apparentemente e geograficamente lontani.

5 In quell'anno pubblicò infatti *Les capitaux et la région*, saggio dedicato alla regione Lionese in cui analizzava i rapporti tra circolazione di capitale e organizzazione territoriale.

sistematico che porta nel titolo l'espressione *financial geography* (Laulajainen, 2003); allo stesso tempo i manuali di geografia economica iniziarono a riservare uno spazio adeguato agli argomenti legati alla geografia finanziaria e le sue implicazioni nello sviluppo delle comunità.

1.1.1 L'esclusione finanziaria

Al giorno d'oggi la geografia finanziaria si presenta come un campo di studi fortemente interdisciplinare, le cui ricerche spaziano dai diversi settori del comparto finanziario al complesso universo di attori, relazioni, flussi di capitali che strutturano lo spazio finanziario. Le ricerche si concentrano su questioni quali:

- la globalizzazione finanziaria e la sovranità statale;
- le connessioni globali e locali dei flussi finanziari e i *network*;
- le connotazioni geografiche dei servizi finanziari;
- lo sviluppo ineguale e l'esclusione finanziaria;
- la creazione di nuovi “spazi finanziari” modellati dalla de- e ri-territorializzazione dello spazio economico globale (Funke, 2013).

Le prime ricerche in tema di geografia finanziaria ponevano le radici nelle teorie e i concetti espressi nei suoi lavori da *David Harvey*⁶. Il suo notevole contributo alla disciplina riguarda le sue ricerche sulle implicazioni socio-spaziali del denaro quale strumento di potere utilizzato per il conseguimento di un sempre maggior profitto; egli individuò proprio nel denaro la causa principe dell'ineguale distribuzione dei benefici derivanti dall'espansione del sistema capitalista. Inoltre, nella sua pubblicazione *Social Justice and the City* del 1973, egli si rese consapevole del fatto che la geografia non può rimanere una disciplina puramente oggettiva davanti ai problemi quali la povertà urbana e le sue conseguenze. Quindi, l'analisi e l'applicazione dei principi marxisti della ricerca del profitto e del concetto della rendita urbana permisero l'introduzione, nella ricerca geografica legata all'investigazione del rapporto tra denaro e territorio, di nuovi strumenti

6 Geografo, sociologo e politologo britannico; egli è un grande innovatore nella disciplina geografica, contribuendo ad avvicinare la prospettiva della geografia alle scienze politiche e etnoantropologiche. Egli si è anche occupato molto della condizione di vita urbana nella società capitalista, analizzando i conflitti sociali e le differenze di classe che si producono nelle moderne città.

di interpretazione dell'emarginazione spaziale e sociale delle classi più deboli. I geografi influenzati dalla linea di pensiero di *Harvey* elaborarono un nuovo punto di vista dell'*esclusione sociale*, servendosi del concetto di *esclusione finanziaria* nel suo senso più ampio, intesa cioè come difficoltà o impossibilità ad usufruire di alcuni servizi essenziali, ad esempio l'accesso al credito o a un'assicurazione. Questo ostacolerebbe i soggetti più deboli della popolazione nello svolgimento di una normale vita e, per quanto riguarda il livello di reddito e lo sviluppo economico, contribuirebbe allo stesso modo ad accentuare le differenze geografiche. Difatti, soprattutto in periodi di congiuntura economica negativa, l'industria dei servizi finanziari diventa sempre più esclusiva, ricercando segmenti di mercato più sicuri si tende a discriminare i gruppi sociali più poveri e svantaggiati. In questo modo risulta sicuramente più difficile per questi soggetti accedere al sistema finanziario e, di conseguenza, condurre una vita normale in una società capitalista contemporanea può diventare estremamente complicato; si è così arrivati a definire l'accesso ai servizi finanziari una necessità sociale⁷ (Leyshon e Thrift, 1995).

Con l'obiettivo di attenuare e rimuovere i fenomeni di emarginazione finanziaria e sociale, gli studi geografici hanno posto particolare attenzione ai circuiti finanziari informali e ai sistemi di scambio auto-regolamentato. Queste iniziative, che si sono affermate soprattutto nel periodo di maggior globalizzazione e sviluppo del sistema finanziario, si basano sulle relazioni comunitarie e sulla prossimità geografica, dando di nuovo un ruolo da protagonista ai luoghi, e soprattutto dando rilevanza ai complessi termini della coesistenza e contrapposizione tra globale e locale (Lucia, 2008). Essendo però, per la maggior parte, sistemi basati sulla fiducia e sulla solidarietà sociale, sarebbe riduttivo definirli solamente come risposte all'esclusione finanziaria, vanno anzi a rappresentare *processi di resistenza locale al sistema finanziario globale*. La battaglia contro l'esclusione finanziaria, che come abbiamo visto può comportare importanti conseguenze negative nelle vite di coloro che non riescono ad accedere a taluni servizi, comporta sicuramente la ridefinizione delle finalità della finanza, come concepita in questi ultimi anni, non più la massimizzazione del profitto ma obiettivi sociali e umanitari da soddisfare attraverso operazioni apposite: dai finanziamenti ordinari a quelli agevolati o a fondo perduto, fino alle donazioni. Non sono

⁷ Nel mondo della finanza etica ci si è spinti oltre: l'accesso al credito è infatti concepito come diritto umano.

solo gli istituti bancari ad essere chiamati ad esercitarle, ma anche altre organizzazioni, quali banche specificamente orientate allo sviluppo, enti territoriali nazionali, fondazioni nazionali e internazionali, organizzazioni non profit (Zanetti, 2006).

Tali soggetti, che operano con l'obiettivo di cambiare i rapporti di forza e la distribuzione dei frutti di una comunità in un'ottica maggiormente ugualitaria, possono rientrare nella definizione di "AIA", ovvero *alternative institution of accumulation*. Queste, allo stesso tempo, sarebbero in grado di contribuire allo sviluppo economico locale in diversi modi; sfruttando infatti le risorse finanziarie presenti in un dato sistema urbano, e riutilizzandole al suo interno, risponderebbero in maniera migliore alla comunità, aggregando e usando il *social surplus* in modo da incoraggiare lo sviluppo locale e operando nell'interesse della comunità piuttosto che in nome del capitale. Esse sono infatti influenzate dal localismo, che sempre di più caratterizza la *governance* urbana: si basano cioè sulla premessa che, mentre il capitale è potenzialmente e globalmente mobile, le comunità sono per loro natura radicate in posti specifici. (Leyshon e Thrift, 1995).

Sono diverse le esperienze e istituzioni che rispondono a questa caratteristica: piccole banche a vocazione mutualistica, con una gamma limitata di prodotti, come le banche cooperative, piccole banche di risparmio, le *credit unions*⁸, le *community development banks*⁹.

E' possibile inoltre riunire queste esperienze sotto il termine di "*banche alternative*"; alternative perché sono organizzazioni che hanno sviluppato nel tempo un modello operativo che si situa agli antipodi rispetto al modello abbracciato dalla maggior parte delle banche commerciali *for-profit* e *shareholder-oriented*. Le esperienze *alternative*, a differenza di queste ultime, non hanno come obiettivo principale la massimizzazione del profitto e non sono tenute a soddisfare gli *shareholder*, (Mettenheim, Butzbach, 2014); esse fanno invece, come proprio punto di forza, il forte legame con il territorio, in cui possono arrivare a ricoprire un vero e proprio ruolo di agente di sviluppo; ma per fare ciò devono essere capaci di conciliare due diverse esigenze, che spesso sono in conflitto tra loro: da

8 Le *credit unions* sono istituzioni finanziarie cooperative, possedute e controllate dai suoi membri; esse operano per promuovere il risparmio, concedere credito a tassi ragionevoli ed offrire altri servizi finanziari a favore dei suoi membri.

9 Per approfondimenti vedi Minsky, Papadimitriou, J. Phillips, Randall Wray "*Community Development Banking*", Levy Economics Institute, Economics Public Policy Brief 3/1993

una parte la ricerca dell'efficienza gestionale, dall'altra quella territoriale (Alexopoulos, Goglio, 2013). Il fondamentale ruolo da loro svolto viene bene spiegato da *Minsky*: le banche, o le altre istituzioni finanziarie, non sono infatti meri intermediari che semplicemente allocano una somma predeterminata di risparmi tra usi alternativi, ma possono essere in grado di influire e promuovere lo sviluppo dell'economia in un dato territorio, ad esempio dirigendo le risorse raccolte in taluni investimenti piuttosto che in altri (Minsky, 1993). Emerge in questo modo il particolare intreccio che lega il territorio all'attività del sistema finanziario, in una relazione dove i soggetti operanti in quest'ultimo, si fanno oggetto e soggetto del mutamento sociale: l'attività bancaria contribuisce così a modificare l'assetto della società in cui opera e allo stesso tempo le correnti che attraversano la società stessa investono il suo operato, a volte ostacolandolo o favorendolo, spesso suggerendo necessità di cambiamento (Perulli, 2009).

1.2 Il credito cooperativo

La fiducia cieca nel libero mercato e nella globalizzazione, le innovazioni, le deregolamentazioni, l'ingegneria finanziaria (che doveva essere la maniera più efficiente di gestire il rischio), hanno portato a una crisi finanziaria globale e alla cosiddetta Grande recessione, la peggiore contrazione dell'economia dai tempi della Grande depressione (Stiglitz, 2010). Si sono così poste le basi per dei ripensamenti nell'ambito delle politiche e delle convinzioni di cosa possa effettivamente promuovere lo sviluppo economico e cosa invece lo impedisca.

Dato per assunto che la funzione primaria della struttura finanziaria dovrebbe essere quella di promuovere lo sviluppo del capitale nell'economia e quindi accrescere la capacità produttiva reale e la capacità di produrre benessere dell'economia, e che lo sviluppo del capitale sia spinto dall'offerta di una vasta gamma di servizi finanziari ai vari segmenti dell'economia – includendo consumatori, piccole e grandi imprese, commercianti al dettaglio ecc. - (Minsky, 1993), è chiaro come le scelte promosse dal sistema finanziario “tradizionale” negli ultimi anni sembra abbiano intrapreso una strada completamente opposta. La struttura finanziaria attuale infatti è particolarmente debole nel servire alcune

fasce di popolazione, come i piccoli produttori e più in generale le piccole e medie imprese; queste ultime in particolare, per quanto siano tra i soggetti più dipendenti dai finanziamenti bancari, non risultano attrattive per le banche commerciali per una serie di motivi: le banche, e soprattutto quelle di grandi dimensioni, hanno un portfolio molto diversificato, ciò rende più costoso selezionare e controllare i clienti più piccoli, inoltre vengono generalmente adottate delle politiche di standardizzazione riguardo alle relazioni con i clienti, così da ridurre i problemi di informazione e di *agency*, a discapito sempre dei clienti dalle minori dimensioni. (Alexopoulos, Goglio, 2013)

Proprio per raggiungere soggetti di questo tipo, e fornirgli il capitale di cui hanno bisogno a condizioni economiche favorevoli, nacquero le cooperative di credito, che nell'attuale contesto post-crisi hanno stimolato l'interesse di diversi studiosi per la loro supposta capacità di resilienza e stabilità nel complesso mondo del sistema finanziario. Sono diversi gli studi recenti che hanno provato infatti ad investigare le potenzialità, i vantaggi e gli svantaggi, di un approccio di tipo cooperativo nel mercato del credito; le cooperative finanziarie, termine generale che ricomprende le banche di credito cooperativo, le cooperative di credito e le società di credito immobiliare, così come le banche di proprietà di cooperative agricole e di consumatori (Birchall, 2013), hanno dimostrato di essere, generalmente, meno permeabili agli effetti della crisi mondiale rispetto ai grandi colossi finanziari, manifestando così una maggiore stabilità. Le ragioni possono essere ricondotte al loro forte radicamento locale, all'attenzione particolare che viene posta alla relazione tra banca e cliente e all'uso di elementi fiduciari e di *embedding* nel tessuto sociale: ciò porta loro ad un agire concreto e fortemente ancorato ad elementi dell'economia reale connotati spazialmente (Perulli, 2009).

Ciò che però maggiormente le distingue dal modo tradizionale di fare banca è la loro *ownership*: esse sono infatti di proprietà dei correntisti. In questo modo i soci, in quanto membri e proprietari della cooperativa, ricoprono una parte integrante della *governance* della struttura il cui obiettivo è la massimizzazione dei benefici dei membri, non il profitto: senza tale pressione ci sono così meno incentivi a prendersi dei rischi e viene abbattuto il rischio di conflitti di interesse tra risparmiatori e beneficiari dei finanziamenti. La responsabilità illimitata, da cui non si può prescindere per la buona operatività delle

cooperative finanziarie, comporta anche un interesse forte dei membri nell'azione della banca, e quindi una forte attenzione nel monitorarsi a vicenda (*peer pressure*) e la costruzione di un forte senso di “*communal solidarity*”. Una grande differenza si trova anche nella diversa motivazione dei dirigenti; in una cooperativa finanziaria quest'ultimi ricevono salari ragionevoli e non vengono compensati con azioni, di conseguenza essi tenderanno a non assumere rischi molto alti (Birchall, 2013). Anche il fatto che le principali risorse utilizzate per i finanziamenti (diretti ai membri) siano i risparmi degli stessi membri contribuisce a diminuire la propensione agli investimenti rischiosi, a sostegno quindi all'ipotesi che esse dimostrino una maggiore stabilità.

Di fatto, già alcuni studi, precedenti alla crisi, avevano messo in evidenza l'importanza di questi particolari soggetti per la stabilità finanziaria nelle regioni in cui operano concludendo che, da una parte, le banche cooperative sarebbero meno incentivate ad assumersi dei rischi, dall'altra esse sembrano essere più stabili anche grazie alla minore volatilità dei loro rendimenti, che allo stesso tempo compensa la minore redditività degli investimenti. Questo perché, in tempi normali, esse trasferiscono la maggior parte dei guadagni ai clienti ma, nei periodi più difficili, sono in grado di recuperare quel plusvalore, riflettendo così i meccanismi di reciprocità propri di un modello organizzativo di questo tipo. Far parte di una cooperativa finanziaria non è solamente una migliore conoscenza del comportamento dei soci o l'assumere minori rischi, si tratta di un approccio completamente differente dall'intermediazione finanziaria “tradizionale” in cui è la domanda di mercato a configurare gli aspetti fondamentali dell'offerta. Le banche cooperative tutelano invece gli interessi dei propri clienti-membri, massimizzando il loro plusvalore; inoltre forniscono prodotti semplici e trasparenti, a prezzi equi e meglio progettati per soddisfare le esigenze locali, in modo tale che i rischi siano compresi e comunicati chiaramente (Alexopoulos, Goglio, 2009).

Una delle particolarità più originale delle cooperative finanziarie è quella di rispondere sia alle esigenze materiali dei suoi membri (da un punto di vista economico quindi), sia alla loro fondamentale aspirazione per una maggiore dignità di vita, dignità che non deve limitarsi al livello individuale ma estendersi anche a livello di azione collettiva (Birchall, 2013).

Per capire al meglio infatti il ruolo del credito cooperativo è necessario fare riferimento e tener conto della sua storia e quindi della vocazione mutualistica e solidaria che da sempre lo caratterizza, del fatto cioè che esse si fondino su valori e appartenenze tipicamente comunitarie, elementi fiduciari potenti, su legami sociali forti e sul controllo sociale. Non è da tralasciare nemmeno il ruolo e il rilievo della società locale; questa non è un elemento altro e separato dall'operare dei suoi attori: la si considera invece come “il risultato delle molteplici relazioni che si tessono tra i diversi attori, che si muovono secondo norme sociali più o meno codificate”. Grazie a questa chiave di lettura, ad esempio, è facile comprendere la nascita e lo sviluppo delle Casse rurali: esse furono una delle forme di reazione (resa possibile dalla specifica configurazione territoriale) messe in essere nella società locale di fronte a trasformazioni sociali di ordine generale, che ha contribuito a modificare nel tempo i tratti della società locale stessa (Perulli, 2009). E' importante sottolineare anche come il meccanismo delle cooperative di credito sia flessibile, non necessariamente associabile a sistemi economici e sociali semplici e arretrati: la sua organizzazione può e deve evolversi coerentemente con lo sviluppo del territorio dove opera (Alexopoulos, Goglio, 2009).

1.2.1 La nascita e l'evoluzione delle cooperative finanziarie

Le origini del credito cooperativo risalgono alla fine del diciannovesimo secolo, e vantano indubbiamente delle radici *mitteleuropee*: in particolare fu nell'area tedesca dove si misero le basi teoriche, e si attuarono poi le prime realizzazioni pratiche, di un credito rurale e cittadino che si rifaceva al principio dell'auto-aiuto. Fu innanzitutto la scoperta della possibilità di poter coniugare la solidarietà con l'efficienza, anzi di una solidarietà per sé stessa efficiente e capace, soprattutto nei momenti di congiuntura avversa, ad assumere i tratti dello strumento ottimale per correggere i fallimenti del mercato e risolvere problemi economici e sociali.

Per comprendere la nascita di questi soggetti è necessario riflettere sul particolare momento storico e le trasformazioni sociali ed economiche dell'Europa dei secoli XVIII e XIX: tutto il Vecchio continente infatti venne interessato da una profonda ricomposizione dei rapporti tra persone, corpi sociali e soggetti produttivi. In questo scenario assunse una

grande importanza il dibattito sul ruolo del capitale nella crescita economica, nella ricerca di spiegazioni all'ineguale crescita dell'economia europea. Soprattutto, si ricercavano delle modalità che permettessero un accesso più ampio possibile alle risorse finanziarie disponibili, così da sottrarre ad una eventuale tesaurizzazione il denaro necessario alla crescita.

Fu questo il contesto che vide nascere le prime banche di credito cooperativo; già nel 1778, ad Amburgo, nasceva quella che viene considerata la capostipite della Cassa di risparmio moderna¹⁰, poi emulata anche in altre città tedesche e svizzere (Cafaro, 2001).

Si può dire però che la storia inizia ufficialmente nel 1798, quando *Henry Duncan* divenne ministro di *Ruthwell*, un povero villaggio scozzese; tra le politiche che promosse per rilanciare l'economia ci fu la fondazione di una sorta di banca parrocchiale nel 1810, in cui era possibile aprire un conto di risparmio per pochi pence e direttamente gestita dallo stesso *Duncan*. Era un modello semplice da comprendere e replicare e in questo modo si diffusero facilmente altri istituti con lo stesso modello organizzativo nel resto della Gran Bretagna, e in pochi mesi anche in Europa e Stati Uniti. C'era però un lato negativo, queste banche non erano infatti davvero di proprietà di nessuno, ma venivano amministrare da chiunque potesse farlo, basandosi solo sulla fiducia: di conseguenza essere non erano molto sicure..

Per la nascita di una vera e propria cooperativa che si occupasse di finanziamenti e raccolta di risparmio si dovrà aspettare quindi qualche anno, quando un membro dell'Assemblea Nazionale Prussiana, preoccupandosi delle drammatiche condizioni di vita di commercianti e artigiani a seguito di alcuni anni di terribile carestia, decise di dare attuazione pratica ai principi di cooperazione. *Hermann Schulze-Delitzsch* fondò in un primo momento cooperative tra piccoli imprenditori, per l'assicurazione contro le malattie e la morte e l'acquisto di materie prime e, nel 1850, la prima vera e propria associazione di credito, che divenne una banca *member-owned* qualche anno più tardi.

La stessa carestia che ispirò *Schulze-Delitzsch*, fece da catalizzatore per l'azione di un altro pubblico ufficiale tedesco: *Friederich Raiffeisen*. Sindaco di un piccolo villaggio nell'occidente tedesco, si trovò a dover far fronte alla crisi economica in un contesto molto

¹⁰ Nacque infatti la prima *Sparkasse*, il cui obiettivo era la raccolta del risparmio delle classi meno abbienti.

diverso da quello descritto precedentemente, ovvero un territorio prevalentemente urbano, i cui referenti erano operai e altri lavoratori dipendenti; *Raiffeisen* amministrava invece un'area montuosa, ricoperta da foreste e piccole fattorie e aveva a che fare quindi con piccoli proprietari coltivatori diretti e gli affittuari delle terre. E' chiaro che un assetto territoriale di questo tipo differisca dall'ambiente urbano in quanto bisogni, struttura economica, natura delle persone delle zone rurali e, soprattutto, tempo necessario perché un investimento diventi redditizio. Egli inizialmente fondò una sorta di forno comunitario in cui, comprando la farina all'ingrosso, il pane poteva essere venduto ad un prezzo decisamente più basso di quello di mercato; dopo aver notato però il diffondersi dell'usura, e i problemi da essa derivanti, decise di stabilire le prime casse sociali di credito. In un primo momento esse erano istituzioni basate fondamentalmente sulla filantropia, un modello di questo tipo però rese evidenti subito le problematiche derivanti da una gestione basata sulla carità e l'altruismo, soprattutto per quanto riguardava le restituzioni. Nel 1862 nacque invece la prima cooperativa bancaria *Raiffeisen*, effettuando quindi un cambiamento importante: dalla filantropia ai principi cooperativi, dove i clienti si sovrappongono ai membri. I soci inoltre avevano una responsabilità illimitata sui depositi, così da rendere possibile la raccolta di denaro a costi ragionevoli; potevano ricevere prestiti (generalmente di piccoli importi e a lungo termine) per i quali l'unica garanzia era la presenza di due cofirmatari, che si sarebbero resi responsabili in caso il cliente non riuscisse a rimborsare il prestito (Bouc, 2002).

Ma perché era così importante combinare risparmio e credito? Ancora una volta è il contesto territoriale che ci fornisce la risposta; in questo periodo, in Germania, c'era una mancanza di capitale cronica, ciò implicava un ritardo nella crescita economica. Essendo il capitale minore rispetto alla domanda dello stesso infatti, intere fasce di popolazione rimanevano povere per l'impossibilità di accedervi, e questa impossibilità a sua volta comportava il fatto di non poter uscire dalla loro situazione di povertà. Esisteva quindi la necessità di concedere dei crediti a soggetti che non avevano nessuna garanzia da offrire in cambio, per interrompere questo ciclo vizioso che impediva il miglioramento della qualità della vita della popolazione. Ecco quindi l'obiettivo sia di *Schulze* che di *Raiffesen*: risolvere il problema persistente della difficoltà e impossibilità di accedere al sistema

bancario per le persone a basso reddito (Birchall, 2013) e, per quanto nei due modelli possiamo trovare delle similitudini, si possono individuare diverse differenze per quanto riguarda la strada che si è deciso di intraprendere per rendere possibile l'accesso al sistema finanziario degli “esclusi”, quindi nel modo di operare, che, allo stesso tempo, rispecchia il diverso spirito che sottende alla loro creazione.

Le cooperative *Schulze-Delitzsch* che, come già detto precedentemente, avevano come pubblico di riferimento una popolazione prevalentemente urbana, si presentavano con un modello di mutualità che poneva la funzione produttiva al centro di un complesso sistema. Le associazioni di credito urbano, chiamate da lui stesso *Volksbanken* (Banca delle persone), erano istituzioni nuove e puntavano a diventare mezzi efficienti per offrire credito alle classi sociali normalmente escluse dal sistema bancario. Di fatto, gli istituti di credito esistenti in quei tempi, erano solamente in grado a svolgere il ruolo di intermediari per grandi somme di denaro in cambio di collaterali, non incontrando quindi i bisogni di piccoli operatori, obbligati a rivolgersi ad agenti privati (spesso cadendo vittime dell'usura). Diventò necessario creare istituzioni capaci di fornire credito, anche per piccole somme, a clienti in grado di offrire solamente delle garanzie personali, come il proprio lavoro, la capacità produttiva, l'impegno e l'onestà. Maturò così in *Schulze* l'idea di basare questi istituti sul concetto del *Selbsthilfe*, ovvero l'aiuto-aiuto e la capacità di creare un proprio capitale.

L'elemento aggregante delle cosiddette *banche delle persone* era il bisogno di ottenere un prestito con basso interesse, e per raggiungere tale obiettivo *Schulze* riteneva fondamentale introdurre la responsabilità congiunta e illimitata: così facendo la garanzia risiedeva nel fatto che gli stessi membri rispondevano alla loro azioni con tutti i loro *assets*. Si partiva dal presupposto che mettere a rischio tutti i propri averi in una banca a cui si aderisce su base volontaria indurrebbe gli stessi membri ad acquisire un senso di dignità personale e la consapevolezza di trovarsi tutti sullo stesso piano, accrescendo il *self-respect* e la convinzione che solo attraverso i propri sforzi sia possibile uscire dalla marginalizzazione economica. Un altro requisito essenziale per la costituzione e il buon funzionamento della banca risiedeva nel fatto che i membri erano obbligati a dotarsi di capitale proprio, che, assieme alla responsabilità congiunta, sarebbe stato in grado di fornire sicurezza sia ai

creditori della banca sia ai membri stessi: tale capitale sarebbe stato infatti usato in caso di perdite. Inoltre ciò serviva anche come una sorta di barriera, restringendo così l'accesso alla banca solo alle persone veramente in grado di “aiutarsi”, quelle che cioè, potendo permettersi di pagare una piccola somma mensile, possedevano le giuste qualità (diligenza e parsimonia) e non figuravano tra i più poveri, soggetti che non sarebbero stati quasi sicuramente in grado di ripagare il prestito concessogli. L'acquisizione obbligatoria di una o più quote di capitale doveva servire anche da spinta per stimolare i membri a formare un proprio capitale, in tal modo aiutando le classi sociali più poveri al passaggio a “capitalisti”. Un'altra conseguenza individuata da *Schulze* di questa forma organizzativa era che, dato che i dividendi derivanti dalle operazioni dovevano essere ripagate ai membri, ciò avrebbe stimolato da una parte le persone interessate ad investire i loro risparmi in una maniera vantaggiosa, dall'altra poteva incoraggiare i membri più poveri ad accrescere il loro contributo al capitale.

Anche le cooperative di credito promosse da *Raiffeisen* si basavano sul principio dell'auto-aiuto, ma il modello organizzativo presentava alcune differenze, rispecchiando anche la diversità territoriale. Ciò che però le distingue maggiormente dalle banche a ispirazione *Schulziana* era lo spirito che animava la loro fondazione: *Raiffeisen* privilegiava motivazioni etiche e di ispirazione cristiana alle ragioni economiche; le cooperative di credito erano viste solamente come un mezzo per aiutare gli uomini a mettere a frutto i beni della provvidenza di Dio¹¹, il mezzo per costruire un nuovo “ordine sociale” basato sulla solidarietà cristiana. Le sue banche insomma, puntavano a una rigenerazione economica, sociale e morale della società rurale, in un clima di forte solidarietà evangelica. Questo non significa però che fossero istituzioni caritatevoli: i membri dovevano essere sì individui con una forte morale, ma allo stesso tempo erano obbligati a dimostrare che potevano essere in grado di portare a termine il loro impegno nella cooperativa, accrescendo la diligenza e la parsimonia nel loro lavoro.

Un'altra differenza con il modello presentato precedentemente stava nel fatto che per *Raiffeisen* era necessario restringere l'area geografica in cui operare, in modo da permettere ai membri di avere una conoscenza perfetta della situazione economica e morale dei co-

11 Al sito <http://www.creditocooperativo.it/>

membri, così da poter fare una giusta valutazione sulla solvenza senza incorrere nel rischio di perdite.

Ancora, a differenza di *Schulze*, l'ammissione alla cooperativa era aperta a tutti gli abitanti del distretto in cui essa operava, senza far caso alla situazione economica o imponendo il pagamento di quote di capitale. Per quanto riguarda l'amministrazione, essa doveva essere totalmente a titolo gratuito: dato che gli amministratori non sono remunerati e sono soggetti al vincolo della responsabilità sociale, essi adotterebbero così un comportamento avverso il rischio, prudenti nel valutare le garanzie (maggior parte delle quali fidejussioni) e nel concedere i prestiti. Un'altra garanzia sarebbe data da un fondo di riserva indivisibile, in cui, in un primo momento, venivano messi da parte i rendimenti operazionali. Nel momento in cui questo avesse raggiunto una somma tale da rendere la cooperativa finanziariamente solida, i guadagni derivanti dalle operazioni avrebbero potuto essere poi usati per lavori di pubblica utilità e miglioramenti sociali culturali. Emblematico quindi notare come la solidarietà non guidasse solo l'operatività interna della cooperativa ma si estendesse oltre il mutualismo. A differenza del modello *Schulze* inoltre i guadagni operazionali non venivano redistribuiti tra i membri; ciò, oltre al fatto che non contribuirebbe a migliorare la loro situazione, avrebbe anche un obiettivo “educatore”, ovvero un modo per rilanciare e consolidare lo spirito di solidarietà (Goglio, Leonardi, 2012)

1.2.2 Le cooperative finanziarie e la crisi

Come già detto in precedenza, sono diversi gli studi che tentano di indagare la connessione tra l'azione delle cooperative finanziarie e lo sviluppo locale, sia precedenti alla crisi che successivi. E' infatti quasi unanimemente riconosciuto come questi soggetti, per il loro particolare modello organizzativo e le motivazioni che sottostanno la loro azione (non sempre rispondenti alla razionalità economica), siano più stabili e svolgano una funzione positiva nei periodi di contrazione del credito, che è una delle prime conseguenze delle crisi finanziarie. Gli studi effettuati nel periodo antecedente alla crisi mettono in evidenza proprio la loro stabilità; ad esempio è possibile affermare che le banche cooperative fossero efficienti più o meno quanto i loro *competitors*, e almeno redditizie tanto quanto essi (in

alcuni paesi addirittura di più); in ogni caso, in qualunque paese, esse erano più stabili.

Analizzando velocemente le loro *performances* durante le crisi finanziarie si nota che i soggetti in questione risposero sempre in maniera migliore rispetto alle banche tradizionali (*investor-owned banks*). Durante le diverse crisi infatti, da quella scatenata dalla prima guerra mondiale, a quella del '29 e la *Great Depression*, al periodo dell'iperinflazione in Germania del 1923, la crisi bancaria scandinava del 1999, ecc., le cooperative e banche di risparmio guadagnarono quote di mercato a discapito delle *investor-owned banks*. Anche durante la crisi bancaria del 1934 ad esempio, le banche rurali accusarono gli effetti negativi meno delle altre, che invece si trovarono in sofferenza per la difficoltà e a volte l'impossibilità per i mutuatari di restituire il credito, tanto da dover accettare un aiuto dallo stato. Sempre negli anni 30, ad esempio, tutte le grandi banche austriache vennero o incorporate o nazionalizzate, in modo da poter sopravvivere; le cooperative di credito invece, non avendo preso parte alle speculazioni che portarono le banche alla crisi e rimanendo vicina all'economia reale, non ebbero grosse conseguenze (Birchall, 2013).

La maggior resilienza alle crisi finanziarie sarebbe dovuta alle particolari caratteristiche che contraddistinguono le cooperative di credito e che informano il loro operato, ponendole in un piano completamente differente dalle banche di tipo tradizionale. Esse sono infatti tendenzialmente meno inclini a razionare il credito ai clienti e ad aumentare i tassi sui prestiti in periodi di tensione finanziaria. Inoltre, grazie a una migliore capitalizzazione e una concessione dei prestiti più prudente, sono meno soggette a sofferenze ed è quindi più semplice continuare ad assistere la propria clientela (Ferri, 2008). Ma, la differenza principale, come già rimarcato in precedenza, è proprio nel fatto di essere avverse al rischio: non dovendo puntare alla massimizzazione del profitto mancano gli incentivi al rischio.

I dati raccolti in un report dell'ILO del 2009 dal titolo: “*Resilience of the cooperative business model in time of crisis*” evidenziavano come le cooperative avessero già dimostrato una buona resilienza alla crisi, di fatto quell'anno stavano ancora prestando a piccole e medie imprese, al contrario delle *investor-owned bank* che, intaccate dalla crisi, stavano già razionando il credito. A fare la differenza, avvantaggiando quindi gli istituti di tipo cooperativo, sarebbero proprio il tipo di proprietà e il metodo di capitalizzazione;

essendo *member-owned* e tendenzialmente avverse al rischio, le cooperative di credito sarebbero state ben lontane dall'offrire ai loro clienti quote di mutui *sub-prime*, ovvero avrebbero evitato di vendere i cosiddetti “titoli tossici”, tra le principali cause scatenanti della crisi del 2007 e che hanno portato colossi bancari al fallimento. Inoltre il chiaro e diretto collegamento tra risparmi e finanziamenti, frutto del fatto che il finanziamento offerto a un membro è il denaro degli altri membri, agisce come vincolo morale nelle decisioni, prediligendo quindi investimenti più sicuri. Un'altra caratteristica che rende le cooperative finanziarie più resistenti alle crisi è il fatto di essere specializzate in servizi bancari al dettaglio che comportano rendimenti più stabili. Ad aumentare la “sicurezza” offerta è anche la loro incapacità di entrare nei mercati per ottenere denaro facile dagli investitori; di conseguenza essi tendono a trattenere i loro profitti evitando ancora una volta grandi rischi (Birchall, Ketilson, 2009).

Un successivo report, elaborato da J. Birchall per conto dell'ILO, sembra confermare il precedente, affermando il successo delle cooperative finanziarie nella crisi economica internazionale: le reti di queste istituzioni avrebbero resistito bene alla tempesta; ipotesi confermata dalla seguente tabella, in cui vengono confrontati i valori degli *assets*, dei depositi, dei finanziamenti e del numero dei membri del 2007 con quelli del 2010 delle Banche cooperative europee:

Country	Years	Assets (Euros in billions)	Market share of deposits (%)	Market share of loans (%)	Number of customers (millions)
France	2007	2 443	53	45	67
	2010	2 671	45 ⁴⁸	46	91 ⁴⁹
Netherlands	2007	571	41	28	9
	2010	653	40	29	10
Austria	2007	331	36	31	5.1
	2010	320	37	33	5.1
Italy	2007	560	34	30	14.3
	2010	662	34	32	15.3
Finland	2007	66	32	31	4.1
	2010	84	33	33	4.1
Germany	2007	995	18	16	30
	2010	1 020	19	17	30
Cyprus	2007	9.7 ⁵⁰	20	22	600k
	2010	20	19	20	747k
Luxemburg	2007	4.1	10	10	100k
	2010	5.9	11	11	125k
Poland	2007	13.3	9	7	10.5
	2010	17.6	9	6	7.5
Hungary	2007	5.0	9	3	1.1
	2010	5.1	9	3	1.1
Spain	2007	108	5	5	10.3
	2010	119	7	5	10.8
United Kingdom	2007	17.3	1	3	2.6
	2010	51.8 ⁵¹	5	1.5	5.1
EU totals	2007	5 150.2	21	18	158.8
	2010	5 647.3	21	19	181.1

Tabella 1. Banche cooperative Europee prima e dopo la crisi (Birchall, 2013)

Solo per quanto riguarda l'Unione Europea in generale e gli Stati Uniti invece si può notare un piccolo calo nel 2008 (per quanto riguarda il settore delle banche cooperative) che viene già dimenticato a partire dal 2009. Al contrario, in altre parti del mondo, le cooperative di credito non hanno registrato nessuna diminuzione nelle loro attività, hanno invece continuato il loro percorso di crescita lenta e costante. Ancora una volta, un risultato di questo tipo, sarebbe la conseguenza della loro maggiore stabilità dovuta al fatto che, come i dati raccolti da Birchall confermano, le cooperative finanziarie hanno mantenuto il flusso di credito costante durante la crisi, fondamentale soprattutto nei confronti delle piccole e medie imprese. Questa sarebbe a sua volta una ripercussione della diversa maniera di “fare banca” di questi istituti. L'obiettivo principale infatti, come già ribadito precedentemente, consiste nel beneficiare i membri piuttosto che massimizzare il profitto e intrattenere relazioni a lungo termine con quelli che potremmo chiamare *customer-owners*, mentre

nelle banche tradizionali il focus è fare maggiori profitti possibili per gli *shareholders*.

Tra gli studi citati da Birchall a sostegno della sua tesi ne troviamo uno molto interessante eseguito da due ricercatori della *Rabobank*¹²: essi comparano 45 banche europee, paragonando la performance delle banche cooperative con quelle delle loro *competitors* (*investor-owned*) sulla base di una delle misure più importanti della stabilità bancaria la *Tier 1 ratio*¹³. Essi scoprirono che, mentre il mercato richiede una *ratio* dell'8%, le banche cooperative presentano quasi tutte *ratio* più alte. La spiegazione che viene fornita dai due ricercatori verte soprattutto sul fatto che le banche cooperative si concentrano maggiormente nella vendita al dettaglio e che il surplus prodotto viene versato nelle riserve, non dovendo distribuire i profitti agli *shareholder* come i loro *competitors*; ciò le renderebbe più forti finanziariamente e, tendenzialmente, a non avere problemi con le esigenze regolamentari in materia di capitali. Le cooperative finanziarie insomma, avrebbero avuto un'esposizione limitata ai titoli tossici (Birchall, 2013).

In generale è corretto affermare che le banche cooperative siano riuscite a sopravvivere alla crisi anche grazie al loro modello organizzativo: la piccola dimensione delle cooperative finanziarie è stata bilanciata dalla loro rete organizzativa e dalla formazione di organi di livello superiore; inoltre a ricoprire un ruolo importante è anche la tendenza all'aiuto reciproco e alla solidarietà tra banche cooperative autonome, rispecchiando alcuni tratti fondamentali della loro operatività (Alexopoulos, Goglio, 2009).

Sempre nello stesso report dell'ILO del 2009 viene affermato, dati alla mano, che le cooperative di credito e risparmio, le banche cooperative, le *credit unions*, hanno tutte sperimentato una crescita in quasi ogni aspetto del loro business, includendo:

- crescita degli assets e dei depositi
- volume dei finanziamenti
- numero di membri

12 Il Rabobank Groep N.V. (Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank B.A.) è un fornitore di servizi finanziari olandese; la Rabobank nacque nel 1972 dalla fusione di due banche cooperative agricole di ispirazione Raiffeisen.

13 Il *Tier 1 capital* è chiamato patrimonio di base o di qualità primaria perché costituisce il nocciolo duro del capitale di ogni banca del mondo, in esso vengono compresi: il capitale versato, le riserve e gli utili non distribuiti. Il *core tier 1 ratio* (rapporto tra il patrimonio di base e gli impieghi ponderati per il rischio) spiega con quali risorse “primarie” la banca può garantire i prestiti che effettua alla clientela e i rischi che possono derivare da sofferenze, incagli e altri crediti deteriorati. Da <http://www.borsaitaliana.it/>

Senza tralasciare il fatto che presentano tassi d'interesse migliori e maggiore stabilità. Nella seguente tabella si può avere una visione globale degli attuali numeri delle cooperative finanziarie; vengono distinti due gruppi: le banche cooperative europee e il movimento globale delle *credit unions*. La divisione si basa sul fatto che in queste ultime i clienti devono essere necessariamente membri, e legati da un vincolo comune, mentre le banche cooperative possono rivolgersi anche a non membri.

Financial Cooperatives	Credit Unions¹⁴	European Cooperative Banks¹⁵
Size	57,480 credit unions (105 countries)	4,200 local cooperative banks
Members	217.4 million	81 million
Assets	US\$ 1 792.9 billion	€ 7.5 trillion
Deposits	US\$ 1 470.8 billion	€ 3.7 trillion
Loans	US\$ 1 202.1 billion	€ 3.9 trillion

Tabella 2. Situazione attuale delle principali cooperative finanziarie

1.2.3 Quale legame con lo sviluppo locale?

Le attuali tendenze nei programmi e nelle teorie riguardanti lo sviluppo locale richiamano l'attenzione su interventi in grado di mobilitare la risorse endogene, sostenere la partecipazione attiva, l'azione collettiva e enfatizzare la responsabilizzazione al fine di migliorare le capacità della popolazione locale (Alexopoulos, Goglio, 2009). Le cooperative di credito sembrano quindi poter essere in grado, per le loro caratteristiche, di rivestire il ruolo di promotrici di questo tipo di sviluppo.

Le economie al giorno d'oggi sono sempre più caratterizzate da *assets* intangibili, e non ci si riferisce solo ai prodotti ma anche, e soprattutto, i fattori produttivi. Questo comporta importanti conseguenze nella definizione di capitale, oltre all'emergenza del bisogno di riconsiderare il ruolo dei fattori intangibili (conoscenze, capitale sociale, imprenditorialità)

14 Dati del World Council of Credit Unions (WOCCU), 2014, al sito <https://www.woccu.org/>

15 Dati della European Association of Cooperative Banks, 2015, al sito <http://www.eacb.coop/en/home.html>

nelle interazioni con il processo di produzione e come essi agiscano sul meccanismo che influenza l'efficienza collettiva. In questo senso, lo sviluppo dovrebbe essere guardato come fenomeno culturale e non solo economico, dato che gli obiettivi, le forze produttive e il suo impatto devono essere considerate alla luce di un processo di sviluppo sostenibile che tenga in considerazione le esternalità positive e negative. E' un obiettivo ambizioso, ma che può essere raggiunto solamente se gli attori locali assumono una responsabilità diretta per i loro progetti e i rischi nel selezionare investimenti e stimolare innovazioni in un dato sistema locale. E' necessario quindi costruire e promuovere una relazione virtuosa tra la *governance* locale dello sviluppo e la sua sostenibilità (Alexopoulos, Goglio, 2009).

Allo stesso tempo, è essenziale rimarcare che lo sviluppo locale non deve essere considerato un fenomeno omogeneo in termini di politiche o percorsi; esistono chiaramente delle caratteristiche comuni ma combinate in diverse proporzioni e che coesistono con una gamma definita di fattori territoriali. Le azioni economiche e le istituzioni sono modellate e influenzate dalle relazioni personali tra gli attori e i loro *networks*: la fiducia, le relazioni sociali, il controllo sociale attraverso norme e valori sono fattori importanti per spiegare l'attività economica, che è diversa e specifica per ogni caso considerato (Granovetter, 1990).

In un *framework* di questo tipo è possibile affermare che l'efficienza allocativa di un sistema finanziario dipende in gran parte dalla sua interazione con il processo di sviluppo dell'economia locale e del contesto sociale in cui opera. Il vantaggio competitivo dei soggetti del credito cooperativo è rappresentato dal forte radicamento nel territorio e da una buona conoscenza del contesto impresariale, in questo modo le asimmetrie informative si riducono, come anche i problemi di selezione avversa e azzardo morale (Alexopoulos, Goglio, 2009). Inoltre, proprio questa forte vocazione localistica, permette loro di adattarsi maggiormente a nuove circostanze; proprio grazie alle loro profonde radici nelle economie locali esse possono essere in grado di anticipare e adattarsi alle circostanze locali.

Sono numerosi i possibili benefici che una banca o una cooperativa di credito può trarre dalle esternalità di un sistema locale:

- relazioni più strette con le aziende
- vantaggi informativi

- accurata selezione dei mutuatari
- *peer monitoring*
- sanzioni extra-economiche nei confronti dei debitori insolventi

E' necessario sottolineare però come non esistano prove dirette del loro potere nello sviluppo dell'economia locale e creazione di lavoro. Per quanto sia un'assunzione corretta, ad esempio, non è possibile individuare le evidenze di una connessione tra il fatto di finanziare per lo più piccole, medie e micro-imprese e la creazione di nuovi posti di lavoro (e la protezione di quelli già esistenti). I benefici e i vantaggi che però si possono provare e che sono certi sono comunque un buon numero:

- *investimenti nell'economia locale*: i risparmi raccolti vengono infatti investiti nella stessa zona. Questo, in zone poco abitate, aiuta ad esempio a stabilizzare l'economia, evitando l'emigrazione;
- *prestiti a piccole e medie imprese*: se è vero che non ci sono evidenze degli effetti positivi a questo riguardo non si possono ignorare alcuni numeri, ad esempio in paesi come Francia, Germania, Italia e Paesi Bassi, 25-45% di tutti i finanziamenti sono concessi dalle cooperative, con a sua volta, le PMI rappresentanti tra il 20 e il 50% di tutti i loro clienti¹⁶;
- Contribuiscono al *financial deepening*, quindi all'abilità di fornire a persone a basso reddito servizi bancari;
- benefici al sistema finanziario in generale;
- abilità di ricollegarsi con programmi di sviluppo economico locale.

L'essere “banca locale” comporta però anche alcuni rischi perché, se da una parte sono in grado di assicurare finanziamenti dove le asimmetrie informative e problemi di incentivi ostacolano, promuovendo una relazione diretta tra risparmiatori e imprese, dall'altra parte il localismo bancario può trasformarsi da elemento di stabilità a fattore di amplificazione delle crisi nell'economia della comunità interessata. Ciò deriverebbe dalla difficoltà delle cooperative di credito nel diversificare il portafoglio dei prestiti quando le attività produttive locali sono relativamente omogenee e dipendenti da un settore, quindi in caso di shock negativo diventerebbe difficile per esse affrontare le perdite derivanti.

¹⁶ European Association of Co-operative Banks, “Leveraging the co-operative banks' difference”, Report annuale 2015.

L'attuale congiuntura economica sta sfidando sempre più questo alternativo modo di fare banca, infatti in un'epoca in cui la concorrenza ha offuscato le differenze tra un'impresa commerciale pura e una cooperativa, la sfida per le cooperative di credito sta proprio nel ristabilire il legame, andato perso con il diffondersi della logica di mercato, tra valori cooperativi, partecipazione attiva dei soci, pratica e strategia commerciale. (Alexopoulos, Goglio, 2009)

1.3 Il credito cooperativo in Italia

In Italia, nell'ambito bancario, a rispondere alla forma giuridica di società cooperativa sono due grandi gruppi: le Banche di Credito Cooperativo e le Banche Popolari. Entrambe hanno scopo mutualistico (sebbene per le Popolari non sia prevalente) e presentano una forte vocazione localistica, ma differiscono notevolmente per la loro evoluzione storica e sia per quanto riguarda i modelli istituzionali sia l'operatività.

La nascita della cooperazione nel credito si può datare nell'ultimo quarto dell'800, quando le popolazioni rurali e il proletariato urbano iniziarono a trovarsi in grave difficoltà, soprattutto a causa della grave crisi europea generata dalla riduzione dei prezzi dei prodotti agricoli, iniziata nel 1873 ma acuitasi negli anni 80 soprattutto in Italia, ma anche per l'indifferenza delle classi dominanti e il diffuso problema dell'usura. A informare il suo operato inizialmente fu soprattutto lo spirito religioso, che rispecchia di fatto l'ispirazione di *Raiffeisen* nella fondazione delle sue cooperative di credito. Inoltre la cooperazione era strettamente legata alla comunità locale, raccolta a sua volta intorno a un insieme di principi etici e solidaristici. Come già messo in evidenza precedentemente per la nascita delle cooperative di tipo *Raiffeisiano*, l'ambito in cui si individuavano le persone meritevoli di credito si rifaceva alla conoscenza profonda e reciproca dei membri della comunità, alla loro situazione familiare oltre ad un'attenzione nel salvaguardare la reputazione personale¹⁷.

L'anno di fondazione della prima Cassa Rurale italiana è il 1883, per mano di un proprietario terriero, *Leone Wollemborg* che prese ad esempio il modello *raiffeisiano*. Nel giro di pochi anni si moltiplicarono notevolmente: nel 1897 erano già presenti 904 Casse

¹⁷ Al sito <http://www.creditocooperativo.it/>

Rurali, dislocate principalmente nel Nord Italia. L'ispirazione religiosa era ancora molto forte, basti pensare che ben 779 di queste avevano una matrice cattolica, mentre le restanti rispondevano a un'ispirazione liberale. Ad aver contribuito a quest'evoluzione fu soprattutto l'enciclica "*Rerum Novarum*" di papa Leone XIII; nel 1891 infatti egli sollecitò i cattolici all'azione sociale e a forme di tipo solidaristico in modo da vincere la solitudine dei più poveri, oltre a sottolineare la necessità di combattere l'usura.

Nel giro di pochi anni, iniziarono a costituirsi in vere e proprie reti di federazioni territoriali a loro volta riunite in federazioni nazionali.

Ad oggi le Banche di Credito Cooperativo sono diventate a pieno titolo un sistema di banche diffuso in tutto il paese; di fatto l'articolazione locale del sistema del credito si adatta alla struttura produttiva del Paese, il cui dinamismo, è bene ricordarlo nuovamente, è garantito soprattutto da imprese di piccola e media dimensione: è proprio questo l'ambiente più fertile delle BCC, che sono interlocutrici privilegiate di famiglie e piccole e medie imprese.

Inoltre, è importante sottolineare l'importante ruolo che hanno rivestito tali istituti bancari nei distretti industriali o nelle aree industriali non distrettualizzate, dove esse hanno manifestato una maggiore tendenza a rivestire il ruolo di banche locali. In un'analisi di come il credito cooperativo abbia influito sui processi di sviluppo locale italiano è infatti impossibile prescindere dal citare la loro relazione con i distretti: l'economia italiana è caratterizzata da diversi sistemi locali, per lo più di piccole e medie imprese, la maggior parte dei quali presentano i tratti tipici del distretto industriale.

Per comprendere al meglio il loro ruolo, è necessario citare quello che viene considerato il padre moderno del concetto di distretto industriale, ossia l'economista inglese *Alfred Marshall*. Egli, analizzando numerose aziende, è arrivato alla conclusione che esista una realtà costituita da un certo numero di imprese raccolte nella stessa zona, cioè il distretto industriale. Questo, per lo più specializzato in attività manifatturiera, presenta diversi vantaggi e punti di forza, dalla presenza di economie esterne, alla facilitazione dello sviluppo della conoscenza, a una maggiore promozione dell'innovazione ma soprattutto si crea un mix importante tra cooperazione e concorrenza. Di fatto, nel distretto le diverse imprese si specializzano in particolari fasi del processo produttivo, ma, ogni impresa, pure

specializzata nella sua propria attività e coordinata da altre imprese è a sua volta un organismo le cui parti interagiscono tra loro. Ogni fase del processo produttivo è insomma funzionale alle altre svolte nella stessa area, così che l'ambiente del distretto risulta essere allo stesso tempo fortemente competitivo e cooperativo, attraverso processi di interscambio.

In Italia, la realtà distrettuale si caratterizza, rispecchiando comunque i caratteri comuni, per un forte radicamento territoriale, in una specifica area socioeconomica e per una notevole densità di piccole e medie imprese specializzate in fasi diverse del ciclo produttivo. Le BCC, coniugando coordinamento e operatività nell'ambito locale, possono quindi ricoprire un ruolo importante e di sostegno all'economia dei distretti, da una parte perché questi ultimi si basano su uno stretto intreccio di rapporti tra imprese e società locale, che richiedono dunque familiarità ambientale e profonda conoscenza contestuale, dall'altra perché possono sopperire a quella difficoltà dimostrata dalle piccole e medie imprese nell'accedere al credito: esse sono infatti caratterizzate sia da un'intrinseca fragilità finanziaria, che le rende quindi più dipendenti dai crediti bancari, sia da una maggiore opacità informativa. Di fatto, le specificità del rapporto tra banca e impresa all'interno di un contesto di questo tipo, che dipende sia dalle caratteristiche delle imprese distrettuali sia dal tipo di mercato locale del credito, rende più facile la consolidazione di un rapporto esclusivo e duraturo (Alessandrini et al 2008).

La loro peculiare natura di “banca del territorio” determina modalità di interazioni tra banca e sistema reale particolari e tra i vantaggi indiscussi derivanti da tale maniera di operare troviamo una maggiore attenzione alle esigenze di liquidità delle imprese e, di conseguenza, un minor razionamento del credito.

In ogni caso, la scelta di continuare a concedere prestiti non è un tratto distintivo solo delle BCC ma di tutte quelle banche a vocazione locale; come sottolineato da Becattini infatti: “la banca locale è un organismo nato e cresciuto nel distretto, molto ben collegato agli imprenditori locali, fortemente coinvolto nella vita locale, che conosce in tutti i suoi dettagli. Un’istituzione di questo tipo ha la possibilità di dare molto più peso alle qualità personali di chi richiede un prestito e alle specifiche prospettive di un dato e noto investimento, di quanto non possa fare una banca meno radicata nella realtà locale”

(Arnone, 2015).

Quindi, sfruttando punti di forza quali il radicamento nel territorio e la capacità di sviluppare e privilegiare rapporti di tipo relazionale, le banche di credito cooperativo hanno potuto continuare a sostenere il tessuto imprenditoriale, rimanendo allo stesso tempo fedeli al loro particolare modello di business, improntato sull'intermediazione creditizia. A sostegno di questa tesi è interessante citare uno studio condotto da Francesco Minnetti, ovvero una verifica empirica che esamina le dinamiche del credito erogato dalle banche locali negli anni della crisi. In tale indagine le banche vengono suddivise in due categorie, banche nazionali e banche locali. All'interno delle banche nazionali troviamo quelle sotto forma di S.p.a. ma anche banche popolari e ex casse di risparmio aventi un'operatività diffusa su una buona parte del territorio italiano; all'interno di quelle locali invece troviamo tutte le Banche di Credito Cooperativo e le banche popolari o ex casse di risparmio operanti però in territorio circoscritto. Il periodo analizzato è quello che va dal 2007 al 2012 e vengono esaminate diverse grandezze di bilancio, tra cui i crediti verso la clientela, i finanziamenti verso imprese non finanziarie e le sofferenze.

Per quanto riguarda i crediti verso la clientela, i dati raccolti confermano come nel complesso le banche locali mantengano il loro posizionamento competitivo e una buona dinamicità; la differenza con le banche nazionali non è molta (+0,3 punti percentuali) ma si è trattata di una crescita costante.

Per quanto riguarda i finanziamenti verso le imprese non finanziarie, pesate sui crediti alla clientela totale, i dati evidenziano come anche in questo caso il valore fatto registrare dalle banche locali sia migliore rispetto a quelle nazionali: nel periodo 2010/12 le banche nazionali passano dal 47,2% al 41,9%, mentre il calo per le banche locali è più contenuto (-4,7 punti percentuali).

Diversa la situazione per l'andamento delle sofferenze, sempre pesate sui crediti alla clientela: per entrambe le categorie in esame si può notare un progressivo incremento del peggioramento della qualità del portafoglio, per le banche nazionali l'incidenza cresce (dal 2007 al 2012) di circa due punti percentuali, quello delle banche locali si attesta a una percentuale leggermente superiore; situazione che si ripete anche per quanto riguarda gli incagli: il deterioramento del credito sembra essere più accentuato nelle locali.

In sintesi, quello che questo studio conferma è che le banche locali abbiano registrato una dinamica dei crediti alla clientela (che è allo stesso tempo la principale voce del loro attivo di bilancio) che è cresciuta nell'insieme più di quanto verificatosi per le banche nazionali, sebbene a tassi progressivamente decrescenti. E' corretto affermare quindi che le banche locali abbiano continuato a sostenere il tessuto imprenditoriale, razionando in misura minore il credito, sebbene non sia stato possibile limitare a pieno gli effetti negativi della congiuntura economica (Minnetti, 2013).

In questo contesto è necessario inoltre evidenziare che l'effetto positivo del modo operativo degli istituti bancari cooperativi nell'economia italiana, non è relegato alla sola sfera imprenditoriale, esso raggiunge e coinvolge quasi spontaneamente più dimensioni, in una sorta di approccio comunitario e/o olistico; ciò è dovuto al fatto che nella maggior parte dei casi l'economia delle piccole imprese non è distinta da quella domestica degli imprenditori (Alexopoulos, Goglio, 2009).

CAPITOLO 2

UN APPROCCIO ALTERNATIVO ALLA FINANZA

Dopo aver a lungo indagato la connessione che lega la finanza con la geografia, e quindi con i luoghi e le società locali, è adesso mia intenzione compiere un ulteriore passo in avanti.

Le Casse Rurali e le Banche di Credito Cooperativo, o in ogni caso le istituzioni figlie delle idee di *Raffesein* e *Schulze*, puntano a diminuire quei fenomeni di esclusione finanziaria che soprattutto nell'epoca attuale stanno attanagliando sempre in misura maggiore le comunità e, allo stesso tempo, la crescita dell'economia. Allo stesso tempo: “il sistema bancario, nell'economia finanziaria di questi anni, svolge un ruolo dominante: controlla i flussi di denaro diretti verso le imprese con rigidi meccanismi di esclusione dei più deboli; riesce a calamitare gli investimenti borsistici a dispetto dei ripetuti scandali e rovesci [...]; è l'artefice di quella finanziarizzazione dell'economia che accresce le diseguaglianze sociali e produce fenomeni come la delocalizzazione selvaggia, la precarizzazione del lavoro, lo smantellamento dello stato sociale. La creazione di reti finanziarie orientate al sostegno dell'economia alternativa diventa quindi un obiettivo strategico e prioritario” (Guadagnucci, 2007). Come già accennato precedentemente, infatti, proprio l'eccessiva finanziarizzazione e le deregolamentazioni che sono state protagoniste degli ultimi decenni hanno portato l'emergere di circuiti finanziari informali e sistemi di scambio autoregolamentato di beni e servizi, basati non solo sulla prossimità geografica, ma che fanno loro punto di forza soprattutto le relazioni di comunità. Un esempio sono i *Local Exchange Trade Systems*, una rete locale di scambi no-profit di beni e servizi che non contempla l'uso del denaro e che rappresentano una forma di resistenza locale al sistema finanziario globale. (Lucia, 2012)

Localismo e legami sociali, caratteristiche principali delle istituzioni descritte precedentemente, ma anche, e soprattutto, di alcuni soggetti appartenenti a quella che possiamo definire come macro-categoria della “Finanza Etica”.

Secondo il senso comune etica e finanza sono sempre stati considerati due mondi in

antitesi ma, alla luce dei recenti cambiamenti, il dibattito sul ruolo sociale della finanza è decollato, così come il processo di ridiscussione dei valori che sottendono l'economia e la finanza comunemente riconosciuti. Sono infatti proprio i recenti scandali finanziari che hanno accentuato l'urgenza etica; con l'esplosione della bolla finanziaria si è incrinato il pilastro fondamentale sui cui si basa il funzionamento dei mercati finanziari: la fiducia, svelando così i limiti di una finanza fine a se stessa, lontana dall'uomo e dall'economia reale. Si è fatta quindi necessaria una riconsiderazione del ruolo della finanza nel sistema economico e, a spingere queste riflessioni su una ri-concettualizzazione delle finanza sono stati soprattutto tre fattori principali:

- l'aumento degli indici di povertà, sia nei Paesi in via di sviluppo sia nel mondo industrializzato, conseguenza anche del diverso accesso al mercato dei beni e del credito;
- Il tentativo, da parte di alcuni istituti di credito, di “umanizzare” la propria attività, in risposta all'eccessiva finanziarizzazione;
- La crescita significativa del cosiddetto Terzo Settore¹⁸, che può essere vista come una conseguenza ai problemi sempre maggiori di disegualianza sociale, e che necessita di una leva finanziaria adeguata ai suoi bisogni (Bicciato, 2010).

Da qui quindi l'esigenza di una riflessione sul connubio tra etica e finanza, oggetto però non nuovo di studi di filosofi e teologi che pressoché in ogni epoca hanno approfondito il tema.

Per comprendere la portata del fenomeno della finanza etica è necessario però iniziare con una ricostruzione storica, grazie alla quale si evince come, con il passare del tempo, la concettualizzazione di eticità continui a cambiare e modificarsi, comportando quindi la nascita di modelli e soggetti via via sempre diversi.

Le trasformazioni susseguitesi dagli anni 70/80 nell'organizzazione economica e sociale, miranti a recuperare maggiore attenzione nella cura dell'essere (ovvero entità soggettiva individuale) rispetto a quella dell'interesse, evidenziano come siano stati compiuti svariati tentativi nella ricerca di soluzioni volte ad adattare le strutture capitalistiche all'evoluzione

18 Al 31 dicembre 2011, le istituzioni non profit attive in Italia sono 301.191 (+28 per cento rispetto al 2001). L'incremento riguarda quasi tutte le regioni italiane, con punte sopra la media nazionale al Centro e nel Nord-ovest (rispettivamente 32,8 e 32,4 per cento in più rispetto al 2001). Dati ISTAT, al sito <http://www.forumterzosettore.it/>

della realtà storica. Si mette in evidenza soprattutto la sfida lanciata dalla capacità dei sistemi di venire incontro all'esigenza di un riequilibrio sociale volto a diminuire le disuguaglianze e l'emarginazione che inevitabilmente segue alla miseria (Capriglione, 1997).

La Finanza Etica, è importante sottolinearlo, non ripudia i meccanismi di base della finanza tradizionale, ma propone un vero e proprio approccio alternativo riformulandone i valori di riferimento: non più il capitale ma la persona, non il patrimonio ma l'idea e l'equa remunerazione del capitale contro la speculazione (Cimini, 2000). In un certo modo, possiamo dire che si risale alle origini dell'attività finanziaria, quindi al ruolo di impulso che essa dovrebbe svolgere, attraverso i meccanismi dell'intermediazione, il prestito e la raccolta, nelle economie moderne, senza tralasciare i suoi fondamenti etici e morali. Essa svolge infatti una funzione fondamentale e indispensabile, individuabile nel consentire il raggiungimento del momento della produzione da parte dei fattori produttivi, e allo stesso tempo, del momento del consumo da parte dei prodotti ottenuti, tramite lo scambio finanziario. Eccola quindi la ragion d'essere della finanza: essa consente lo svolgersi dell'economia reale. (Zanetti, 2006)

Non è sbagliato affermare che l'attività finanziaria è, come tutte le attività economiche, intrinsecamente “socialmente responsabile”, per quanto sembra attualmente aver perso questo aspetto. Di fatto, lo scambio finanziario, in sé, è un fenomeno relativamente arido, ma le forze che lo animano sono le stesse che possono spingere verso il futuro delle idee e dei progetti delle singole unità economiche, che siano persone, famiglie o imprese. È lo scambio finanziario che permette di allargare le opzioni disponibili, verificandone la compatibilità: si realizza insomma un incontro tra diversi orizzonti possibili. È più semplice così comprendere anche la rilevanza sociale dei processi e degli intermediari che dovrebbero facilitare tali scambi, avendo essi un impatto diffuso, intenso e diretto sulle condizioni del funzionamento del sistema sociale e sull'affermarsi di certi valori piuttosto che altri. Gli intermediari ricoprono infatti un ruolo fondamentale negli scambi, che senza la loro presenza solo in piccola parte riuscirebbero ad arrivare a successo; questi sono in grado di intervenire infatti in diversi ambiti, dall'agevolare l'incontro tra due operatori, il produrre e vagliare le informazioni dei rispettivi progetti e dei futuri flussi di cassa, fino

alla definizione e il controllo delle condizioni stipulate nello specifico scambio. (Masini 2005)

E' chiaro quindi come gli intermediari finanziari possano influire direttamente sugli scambi e quindi sul progredire dell'economia e che, come a lungo argomentato nel capitolo precedente, il sistema finanziario tradizionale presenti gravi limiti nello svolgimento dell'opera di intermediazione. Precedentemente ci si è soffermati a lungo sul lato della domanda, quindi sull'esclusione finanziaria per alcuni soggetti, ma i limiti si notano anche dal lato dell'offerta in cui una parte di risparmiatori interessati a ottenere un investimento coerente con i propri principi rimane insoddisfatto. Proprio per dare risposta a questi soggetti, da una parte quindi soddisfare la volontà di alcuni di operare scelte coerenti con i propri valori e stili di vita, dall'altra per soddisfare il bisogno di finanziamenti di particolari soggetti e strutture, sono nate strutture, iniziative e soggetti di finanza “diversa”, “alternativa”, “socialmente responsabile” o “etica”. (Stiz, 1999).

Questo differente approccio alla finanza, punta innanzitutto a introdurre nuovi parametri di riferimento; a fianco del rischio e del rendimento, infatti, si possono trovare il riflesso dell'investimento sull'economia reale e il finanziamento di attività che si muovono nell'ottica di uno “sviluppo umanamente e ecologicamente sostenibile”.

Si può sostenere quindi che una finanza propriamente etica è quella impegnata a generare e assecondare processi di crescita non solamente quantitativi ma anche qualitativi, in modo da permettere all'umanità di godere di migliori condizioni di esistenza, che lavori quindi in un'ottica di promozione dello sviluppo reale (Zanetti, 2006). Essa è comunque una delle molte definizioni possibili, proprio perché non ne esiste una universalmente riconosciuta; questo perché il concetto di etica in sé presenta diverse problematicità nella sua definizione, esso infatti attiene alla sfera della coscienza individuale. Ai fini di una maggiore comprensione dell'elaborato è però necessario cercare di dare una definizione e in questo contesto ho deciso di riprendere quella che ci viene fornita da Ghiberti: “si intende per etica un insieme di valori – non di strumenti – alla base di uno stile di vita rispettoso dell'umanità e dell'ambiente. L'etica viene qui considerata come un concetto in divenire, il quale ora si adegua a un determinato contesto, ora muta al mutare delle delle esigenze, senza mai perdere di vista i principi ispiratori”. (Ghiberti, 2010)

Ancora, per capire esattamente principi, valori e operatività della finanza etica, viene qui riportato il “Manifesto della finanza etica”. Documento di produzione italiana, frutto infatti di un lungo lavoro dell'Associazione Finanza Etica¹⁹ (in collaborazione con le realtà finanziarie operanti nel campo, docenti e ricercatori universitari, figure di rilievo dell'impegno civile), esso cerca di raccogliere e sistemare i principi che ispirano la finanza eticamente orientata. Sarà poi pubblicato all'interno del libro *l'Euro Solidale* nel 1998:

“ L'economia e la finanza eticamente orientate si pongono domande e cercano risposte sulle conseguenze delle azioni economiche. Quali conseguenze comporta un'attività produttiva o finanziaria per la vita delle persone, per il bene comune, per l'ambiente naturale? E in termini di sviluppo umano e non solo di sviluppo economico? La finanza etica si interroga sull'attività finanziaria, cioè l'attività di intermediazione tra i risparmiatori e gli utilizzatori di risparmio.

La finanza eticamente orientata:

1. *Ritiene che il credito, in tutte le sue forme, sia un diritto umano.* Non discrimina tra i destinatari degli impieghi sulla base del sesso, dell'etnia o della religione, e neanche sulla base del patrimonio, curando perciò i diritti dei poveri e degli emarginati. Finanzia quindi attività di promozione umana, sociale e ambientale, valutando i progetti col duplice criterio della vitalità economica e dell'utilità sociale.

Le garanzie sui crediti sono un'altra forma con cui i partner si assumono la responsabilità dei progetti finanziati. La finanza etica valuta altrettanto valide, al pari delle garanzie di tipo patrimoniale, quelle forme di garanzia personali, di categoria o di comunità che consentono l'accesso al credito anche alle fasce più deboli della popolazione.

2. *Considera l'efficienza una componente della responsabilità etica.* Non è una forma di beneficenza: è un'attività economicamente vitale che intende essere socialmente utile. L'assunzione di responsabilità, sia nel mettere a disposizione il proprio risparmio sia nel farne un uso che consenta di conservarne il valore, è il fondamento di una partnership tra soggetti con pari dignità.

3. *Non ritiene legittimo l'arricchimento basato sul solo possesso e scambio di denaro.* Il tasso di interesse, in questo contesto, è una misura di efficienza nell'utilizzo del

¹⁹ Associazione di secondo livello, costituita e promossa dalle principali realtà italiane attive nella promozione del risparmio solidale in Italia e che si propone di far crescere la cultura della finanza etica.

risparmio, una misura dell'impegno a salvaguardare le risorse messe a disposizione dai risparmiatori e a farle fruttare in progetti vitali. Di conseguenza il tasso di interesse, il rendimento del risparmio, è diverso da zero ma deve essere mantenuto il più basso possibile, sulla base delle valutazioni sia economiche che sociali ed etiche.

4. E' trasparente.

L'intermediario finanziario etico ha il dovere di trattare con riservatezza le informazioni sui risparmiatori di cui entra in possesso nel corso della sua attività, tuttavia il rapporto trasparente con il cliente impone la nominatività dei risparmi. I depositanti hanno il diritto di conoscere i processi di funzionamento dell'istituzione finanziaria e le sue decisioni di impiego e di investimento. Sarà cura dell'intermediario eticamente orientato mettere a disposizione gli opportuni canali informativi per garantire la trasparenza sulla sua attività.

5. Prevede la partecipazione alle scelte importanti dell'impresa non solo da parte dei soci ma anche dei risparmiatori.

Le forme possono comprendere sia meccanismi diretti di indicazione delle preferenze nella destinazione dei fondi, sia meccanismi democratici di partecipazione alle decisioni. La finanza etica in questo modo si fa promotrice di democrazia economica.

6. Ha come criteri di riferimento per gli impieghi la responsabilità sociale e ambientale.

Individua i campi di impiego, ed eventualmente alcuni campi preferenziali, introducendo nell'istruttoria economica criteri di riferimento basati sulla promozione dello sviluppo umano e sulla responsabilità sociale e ambientale. Esclude per principio rapporti finanziari con quelle attività economiche che ostacolano lo sviluppo umano e contribuiscono a violare i diritti fondamentali della persona, come la produzione e il commercio di armi, le produzioni gravemente lesive della salute e dell'ambiente, le attività che si fondano sullo sfruttamento dei minori o sulla repressione delle libertà civili.

7. Richiede un'adesione globale e coerente da parte del gestore che ne orienta tutta l'attività.

Qualora invece l'attività di finanza etica fosse soltanto parziale, è necessario spiegare, in modo trasparente, le ragioni della limitazione adottata. In ogni caso l'intermediario si dichiara disposto ad essere 'monitorato' da istituzioni di garanzia dei risparmiatori²⁰.

20 Elisa Baldessone, Marco Ghiberti (a cura di), 'L'euro solidale', EMI, pp. 20-22, 1998

2.1 La Finanza Etica: una ricostruzione storica

A rientrare nel termine di Finanza Etica sono numerose esperienze, spesso rispondenti a diversi nomi e definizioni, rispecchiando così la sua natura di fenomeno ricco e variegato, il quale interessa non solo i paesi industrializzati, ma anche i mercati finanziari dei paesi in via di sviluppo.

La finanza, è bene ricordarla, è caratterizzata da scelte capaci di conseguenze, che possono avere un carattere primario o secondario (dipende dai punti di vista), è insomma un continuo *trade-off*, esattamente come l'economia; adottare un'opzione o l'altra impegna oltremodo la finanza in decisioni che comportano ricadute, sulle quali è necessaria una riflessione. In quest'ottica diventano chiari i momenti fondamentali sui quali l'eticità della finanza può essere poggiata: nei comportamenti, nella “profondità” degli interventi e negli aspetti concreti dell'intermediazione (Zanetti, 2006).

Storicamente, essa è nata soprattutto focalizzandosi sul soddisfacimento del bisogno dei risparmiatori, quindi agendo sul lato dell'offerta e operando una sorta di *screening negativo*, con lo scopo di selezionare i titoli da eliminare dal portafoglio di investimenti. L'impulso arrivò dai movimenti pacifisti e ambientalisti, in risposta e in contrasto al potere e alle operazioni scarsamente trasparenti delle banche; viene posta al centro dell'operatività la responsabilità sociale ed ecologica degli investimenti, cercando una coerenza quindi con i valori dei risparmiatori. Spesso i settori coinvolti ed *esclusi* erano quelli che possiamo definire “socialmente critici”: la produzione di armamenti, di tabacco, il gioco d'azzardo, la pornografia, la produzione nucleare ecc. Tutti settori completamente legali, il cui unico parametro di esclusione è quindi la preferenza “etica” degli investitori; in questo modo, limitando la libertà d'azione dell'intermediario, il quale accetta di assolvere all'impegno di non investire in determinati settori, si garantisce al risparmiatore che il proprio denaro venga investito nel modo più rispettoso possibile delle sue convinzioni etiche e sociali. Fu questo quindi il meccanismo utilizzato nelle prime esperienze di finanza etica, nate negli anni '20 negli Stati Uniti; come nella nascita della prime banche di credito cooperativo del modello *Raffaiesiano*, anche in questo caso si può individuare il potere propulsivo dato dalla religione²¹, infatti esse nacquero soprattutto in risposta ai bisogni di coloro che volevano

21 Sono diverse le interrelazioni tra religione, finanza e etica: ad esempio alcune leggi ebraiche vietano di

comportarsi coerentemente con i dettami delle proprie confessioni religiose. La nascita del primo fondo eticamente orientato fu infatti opera delle Chiese Metodiste e Quacchere con la creazione del *Pioneer Fund*²².

Il semplice (e unico) criterio di esclusione di alcuni settori (o determinati comportamenti, ad esempio lo sfruttamento del lavoro minorile) presentava però alcuni limiti; non era possibile ad esempio avere la certezza che il proprio denaro venisse usato per promuovere attività e comportamenti valutati positivamente, così da favorire lo sviluppo economico e sociale in una certa direzione. Con l'obiettivo quindi di incidere sulla realtà, in modo da trasformarla secondo le proprie convinzioni, si compie il passo successivo: da uno *screening negativo* a uno *positivo*, in cui vengono espressi per l'appunto criteri positivi di selezione, in modo da sostenere e premiare finanziariamente attività che si ritengono meritevoli. Anche i fondi così subiscono una sorta di evoluzione: a partire dagli anni 80 passeranno dalla semplice elencazione di divieti ad una gestione propositiva, privilegiando ad esempio imprese che si occupano di riciclaggio di materie prime e che nella produzione dimostrano una forte attenzione per le problematiche ambientali. Non saranno solo alcuni settori ad essere inclusi ma si selezioneranno anche alcuni comportamenti ritenuti responsabili di ricadute positive, come beneficiare la comunità locale oppure promuovere la condizione economica femminile. (Signori, 2005) Vengono insomma sostenuti settori e attività giudicate etiche secondo la coscienza collettiva, e individuati lungo le intere filiere produttive. Per quanto ciò possa sembrare, in qualche modo, “semplice” e chiaro (come può essere la decisione di combattere l'alcolismo) l'attuazione è tutt'altro che facile: accogliere o rifiutare alcune attività richiede uno studio approfondito e precisazione delle stesse da parte dei possibili investitori, ponendo nuovamente l'investitore di fronte a diversi *trade-off* tra le opzioni possibili. Ad esempio, nel caso della volontà di combattere l'alcolismo, è lecito porsi il dubbio se tale scelta debba, ad esempio, condurre al rifiuto di finanziamenti a favore di viticoltori (Zanetti, 2006). Anche per questa ragione, i soggetti della finanza etica, si dotano spesso di comitati e/o consigli etici, formati da soggetti

trattare iniquamente i dipendenti e di essere scorretti negli acquisti e nelle vendite; il Corano prevede invece di devolvere in carità parte dei propri beni e vieta il prestito a interesse, la speculazione e il sostegno economico ad attività immorali o peccaminose.

22 Nasce nel 1928, a Boston, negli Stati Uniti, cavalcando l'onda del proibizionismo, e fu il primo in assoluto a tagliare fuori dal raggio dei suoi investimenti il gioco d'azzardo, il tabacco e l'alcool.

universalmente riconosciuti per la loro saggezza, sensibilità e correttezza morale, aventi il compito di supervisionare l'operato dell'intermediario; essi devono inoltre non essere legati da rapporti di dipendenza o collaborazione con l'intermediario (Stiz, 1999).

Sempre negli stessi anni possiamo vedere anche la nascita di centri di ricerca e fondazioni impegnati a dare informazioni e garanzie sulle imprese impegnatesi a conformarsi a standard etici ed ecologici²³, rispecchiando così l'interesse sempre maggiore da parte della società civile ma anche rispondendo al problema del controllo. Di fatto, può risultare difficile, e a volte costoso, sia per l'intermediario che per il risparmiatore, selezionare e controllare che i soggetti finanziati effettivamente rispettino i criteri stabili. Il controllo viene effettuato tramite un'"istruttoria etica" che affianca la tipica istruttoria indirizzata a valutare la validità economica; essa analizza invece la validità etica del soggetto e del progetto destinatario del finanziamento. L'esistenza infatti di specifici e chiari criteri etici e della loro effettiva applicazione puntano ad assicurare a priori il risparmiatore sull'effettivo rispetto del proprio desiderio di coerenza, sebbene sia altrettanto importante garantire anche un controllo sull'operato dello stesso intermediario a posteriori. Questa necessità non nasce solo da un atteggiamento sospettoso da parte del risparmiatore (e finanziatore) ma anche dal desiderio e dall'aspettativa positiva di scoprire quali iniziative socialmente utili siano state rese possibili grazie al proprio denaro, e quali ricadute positive esse abbiano sortito sulla comunità (Cimini, 2010).

Successivamente, sempre negli Stati Uniti, si iniziò a diffondere ed ad applicare la SRI (*socially responsible investment*²⁴) e lo *shareholder activism* (o azionariato attivo), una strategia che può essere definita come un altro passo in avanti. Essa può essere infatti un potente strumento in mano agli investitori, i quali, esercitando i diritti derivanti dal possesso di un titolo, possono essere in grado di indurre un'azienda a modificare o adottare determinati comportamenti. Si passa quindi a un coinvolgimento diretto degli investitori, con l'obiettivo di orientare le aziende verso la responsabilità sociale.

C'è anche una terza strategia, per quanto riguarda l'investimento socialmente responsabile,

23 Alcuni esempi di società di consulenza sono *Avanzi*, *Ethibel*, *Eiris*. Quest'ultima, leader a livello mondiale, è nata a Londra nel 1983, da chiese e opere di carità che avevano bisogno di organizzazioni in cui investire i loro capitali senza tradire i propri principi.

24 Strategia d'investimento finanziario che tiene conto sia gli obiettivi reddituali degli investitori che le ricadute e l'impatto che gli stessi investimenti possono avere sulla Comunità.

diffusasi soprattutto nei paesi anglosassoni e che risponde al nome di *community investing*: una forma di finanziamento che “genera risorse e opportunità per le persone economicamente svantaggiate nelle comunità urbane o rurali negli Stati Uniti o all'estero che sono sotto-servite dalle tradizionali strutture finanziarie”²⁵. Tralasciando il riferimento geografico, questa definizione è particolarmente utile in quanto accomuna alcune delle caratteristiche delle diverse esperienze nell'ambito della finanza etica; ad esempio il riferimento alle comunità (urbane o rurali): di fatto la finanza eticamente orientata è quasi sempre caratterizzata da una forte attenzione all'impatto e alle esternalità positive che il finanziamento può avere sull'intera comunità di riferimento del progetto; inoltre, come più volte ripetuto, sono spesso realtà nate in risposta ai bisogni di settori e/o attività che non venivano soddisfatti nei sistemi finanziari tradizionali, o che avevano un accesso difficoltoso e particolarmente costoso al credito. Da non sottovalutare anche il fatto che esse non offrono un solo e mero finanziamento, anzi si propongono di estendere il loro operato fornendo anche servizi quali consulenza, accompagnamento nella progettazione, creazione di reti territoriali, ecc. E' necessario fare attenzione però, perché pur con una matrice comune rispondente a queste caratteristiche, sono nati e si sono sviluppati diversi strumenti di intervento, e possono essere inclusi tra questi anche esperienze promosse da banche tradizionali, come i prestiti di gruppo o i fondi di garanzia (Signori, 2005). Si rischia così di mettere sullo stesso piano tali esperienze con quelle poste in essere invece da intermediari finanziari con specifico orientamento al sociale: le banche cooperative e quelle cosiddette “etiche o alternative”, le banche di sviluppo e altre forme di prestito o di garanzia concesse da organismi non finanziari, quali cooperative, fondazioni, ONG.

2.1.1 La crescita della finanza critica in Europa

In Europa, la costituzione delle già citate società di consulenza e dei Fondi Comuni d'investimento etici ebbero un notevole successo, tanto che sul finire degli anni 90 si contavano 188 di tali fondi, rispondenti a un patrimonio di circa 11 miliardi di dollari; la loro crescita è stata sostenuta anche, e soprattutto, a partire dai primi anni 2000, fino ad

²⁵ Social Investment Forum, “Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States”, pag. 20, 2001.

arrivare ai giorni nostri dove le esperienze di finanza etica si fanno sempre più numerose e articolate (Milano, 2010).

In ogni caso, nel continente europeo, le esperienze che più contraddistinguono lo svilupparsi della finanza etica sono le cosiddette “banche alternative”.

Il risparmio etico di questo tipo, può essere datato verso la fine degli anni '70, inizio anni '80, ma è necessario puntualizzare che le loro antenate risalgono al XV sec., con la creazione dei Monti di Pietà ad opera dei Francescani. Qualche secolo successivo troviamo la nascita delle Casse di Risparmio e, successivamente Banche Popolari e Casse Rurali, che grazie al loro spirito orientato all'inclusione di fasce di popolazione normalmente escluse dal circuito finanziario tradizionale, hanno aperto le porte alla realizzazione di vere e proprie banche a vocazione etica. La prima a sorgere in Europa fu la *GLS-Bank*, (Germania) di ispirazione *steineriana*; lo scopo primario era permettere la realizzazione di progetti di coesione sociale, mettendo assieme numerosi piccoli contributi. E' chiara fin dall'inizio la volontà di rifiutare il principio della massimizzazione del profitto, promuovendo iniziative promosse da gruppi di persone e non da interessi anonimi e solo alla ricerca di capitali. Ma la più grande, tra le tante banche e finanziarie a ispirazione steineriana, è la *Triodos Bank*, nata in Olanda nel 1980 e che vanta numerose filiali in tutta Europa; essa puntava soprattutto a sostenere lo sviluppo di imprese impegnate nella tutela ambientale e nelle attività culturali, nella produzione agricola e industriale ecocompatibile, nel riciclaggio delle materie prime e nella ricerca e utilizzo di fonti energetiche rinnovabili. Sempre con l'obiettivo di sostenere le attività legate all'ambiente e alla sua tutela, oltre al commercio equo e alla salute, nacque, nella seconda metà degli anni '80, in Germania, la *Okobank*; la sua creazione fu spinta dal movimento ambientalista e pacifista, la volontà era quindi, da una parte, rispettare i principi ecologici, etici e sociali ma allo stesso modo non vi era un rifiuto di una logica imprenditoriale, piuttosto il desiderio di coniugare le esigenze etiche con i criteri di efficienza, produttività e redditività propri di ogni impresa. Ma furono molte altre le cosiddette banche etiche che si sono man mano costituite e hanno proliferato nel continente, tanto da dar vita a momenti aggregativi importanti come:

*Inaise*²⁶ o *Febea*²⁷. Allo stesso modo, nel mondo, è stato costituito nel 2009 anche un organismo internazionale: *The Global Alliance for Banking on Values*²⁸.

Concludendo questa sorta di rassegna storica delle diverse esperienze nate ed evolutesi nel mondo, prima di concentrarci più propriamente sulle realtà italiane, possiamo già delineare i caratteri principali e le diverse sfaccettature con cui si presenta il fenomeno della finanza etica. Essa è infatti prima di tutto uno strumento atto alla selezione delle imprese che rispettano alcuni valori, comunemente riconosciuti come etici, come il rispetto dell'ambiente e della dignità dell'uomo e, non limitandosi a escludere dalle proprie attività alcuni settori, si impegna anche a favorire quelle organizzazioni impegnate nel sociale e in attività eco-compatibili. Non di meno importanza, anzi forse proprio l'obiettivo primario di tali esperienze, è che essa è orientata allo sviluppo umano, da realizzarsi soprattutto attraverso una diversa e più equa produzione e distribuzione della ricchezza (Cimini, 2010).

2.1.2 La nascita e lo sviluppo di un'alternativa in Italia

Contestualmente alla nascita delle prime banche alternative in Europa, anche in Italia vediamo sul finire degli anni '70 la nascita delle prime esperienze di finanza etica; ad essere propulsori di questo nuovo e diverso approccio alla finanza furono però dei soggetti diversi dalle istituzioni che iniziavano invece a proliferare nel resto del continente. Mettendo al centro l'autogestione del risparmio e l'obiezione monetaria, iniziarono a nascere le Mag (Mutue Autogestione), protagoniste principali della finanza etica italiana. Le Mag sono cooperative finanziarie senza scopo di lucro, in cui l'attività di raccolta del risparmio e finanziamento è ispirata da valori quali la partecipazione, la trasparenza e la qualità sociale ed ambientale; si propongono come raccordo diretto tra risparmiatori e

26 *L'International Association of Investors in the Social Economy* è un network globale di istituzioni finanziarie socialmente e ambientalmente orientate; dal 1989, anno della sua creazione, investitori socialmente responsabili di tutto il mondo hanno potuto scambiare esperienze e informazioni. Al sito <http://www.inaise.org/>

27 *La European Federation of Ethical and Alternative Banks and Financiers* nasce a Brussels nel 2001 con lo scopo di riunire le istituzioni finanziarie eticamente orientate di 14 paesi europei. Al sito <http://www.febea.org/>

28 Questo è un network che riunisce banche di tutto il mondo il cui obiettivo è contribuire a un cambiamento positivo nel settore bancario, in un'ottica di maggiore trasparenza e supporto alla sostenibilità ambientale, sociale ed economica. Al sito <http://www.gabv.org/>

finanziati, principalmente sulla base di rapporti fiduciari, resi possibili soprattutto per il fatto che esse operano per lo più a livello locale, dove la conoscenza e la relazione sono più facilmente realizzabili.

La prima MAG nasce a Verona, nel 1978 come Società Operaia di Mutuo Soccorso, con lo scopo di finanziare progetti occupazionali come l'autogestione operaia di una fabbrica in chiusura e l'occupazione di un'azienda agricola pubblica. Ritenendo però che la forma societaria non fosse adatta a rispondere alle esigenze di lavoro nel campo finanziario viene creata la cooperativa Mag-Fin, aprendo la strada alla formazione delle successive Mag, tutte rispondenti a tale modello organizzativo. Iniziano a prendere forma quindi cooperative che raccolgono il risparmio dei soci per finanziare realtà (principalmente cooperative, associazioni non-profit e del terzo settore) normalmente escluse dal sistema finanziario tradizionale ma capaci di generare importanti esternalità positive sulla comunità locale in cui operano. Alla realtà veronese si affiancheranno poi, a partire dagli anni 80, la Mag2 a Milano, la Mag3 a Padova, la Mag4 a Torino, Autogest a Udine, la Mag6 a Reggio Emilia, la Ctm-Mag operativa a Padova, la Mag7 a Genova, la Mag di Venezia, fino ad arrivare alle neonate Mag Firenze e Mag Roma. Ognuna di queste cooperative presenta percorsi e operatività diverse, oltre al fatto che alcune di quelle citate hanno chiuso o hanno subito importanti modifiche tanto da non poter più rientrare nel mondo Mag. Ad accomunarle è lo stesso desiderio di creare un ponte tra risparmiatori e progetti ad alto valore sociale aggiunto con problemi di liquidità; è chiaro quindi come in esse non ci sia una messa in discussione del sistema creditizio in sé, e nemmeno del denaro, che rimane l'equivalente universale da cui non si può prescindere, ma la differenza sta in come quest'ultimo viene concepito: non più come simbolo di sfruttamento degli uomini e della natura, ma gli viene data una connotazione pragmatica, infatti esso non sarebbe altro che uno strumento, che può essere utilizzato per scopi molto differenziati²⁹ (Prette, 2001).

Attraverso l'esperienza delle Mag nascerà l'idea di fondare una Banca Etica anche in Italia, seguendo l'esempio delle altre realtà europee. Saranno infatti le mutue autogestite a

29 Per quanto riguarda il funzionamento e i principi delle Mag rimando al capitolo successivo dove verrà portato come caso empirico proprio l'operatività e il funzionamento di Mag4 Piemonte, che ho potuto conoscere e approfondire grazie a un tirocinio svolto nella sede di Torino nei mesi giugno-settembre 2015.

costituire nel 1995 la Cooperativa Verso la Banca Etica, assieme ad altre cooperative (sociali e di volontariato organizzato), organismi di cooperazione con i Paesi in Via di Sviluppo, associazioni sindacali, culturali, ricreative, oltre a molte istituzioni pubbliche e religiose, con l'obiettivo di elaborare il progetto imprenditoriale della banca e raccogliere il capitale sociale necessario (dodici miliardi e mezzo di lire).

A spingere per la sua creazione furono una serie di fattori concomitanti nella prima metà degli anni '90; il ruolo centrale ancora una volta viene ricoperto dal Terzo settore che, per quanto presentasse un processo di rapido sviluppo, era ostacolato proprio dalla mancanza di un adeguato supporto finanziario del sistema bancario tradizionale, oltre che a una sempre maggiore presa di coscienza da parte di un numero crescente di persone, disposte a sottrarre dal circuito della finanza tradizionale almeno una parte dei loro risparmi, per investirlo in attività positive da un punto di vista sociale e ambientale. Il ruolo delle organizzazioni no-profit diventa chiaramente importante anche nel dibattito economico degli ultimi anni; esso infatti sostiene da anni il bisogno di un sostegno alla produzione di beni relazionali e ad attività di pubblica utilità, per contrastare il preoccupante fenomeno della crescita senza occupazione, diventato un tratto che contraddistingue le economie più sviluppate. E' pacifico che, in questa situazione, è il terzo settore lo spazio più predisposto e portato alla sperimentazione di nuove modalità produttive e organizzative (Palmese, 2000)

In questo contesto le Mag presentavano alcune limiti, soprattutto per il fatto di non essere banca che implicava vincoli sulle possibilità operative, oltre al fatto che spesso le revisioni delle normative in materia creditizia ponevano ulteriori ostacoli³⁰. Con il presupposto di creare una vera e propria banca al servizio dell'economia sociale e operante a pieno titolo nel mercato, rispondente a valori diversi da quelli della massimizzazione del profitto degli *shareholders*, viene alla luce finalmente nel 1999 Banca Etica, grazie all'impegno e al contributo di circa 15.000 soci. Attualmente essa si presenta come una banca popolare costituita in forma di società cooperativa per azioni, assieme a *Etica SGR*, alla *Fondazione Culturale Responsabilità Etica* e a Sefea (Società Europea di Finanza Etica ed Alternativa), costituisce un gruppo bancario ed una rete che offre prodotti e servizi finanziari di

³⁰ Anche questo punto verrà approfondito nel terzo capitolo del presente elaborato.

impronta culturale, umana e ambientale sia per le famiglie che per le imprese³¹. Nel 2014 ha inoltre aperto la sua prima filiale all'estero (Bilbao, Spagna).

Come visto precedentemente, l'obiettivo principale di Banca Etica è di gestire risorse finanziarie di persone e organizzazioni per la realizzazione del bene comune della collettività, fornendo un canale d'accesso al credito di quei soggetti tradizionalmente esclusi dal settore finanziario tradizionale, con un'attenzione maggiore verso quei soggetti appartenenti al terzo settore, in grado quindi di produrre utilità sociale, ambientale e culturale. In modo da riuscire a mantenere un'eticità a tutto campo, Banca Etica, non ha affidato il controllo solamente a uno strumento ma a tutta una serie di fattori, dallo statuto ai regolamenti interni, la forma giuridica, l'azionariato diffuso, la trasparenza, il bilancio sociale, la promozione della partecipazione, l'organizzazione territoriale dei soci, il Comitato Etico³², l'elaborazione culturale.

Banca Etica continua a riscuotere notevole successo, anche a fronte della crisi finanziaria degli ultimi anni; per quanto essa non si sia potuta trovare in una situazione di tale immunità dalla crisi finanziaria è notevole notare comunque come le sofferenze siano pari allo 0,65%, contro il 4,94% della media del sistema bancario rilevata dall'Abi³³, dimostrando una resilienza alla crisi frutto soprattutto del suo comportamento “anticiclico”, che ha permesso di poter aumentare i prestiti erogati.

31 Al sito www.bancaetica.it

32 Il ruolo del Comitato Etico è centrale e strategico per l'attività della banca; esso ha il compito di valutare nel concreto le scelte della banca, ovvero se esse rendono il portafoglio delle attività coerente con i valori fondanti di Banca Etica.

33 “Banca Etica, nuovo cda: Biggeri rimane presidente”, in “La Repubblica”, 22 maggio 2016.

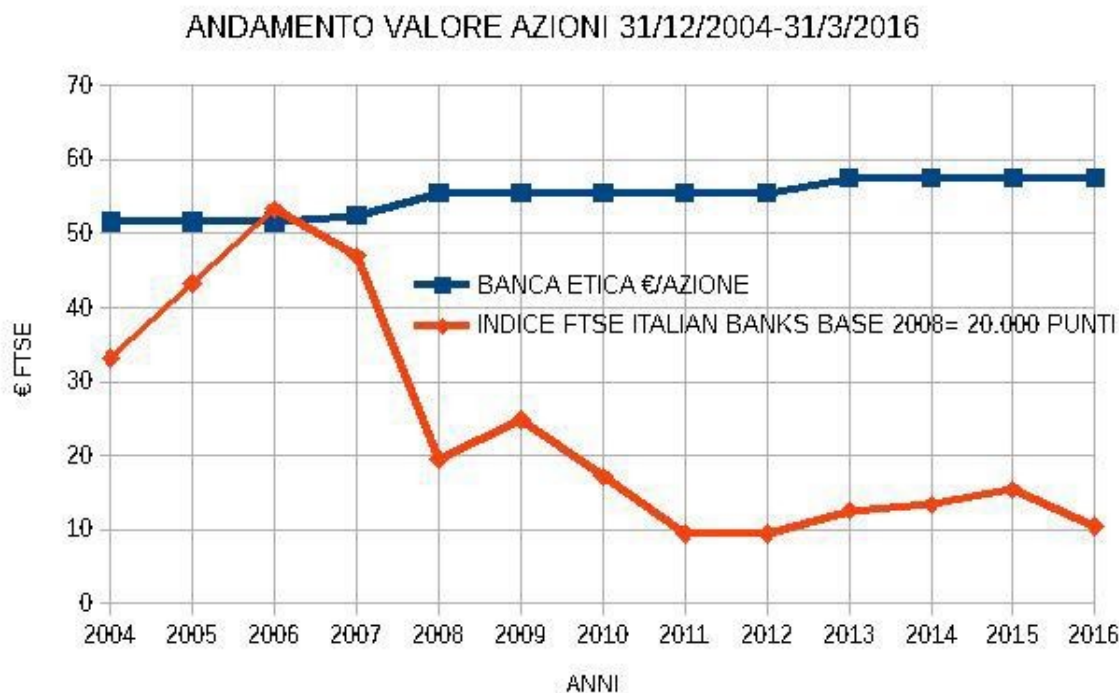


Grafico 1: Andamento del valore delle azioni di Banca Etica e dell'indice italiano delle prime 20 banche quotate italiane. Da www.sbilanciamoci.info

Come si evince dal grafico e osservando i dati relativi al primo semestre del 2016, si nota come tale comportamento sia stato premiato, sia dal punto di vista dell'efficienza economica, sia per quanto riguarda l'adesione della popolazione, che sembra infatti preferire sempre più un istituto bancario di tipo etico (magari rinunciando a maggiori profitti). Più di 3000 persone hanno scelto infatti di aprire un conto corrente in Banca Etica nel periodo gennaio-giugno, una media circa di 30 persone al giorno, registrando un utile di 4 milioni e mezzo di euro e una crescita della raccolta di risparmio e dei finanziamenti a famiglie e imprese per lo sviluppo di progetti ad impatto sociale e ambientale³⁴.

2.1.3 La Finanza Etica nei Paesi in via di sviluppo

Nei Paesi in via di sviluppo la finanza etica assume connotati e motivazioni differenti rispetto a quelli dei paesi industrializzati; ciò è frutto di condizioni di partenza ed esigenze

³⁴ “Banca Etica, semestrale da 4,5 milioni di utili”, in “Valori”, 24 agosto 2016.

diverse, ma non per questo motivo rinnega completamente i principi fondanti. Ad esempio, alla base, c'è sempre la volontà di raggiungere finanziariamente soggetti normalmente esclusi dal sistema tradizionale.

Inoltre, come argomentato in precedenza, tra i fattori propulsori di una riconcettualizzazione della finanza tradizionale troviamo proprio l'aumento degli indici di povertà nel mondo, e la riduzione della povertà e la sicurezza alimentare sono fortemente legate all'accesso al credito, soprattutto nelle zone rurali dei paesi in via di sviluppo. Di fatto il ruolo della finanza si può notare anche nelle numerose crisi alimentari che si sono susseguite a partire dal 2008, dovute in gran parte a quell'eccessiva finanziarizzazione del mercato delle materie prime, fatto che causa un'estrema volatilità dei prezzi dei beni di prima necessità. Per questo è importante promuovere una gestione diretta dei flussi di risparmio e credito da parte delle comunità locali, ciò può tradursi infatti in una potente leva in un'ottica di crescita e progresso sostenibile ai paesi in via di sviluppo. Di fatto si è testimoni di quella che Aiolfi chiama la “dittatura dei creditori”: i capitali disponibili sono controllati da un numero relativamente limitato di soggetti, tra cui figurano, sia pur in forma subordinata, i risparmiatori del nord del mondo. I creditori possono permettersi di scegliere tra gli investimenti più convenienti ed escludere gli altri, e ad oggi, gli investimenti più convenienti sono quelli speculativi (2004, p.21). Diventa necessario quindi invertire i flussi di ricchezza, mantenendo le risorse ed il risparmio sul territorio che li ha prodotti, sarebbe così possibile generare crescita e sviluppo sostenibile aumentando l'inclusione sociale (attraverso quella finanziaria). E' già stato citato in precedenza³⁵ uno studio che sostiene, attraverso l'evidenza empirica, la teoria che il mantenere e riutilizzare le risorse finanziarie sullo stesso territorio aiuti la crescita economica; inoltre è corretto affermare che in un'ottica di questo tipo lo strumento più efficace (in prospettiva di lungo termine) sia proprio quello della “finanza popolare”, ovvero della finanza delle persone: casse di credito comunitarie e cooperative, banche di villaggio e tutti i soggetti che si occupano di raccolta del risparmio e di erogazione del credito partecipati dalle comunità, senza scopo di lucro e orientati a un tipo di sviluppo che prevarica la mera crescita economica. E' facile vedere in questo alcuni dei tratti fondanti della finanza etica, che

35 Per approfondimenti: Kendall, J. (2012). Local financial development and growth. *Journal of Banking & Finance*, 36(5).

spesso nei paesi in via di sviluppo risponde al nome di microfinanza³⁶.

Essa è “l'erogazione di servizi finanziari (credito e/o risparmio) a persone che sviluppano un'attività produttiva e che non hanno accesso alle istituzioni finanziarie commerciali a causa del loro profilo socio-economico” (Ladgerwood, 1999). Sotto l'ombrello della microfinanza si possono riunire diversi servizi:

- il microcredito
- il microrisparmio
- la microassicurazione
- la ricerca e dazione di garanzie
- le partecipazioni sociali
- la formazione e consulenza (Milano, 2010)

L'aspetto sicuramente più conosciuto e diffuso è quello del microcredito, ovvero il prestito di una piccola somma di denaro a soggetti che non hanno i normali requisiti per accedere al servizio tradizionale (non bancabili), in generale sprovvisti di garanzie patrimoniali, e la cui restituzione avviene in periodi di tempo ravvicinati. A dare inizio a questa pratica, e quindi la prima vera e propria esperienza di finanza etica nei paesi in via di sviluppo fu un professore universitario *Muhammad Yunus*, che nel 1976 fondò quella che diventerà universalmente riconosciuta come la “banca dei poveri”: Grameen Bank³⁷. L'idea alla base e che ne ispirò la nascita è la convinzione che per risolvere il problema della povertà delle persone, è necessario concedere le giuste opportunità, facendo leva sulle loro capacità e in un'ottica di auto-aiuto. Citando proprio le parole di Yunus: “l'esperienza ci ha dimostrato che, con l'aiuto di un capitale finanziario anche limitato, i poveri sono capaci di produrre profondi cambiamenti nella loro vita. Ad alcuni servivano solo venti dollari, ad altri cento o cinquecento...Ma di tutti i partecipanti ai programmi Grameen, nessuno... ha avuto bisogno di una formazione speciale. O quella formazione l'avevano già ricevuta come parte

36 E' qui necessario puntualizzare che non sempre la microfinanza risponde ai principi e valori della finanza etica: lo è solo se rispetta tutte le condizioni poste dalla stessa. Ad esempio sono diverse le esperienze di microcredito che non si interrogano sulla provenienza del denaro, spesso frutto di donazioni, rischiando di cadere nel paradosso per cui un'attività “pulita” serve gli interessi di un denaro “sporco”, in cui “pulito e “sporco” qualificano il denaro derivante da attività conformi o meno a criteri etici e sociali (Stiz, 1999).

37 Grameen bank significa letteralmente “Banca del Villaggio” in Bangla, rispecchiando così una tra le sue caratteristiche principali, ovvero che è la banca stessa ad andare dai poveri, e per rendere possibile ciò sono state create anche e soprattutto in zone rurali remote, dove si concentrano solitamente gli individui più poveri (Bouc, 2002).

del bagaglio di competenze diverse, o l'avevano già acquisita nel loro campo di attività. Tutto quello che mancava loro era il capitale³⁸.

Il grande successo raggiunto da Grameen Bank è stato fondamentale nella storia della microfinanza (e di conseguenza della finanza etica) soprattutto per il fatto di aver chiaramente dimostrato che i poveri possono diventare soggetti bancabili, in grado quindi di instaurare un rapporto commerciale con un istituto di credito. Allo stesso modo ha dimostrato ancora una volta l'efficacia, nonché l'efficienza, dell'approccio del *relationship banking*. Prima di spiegare quindi come esperienze quali Grameen Bank, le Mag e altre simili, possano avere successo rifiutando i principi e gli approcci che la teoria economica ha sempre venduto come vincenti, è necessario fare un piccolo approfondimento sul ruolo del denaro nell'attuale società e come esso influisca nelle relazioni delle persone.

2.2 Una diversa visione del denaro

In una riflessione sulla finanza etica non possono mancare delle considerazioni sul concetto di denaro e moneta. Procedendo con ordine, è importante sottolineare come l'etica³⁹ moderna e contemporanea dipenda molto dalle antiche questioni sorte attorno al denaro, alla sua natura e al suo uso e commercio; di fatto, riprendendo un ragionamento fatto da F. Belli proprio sul rapporto tra denaro e eticità, e partendo dal presupposto che “*Money is a social relationship*” i rapporti tra etica e denaro rinviano completamente all'etica, e non solo a una “zona” o a un aspetto particolare di quest'ultima.

Il denaro, la sua nascita e la sua diffusione nelle economie, sono aspetti affascinanti che da sempre e a lungo vengono investigati nelle diverse epoche e da diverse discipline; *Schumpeter* ad esempio lo vedeva come un' “entità” difficile da descrivere tanto quanto le nuvole in movimento.

Quello che si può affermare con certezza è che la moneta non rappresenta semplicemente i rapporti tra merci, come il suo ruolo da *medium* potrebbe lasciar intendere, capace di trasformare il baratto in compravendita (Belli, 2005). Tutto ciò è figlio di un “falso mito”

38 Citazione tratta da “Il banchiere dei poveri” di M. Yunus, traduzione di G. Stiz in “Guida alla Finanza Etica”, EMI Cooperativa Semis, 1999, p. 111.

39 In questo caso etica intesa in via generale come “comportamento corretto”.

infatti, che risale niente meno che ad Adam Smith. E' necessario qui fare una piccola digressione, citando l'opera dell'antropologo D. Graeber che in "Debito. I primi 5000 anni" si occupa proprio di ribaltare la versione tradizionale, da sempre dipinta come certa, sulle origini del mercato, del debito e della moneta. Di fatto debito e moneta si intrecciano nella storia tanto che: "Una storia del debito è necessariamente una storia del denaro e il modo più facile per comprendere il ruolo che il debito ha giocato nella società umana è seguire le forme assunte dal denaro, le maniere in cui è stato usato nel corso dei secoli e le ragioni che inevitabilmente derivano da tutto questo". (Graeber, 2012, p. 27) Già questa citazione smentisce il mito a cui tutti noi siamo stati abituati fin dai primi anni di istruzione, cioè che la storia del denaro cominci con il baratto; l'origine della leggenda risale ad Adam Smith, che racconta questa storia nel 1776 nella sua celebre opera "La ricchezza delle nazioni". Egli parte dal presupposto che la base della vita economica sia la propensione insita in ogni essere umano a trafficare, barattare e scambiare una cosa per un'altra, scambi da cui ogni individuo cerca di trarre il maggior profitto possibile. La spinta allo scambio porterà alla divisione del lavoro, che nel momento in cui inizierà ad affermarsi, dovrà scontrarsi con diversi problemi che ostacoleranno il suo funzionamento, tra tutti il baratto. Per ovviare a tale inconveniente ecco la nascita della moneta; è chiaro così che "Usare lingotti irregolari di metallo è più semplice che barattare, ma standardizzare questi lingotti non renderebbe tutto ancora più semplice? Si potrebbero stampare pezzi di metallo con indicazioni uniformi che ne garantiscano peso e titolo, con tagli differenti." (Graeber, 2012, p. 32) Per quanto non esistessero evidenze reali della storia raccontata da Smith, questo fu sfruttato come una sorta di *escamotage* per giustificare la fondazione dell'economia come disciplina distinta dall'etica e dalla politica e un campo dell'indagine umana con proprie leggi e principi. Questa disciplina, l'economia, inoltre dava per scontata una separazione tra le diverse sfere del comportamento umane (separazioni che invece nella realtà vengono rese possibili solo da dispositivi istituzionali molto specifici) e ci permette di sostenere che la vita è divisa in maniera netta tra il mercato e la sfera del consumo. Inoltre, un'altra conseguenza del mito del baratto, si vede sul ruolo del governo: se quest'ultimo gioca un qualsiasi ruolo negli affari monetari è quello di garantire la validità della moneta e garantire il rifornimento di denaro (funzione che in realtà tendono ad assolvere in malo

modo).

La realtà storica, e gli studi di diversi antropologi, smentiscono le affermazioni di *Smith*; di fatto sembra più sensato credere che il baratto sia un fenomeno relativamente nuovo e che si realizza tra persone che hanno familiarità con il denaro ma si trovano, per diverse ragioni, a non averne a disposizione. E' necessario fare uno sforzo e capovolgere l'ordine con cui siamo sempre stati abituati a pensare la nascita del denaro, cioè: prima il baratto, poi la moneta e per ultimo il credito. Di fatto, sempre basandosi su testi e ricerche storiche, ci sono testimonianze dell'esistenza di sistemi di credito precedenti di diverse migliaia di anni la nascita del sistema monetario. Sempre citando Graeber: “il cosiddetto denaro virtuale è venuto prima. Le monete sono arrivate molto dopo e il loro uso si è diffuso in maniera disomogenea, senza mai riuscire a sostituire completamente il sistema di credito. Al contrario, il baratto sembra essere un sottoprodotto fortuito dell'uso della moneta: storicamente ha rappresentato l'ultima risorsa per chi, abituato a usare il denaro nelle proprie transazioni, si è trovato per una ragione o per un'altra senza liquidità.” (p. 45)

E' emblematico notare però che questa sia una storia che sembra nuova, sconosciuta ai più, proprio a causa dell'egemonia di quello che è definito a tutti gli effetti il “mito del baratto”. Abbiamo già argomentato il perché della necessità di costruire tale leggenda, ma Graeber compie un'ulteriore passo in avanti sostenendo che proprio il denaro sarebbe ciò che rende possibile vederci nella maniera che gli economisti sostengono sia nostro carattere imprescindibile: un insieme di individui e nazioni la cui attività prioritaria è scambiarsi dei beni. (Graeber, 2012)

Tornando all'argomento principale di questo capitolo, e su cos'è quindi il denaro, è lecito domandarsi, se esso non è nato per rendere più facile lo scambiarsi di beni e merci, a cosa dobbiamo la sua esistenza? Come abbiamo già visto infatti, per quanto lo scambio commerciale sia ingrediente indispensabile al concetto di denaro, esso non rappresenta l'unico elemento di base e non di meno, non significa che non esistano usi e rapporti col denaro completamente staccati dai rapporti interpersonali. Ci si riferisce a rapporti non monetari e non economici, che possono apparire irrazionali solo se guardati con la lente della “razionalità economica”: il collezionismo, le monete trasformate in monili e adorni,

quelle gettate nella fontana di Trevi, ecc⁴⁰. Un ulteriore uso “non economico”, che in questa dissertazione più merita attenzione, è quello dell'accumulazione in sé; è infatti in questo modo che il denaro diventa un fine in senso stretto, una sorta di feticcio. Vedremo più avanti come questo però comporti diverse e negative conseguenze sull'economia.

E' chiaro quindi che il denaro non rappresenti solo rapporti tra merci, esso è infatti, come sosteneva Marx nella *Miseria della filosofia*, “non una cosa ma un rapporto sociale”; all'inizio del '900, Simmel, che contribuirà in modo notevole al dibattito sul denaro, sosteneva anche che esso “è un fenomeno simbolico che condivide con altri simboli la capacità esclusiva degli esseri umani di fare in modo che qualche cosa stia al posto di qualcos'altro”. (Belli, 2005) Graeber aggiunge: “il denaro è quasi sempre qualcosa sospeso a metà tra un bene e il contrassegno di un debito”(p.76).

Inoltre, se consideriamo il denaro come segno rappresentativo di legami sociali⁴¹, si può osservare come esso sia delle istituzioni, le quali integrano i rapporti tra persone, e non dell'industria che invece riguarda i rapporti tra persone e cose. Insomma, sembra corretto affermare che i rapporti con il denaro non sono rapporti con una cosa ma rapporti con un'istituzione sociale, di conseguenza tra persone.

2.2.1 La moneta non è merce

La teoria creditizia della moneta, che ha come esponente principale *Mitchell-Innes*, sostiene che la moneta non è una merce ma uno strumento di calcolo; essa non sarebbe altro che un metro di valutazione: è l'impegno a pagare il debito, a pagare una certa cifra, quindi una sorta di pagherò. Una moneta, una banconota in sé non serve a nulla, ma viene accettata perché c'è la consapevolezza che anche gli altri faranno lo stesso. Seguendo questo ragionamento, il valore attribuito a una data moneta non sarebbe quindi il valore di un dato oggetto, ma la misura della fiducia che si ha negli altri individui. (Graeber, 2012)

Il denaro non è quindi né un bene, né tanto meno una merce, anche se alcuni aspetti che esso incarna possono trarre in inganno. Di fatto, si presenta sia come bene di consumo per

40 Può rientrare in tale definizione anche il fenomeno del riciclaggio del denaro sporco, dove il denaro da ripulire viene inteso come un oggetto di cui disfarsi.

41 Qui si riprende Platone, il quale sosteneva che la moneta fosse un segno, mettendola in rapporto alla realtà della divisione del lavoro e del mercato, e Montesquieu per cui il denaro è un “*signe purement idéal*” (Belli, 2005)

eccellenza (in quanto rappresentazione del valore di scambio), sia come bene d'investimento per eccellenza (denaro come riserva di valore) (Belli, 2005). E' quest'ultimo aspetto, che è diventato tratto fondamentale della moneta capitalista, a creare i problemi che ben conosciamo della nostra epoca.

Riprendendo la tesi di M. Amato nella sua opera *l'Enigma della Moneta*, veniamo a scoprire infatti che è proprio quest'ultimo tratto che provoca un uso improprio della moneta. Il fatto di presentare la caratteristica di riserva di valore permette la sua accumulazione e la possibilità di scambiarla in quanto capitale, rendendo la moneta quindi merce, fonte di per se stessa di guadagno. L'uso improprio che è stato fatto di essa, accumulandola, ha aperto le porte alle bolle finanziarie e alla speculazione; la moneta è stata infatti ridotta a merce tra le merci (Amato, 2010). Ma, il valore del denaro e quella che si potrebbe definire la sua essenza, starebbe invece nella sua circolazione. E' disfacendone e non consumandolo che il denaro si valorizza, che esterna la sua utilità e la sua attitudine a soddisfare i bisogni. Il denaro non è consumo ma potere d'acquisto, è piuttosto rappresentazione di possibile consumo a valere su di una produzione sociale; esso non è nemmeno investimento, perché allo stesso modo non è capitale ma rappresentazione di capitale. (Belli, 2005)

L'uso proprio della moneta sarebbe quindi quello di farla sparire, di cederla; essa non ha niente a che fare con la ricchezza anzi rappresenta la mancanza, è solo cedendola che si accede alla ricchezza. Amato afferma inoltre che il denaro in realtà sia *il nulla*. Di fatto, in essa non si manifesterebbe la dimensione del valore e della potenza quanto quella della povertà e della necessità degli individui di unirsi in società, aprendo la dimensione dello scambio in modo da compensare le reciproche mancanze. (Amato, 2010) Il denaro inoltre, viene attualmente percepito come un bene autonomo, per quanto la sua ragion d'essere, come abbiamo visto, sta proprio nell'essere solamente un passaggio, l'elemento che conduce a un fine a piacere definitivi: si è trasformato da semplice mezzo e presupposto a fine ultimo. (Simmel, 1998)

Sempre secondo la tesi di Amato, è possibile spingersi ancora più in là; seguendo il suo ragionamento infatti e rifiutando il tratto di riserva di valore, si nega di fatto l'attendibilità del prestito a interesse e, di conseguenza, l'intero sistema finanza-istituti di credito.

Approfondiamo ora proprio la questione del credito.

I mercati finanziari non sarebbero altro che il mercato del denaro risparmiato, che, grazie all'intermediazione del tasso d'interesse, viene anticipato da coloro che hanno più denaro a disposizione di quanto ne spendono a coloro che il denaro non ce l'hanno ma ne hanno bisogno per effettuare investimenti. Il credito è quindi anticipazione di denaro e, partendo sempre dal presupposto che la moneta non è merce: “il credito non è la sua cessione temporanea a titolo oneroso. Il credito è, piuttosto, e più originariamente, dilazione di pagamento o conferimento di capitale in un'impresa, senza alcuna possibilità di stabilirne preventivamente la redditività nei termini di un tasso d'interesse prefissato. Il credito non è un prestito contro un interesse prefissato, e indipendente dallo scopo, bensì un prestito per il quale le modalità e i tempi di ripagamento sono strettamente connessi con lo scopo in vista del quale è stato erogato” (Amato, 2009, p 291).

Amato ci parla anche del “*dogma della liquidità*”, cioè l'intercambiabilità tra moneta e credito: è necessario un ripensamento della finanza, abbandonando proprio la liquidità come principio architettonico del sistema finanziario. La ricetta che egli propone per risanare la finanza, sia quella privata che pubblica, fa leva sulla necessità che i debiti contratti siano pagabili nei giusti tempi e che quindi il pagamento non sia continuamente dilazionato, cosicché la finanza riprenda contatto con la realtà della vita economica. I debiti devono quindi essere fatti per essere pagati, e la moneta trova la sua ragion d'essere nel ripagamento del debito, di nuovo rifiutando l'idea della moneta come merce in definitivamente accumulabile, anzi solo mezzo di scambio e pagamento all'interno di uno spazio economico e politico definito. Di fatto: “il fine e la fine della finanza possono essere attinti solo laddove la moneta e il credito, ciascuno a suo modo, siano fatti in maniera tale da scomparire a tempo debito per lasciare spazio ai beni, alla loro produzione e al loro scambio” (Amato, 2009, p. 289).

2.2.2 Il denaro nella società del rischio

Come abbiamo visto il dibattito e le ricerche sociologiche toccano diversi aspetti del denaro, arrivando a definire come improprio l'uso che viene fatto di esso. Proprio quest'uso sbagliato sarebbe la causa delle crisi finanziarie, compresa quella scatenatasi nel 2007/8.

La crisi che le società contemporanee hanno attraversato, e con cui continuano ad avere a che fare tutt'ora, ha stimolato ulteriori riflessioni soprattutto sulle relazioni tra il denaro, le istituzioni e gli individui. Sono diversi i cambiamenti che si possono individuare in tali relazioni conseguenti alle trasformazioni dell'organizzazione economica e sociale. Riprendendo una riflessione di Martinengo, integrata con alcune considerazioni di Simmel, si vuole sostenere qui come nelle società contemporanee il denaro sia connesso all'incertezza e al rischio, oltre a un maggiore individualismo, che, allo stesso tempo, sono anche tra i tratti definitivi del nostro tempo (Martinengo, 2012). Di fatti, nell'economia monetaria, gli aspetti qualitativi degli oggetti perdono importanza psicologica, in favore di una necessità continua di stimoli secondo il valore monetario, tanto che quest'ultimo sembra diventare l'unico valore positivo: assistiamo a una sostituzione dei valori qualitativi mediante uno puramente quantitativo. (Simmel, 1998)

Ma prima di arrivare a queste considerazioni è necessario procedere con ordine e indagare sul come siano cambiati i rapporti intorno al denaro nelle diverse società. Sono diverse infatti le identità che il denaro è arrivato ad assumere nel tempo:

- *denaro come simbolo*: in questo tipo di società l'economia è saldamente incorporata nella società e le dinamiche della sfera economica sono fortemente influenzate dall'organizzazione sociale e dalla cultura;
- *denaro come segno*: il denaro è ridotto a medium tecnico, a mera quantità ed è solamente strumento per raggiungere obiettivi economici. La sfera economica è scorporata da quella sociale e culturale (è il momento in cui troviamo l'affermazione del mercato autoregolato);
- *denaro come simulacro*: qui il denaro, per la maggior parte smaterializzato, accresce le transazioni perché fluisce in maniera più rapida; inoltre travalica la sfera economica per investire anche la vita intime e le emozioni.

E' proprio l'eliminazione delle emozioni dallo scambio, unita all'affermazione della razionalità, a promuovere l'ascesa dell'interesse individuale come movente prevalente se non unico tra le persone. (Martinengo, 2012)

Inoltre a contribuire ad accrescere l'individualismo nell'attuale società è il fatto che oggi siamo di gran lunga più indipendenti da ogni persona determinata; Simmel

spiega bene da cosa è dovuta questa maggiore indipendenza. Nelle epoche passate, di fatto, l'uomo dipendeva da molte meno persone rispetto ai nostri tempi, ma queste poche persone erano individui ben definiti. Oggi, per quanto invece la nostra vita dipenda in maniera di gran lunga maggiore dagli altri, per esempio dipendiamo molto più dal fornitore, siamo allo stesso tempo liberi di cambiarlo tutte le volte che vogliamo, grazie alle numerose scelte che la società contemporanea ci permette di avere.

“Le correnti della cultura moderna sfociano in due direzioni apparentemente opposte: da un lato verso il livellamento, l'appiattimento, la formazione di cerchie sociali sempre più ampie grazie al legame che si instaura alle stesse condizioni, fra le persone più lontane, dall'altro verso l'elaborazione delle istanze più individuali, verso l'indipendenza della persona e l'autonomia della sua formazione. Entrambe le direzioni si reggono sull'economia monetaria” (Simmel, 1998, p.78-79).

E' chiaro come in queste società la sfera economica e quella affettiva si compenetrino frequentemente e l'importanza assunta da quella economica fa sì che il denaro diventi da strumento a fine. Qui si può notare la differenza tra il denaro nelle società moderne e post-moderne che la Martinengo individua: prima il denaro era uno strumento di emancipazione, un mezzo per raggiungere il benessere e raggiungere migliori livelli di qualità della vita, strumento anche atto ad acquisire conoscenza e cultura, per accrescere il proprio status. Può essere interpretato quindi come uno strumento di libertà, in società (come quelle moderne-industriali) in cui la certezza e la fiducia degli individui, sullo sviluppo economico soprattutto, visto come progressivo e crescente, rappresentano i tratti fondamentali della società. Qui viene individuata la grande differenza con le attuali società, a mancare infatti è soprattutto questa cieca fiducia, dato che il progredire dell'economia non ha comportato significative ricadute positive sul tenore delle vite delle famiglie e degli individui.

La caduta delle illusioni che hanno accompagnato le società moderne unita alla consapevolezza che il denaro sia capace di aumentare solamente il benessere materiale, ha portato l'emergere di valori cosiddetti post-materialisti, di diversi colori: politici, attinenti all'ecologia e recentemente sub-politici (connessi alle reti individuali).

Anche l'emergere della finanza etica può essere letto come risposta ai segnali di

insofferenza che la popolazione ha iniziato a manifestare in seguito alla mancanza delle solide certezze nello sviluppo economico, negli attori e nelle istituzioni politiche. Si potrebbe parlare di crisi di valori, in cui il denaro stesso è diventato effettivamente un valore, in contrapposizione ad altri all'interno di gerarchie variabili. Di fatto, se nella modernità avevamo assistito alla scorporazione della sfera economica da quella sociale e culturale, nella post-modernità vediamo come è la sfera finanziaria a risultare scorporata dalla sfera dell'economia reale, riprendendo la tesi di Gallino e della nascita del *finanzcapitalismo*⁴².

Una sempre maggiore partecipazione alle esperienze della finanza etica può essere letta anche come risposta alla “crisi della fiducia” che allo stesso modo caratterizza le società attuali. Effettivamente, è sempre più difficile per un cittadino, risparmiatore o investitore, comprendere i meccanismi che sottendono il funzionamento dei mercati finanziari e accedere alle informazioni necessarie per prendere delle decisioni. Per questo motivo non gli resta che accettare l'intermediazione da parte di soggetti che invece possiedono le competenze e le tecniche necessarie; nei confronti di questi individui è però necessario sviluppare fiducia, dato che questo è l'unico modo che permette di assumere delle decisioni. (Martinengo, 2012) Le crisi, gli scandali finanziari, la scarsa trasparenza del *finanzcapitalismo* e delle gestioni dei più grandi intermediari finanziari hanno portato i cittadini a dubitare della buona fede degli intermediari tradizionali, cercando quindi soggetti rispondenti ad altre caratteristiche. Infatti al rischio si associa la fiducia, e la fiducia stessa è ciò che permette agli individui di fronteggiare i rischi senza farsi prendere dallo sconforto o dall'immobilità, oltre a compensare quel senso di fallimento che nasce dal fatto che le decisioni importanti, quelle che influiscono e cambiano le esistenze, vengono prese in ambiti lontani nei quali risulta difficile o impossibile intervenire.

Ecco riassunto in pochi concetti una delle caratteristiche principali dell'attuale società: siamo di fronte a una società infatti dominata dal rischio e dall'incertezza, in cui per combatterle si assiste a una politicizzazione di ambiti e sfere di vita che sino ad oggi venivano lasciate al governo della razionalità economica.

La “*società dell'incertezza*” è una definizione che deriva da un saggio di Bauman del 1999;

42 Il significato e le conseguenze dell'affermarsi del *finanzcapitalismo* sono stati approfonditi nel primo capitolo del presente elaborato.

egli ci parla di una società in cui “gli uomini e le donne postmoderni scambiano una parte delle loro possibilità di sicurezza per un po' di felicità. [...] il disagio nella post modernità nasce da un genere di libertà nella ricerca del piacere che assegna uno spazio troppo limitato alla sicurezza individuale” (p.10) Inoltre, allo stesso tempo, si assiste alla caduta delle illusioni sul successo dello sviluppo economico, delle certezze poste negli attori e nelle organizzazioni economiche/politiche, portando l'individuo a un disagio che è legato alle incertezze che riguardano la sua vita, che allo stesso tempo genera paura.

Ma non è solo l'incertezza a dominare l'attuale società, infatti un altro dei tratti fondamentali è rappresentato dal *rischio*: non si è in grado infatti di fornire sicurezza ordine e protezione degli individui. Ci troviamo a fronteggiare problemi sempre più grandi e globali, o meglio “*rischi globalizzati*” che interessano le vite di tutti gli individui e che sono faticosamente identificabili, più gravi e difficilmente affrontabili. In quella che Beck, a cui dobbiamo molto delle riflessioni sulla “*società del rischio*”, chiama modernità avanzata, la produzione sociale della ricchezza è andata di pari passo con la produzione sociale di rischi: nel processo di crescita delle forze produttive, che, giova ricordarlo, è proceduto a una velocità esponenziale, si concretizzano rischi e potenziali autodistruttivi sconosciuti prima. E' chiaro che non sono i rischi l'invenzione della modernità, ma la differenza sta nel fatto che prima questi attenevano alla sfera personale⁴³, mentre ora siamo di fronte a pericoli globali che potrebbero portare all'autodistruzione della vita sul pianeta. Preoccupante è il fatto che nella società del rischio le ricadute sconosciute provocate da tali pericoli ricoprono il ruolo di forza dominante nella storia e nella società stessa. I rischi infatti prodotti nella tarda modernità (ad esempio la radioattività, o l'inquinamento nell'aria e nell'acqua) inducono danni spesso irreversibili, rimangono generalmente invisibili e si basano su interpretazioni causali: così si producono solo in termini di sapere, scientifico o anti-scientifico. Riguardo a quest'ultimo punto soprattutto è importante evidenziare come essi sono aperti a processi sociali di definizione, processi in cui i mass media e le professionalità deputate alla loro definizione assumono una posizione chiave.

Altra caratteristica di questi nuovi rischi è il fatto che essi contengano una peculiare esplosività politica, “ciò che finora non era considerato politico (come l'eliminazione delle

43 Il termine “rischio” si riferiva infatti per lo più a gesta eroiche e avventure.

“cause” nel processo stesso di industrializzazione) diventa politico”. Ecco quindi il nocciolo centrale nelle discussioni sui rischi, non è solo il comprendere la loro portata per arginare le conseguenze sulla salute della natura e dell'uomo, ma anche gli effetti collaterali sociali, economici e politici di tali effetti collaterali. Si vede qui la nascita del potenziale politico delle catastrofi, comportando una riorganizzazione di poteri e competenze. (Beck, 2000)

Coniugando tali riflessioni con l'argomento principale di quest'elaborato, il denaro, i rischi che da esso derivano sono chiaramente rischi economici e connessi a disoccupazione, prestiti, investimenti, successi/insuccessi di attività, ecc. Il passaggio epocale al *finanzcapitalismo* ha chiaramente generato maggiori rischi e maggiore percezione di essi, facendo del denaro simbolo dell'incertezza dei nostri tempi: da una parte l'incertezza rispetto alle fonti del denaro, dall'altra la difficoltà per i più di decidere in modo razionale rispetto alla collocazione dello stesso. (Martinengo, 2012)

La via d'uscita in questa situazione è rappresentata dalla fiducia, nelle persone e nelle istituzioni preposte a garantire una tutela rispetto ai rischi stessi, quindi nella necessità di ristabilire legami con i soggetti di quella sfera che viene sempre più considerata dell'azzardo e egoista. In questo la finanza etica può giocare un ruolo importante, soprattutto per quanto riguarda quei soggetti che si pongono tra gli obiettivi proprio quello di ristabilire i legami e le relazioni che l'impersonale mondo della razionalità economica ha tagliato: in quest'area si punta a ricostruire la fiducia dal basso, in un'ottica di condivisione di esperienze, valori, orientamenti di vita.

2.3 Il credito relazionale e l'importanza dei legami sociali

Ma la fiducia non è solo un antidoto ai rischi causati dalla mala gestione della finanza, essa può essere anche simbolo di efficacia ed efficienza, come le ricerche e le evidenze empiriche sul *relationship banking* dimostrano.

Fino ad ora abbiamo analizzato infatti la finanza etica partendo dal presupposto che la scelta di partecipare a una di queste esperienze venga dettata solamente dalla volontà di un investitore/risparmiatore di compiere un'azione in linea con i propri valori e principi. In

quest'ultima parte teorica, prima di analizzare più da vicino uno di questi soggetti, vorrei soffermarmi sul fatto che in generale i soggetti operanti nella finanza etica presentano anche buone performance economiche, soprattutto in quest'ultimo periodo storico, dove gli intermediari finanziari più tradizionali si sono trovati ad affrontare diverse crisi. E' sicuramente un successo dettato dalla forma cooperativa (che caratterizza la maggior parte dei soggetti di finanza etica⁴⁴) e dalla vicinanza al territorio, come sostenuto nel primo capitolo, ma non solo. Parte della resilienza da essi dimostrata è dovuta anche al particolare modo di fare finanza, ci si riferisce al *relationship banking*, atto a diminuire il rischio e le asimmetrie informative, e all'importante ruolo attribuito alla fiducia e ai legami sociali che si instaurano all'interno delle esperienze di finanza etica.

2.3.1 Il relationship banking e le asimmetrie informative

L'approccio del *relationship banking* è caratterizzato da un'intensità di investimenti dedicati alla raccolta e per una particolare gestione delle informazioni; inoltre dà molta importanza al rapporto con la clientela, tanto che le scelte strategiche della banca puntano al suo consolidamento (Dabrassi, Prandi, 2006); una relazione di questo tipo può potenzialmente beneficiare sia la banca, o l'intermediario finanziario in questione, sia i clienti stessi. Ad esempio, uno dei vantaggi comparativi che possono vantare le banche che aderiscono a questo particolare approccio, può risiedere nel fatto che esso contribuisce a tenere sotto controllo il rischio di *default* dei mutuatari, oltre al fatto che tende a comportare un abbassamento dei costi delle informazioni (Agarwal et al., 2009).

Inoltre, il rischio nei rapporti e contratti finanziari nel mondo della finanza etica si presenta più basso rispetto a quello della finanza tradizionale, perché in genere i soggetti che si rivolgono a questo particolare segmento di mercato sono ispirati da valori morali che ridimensionano automaticamente il rischio: è la fiducia presente fra i diversi soggetti che può permettere di superare le incertezze e i dubbi che, in una visione basata sulla teoria economica *mainstream*, di ispirazione quindi neo-liberista, e che presuppongono che i soggetti agiscano esclusivamente perseguendo i propri interessi, nascono dai problemi di

44 Ciò nasce dalla volontà di democraticità anche all'interno della gestione delle esperienze, democraticità che viene per lo più individuata nella forma cooperativa.

agency e dalle asimmetrie informative⁴⁵ (Bouc, 2002).

Di fatto, il mercato del credito è per sua natura caratterizzato da varie fonti di incertezza, per la particolare natura della “merce” che viene scambiata, in esso infatti si cede denaro in prestito a fronte di un prezzo, che sarebbe l'interesse che il creditore paga su tale prestito. E' evidente quindi l'esistenza di un'incertezza riguardante il futuro, inoltre creditore e debitore hanno interesse sia coincidenti che conflittuali allo stesso tempo: ciò alimenta ulteriormente l'incertezza derivante dal rischio preso.

La conseguenza più importante delle asimmetrie informative è individuata nel problema del razionamento del credito, che comporta a diverse barriere nell'accesso ai servizi finanziari⁴⁶ ad esempio perché, per far garantire il rispetto del contratto di credito, vengono richieste garanzie reali. Se questa è però la risposta data dalla pratica bancaria agli effetti negativi dei fallimenti del mercato, che deriva dalla teoria economica *mainstream*, soggetti *alternativi* hanno invece trovato soluzioni differenti. In questo caso ci si riferirà soprattutto a quelle esperienze che più che alla finanza etica rispondo al nome di Microfinanza. Il contratto di credito che normalmente viene praticato da molte delle istituzioni di questo tipo presenta alcune caratteristiche che permettono di ridurre infatti le probabilità di default, tra cui:

- il meccanismo del prestito di gruppo e degli incentivi dinamici: la metodologia più conosciuta per questo meccanismo è quella della *Grameen Bank*. Le caratteristiche principali traggono ispirazione dall'idea del credito relazionale, cioè “tutte quelle metodologie creditizie che, facendo leva su sistemi densi di relazioni socioeconomiche e su meccanismi di responsabilità reciproca, consentono alle persone escluse dal sistema finanziario formale di aver accesso ai servizi finanziari, in particolare al credito” (Andreoni, Pelligra, 2009, p.83);

45 Le asimmetrie informative danno luogo a fallimenti di mercato (cioè una mancata realizzazione di scambi) e si manifestano principalmente attraverso la *selezione avversa* e l'*azzardo morale*. Nel primo caso si vede come, per quanto i clienti della banca presentino gradi di rischiosità differente, la banca non ha abbastanza informazioni per individuare le diverse rischiosità quindi viene applicato a tutti lo stesso tasso d'interesse, che sarà basso per i clienti più rischiosi mentre molto alto per quelli non rischiosi, che sono quindi disincentivati nel chiedere il prestito. Per quanto riguarda l'*azzardo morale* invece, il finanziatore non è in grado di controllare in modo preciso la correttezza delle informazioni fornitegli dal potenziale debitore.

46 Per le conseguenze del razionamento del credito e quindi dell'esclusione finanziaria si veda il primo capitolo dell'elaborato.

- responsabilità in solido;
- prestiti di piccola entità e restituzione rapida, costante e pubblica.

Tali meccanismi però, per quanto gli effetti positivi che comportano siano provati, non tengono in conto della caratteristica principale, e vero valore aggiunto, dei programmi di microcredito e di alcune esperienze associate alla finanza etica (Banca Etica e le Mutue autogestione): la natura fiduciaria delle relazioni. Lo schema a cui si fa riferimento infatti, cioè quello principale-agente, è sicuramente insufficiente e riduttivo, non in grado di descrivere in maniera corretta il funzionamento delle metodologie di credito relazionale. Per poter comprendere le dinamiche relazionali e fiduciarie si cui queste ultime si fondono è necessario sviluppare un quadro teorico differente, dove si tenga conto di come le diverse strutture relazionali portino inevitabilmente a assetti istituzionali (sistemi di norme di comportamento sociale) differenti. (Andreoni, Pelligra, 2009)

2.3.2 Il ruolo fiducia nella formazione del capitale sociale

Il premio Nobel *Kenneth Arrow* ha affermato che la fiducia “possiede un alto valore pragmatico. La fiducia è il lubrificante del sistema sociale [...] Il fatto di potersi fidare risparmia un'enorme quantità di problemi [...] La fiducia, così come altri simili valori, incrementa l'efficienza del sistema, crea le condizioni per una maggiore produzione di beni o di qualsiasi altra entità [...] gran parte dell'arretratezza economica può essere spiegata come una mancanza di fiducia reciproca”⁴⁷.

Le esperienze di finanza etica (comprese anche quelle di microfinanza e microcredito) sono molto rilevanti nelle società perché contribuiscono a modificare l'aspetto del sistema economico, e in particolare i comportamenti dei soggetti che vi partecipano. Ciò è dovuto al fatto che quest'ultimi cambiano i propri atteggiamenti reciproci e quindi le attitudini che ognuno ha nei confronti di un altro, aumentando così le potenzialità del sistema. E' chiaro come, in questo contesto, risulti fondamentale il livello di fiducia instauratosi tra i diversi soggetti che compongono il sistema, e che può avvenire un'accumulazione di fiducia proprio grazie ai rapporti di credito e debito, dal momento che questi si svolgono nei modi consolidati e nel rispetto degli impegni presi. (Bouc, 2002)

⁴⁷ Citato da Andreoni e Pelligra in “Microfinanza. Dare credito alle relazioni”, Il Mulino, Bologna, 2009

Qui si può intuire come si possa creare un circolo virtuoso all'interno dei soggetti di finanza etica: se il rapporto credito-debito ha successo, aumenterà la fiducia sia nei confronti del cliente che dell'intermediario, contemporaneamente anche il tasso delle insofferenze si manterrà basso, attirando nuovi clienti in virtù del fatto che esso si presenta sia coerente con alcuni valori, ma anche efficiente. Inoltre si può osservare qui una sorta di ricostruzione di una visione positiva del credito/debito, restituendo fiducia, crollata con le crisi finanziarie degli ultimi anni e con i vari scandali che hanno accompagnato diversi gruppi bancari, anche all'intermediazione creditizia. Quest'ultima soprattutto viene da sempre infatti guardata con sospetto, e esiste una sorta di associazione quasi naturale con l'usura, che rende praticamente impossibile la diffusione della consapevolezza che un *buon credito* è la giusta arma contro l'usura stessa. Anche *Amartya Sen* ha notato “la dissonanza tra la cattiva fame di cui gode la pratica dell'attività finanziaria e il ruolo sociale altamente positivo che indubbiamente essa assolve [...]. Il ruolo creativo della finanza è stato una leva potente anche per la cultura e per la scienza. Storicamente non solo la Rivoluzione Industriale, ma anche il Rinascimento sarebbero stati forse impossibili senza la mano soccorrevole della finanza” (Sen, 1999, pp. 85-86).

Insomma, in questo contesto è difficile quindi accettare l'idea che le relazioni interpersonali e i comportamenti di carattere non solamente strumentali non siano importanti, e che ricoprano unicamente un ruolo marginale, come l'approccio economico allo studio del comportamento umano ha sempre lasciato trasparire.

Allo stesso tempo, si sta diffondendo sempre di più l'idea che le pratiche di finanza etica e di microfinanza ricoprano un ruolo fondamentale nello sviluppare il capitale sociale, cioè quell'insieme delle relazioni interpersonali formali e informali, essenziali per influenzare e coordinare le azioni individuali e per favorire l'azione collettiva. (Bouc, 2002) Il concetto di capitale sociale ha cominciato ad assumere un ruolo centrale nell'ambito delle scienze sociali a partire dagli anni 90, arrivando a riconoscere in esso un *federating concept* in grado di contrastare la tendenza delle scienze economiche a una concezione atomizzata dell'uomo. Ma a contribuire al suo successo fu soprattutto Robert Putnam con la sua opera “*Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*”, dove egli individua nella dotazione di capitale sociale la maggiore causa della crescita economica e stabilità politica

nelle regioni del centro nord italiano, e quindi il capitale sociale come uno dei fattori principali alla base dello sviluppo economico e istituzionale. A un maggiore capitale sociale corrisponderebbe infatti uno sviluppo economico e finanziario più sostenuto e una maggiore diffusione delle innovazioni e delle conoscenze, diminuendo allo stesso tempo l'incidenza della povertà. Inoltre, Putnam sottolinea come, parlando del fatto che il graduale declino del capitale sociale avesse portato all'ingovernabilità dell'America odierna, il concetto stesso di capitale sociale si riferisca a *connections* tra individui, e precisamente a “reti sociali e norme di reciprocità e rispondenza fiduciaria”. (Andreoni, Pelligra, 2009). Successivamente, grazie ad ulteriori contributi nella sua concettualizzazione e definizione (Durlaf e Fafchamps, 2006; Arrow, 2000; Castiglione, Van Deth e Wolleb 2008), che continua a rimanere piuttosto vaga ed elusiva, una sorta di “scatola nera”, si è arrivati a sviluppare una *networks view* del capitale sociale, identificato quindi in una sorta di risorsa intangibile di cui una comunità può disporre: esso genererebbe esternalità, positive e negative su un certo gruppo di soggetti, esternalità che vengono generate grazie a un sistema condiviso di norme sociali, valori, credenze e fiducia tra i membri del gruppo. Quest'ultimo inoltre nasce da un complesso sistema di organizzazioni informali derivanti dalle reti sociali e associazioni tra persone.

La fiducia è un tratto imprescindibile: di fatto, sebbene i membri di una rete sociale non abbiano relazioni dirette con tutti gli altri membri e non si conoscano cioè tutti, ciascuna persona avrà un'aspettativa fiduciaria verso i membri del network di appartenenza. Citando sempre il “padre” del capitale sociale, Putnam: “Mi fido di te perché mi fido di lei e lei mi assicura che si fida di te”, ecco quindi spiegata la creazione di catene fiduciarie all'interno di una rete sociale, che, a sua volta, ha nella fiducia il suo motore fondamentale.

La relazione che si instaura tra microfinanza e capitale sociale è inoltre biunivoca; in generale le esperienze di microcredito ad esempio, come i prestiti di gruppo, hanno più successo in comunità in cui i legami interpersonali sono più forti (meccanismi di pressione e monitoraggio tra i pari), infatti i meccanismi reputazionali favoriscono la formazione dei gruppi, riducendo le asimmetrie informative; inoltre le sanzioni sociali rendono meno probabili i comportamenti di azzardo morale. Inoltre, la crescita e il successo di un'esperienza di questo tipo in una comunità si associa a un ulteriore sviluppo del capitale

sociale e di ampliamento e rafforzamento delle relazioni di fiducia tra i membri (Bouc, 2002).

Continuando sempre la riflessione sul come le pratiche di credito relazionale possano portare a uno sviluppo del capitale sociale possiamo anche affermare che l'istituzione del microcredito (ma è un ragionamento che si può estendere anche alle pratiche della finanza etica) ha delle proprietà relazionali peculiari, che infatti rendono possibile lo svilupparsi di capacità individuali e sociali, ben oltre il mero afflusso di denaro. Esso favorirebbe quindi l'*empowerment* e la crescita delle capacità dei singoli (Orsini, 2011).

Come già detto poc'anzi, l'esistenza o la non esistenza del capitale sociale spiegherebbe il funzionamento e sancirebbe il successo (o l'insuccesso) delle metodologie di credito relazionale, mentre allo stesso tempo l'adozione di tali metodologie significherebbe un aumento del capitale sociale, che sarebbe dunque una sorta di collaterale sociale per le istituzioni di microfinanza. Ancora una volta vorrei allargare una riflessione nata in seno agli studi sulla microfinanza alla finanza etica. Andreoni infatti suggerisce l'idea delle istituzioni di microfinanza come istituzioni capacitanti; per comprendere al meglio questa affermazione è necessario prima soffermarsi sul significato del concetto di capacità sociali, quindi riprendendo l'approccio *seniano* delle *capabilities*. Quest'ultimo ha infatti introdotto una nuova teoria e nuovi strumenti per la valutazione del benessere degli individui e di diversi assetti sociali e istituzionali, imponendosi come quadro di riferimento nelle analisi dei processi di sviluppo.

Le capacità sociali sono “capacità sistemiche, ossia ‘*set of capabilities of beings and doings*’, la cui formazione ed il cui esercizio si realizzano attraverso un processo di interazione sociale. Specifici assetti istituzionali facilitano i meccanismi di interazione e coordinamento sociale, ossia l'azione collettiva, nonché permettendo la formazione di capitale sociale, possono risultare determinanti nel processo di creazione di capacità sociali” (Andreoni, 2009).

Un'istituzione capacitante è quindi un'istituzione che rende possibile il processo di formazione di capitale sociale; le istituzioni di microfinanza, sulla base dei ragionamenti esposti precedentemente, sono in grado sia di incrementare la dotazione di capitale relazionale, sia di essere uno strumento attraverso il quale introdurre in una comunità un

certo sistema di regole, procedure e strutture formali di coordinamento dell'azione collettiva, cioè il capitale istituzionale. A formare, intensificare e allargare le reti delle relazioni interpersonali nella comunità sono soprattutto le metodologie di credito relazionale e in questo senso è possibile affermare che anche soggetti più propriamente della finanza etica, che però condividono alcune di queste metodologie (ad esempio le Mag), possano rientrare nella definizione di istituzioni capacitanti, ci si riferisce soprattutto ai soggetti rappresentati la “*Finanza mutualistica e solidale*”. Di fatto, anche queste, sono in grado di rendere possibile lo sviluppo delle capacità dei loro membri, favorendone la libertà e l'opportunità di benessere materiale e mentale, sebbene non ricorrano a metodologie di credito che prevedano la formazione di gruppi, in cui si rendono più evidenti le esternalità positive di questo tipo di approccio. Ad esempio, anche il prestito personale contribuisce allo sviluppo del capitale sociale del debitore, in virtù del fatto che tra l'operatore di microfinanza e il cliente è possibile riscontrare un una particolare relazione che trascende il solo fatto di elargire una somma di denaro (Andreoni, Pelligra, 2009).

CAPITOLO 3

L'AUTO-GESTIONE DEL DENARO: IL MODELLO MAG4

In Italia la finanza etica si è concretizzata in un primo momento nella lunga tradizione di casse di risparmio, banche popolari, cooperative, monti di pietà, ma la sua vera e propria data di nascita coincide con l'emergere del risparmio autogestito. Come abbiamo visto, verso la fine degli anni '70 anche in Italia comincia a diffondersi infatti il concetto di risparmio autogestito, sia per consentire l'accesso al credito a soggetti no profit che operano in attività di carattere sociale ed ambientale, sia per offrire un'alternativa al poco trasparente sistema bancario. Nascono così le Mag (Mutua Auto Gestione) che, in circa 10 anni, si moltiplicheranno prevalentemente nel Nord Italia.

3.1 Le Mutue auto gestione

Le MAG, proponendosi come raccordo diretto tra risparmiatori e finanziati, pongono al centro il rapporto fiduciario piuttosto dei rapporti commerciali e, proprio per questo, operano tendenzialmente a livello locale, dove conoscenza e relazione sono più facilmente realizzabili.

Esse sono cooperative finanziarie senza fini di lucro in cui l'attività di raccolta di risparmio e di finanziamento è ispirata dai valori della partecipazione, della trasparenza, della qualità sociale e ambientale.

Si occupano di raccogliere il denaro dei soci sotto forma di capitale sociale e prestito sociale per finanziare iniziative economiche autogestite, offrendo opportunità di finanziamenti etici e solidali e, allo stesso tempo, erogando finanziamenti con tassi d'interesse e condizioni di rientro vantaggiose. Inoltre, in linea con i principi della finanza etica e del microcredito, non vengono chieste garanzie patrimoniali ma personali⁴⁸, ma viene comunque fatta una valutazione economica (oltre che etica): questo perché è

⁴⁸ Come la fideiussione, cioè un negozio giuridico con il quale un soggetto, chiamato fideiussore, garantisce un'obbligazione altrui, obbligandosi personalmente nei confronti del creditore del rapporto obbligatori.

necessario valutare se il progetto presentato per il finanziamento funzionerà e sarà in grado di produrre reddito e prevedere le potenzialità delle cooperative o associazioni.

Una volta rientrati i fondi, essi vengono subito riutilizzati per nuovi finanziamenti e progetti.

L'eticità inoltre si nota anche nella democraticità dell'organizzazione delle cooperative; infatti, all'interno di una Mag, il Consiglio di Amministrazione viene eletto nelle assemblee dei soci, dove ogni socio (indipendentemente dalla quota di capitale sociale che ha versato, quindi seguendo il principio *one man, one vote*) ha diritto al voto e può partecipare alle periodiche assemblee ed alle riunioni del consiglio. In questo modo quindi si garantiscono democrazia interna e trasparenza.

Ci troviamo di fronte a gruppi sociali e persone singole che attuano un percorso innovativo riguardo a questioni strettamente economiche; il riferimento obbligato è quello delle Società di mutuo soccorso operaio⁴⁹: si dà vita a cooperative che raccolgono il risparmio dei soci per finanziare quelle realtà (soprattutto cooperative, associazioni e società di mutuo soccorso appunto) aventi caratteristiche tali da non ottenere facilmente credito dal sistema finanziario tradizionale.

In esse non troviamo una messa in discussione del sistema creditizio in quanto tale (come le sottoscrizioni solidali, i prestiti a fondo perduto, gli “espropri” tipici degli anni settanta) e nemmeno del denaro (rimane l'equivalente universale dal quale non si può prescindere), ma piuttosto la creazione di un ponte tra risparmiatori e progetti ad alto valore sociale aggiunto con problemi di liquidità. Di fatto però si può affermare che esse, contrapponendosi fortemente al sistema bancario tradizionale, siano strumenti di obiezione monetaria⁵⁰.

Al momento ad essere attive e operative sul territorio sono: Mag2 Milano, Mag Verona, Mag Venezia, Mag 4 Piemonte, Mag6 (Reggio Emilia), Mag Firenze e, ultima in ordine cronologico, Mag Roma. Essendo la Mag una istituzione locale, che funziona proprio in quanto legata e determinata da uno specifico ambito locale, non esiste un organo centrale

49 La prima MAG in Italia nasce il 22 dicembre 1978 a Verona basandosi su una vecchia legge sul Mutuo Soccorso del 1886.

50 L'obiezione monetaria nasce dopo il '68, stimolata dai movimenti ispiratori dell'obiezione di coscienza al servizio e spese militari, movimenti di disobbedienza civile; in Italia crescerà a partire dagli anni 70 successivamente a scandali finanziari circa i rapporti tra banche e criminalità e finanziamenti di attività illecite e regimi razzisti.

che faccia da coordinamento, esso sono piuttosto diverse entità, con modalità operative anche molto differenti, legate dal fatto di perseguire gli stessi obiettivi e principi (Aiolfi, 2004). Per favorire però il dialogo, la conoscenza e contribuire ad accrescere la fiducia reciproca, è nato il Coordinamento MAGico, il quale formalizza e dà continuità al dialogo da sempre esiste tra le diverse cooperative, in un'ottica di autogestione, lasciando libera a ogni esperienza di scegliere i propri orientamenti e modi di operare. All'interno degli incontri, che si svolgono alternando le diverse città in cui sono presenti le Mag, si discute di regole statutarie, servizi offerti ai soci, processi decisionali e anche temi più operativi come la determinazione del tasso d'interesse o le condizioni di rientro. Inoltre esso è anche il luogo dove si accompagnano le nuove esperienze nel campo della finanza etica, ovvero quei soggetti intenzionati a contribuire alla diffusione dei principi della Finanza Etica Mutualistica e Solidale⁵¹, e dare vita cioè ad ulteriori Mag⁵². Il Coordinamento MAGico, può contribuire anche a coordinare quelle azioni che vengono promosse per incidere sulle politiche pubbliche e decisionali riguardo a questo mondo: di fatto, come ci sarà occasione di argomentare successivamente, spesso gli ostacoli maggiori alla loro operatività sono soprattutto di tipo normativo-istituzionale, a causa del fatto che le Mag risultano essere effettivamente una “eccezione” nel mondo finanziario (anche in quello della finanza etica).

3.2 Mag4 Piemonte: evoluzione economica e ostacoli normativi

L'idea di creare Mag4 nasce in capo a 4 persone, due coppie, che venute a conoscenza delle esperienze simili già attive in altre regioni (ad esempio Lombardia e Veneto) decidono di aprire un dibattito sulla possibilità di aprire una Mutua Auto Gestione a Torino. Nei due anni precedenti la sua nascita ufficiale ci furono tutta una serie di discussioni per capire che impronta dare a questa cooperativa; grazie al contributo di rappresentanti di diversi mondi, da quello pacifista e non violento, la cooperazione sociale e rappresentanti anche di schieramenti politici, si decise di dare vita infine a una Mag con una connotazione di tipo *globale*, decidendo di rivolgersi (per quanto riguarda i finanziamenti) esclusivamente a

51 La FEMS è parte integrante dell'Economia Solidale; vuole rappresentare un'alternativa al sistema finanziario tradizionale, ponendo al centro la felice sussistenza di ogni essere umano e non il denaro. Al sito <http://www.finanzaetica.net/>.

52 Ad esempio al momento si sta appoggiando la nascita di una Mag in Calabria.

esperienze del terzo settore, entità economiche che, in modo un po' azzardato, potremmo chiamare imprese sociali o imprese no-profit. Esse devono infatti rispondere a due caratteristiche principali: la cogestione dell'impresa e il reinvestimento non speculativo degli utili dell'attività (Prette, 2001). Si arriverà così al 1987, quando 16 soci fondatori e meno di un milione di capitale permisero di fondare ufficialmente Mag4. L'obiettivo dei soci fondatori era proprio quello di creare uno strumento di obiezione monetaria e poter coniugare un'istanza etica nel mondo della finanza e del denaro. Non fu un'idea facile da sviluppare, anche per l'inesperienza di una gran parte dei soci riguardo il mondo della finanza, e soprattutto nel primo periodo ciò si rispecchiò in una crescita lenta, impedendo un'operatività significativa nei primi tre anni.

Anno	Soci	Variazione	Finanziamenti	Variazione
1987	35	-	€ 16.527	-
1988	60	71,4%	€ 43.899	165.6%
1989	95	58.3%	€ 72.304	64.7 %
1990	125	31.6%	€ 108.456	50.0%
1991	289	131,2%	€ 318.238	193.4%

Tabella 3: Evoluzione soci e finanziamenti 1987-1991. Dati da www.mag4.it

L'assunzione di due dei soci fondatori nel 1991 e la promozione “porta a porta” permetterà, poco alla volta, di far lievitare le voci della cooperativa; nella tabella è emblematico notare infatti che il 1991 segna una sorta di cesura con la lenta crescita precedente, segnando un + 193,4% nei finanziamenti e un + 131,2% nei soci. Proprio il far crescere la base sociale pose in difficoltà i soci fondatori, serviva un modo infatti per poter far circolare le informazioni riguardo la neonata cooperativa; affidandosi al solo passa parola infatti si correva il rischio di rimanere chiusi all'interno degli stessi ambiti. Nel 1993/4 i soci arrivano ad essere più di 600 e il capitale amministrato sfiora i 2 miliardi e mezzo di lire,

ma proprio in questo periodo entrano in gioco i primi ostacoli normativi che le Mag incroceranno nella loro travagliata esistenza. Di fatto, le istituzioni non sono mai state d'aiuto a queste realtà; già nei primi anni 90 infatti le nuove legislazioni sulle società finanziarie impongono un capitale sociale minimo pari ad un miliardo di lire, obbligano all'iscrizione all'albo dell'Ufficio Italiano Cambi, vietano allo stesso soggetto di effettuare contemporaneamente raccolta di risparmio ed erogazione di prestiti e delimitano l'oggetto sociale alla sola attività finanziaria. Più precisamente i primi problemi nacquero nel 1991 con la “*legge anti-riciclaggio*” e i suoi obblighi di iscrizione all'elenco tenuto dal Ministero del Tesoro e il raggiungimento di un miliardo di lire di capitale sociale, con lo scopo di rendere più stabile un settore che, a loro avviso, presentava un alto rischio di fallimento. Ma i problemi più grossi furono causati dal Testo Unico Bancario del 1993 n. 385, in quanto si vietava, per l'appunto, la raccolta del risparmio tra il pubblico a soggetti diversi dalle banche. Come se non bastasse il 3 marzo 1994 il Comitato Interministeriale per il credito e il risparmio emanava una delibera con la quale stabiliva che solo i consorzi sarebbero stati autorizzati all'attività di raccolta del risparmio anche tra i soci (Prette, 2001). Si deve quindi decidere se abbandonare i depositi (come effettivamente sceglieranno di fare alcune Mag), penalizzando comunque l'operatività e la stabilità della cooperativa, o cercare delle alternative. La soluzione fu trovata in un particolare accordo fatto con la CTM-Mag⁵³; dopo un'ipotesi di fusione per incorporazione, pensata in un primo momento per affrontare il vincolo imposto dalla legge anti-riciclaggio del miliardo di lire di capitale sociale, si effettua un “passaggio”: la Mag4 depositò 600 milioni dei propri depositi presso la CTM-Mag, che si occupò di restituirla sotto forma di capitale sociale, con la promessa di riaverla indietro entro l'anno, grazie a una capitalizzazione effettuata tra i soci già presenti e allargando la base sociale. Mag4 può così riprendere ad effettuare finanziamenti: “La CTM-MAG ha fatto un congruo e cospicuo versamento (600 milioni), mettendoci così in grado di presentare la domanda di reiscrizione all'Ufficio Italiano Cambi [...] abilitandoci nuovamente ad essere intermediari finanziari. Le cooperative socie stanno recependo l'invito a sottoscrivere altre quote di capitale e tutti voi

53 Dall'esperienza della Mag di Padova si è sviluppata la CTM-Mag come la prima, anche se non più la sola, centrale di importazione diretta dai paesi del Terzo Mondo, con l'obiettivo di sostenere finanziariamente lo sviluppo del commercio equo e solidale.

non siete stati inattivi, ma state contribuendo affinché la nostra cooperativa possa raccogliere in modo autonomo il miliardo, abbandonando così la “stampella” gentilmente offertaci dalla CTM-MAG; [...] Sappiamo che sono momenti molto difficili (dal punto di vista politico, economico e sociale), ma è proprio in questi momenti che l'unione fa la forza; dimostrando con i fatti (forse è più giusto dire capitalizzando) che si può credere ad una organizzazione democratica e trasparente che opera in un campo dove questi requisiti sono quasi sempre ignorati”⁵⁴. Di fatto, l'appello della cooperativa venne accolto, e, per la fine dell'anno, Mag4 riuscirà a restituire per intero l’“aiuto” concessogli tra CTM-Mag e tornare ad essere autonoma. Inoltre, tali impedimenti normativi, se da una parte aumentarono la coesione tra i soci e rese chiaro il legame che lega la cooperativa alla sua base sociale, che in caso di bisogno si attiva, impegnandosi, come in questo caso, in nome di principi e valori condivisi a collaborare per trovare una soluzione per uscire dalla situazione spinosa che la legislazione aveva creato, dall'altra consolidò alcune modalità operative e di contatto che tutt'ora sono caratteristiche principali della cooperativa: la remunerazione del capitale sociale sulla base dell'inflazione e il bollettino periodo per i soci, il MAGazine.

Nello stesso periodo, il mondo MAG si trovò a discutere e confrontarsi sull'idea di creare una vera e propria banca etica⁵⁵, per la prima volta in Italia. Per quanto ci fosse la consapevolezza che scegliere una struttura bancaria significava scendere a compromessi su alcuni principi cardine della finanza mutualistica e solidale promossa dalle MAG, tale volontà probabilmente nasceva anche dalle sfide sempre maggiori che le MAG trovavano nel loro percorso di sviluppo di tale particolare modello. Infatti, le Mag continuavano a dover affrontare le conseguenze delle normative di Banca d'Italia; entro il 1997 infatti diventava inevitabile il blocco della raccolta, e nel periodo 1994-1997 non era più possibile aprire nuovi libretti mentre quelli presenti invece andavano progressivamente estinti. L'assemblea dell'aprile 1995 si rese protagonista di discussioni e confronti per trovare una soluzione che permettesse alla cooperativa di continuare ad operare raccogliendo prestito sociale ma senza penalizzare i principi fondanti del “modello mag”: ad esempio la proposta

54 MAGazine, bollettino periodico d'informazione destinato ai soci Mag, del maggio 1994.

55 Il primo giugno 1995 nasce la “Cooperativa verso la Banca Etica” nata dall’Associazione Verso la Banca Etica per raccogliere il capitale sociale di partenza.

di consorzio cooperativo, adottata già da CTM-MAG, avrebbe visto una forte diminuzione del potere contrattuale dei singoli risparmiatori, dato che in una soluzione consortile i soci sarebbero solo altre cooperative, mentre la persona fisica, per quanto risulti socia di una di queste, non avrebbe più la possibilità di avere a disposizione un voto intero ma una frazione di voto. La soluzione quindi doveva essere cercata in un'altra via; ancora una volta l'esperienza MAG scelse di uscire dai normali schemi e dare vita a una sorta di "sperimentazione", confermando un carattere innovativo che è anche frutto della necessità di adattamento ai fattori esogeni e allo stesso tempo il dover coniugare il tutto con il rispetto di valori e principi: "I nostri ingredienti erano parecchi e molto difficili da armonizzare: democrazia, equità, non speculatività, struttura no profit, efficienza gestionale, tradizione "MAG", capacità di adeguamento alle nuove leggi sul credito e sulla finanza, fattibilità imprenditoriale e, perché no, un pizzico di simpatia e di interesse culturale"⁵⁶. Si diede vita infatti, il primo e unico esempio in Italia di raccolta di risparmio "infragruppo" completamente cooperativo e dove il vero potere resta in mano ai risparmiatori (Prette, p.23). Dato che alle cooperative finanziarie viene impedito di raccogliere risparmi attraverso lo strumento del prestito sociale, si decide di usare un piccolo "stratagemma"; l'unica strada aperta per la raccolta di depositi sarebbe stata quella rappresentata dai "gruppi di imprese", dato che la raccolta di risparmio era libera (secondo le istruzioni della Banca d'Italia del 12/12/94) per tutte le cooperative che aderiscano ad una qualunque "società esercente attività finanziaria" , che sia essa un consorzio, una S.p.A. oppure una cooperativa iscritta all'albo dell'Ufficio Italiano Cambi. Ecco la soluzione quindi: i soci di Mag4 avranno la possibilità di aprire libretti di risparmio presso altre cooperative⁵⁷ (di consumo o servizi), rimanendo allo stesso tempo soci anche di MAG4 e non perdendo l'importante controllo sullo strumento di obiezione monetaria che essa rappresenta. In questo momento si fa chiara l'importanza dei legami tra cooperativa e persone, e tra cooperativa e altre cooperative. Infatti, all'opzione di creare un nuovo soggetto, quindi una nuova cooperativa non finanziaria incaricata di raccogliere il risparmio, si preferiscono realtà già esistenti e magari conosciute da Mag4. Questo

⁵⁶ MAGazine ottobre 1995.

⁵⁷ I risparmi così raccolti vengono poi depositati presso la cooperativa finanziaria di cui la cooperativa di consumo è socia (ossia MAG4).

suggerimento arriverà grazie a una campagna messa in atto dalla stessa Mag4, attraverso il MAGazine, dove veniva chiesto ai soci di partecipare attivamente a un questionario e alle assemblee per poter delineare assieme il futuro della cooperativa.

Risposte ai questionari		Partecipanti alle assemblee	
Risposte	84	Partecipanti	76
sul totale soci	10,7%	sul totale soci	9.7%
Favorevoli all'idea del "gruppo di cooperative"	80	Favorevoli all'idea del "gruppo di cooperative"	molti
sul totale questionari	95,2%	sul totale partecipanti	-
Contrari all'idea del "gruppo di cooperative"	4	Contrari all'idea del "gruppo di cooperative"	pochi
sul totale questionari	4,8%	sul totale partecipanti	-

Tabella 4: Risposte dei soci al questionario sul futuro di Mag4 e partecipanti alle assemblee. Fonte: MAGazine.

Si nota, dalla tabella pubblicata nello stesso Magazine, una bassa percentuale di partecipazione al questionario in questione ma ciò non significa uno scarso interesse dei soci. Anche il fatto che solitamente nelle Assemblee (dove di fatto si prendono le decisioni più importanti per la cooperativa) la partecipazione dei soci sia scarsa si può interpretare più come un atto di fiducia nei confronti della cooperativa (libertà come scelta controfattuale); chi invece sceglie di aderire a una MAG partecipando attivamente alle assemblee, lo fa per decidere in prima persona il futuro del proprio risparmio. Per questo tipo di soci non è importante semplicemente il risultato di scelta, ma anche l'atto stesso di decidere, cioè libertà come controllo.

Nel prossimo grafico, elaborato grazie ai dati presenti sul sito della cooperativa, si può notare chiaramente come a fronte di un trend pressoché costante di crescita dei soci totali, la partecipazione alle Assemblee risulta invece sempre più bassa, anche davanti a importanti cambiamenti e discussioni fondamentali per la vita della cooperativa⁵⁸.

⁵⁸ Si vedrà più avanti come gli anni della crisi, e quelli immediatamente successivi, hanno portato a

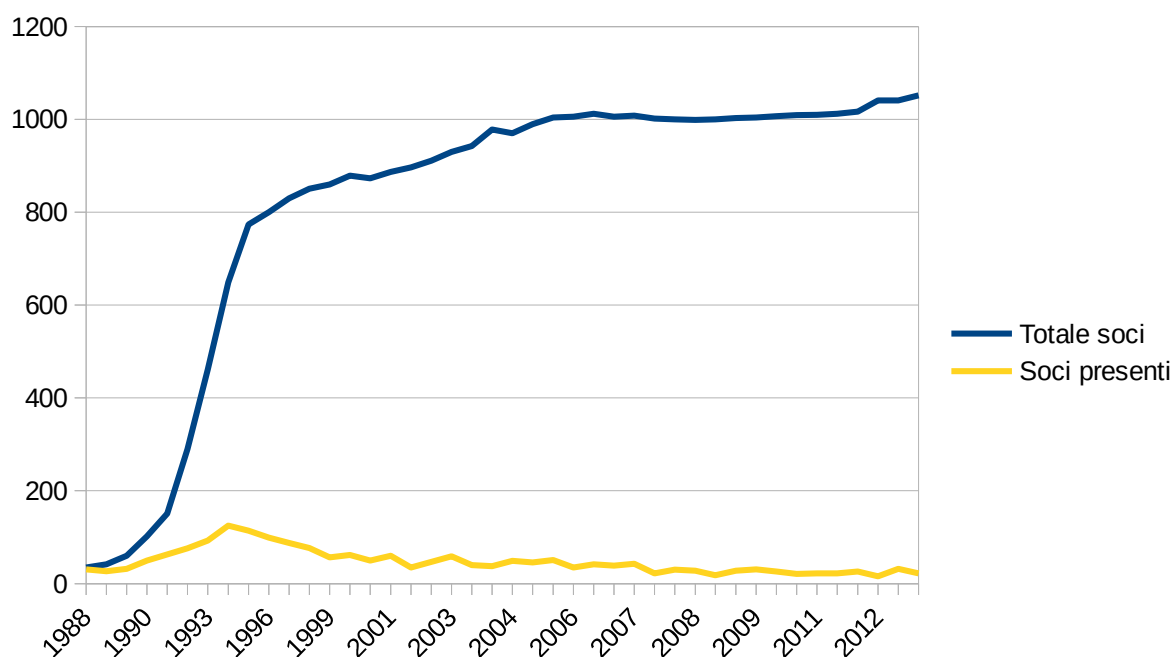


Grafico 2: andamento della partecipazione dei soci alle Assemblee. Fonte: www.mag4.it

Allo stesso tempo, riprendendo un articolo pubblicato nello stesso MAGazine vediamo che: “Non ci sembra che ciò impedisca un buon rapporto con la cooperativa : molti di noi leggono MAGazine e restano in contatto con la MAG anche al di fuori delle assemblee, con il lavoro quotidiano, con l'utilizzo degli investimenti presso di noi o presso le cooperative del Gruppo MAG, piuttosto che in svariati altri momenti politici o culturali⁵⁹.” In ogni caso, l'importanza dei legami sul territorio si nota anche nel momento in cui MAG4 deve iniziare a mettere in atto le decisioni prese in assemblea, e quindi scegliere le cooperative già esistenti in cui raccogliere i risparmi dei soci. La scelta è stata dettata, come abbiamo visto, dalla volontà di mantenere il controllo sui risparmi; ora la sfida è quindi creare un “gruppo di cooperative” che rappresenti una vera e propria organizzazione democratica finalizzata a sostenere l'economia no profit. Citando ancora una volta il MAGazine, vediamo che: “Risulta sempre più evidente come tutta l'esperienza MAG sia basata sulla forza delle relazioni di qualità tra persone e tra imprese (cooperative). Solo questo tipo di rapporti ci ha permesso di creare e mantenere nel tempo una struttura

importanti modifiche nell'operato della Mag4, ancora una volta anche a causa degli ostacoli normativi posti in essere dal legislatore.
⁵⁹ MAGazine luglio 2003.

eticamente ed economicamente solida: tutti i soci finanziati ci hanno sempre restituito i soldi che gli avevamo imprestato”.

Le Mag danno quindi spazio alle relazioni nella finanza. Sia dal lato degli impieghi che dal lato della raccolta l'elemento relazionale è centrale; di fatti, la scelta delle cooperative da coinvolgere nel neonato Gruppo Mag⁶⁰ cadrà in capo a 6 soggetti, attivi nel territorio piemontese (tranne una aostana), tra cui alcune cooperative già finanziate dalla stessa Mag4. Questa relazione, nata come conseguenza a un ostacolo normativo, si trasformerà in un punto di forza e un aumento della solidità e della diffusione di Mag4, infatti esse potranno fungere come una sorta di sportelli, in cui i soci potranno gestire i propri libretti di risparmio, avvicinando ulteriormente Mag4 al territorio (essendo le cooperative ben distribuite sul territorio) e aumentandone la conoscenza a potenziali risparmiatori/investitori interessati. Infatti un'altra caratteristica di queste cooperative sta nel fatto che tutte gestiscono, anche se non in maniera esclusiva, una Bottega del Mondo: sono evidenti le sinergie e le nuove connessioni che se ne possono trarre. Come accennato inizialmente è la prima volta che in Italia si concretizza un'esperienza del genere, confermando ancora una volta l'innovatività di Mag4 e delle esperienze di mutua autogestione in generale; gli ostacoli alle pratiche di obiezione monetaria sono stati così superati con la creazione di una nuova forma, dove l'autogestione del denaro rimane al centro dell'operato, e viene praticata dai risparmiatori in tante piccole realtà legate al territorio, in una rete di piccoli punti di raccolta (Prette, 2001).

Superato con successo il problema posto in essere dal legislatore, gli anni successivi saranno contraddistinti da una discreta crescita, a volte rallentata, ma un con un trend per lo più in ascesa, sia per quanto riguarda i finanziamenti che la raccolta.

60 Questa forma organizzativa durerà per ben 16 anni. Nel 2013 infatti si deciderà di mettere fine all'esperienza del Gruppo Mag. La gestione del risparmio, la percezione delle problematiche, e più in generale le esigenze all'interno del gruppo erano divenute eterogenee e, nonostante gli sforzi profusi, si è deciso quindi per lo scioglimento.

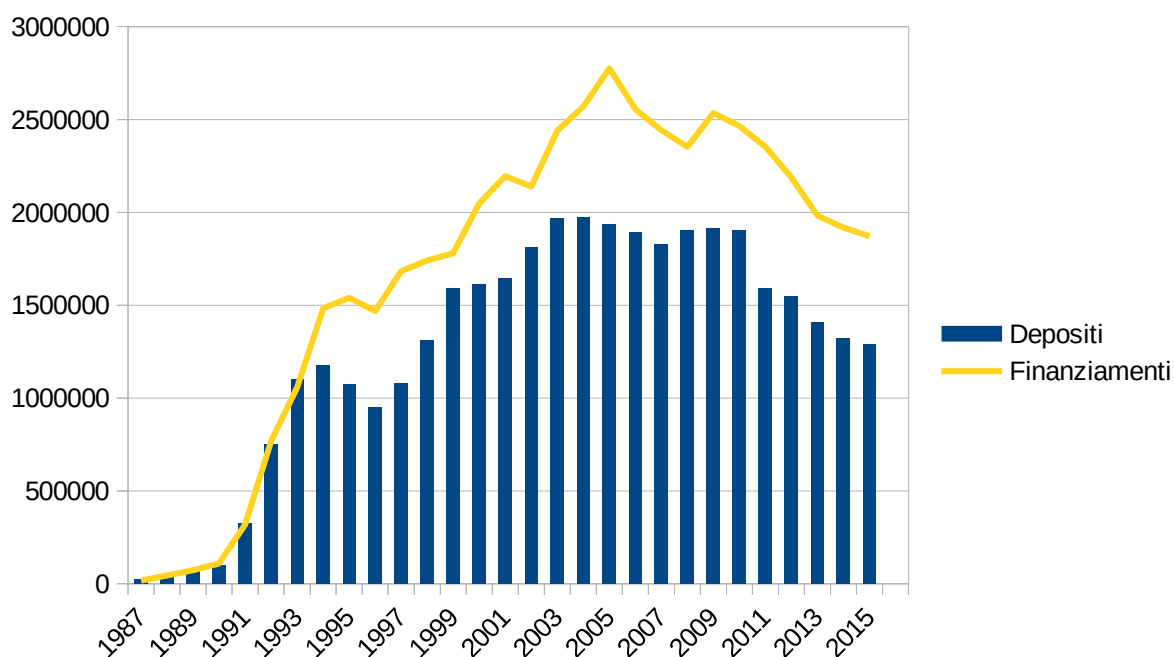


Grafico 2: andamento della raccolta del risparmio e dei finanziamenti. Fonte: www.mag4.it

La crisi finanziaria globale del 2006/07 e la situazione del settore cooperativo (da sempre il punto di riferimento della MAG4 che, come abbiamo visto, preferisce interloquire con imprese di questo tipo) non hanno lasciato indifferente l'operatività della cooperativa.

Di fatto, per garantirsi la propria sopravvivenza, essa deve vantare una forbice tra tassi attivi e passivi (tra i tassi sui finanziamenti e i depositi quindi) tale da poter coprire i costi della struttura e poter accantonare una parte nel fondo rischi. Allo stesso tempo, i tassi però devono rispondere alle esigenze etiche della Finanza mutualistica e solidale: “massima trasparenza nella determinazione dei tassi di interesse applicati ai finanziamenti; essi devono essere composti al massimo da soli due elementi: costi di gestione della struttura e remunerazione del denaro investito. Il tasso applicato ai finanziamenti non è determinato dal potere contrattuale dei finanziati. L'eventuale remunerazione del capitale sociale non deve superare il tasso d'inflazione, escludendo ogni forma di ulteriore arricchimento”⁶¹. Il tasso applicato sul capitale sociale dovrebbe quindi essere agganciato al tasso d'inflazione: applicare un tasso inferiore infatti potrebbe sconfinare nella beneficenza,

⁶¹ Manifesto della finanza mutualistica e solidale al sito www.finanzaetica.net.

diminuendo il potere d'acquisto di chi ha scelto di depositare i propri risparmi nelle Mag; allo stesso tempo, seguendo i principi della finanza etica, mutualistica e solidale, il risparmio, inteso in senso ampio, non può essere remunerato più dell'inflazione, perché si sconfinerebbe nella speculazione. Obiettivo ambizioso e non sempre possibile, soprattutto per non caricare eccessivamente di oneri i soggetti finanziati, e rischiare di escluderli nuovamente dal settore finanziario, per quanto sia necessario garantire la sostenibilità della struttura. Tale problema si è fatto più grande quando l'economia italiana è entrata in deflazione: quando cioè il tasso d'inflazione ha raggiunto il segno negativo; a rigor di logica quindi il capitale sociale dovrebbe subire una sorta di “tassazione”, dovendo esso semplicemente garantire il potere d'acquisto, ed essendo quest'ultimo *aumentato* per la deflazione, si dovrebbe quindi tassare negativamente. Per quanto ciò possa sembrare utopico e fuori da ogni schema logico è stato comunque preso in considerazione nelle Assemblee dei soci, trovando però resistenza da parte dei soci, forse scontrandosi con delle barriere mentali e soglie psicologiche ancora troppo forti. L'idea di porre una tassazione negativa sui depositi non è però totalmente una novità, mi riferisco ancora una volta alla tesi di Amato: proprio per facilitare la circolazione del denaro, e porre fine definitivamente alla crisi di liquidità, restituendo il ruolo originario al denaro, egli era arrivato appunto a teorizzare un tasso negativo sui depositi⁶².

Ma non è solo questo il problema che si trova ad affrontare la Mag4 (e con lei tutte le altre Mutue auto gestione) negli ultimi anni: di fatto, ancora una volta, sono le istituzioni a mettere in difficoltà queste cooperative. Conseguentemente alla crisi, il legislatore italiano decide di mettere fine alla proliferazione indiscriminata di intermediari finanziari, modificando l'articolo 106 del TUB e aumentando il capitale sociale minimo che permette ad essi di operare, in modo da rendere più stabile il settore che durante la crisi aveva dimostrato una grande fragilità. Il problema è che ancora una volta le Mag vengono assimilate ad altri intermediari finanziari classici, facendo valere loro le stesse condizioni e legislazioni, comportando però pesanti conseguenze sull'operatività e rispecchiando la cecità del legislatore che, in un'ottica di omologazione, non vede le profonde differenze sui

62 Per approfondimenti :Amato, Fantacci, “Fine della Finanza: da dove viene la crisi e come si può pensare di uscirne”, Donzelli, 2009 e M. Amato “L'enigma della moneta e l'inizio dell'economia”, Orthotes, 2010.

diversi modi di agire. Sebbene qualche segnale positivo fosse arrivato dall'ambiente istituzionale con la legge regionale dell'Emilia Romagna sull'economia solidale (L.R. 19/2014) che definisce la Finanza Mutualistica e solidale come: “l'attività finanziaria che si fonda sui principi del credito come diritto umano, della trasparenza, della mutualità, della partecipazione alle decisioni da parte di soci e risparmiatori, della responsabilità sociale e ambientale, come criteri vincolanti per gli impieghi, di un'adesione globale e coerente di tutta l'attività del soggetto finanziario, escludendo l'arricchimento basato sul solo possesso e scambio di denaro e ogni tipo di prestito nei confronti di quelle attività economiche che ostacolano lo sviluppo umano e contribuiscono a violare i diritti fondamentali della persona”, in generale le istituzioni sono rimaste sorde agli appelli delle Mag. Di fatti, in seguito alla proposta di modifica dell'articolo 106, che sarebbe andata a limitare fortemente l'operatività e avrebbe minato la sopravvivenza delle Mag, queste ultime hanno cercato per la prima volta un dialogo con le istituzioni, che non ha però riscosso il successo sperato. Il contatto con alcuni rappresentanti della politica e un appello firmato da soci e simpatizzanti spingevano infatti per un riconoscimento ufficiale del particolare tipo di finanza attuato dalle Mag, così come definito dallo stesso manifesto scritto e firmato delle Mag. Sebbene questo riconoscimento formale, arrivato dopo più di 30 anni di operatività delle Mutue, sia sancito dall'articolo 111 del Testo Unico Bancario, esso rimane poco più che inchiostro su carta: una normativa che non tiene conto della reale portata di queste cooperative rappresentati della Finanza Etica e che le avrebbe obbligate di fatto a iscriversi in un elenco grazie al quale risulterebbero fortemente ridimensionate e penalizzate. Altre assemblee, coordinamenti MAGici e studi interni alla cooperativa hanno però fruttato ancora una volta, portando a una soluzione insperata: il costituirsi in finanziaria infragruppo, ovvero una finanziaria che opera esclusivamente fra soci e finanzia solo ed esclusivamente cooperative e associazioni (di fatto non cambiando nulla sull'effettiva operatività della cooperativa, che si vede però alleggerita di alcuni adempimenti a cui doveva rispondere essendo iscritta nel 106). Il paradosso è servito quindi: da una parte il riconoscimento tanto desiderato della FEMS, dall'altra la ricerca di soluzioni per scappare da un riconoscimento che significava ingabbiare l'operatività delle Mag in limiti che ne

avrebbero minato la sopravvivenza⁶³.

3.2.1 La relazione con il terzo settore

Come già precedentemente puntualizzato, la Mag4 ha come soggetti di riferimento il terzo settore, ovvero cooperative, associazioni e società di mutuo soccorso. Vediamo infatti anche per l'art. 7 dello Statuto: “La Cooperativa MAG 4 Piemonte può erogare finanziamenti ai soci, sia associazioni sia cooperative, esclusivamente ai fini del conseguimento degli scopi sociali. I finanziamenti comunque sono esclusivamente rivolti a progetti ad alto valore sociale”. Se questa da una parte è una scelta obbligata, figlia delle decisioni prese dalla cooperativa nella sua storia, ovvero la scelta di continuare a raccogliere risparmio attraverso i libretti di prestito sociale, dall'altra è anche un'opzione che fin dalla sua fondazione ha accompagnato la cooperativa: il desiderio di porsi come strumento a favore dell'economia solidale⁶⁴.

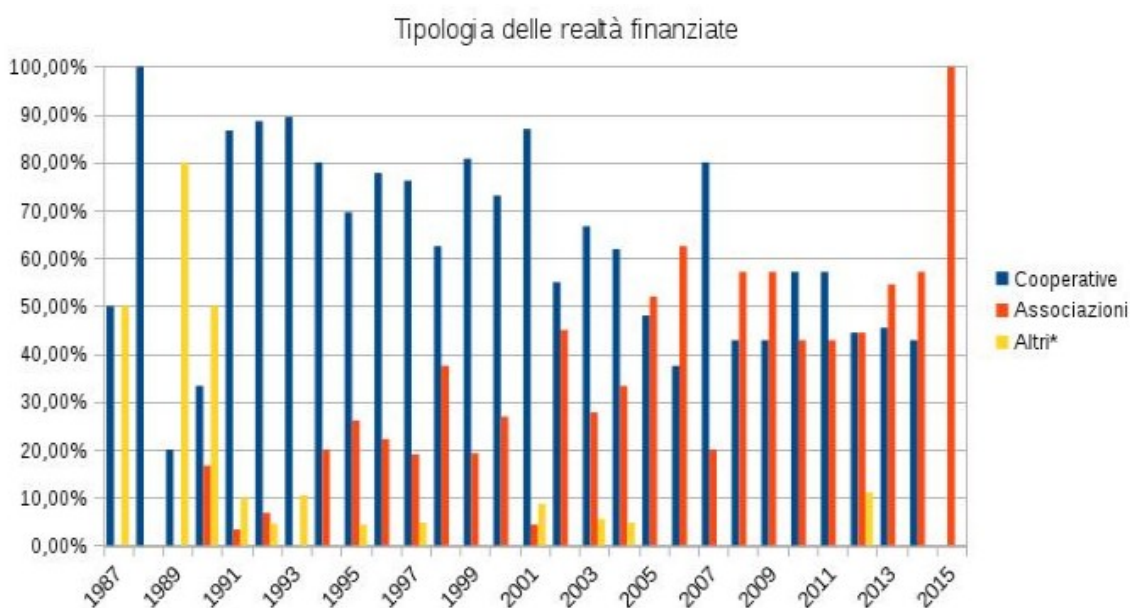


Grafico 3: variazione della tipologia delle realtà finanziate. Fonte: www.mag4.it

63 E' necessario puntualizzare però che questo riconoscimento ha soprattutto messo in difficoltà Mag4, per il suo particolare modo di operare mentre le altre Mag hanno scelto di continuare su questa strada; inoltre Mag4 ora non potrà utilizzare la definizione di Finanza mutualistica e solidale, perché sarà prerogativa solo degli iscritti all'art.111.

64 Si intende qui, come economia solidale, un'economia che persegue l'obiettivo di soddisfare le necessità delle persone, con una gestione democratica e che distribuisce equamente la ricchezza generata, incorporando i criteri di sostenibilità sociale e ambientale.

Il terzo settore è storicamente uno dei grandi *esclusi* del sistema finanziario tradizionale, ma, dare credito ai soggetti del no-profit risulta invece fondamentale soprattutto in un periodo di crisi del *welfare state*, che costringe gli Stati e le società a rivedere le priorità e modalità di erogazione dei servizi sociali. Negli anni di operatività della cooperativa, che hanno visto il susseguirsi di diversi eventi nell'economia, tra cui la già citata crisi del 2007, notiamo come ci sia stata una sorta di inversione di tendenza: se fino al 2007 infatti erano le cooperative le interlocutrici principali della Mag4, successivamente a far da padrone sono invece le associazioni.

I dati ci parlando però di un settore cooperativo italiano florido, su cui la crisi ha impattato poco o nulla e che continua a crescere, ad esempio nel 2011 si registra un + 8,2% nella produzione e un + 10,6% negli investimenti⁶⁵; inoltre è aumentato il tasso di patrimonializzazione e la maggior parte delle cooperative è riuscita a migliorare l'equilibrio economico-finanziario. Viene confermata quindi la funzione anticiclica delle cooperative⁶⁶. Allo stesso tempo è però necessario osservare che anche questo settore non è stato risparmiato dal fenomeno delle fusioni e delle incorporazioni, dando vita spesso a “super” cooperative, che possono contare con fatturati superiori a 10 milioni di euro, che se da una parte danno un contributo notevole ad alcuni settori fondamentali nella nostra economia, come l'agricolo o il sociale, dall'altra rischiano di cadere in una gestione più manageriale e orientata alla massimizzazione del profitto, lasciando in secondo piano il valore della persona al centro del modello di impresa. Imprese sociali “non troppo sociali”, con ottimi fatturati e in generale una buona solidità patrimoniale che quindi, forse proprio per questi motivi, non avrebbero più bisogno di rivolgersi ai servizi offerti dalla finanza mutualistica e solidale, presentando invece delle caratteristiche che le possono rendere “bancabili”. Ma, sostenere il terzo settore, e le attività che generano delle esternalità positive sul territorio di azione, continua a ricoprire fondamentale importanza in una visione “a somma positiva” del processo di sviluppo, dove tutti riceverebbero qualcosa. Più precisamente, l'obiettivo non è quello di sostenere tutto il terzo settore ma quelle esperienze che dimostrino di seguire alcuni criteri, tra cui la solidarietà, l'uguaglianza, la giustizia, la

65 Per approfondire: EURICSE “La cooperazione italiana negli anni della crisi”, Trento, 2013.

66 In parte già confermata nel primo capitolo del presente elaborato, per quanto ci si riferisce nello specifico alle cooperative finanziarie.

democrazia, l'autogestione e l'auto-aiuto. In questo si riconosce anche l'eticità promossa da Mag4, che non presenta solo criteri per quanto riguarda il denaro da investire, ma favorisce e promuove una gestione democratica e partecipativa, la proprietà collettiva, una distribuzione egualitaria della ricchezza generata, ecc. Solo con l'applicazione pratica di questi criteri si garantisce che i soggetti della finanza etica soddisfino il loro ruolo di strumenti a favore di un'economia “alternativa”, evitando il rischio di allontanarsi dalla loro funzione originale (Balbé, 2013). La strada è sempre stata individuata nell'appoggiare appunto soggetti collettivi, associazioni, cooperative e società di mutuo soccorso che fanno propri valori quali: cogestione dell'impresa, reinvestimento non speculativo degli utili, organizzazione democratica, inserimento soggetti svantaggiati, trasparenza, democraticità, rispetto dell'ambiente e partecipazione⁶⁷. L'esperienza più che positiva delle Mutue auto gestione, e soprattutto di Mag4 che ha sempre potuto vantare tassi di insofferenza molto bassi (attorno all'1%), è la prova che è possibile finanziare in modo efficiente un settore che difficilmente vedeva soddisfatte le sue esigenze finanziarie: a fronte del forte impatto sociale che le iniziative derivanti dal no-profit possono avere sull'economia e la società, solo negli ultimi anni sembra ci sia spazio per un ripensamento da parte del settore finanziario tradizionale, forse proprio a fronte del suo sempre maggiore valore economico: l'intero settore infatti conta oltre 235 mila organizzazioni non profit, circa 488 mila lavoratori e circa 4 milioni di persone coinvolte come volontari, in totale esso contribuirebbe al 4,3% del Pil⁶⁸.

3.3 Analisi empirica⁶⁹: il profilo dei soci finanziatori (1996-2016)

In quest'ultima parte del mio elaborato verranno presentati i risultati di un questionario somministrato ai soci finanziatori; le stesse domande furono poste dal professor Barbera per la Sua tesi di laurea⁷⁰ nel 1996. Si vuole in questa sede illustrare ancora una volta il

67 www.mag4.it

68 Unicredit Foundation “Ricerca sul valore economico del Terzo Settore in Italia”, 2012, Brescia.

69 Vorrei ringraziare qui i soci-lavoratori della Mag4 Piemonte per la loro disponibilità nell'aiutarmi nella diffusione del presente questionario. Un sentito ringraziamento va anche a tutti i soci che hanno deciso di partecipare alla ricerca, senza il cui apporto non avrei potuto stilare il presente elaborato.

70 F. Barbera “Miti, simboli e decisioni in una organizzazione non-profit”, Tesi di laurea in Scienze Politiche presso l'Università di Torino.

profilo dei soci finanziatori, che con i loro risparmi rendono possibile i finanziamenti, delineandosi quindi anche come investitori etici. Inoltre i dati raccolti verranno confrontati con quelli del 1996, così da mettere in evidenza se e come le caratteristiche di questa categoria siano diverse, alla luce dei profondi cambiamenti occorsi nell'economia italiana e mondiale nell'ultimo ventennio. Ci sarà quindi la possibilità di inserirsi in un discorso più ampio sul consumo critico, categoria in cui la finanza etica rientra a pieno titolo, e in cui si può intendere la scelta di aderire a un movimento, come quello rappresentato dalla Mag4, come una forma di cittadinanza e di partecipazione attiva per il cambiamento sociale. Soprattutto negli ultimi anni, di fatto, il consumo critico in Italia ha acquisito sempre una maggiore importanza: già nel 2003, un rapporto del Censis registrava che il 50,5% degli italiani dichiarava di aver acquistato nell'ultimo anno prodotti dopo aver verificato che non inquinassero, che per la loro produzione non fosse utilizzato il lavoro di minori e che fossero stati rispettati i diritti dei lavoratori (Casati, Sali, 2005).

Le indagini e gli studi effettuati nel tempo sui partecipanti “ai nuovi movimenti sociali” tratteggiano, per il profilo dei cosiddetti consumatori responsabili, alcune caratteristiche comuni, tra tutte che essi siano in possesso di risorse materiali e simbolico-cognitive elevate. Ad esempio, in un'indagine sul consumo responsabile effettuata nel 2005, vediamo come più della metà dei consumatori responsabili ha conseguito il diploma di scuola superiore, mentre il 17,8% possiede almeno il diploma di laurea; sempre nella stessa indagine viene evidenziato come i questi comportamenti siano particolarmente diffusi tra chi pratica professioni imprenditoriali ed intellettuali: imprenditori e liberi professionisti (13,8%), artigiani e commercianti (12,4%), dirigenti e quadri (5,2%), e, soprattutto, impiegati ed insegnanti (29,9%) (Lori, Volpi, 2005). Un'altra caratteristica dei consumatori responsabili è l'appartenenza, nella maggior parte dei casi, a classi sociali medio-alte. I dati raccolti, sia nel precedente questionario che in quello somministrato quest'anno sembrano confermare questo trend.

Gli attori oggetto di analisi, gli investitori responsabili della Mag4 quindi, hanno un'età media di 50 anni, e gli uomini, 64,6%, sono visibilmente in maggioranza rispetto alle donne, 35,4%. Rispetto al 1996, troviamo una presenza ancora maggiore maschile rispetto a quella femminile, e un'età media sensibilmente più alta:

Dati relativi al 1996		Dati relativi 2016	
Media	40	Media	51
Moda	30	Moda	50
Mediana	36	Mediana	52

Tabella 4.1: Età

Le misure di tendenza centrali, calcolate sui dati disaggregati relativi all'età rendono ancora più chiara l'invecchiamento dei soci finanziatori, soprattutto per quanto riguarda il valore della moda: se prima il valore che compariva più frequentemente era quello di 30 anni, ora è 50 anni. Ciò risulta ancora più chiaro confrontando i dati raccolti per classi di ampiezza:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
Fino ai 34 anni:	41,90%	12,50%
35-44	31,60%	10,94%
45-54	12,80%	35,94%
Da 55 in su	13,70%	39,68%

Tabella 4.2: Classi d'ampiezza età.

La differenza nelle percentuali è evidente; ciò può essere dovuto a una sorta di “immobilismo”, dettato da una minore mobilità, e il mancato ricambio generazionale all'interno della cooperativa, che è anche uno dei caratteri fondamentali (e aspetto sia positivo che negativo) nelle cooperative finanziarie di tipo *tradizionale* analizzate nel primo capitolo.

Passiamo ora ad analizzare le caratteristiche socio-demografiche che ci permetteranno di avere ulteriori informazioni.

Per quanto riguarda il titolo di studio:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
Licenza elementare	2,60%	
Licenza media	4,30%	1,20%
Diploma	45,30%	39,00%
Laurea	47,90%	59,80%

Tabella 5: Titolo di studio

Ancora una volta vediamo confermate le tendenze già registrate nel 1996 e quelle delle

inchieste sul consumo responsabile; inoltre è da evidenziare che nelle 82 risposte ricevute riguardo a tale quesito non si è registrata nemmeno una persona che possedesse solamente la licenza elementare. La percentuale di titoli di studio medio-alti è incredibilmente elevata: tra le risposte ricevute la quasi totalità delle persone possiede infatti almeno il diploma di scuola superiore, ma la maggioranza assoluta è in possesso anche di una laurea. Sembra confermata l'ipotesi quindi che la partecipazione alla finanza etica sia subordinata al possesso di determinate risorse cognitive.

Ora veniamo ai dati relativi al portafoglio, che per l'argomento che si sta trattando, sono anche quelli che risultano più interessanti. Anche qui la tendenza registrata nel 1996, e confermata dai diversi studi precedentemente citati, si ripropone, infatti i valori medi registrati ci parlando di attori con portafogli consistenti e diversificati. Riprendendo l'elaborazione effettuata dal professor Barbera, e grazie alla combinazione di due domande, cioè: “Potrebbe ora dirmi che percentuale del suo portafoglio ha investito in Mag?” e “Mi potrebbe ora dire quanto ha investito in Mag?”, sono risaliti infatti alla grandezza del portafoglio dei soci:

Dati relativi al 1996		Dati relativi al 2016	
Media	€ 28.153,42	Media	€ 69.516,44
Moda	€ 25.822,84	Moda	€ 50.000,00
Mediana	€ 19.324,00	Mediana	€ 50.000,00
Min.	€ 344,00	Min.	€ 1.000,00
Max.	€ 123.950,00	Max.	€ 500.000,00

Tabella 6.1: Portafoglio soci

Se già nel 1996 si parlava di portafogli distribuiti su un asse allungato, i dati più recenti confermano e aumentano allo stesso tempo la lunghezza dell'asse: se prima si andava da poche centinaia di euro fino a circa 120 mila euro, ora la differenza è molto più grande, si va infatti da 1.000€ fino a 500.000€. Analizziamo ora la distribuzione, suddividendola per classi di ampiezza:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
fino a € 5000	19,60%	16,36%
Da € 6000 a €15000	20,60%	10,91%
Da € 16000 a 20000	19,60%	7,27%
Da € 21000 a 35000	13,70%	5,45%
Da € 36000 a 65000	14,70%	23,64%
Oltre 66000	11,80%	36,36%

Tabella 6.2: portafoglio soci suddiviso per classi d'ampiezza

E' evidente dal confronto dei dati che, mentre nel 1996 la distribuzione era per lo più spostata verso il basso, con solo l'11,80% dei portafogli superiori a 66.000 €, attualmente troviamo un'inversione di tendenza: più della metà dei portafogli infatti è di un valore superiore a 36.000€, e vediamo che sono le classi cosiddette “intermedie” ad essersi svuotate. Anche osservando i dati disaggregati si nota come gli attori in questione siano notevolmente più ricchi: il valore medio è infatti di circa 70.000 €, contro i 28.000 € del 1996. Si potrebbe ipotizzare quindi che, conseguentemente la crisi, anche i portafogli e quindi i redditi dei soci finanziatori abbiano seguito la tendenza mondiale: una distribuzione che risulta spostata verso gli estremi, verso quindi i “più ricchi” e i “più poveri”, avallando l'ipotesi che la crisi abbia provocato la quasi scomparsa delle classi intermedie.

Non è l'unica supposizione che può spiegare questo arricchimento dei soci Mag, infatti, grazie alle ulteriori informazioni sul portafoglio che si possono dedurre dalla domanda del questionario: “Come ha investito la parte restante del suo portafoglio?” (possibile più di una risposta) e dalla domanda: “Che percentuale del suo portafoglio ha investito in Mag?” si può arrivare alla conclusione che i soci finanziatori siano in possesso di portafogli molto diversificati, dimostrando quindi una forte avversione al rischio: ciò avrebbe potuto attutire le conseguenze negative della crisi finanziaria. La prossima tabella si riferisce infatti alla composizione del portafoglio dei soci:

C.C postale	9,77%
Libretto di risparmio	14,61%
C.C bancario	33,51%
Titolo di stato	10,37%
Fondi comuni di investimento	10,37%
Azioni obbligazioni	8,54%
Valuta estera	1,23%
Altro (comprese altre cooperative)	11,60%

Tabella 7: Composizione portafoglio

Si può notare qui una forte diversificazione del portafoglio, con una forte percentuale di soci che ha deciso di depositare i propri risparmi nel conto corrente bancario (33,51%), seguito da libretto di risparmio (14,61%). Una buona percentuale degli attori ha deciso di investire anche in titoli di stato e fondi comuni di investimento, oltre che nelle azioni e obbligazioni. In generale notiamo una distribuzione abbastanza equilibrata (escludendo la voce del c.c. bancario), avallando così l'ipotesi avanzata precedentemente che i soci finanziatori siano avversi al rischio e decidano quindi di diversificare il proprio portafoglio; ciò è reso possibile anche dal fatto che, come i dati precedentemente riportati, in generale essi siano in possesso di un consistente portafoglio che può, in un certo senso, permettergli di investire in una struttura che non ha garanzie istituzionali e che offre un tasso attivo inferiore a quello di mercato, se non pari allo 0% come nel momento attuale. Ulteriori informazioni al riguardo si possono dedurre dalla domanda che indaga sul perché si sia deciso di investire in altri soggetti:

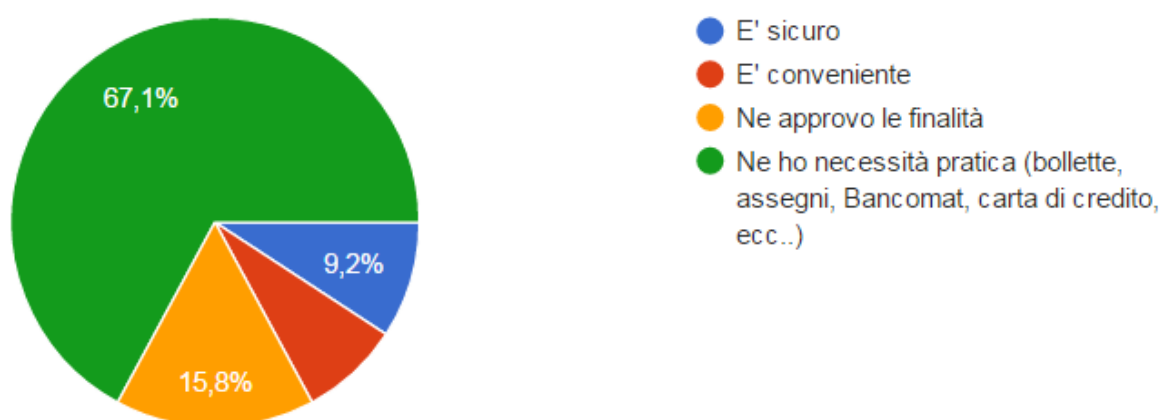


Grafico 3: Perché ha deciso di investire in altri soggetti?

La maggioranza assoluta sostiene di investire i suoi risparmi in altri soggetti per necessità pratica (67,1%), mentre solo il 7,9% (la percentuale più bassa) lo fa perché conveniente. Mentre, alla domanda: “Per quali ragioni ha investito in Mag4?” la totalità degli intervistati sostiene che lo farebbe perché ne approva la finalità. E' ragionevole quindi ipotizzare che i soci finanziatori che decidono di affidare i loro risparmi alla cooperativa lo fanno soprattutto per una vicinanza ideologica e per coerenza con i propri principi e valori, più che per l'efficienza della cooperativa. Allo stesso tempo, penso sia necessario sottolineare come, in un periodo come questo, dove la stima nel sistema bancario tradizionale, in seguito agli scandali e ai fallimenti che lo hanno interessato, non è mai stata così bassa, i risparmiatori preferiscano affidare il proprio denaro a un soggetto rispetto al quale essi provino fiducia e si sentano più vicini. In questo giocano un ruolo fondamentale le relazioni e i legami sociali, argomenti che verranno però approfonditi nel prossimo paragrafo.

Continuiamo invece analizzando quanto i soci Mag4 investono nella struttura, confrontando le misure di tendenza centrale sulle risposte fornite alla domanda “Potrebbe ora dirmi quanto ha investito in Mag 4?”:

Dati relativi al 1996		Dati relativi al 2016	
Media	€ 5.361,00	Media	€ 8.059,49
Mediana	€ 2.582,00	Mediana	€ 2.000,00
Min.	€ 51,64	Min.	€ 50,00
Max.	€ 28.922,00	Max.	€ 50.000,00

Tabella 8.1: Investimento in Mag4

Si nota come i valori medi non si discostino molto da quelli raccolti nel 1996, soprattutto per quanto riguarda la mediana. Il valore minimo anche è rimasto uguale, ciò è dovuto soprattutto perché i 50 euro rappresentano l'investimento minimo necessario per diventare soci della cooperativa. In ogni caso la media testimonia come l'investimento nella

cooperativa sia tendenzialmente aumentato, infatti essa si attesta sugli 8.000 €, mentre nel 1996 era poco più di 5.000 €. Anche il valore massimo è molto più alto, infatti è quasi il doppio di quello registrato precedentemente, ma la distribuzione continua ad essere spostata verso i valori inferiori. Vediamo ora gli stessi dati aggregati per classi di ampiezza:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
fino a 5000 €	73,00%	63,49%
6000-10000	11,70%	15,87%
oltre i 10000	15,30%	20,63%

Tabella 8.2: Investimento in Mag4 per classi di ampiezza.

Queste percentuali fanno riferimento ai valori assoluti e non ci permettono quindi di trarre molte conclusioni, ma possiamo comunque notare che la distribuzione è rimasta simile a quella del 1996, sebbene leggermente spostata verso i valori alti. Sembra quindi che i soci finanziatori abbiano deciso di affidare quote maggiori dei propri risparmi alla cooperativa, ma il dato sulla percentuale di portafoglio investita invece smentisce questa ipotesi:

	Percentuali 1996	Percentuale 2016
0-10	39,30%	67,19%
11-20	23,60%	7,81%
21-50	20,80%	20,31%
Oltre 50	12,30%	4,69%

Tabella 9.1: Percentuale di portafoglio investita in Mag4.

Vediamo infatti che i risparmiatori che hanno deciso di affidare più del 50% dei propri risparmi alla cooperativa sono diminuiti sensibilmente, rappresentando poco meno del 5% del totale, mentre la maggioranza assoluta investe una percentuale inferiore del 10%.

Ulteriori informazioni si possono trarre dagli indici di posizione calcolati sui dati disaggregati:

Dati relativi al 1996		Dati relativi al 2016	
Media	24,64%	Media	16,33%
Moda	10,00%	Moda	5,00%
Mediana	15,00%	Mediana	5,00%

Tabella 9.2: valori medi della percentuale di portafoglio investita in Mag4.

L'investimento medio quindi risulta diminuito, da circa un quarto del proprio portafoglio a poco più del 16%; è in ogni caso notevole la fiducia che viene posta nella gestione della Mag, per quanto essa non offra ai propri librettisti la garanzia sui risparmi depositati.

3.3.1 L'effetto dei legami personali e della fiducia

Per comprendere appieno il funzionamento, e il successo, di Mag4 è necessario investigare il ruolo dei legami personali e delle relazioni fiduciarie presenti nell'organizzazione della cooperativa. Come visto in precedenza infatti, nella microfinanza e nella finanza mutualistica e solidale la fiducia è imprescindibile per il funzionamento delle varie esperienze. Ad esempio, senza di essa non si spiegherebbe il funzionamento delle garanzie personali, nel caso della Mag4 le fideiussioni. Inoltre esse sono fondamentali anche per la circolazione dell'informazione. A questo proposito possiamo analizzare le risposte date rispetto alle domande: “Come ha conosciuto Mag4?” e al tipo di legami interpersonali presenti tra i soci Mag.

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
Giornale	13,70%	4,90%
Conferenza	7,70%	12,20%
Libri	1,70%	4,90%
Volantino	2,60%	3,70%
Conoscente	16,20%	15,90%
Amico	41,90%	31,70%
Parente	12,00%	7,30%
Altro	4,30%	19,50%

Tabella 10.1 : Come ha conosciuto la Mag4?

Le percentuali sono abbastanza simili tra di loro, notiamo solo che, tra i mezzi formali, mentre prima era il giornale l'opzione più citata (13,70%) ora è la conferenza ad essere scelta più volte (12,20%). Questa può essere una conseguenza delle campagne attivate dai soci-lavoratori di Mag4 per aumentare la conoscenza sul territorio dell'attività della cooperativa, che si svolge soprattutto in serate pubbliche; in ogni caso i mezzi di comunicazione dell'informazione principi sono ancora quelli informali (legami personali). Si può a ragione sostenere quindi che i valori etici trovano nelle reti fiduciarie il medium migliore per essere veicolati; questa modalità si configura come la più efficace rispetto a forme più impersonali di comunicazione (Lori, Volpi, 2005). La prossima tabella metterà in evidenza proprio il ruolo di tali legami, adottando anche la distinzione ripresa da Granovetter tra legami forti e legami deboli:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
informazione formale	25,60%	25,70%
conoscente	16,20%	15,90%
Amico-parente	53,80%	39,00%
non risponde	4,30%	19,50%

Tabella 10.2: Come ha conosciuto la Mag4?

Vorrei riprendere qui le conclusioni tratte dal professor Barbera precedentemente, dato che esse continuano a valere anche nell'attualità, confermando quindi il ruolo fondamentale delle relazioni interpersonali in questo campo, a prescindere dalla congiuntura economica o dalla quantità di denaro investito nella struttura.

Di fatti l'informazione informale continua a ricoprire un quarto delle risposte, mentre l'informazione tramite legami personali copre complessivamente più del 50%, inoltre buona parte di essa fa riferimento a un amico o un parente, rappresentando infatti circa il 40% del totale. La maggioranza assoluta di legami forti può essere spiegata con la differenza tra fiducia ed influenza, cioè nel fatto che: “Se per influenza si intende la capacità di orientare il comportamento altrui con la persuasione, è certamente possibile ricondurre a questa fattispecie il condizionamento delle decisioni di Ego dovuto alla fiducia che egli accorda ad alter. Ma, mentre l'intenzionalità è un elemento distintivo del concetto sociologico di influenza, il condizionamento che deriva dalla fiducia prescinde

completamente dall'intenzionalità di alter: Ego può essere indotto a prendere certe decisioni in conseguenza delle informazioni fornitegli da alter, del tutto indipendentemente dall'intenzionalità di quest'ultimo”(Follis, 1998). Quindi, le informazioni circa la possibilità di effettuare l'investimento etico sono accompagnate dall'intenzione di convincere circa l'utilità dello stesso; questa trasmissione di informazione non avviene in maniera neutra, ma c'è la volontà di convincere ad aderire al movimento della finanza mutualistica e solidale. Si può sostenere quindi che è il requisito intenzionale, tipico dei legami forti, ad occupare il primo piano rispetto a quello informativo dei legami deboli. Questi ultimi avrebbero però una maggiore capacità nella trasmissione delle informazioni: essi darebbero infatti maggiore accesso a informazioni utili, mentre quelle ricevute dai legami forti sono spesso prolisse e superflue. Riprendendo la metafora proposta dallo stesso Granovetter, i nostri amici e/o parenti sono sicuramente più motivati ad aiutarci nella ricerca di un lavoro, ma sono i conoscenti coloro che hanno accesso a informazioni per noi più preziose (Granovetter, 1990).

Si può così sostenere che, grazie alla maggioranza assoluta di legami forti presenti nell'organizzazione della cooperativa, la funzione informativo-economica, senza la quale non avremmo la creazione e il mantenimento della fiducia nell'organizzazione è svolta da reticoli interpersonali che si formano però per motivi extra-economici. Vediamo quindi come questa ipotesi viene ancora una volta confermata osservando come gli intervistati hanno risposto alle domande sui legami interpersonali:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
SI	76,90%	69,90%
NO	23,10%	30,10%

Tabella 11: Amici o parenti tra soci Mag.

Per quanto possiamo notare una leggera diminuzione nella percentuale di soci che dichiarano di avere degli amici tra i soci Mag, essa si attesta comunque sul 70%, confermando il ruolo importante svolto dai legami forti.

Per quanto concerne i legami deboli invece:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
SI	63,20%	57,80%
NO	35,00%	42,20%
NON SO	1,70%	

Tabella 12: Conoscenti tra soci Mag.

Vediamo che essi sono presenti in misura minore rispetto a quelli forti, ma rappresentano comunque circa il 60%; ciò che circola quindi nelle reti non si limita alla sola informazione. Anche i dati congiunti riguardo ai legami deboli e forti confermano il loro carattere pervasivo all'interno dell'organizzazione; vediamoli ancora una volta confrontati con quelli raccolti precedentemente:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
nessun legame	11,90%	14,63%
solo legame debole	12,90%	15,85%
solo legame forte	23,90%	28,05%
sia legami deboli che forti	51,30%	42,68%

Tabella 13: legami interni alla Mag4

E' evidente che la percentuale più bassa riguarda i soci che dichiarano di non avere nessun legame all'interno della cooperativa, si attesta infatti al 14,63% mentre la più alta, coerentemente con le ipotesi esposte precedentemente, riguarda i soci che hanno sia legami forti che deboli. Si può notare comunque una diminuzione in questa percentuale, mentre è aumentata quella dei soci senza legami: questa può essere una conseguenza dei recenti tentativi della cooperativa di aprirsi verso un pubblico più ampio, cercando di costruire nuove reti e partenariati in modo da coinvolgere più soci possibili. Di fatti se da una parte le relazioni sono fondamentali per il funzionamento della cooperativa e per la riduzione dell'incertezza circa la sicurezza dell'investimento, supplendo alle garanzie istituzionali, dall'altra rischia di far cadere la Mag in una forma organizzativa autoreferenziale, in cui l'aderire a un gruppo preclude altre appartenenze. Con lo scopo di indagare questa suggestione sono state poste ulteriori domande agli intervistati. Ad esempio alla domanda "dove vi frequentate?" le risposte sono state le seguenti:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
Assemblee Mag	11,50%	8,70%
Famiglia	6,30%	2,90%
Lavoro	9,40%	8,70%
Politica	4,20%	13,00%
Associazioni	49,00%	33,40%
Tempo libero	19,80%	26,00%
Altro		7,30%

Tabella 14: Luoghi di incontro con i conoscenti soci Mag.

La percentuale superiore per quanto concerne il luogo d'incontro per i legami deboli riguarda l'incontrarsi in associazioni, seguito dal tempo libero e dalla politica (con un notevole incremento riguardo quest'ultima, si registra infatti un +8,8%). Ancora una volta vengono confermate le ipotesi già tratte precedentemente, secondo cui una delle maggiori fonti di legami deboli siano le organizzazioni formali (Granovetter, 1990).

Vediamo ora invece la risposta data alla stessa domanda ma per i legami forti:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
Assemblee Mag	2,10%	8,14%
Famiglia	27,90%	23,50%
Lavoro	3,60%	6,10%
Politica	9,30%	7,15%
Associazioni	34,30%	35,70%
Tempo libero	22,90%	18,37%
Altro		1,04%

Tabella 15: Luoghi di incontro con amici soci Mag.

Anche qui c'è una notevole maggioranza per quanto riguarda i soci che dichiarano di incontrarsi nelle associazioni (35,70%). E' da evidenziare che, data la particolarità delle relazioni che si stanno analizzando; di fatti questo tipo di legame include amici e parenti, è naturale presumere che le frequentazione avverrà per la maggior parte in famiglia.

Mag4 è quindi un'organizzazione ricca di legami, sia forti che deboli, che però non preclude ai suoi membri il frequentare altre associazioni. Anzi queste ultime sono ragionevolmente i luoghi dove nascono e si sviluppano le stesse relazioni e dove nasce la conoscenza riguardo la cooperativa. Uno dei fattori del successo della Mag4 si può trovare proprio nel suo appoggiarsi a una rete che riunisce attori e soggetti con in comune hanno gli stessi principi e valori. Ci troviamo di fronte quindi alle cosiddette *appartenenze*

multiple, dove cioè: “Prevale la libertà dell'individuo di entrare in rapporto, in forme differenziate, con varie esperienze associative, piuttosto che la sua sottomissione nei confronti di una singola, onnipotente organizzazione settaria” (Della Porta e Diani, 1997). E' corretto affermare anche che, senza rete, la Mag non avrebbe senso di esistere, infatti senza di essa non ci sono finanziamenti; proprio per questo, nel momento della crisi, sono state avviate diverse iniziative per entrare in contatto con le reti presenti sul territorio che condividono gli stessi principi e si muovono verso la mutualità: aderendo ad esempio a campagne, formando i soci sull'attività di Mag4 (una sorta di apertura verso l'esterno), compiendo un'opera di mappatura (alla ricerca di soggetti collettivi che si muovano verso la mutualità, con cui instaurare relazioni e formare reti).

Allo stesso tempo la Mag persegue finalità pubbliche, finanziando imprese sociali produttrici di beni pubblici. Di fatto, come già accennato in precedenza, il fatto di non finanziare persone fisiche ma solo imprese collettive è sì un requisito dettato dalla legge, ma è soprattutto una scelta dell'organizzazione: in questo modo si sostengono esperienze che mirano ad esempio al reinserimento lavorativo di soggetti emarginati (disoccupati, disabili, ecc.), che promuovono l'investimento nella ricerca e nella formazione e che hanno come priorità di intervento settori di attività ad alto contenuto sociale come pacifismo e non violenza, sviluppo sostenibile, prevenzione del disagio e dell'emarginazione, occupazione giovanile e femminile. I primi fruitori dei servizi sono quindi nella maggior parte minori a rischio, portatori di handicap, immigrati, tossicodipendenti. Si può affermare quindi che in una comunità aperta e ed inclusiva come quella che caratterizza la Mag tenderanno a prevalere orientamenti e pratiche di tipo universalistico (Prette, 2001). E' evidente qui il carattere politico-pubblico della cooperativa, aspetto che ci conduce direttamente alla questione della partecipazione politica dei soci Mag4.

3.3.2 Una nuova forma di partecipazione socio-politica

Grazie alla domanda: “Ha mai avuto e/o ha tuttora esperienza politica?” possiamo affermare che la maggior parte dei soci di Mag4 rientra nella categoria di attori politici in senso lato, e che per ciò vedono nelle loro azioni una sorta di valenza pubblica. In questo senso anche il fatto di aver aderito ad un'esperienza come quella promossa dalle mutue

autogestioni può essere classificata come “politica”.

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
SI	71,80%	92,80%
NO	26,50%	7,20%
Non risponde	1,70%	

Tabella 16: Esperienze politiche precedenti e/o attuali

La percentuale di attori che sostiene di aver partecipato o di essere partecipe di un'esperienza politica è incredibilmente alto: più del 90%, registrando quindi un incremento rispetto al 1996 di 20 punti percentuali. Ulteriori informazioni a questo riguardo si possono desumere dalla domanda sul tipo di partecipazione politica:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
appartiene ad associazioni	26,50%	23,60%
appartiene a movimenti	18,90%	23,10%
iscritto a un partito	7,60%	7,50%
iscritto a un sindacato	16,80%	13,00%
partecipa a manifestazioni	28,10%	28,50%
partecipa a occupazioni	2,20%	4,30%

Tabella 17: Tipo di partecipazione politica

Come nel 1996, anche per quanto riguarda la situazione attuale, è possibile affermare che il tipo di partecipazione meno optata dagli intervistati è quella di tipo classico, infatti anche sommando le percentuali che riguardano gli iscritti a un partito e ad un sindacato a mala pena si raggiunge il 20%. Ciò può essere anche conseguenza della disaffezione nei confronti della politica conseguente alle crisi occorse negli ultimi 20 anni. In ogni caso, si può sostenere che è proprio all'interno di questi canali di partecipazione che l'attivismo di questi attori sembra trovare la sua collocazione naturale. Anziché privilegiare gli attori tradizionali della società civile, essi manifestano il loro impegno civico aderendo alle organizzazioni del no-profit.

Il prossimo grafico, che rappresenta le risposte date dagli intervistati riguardo l'attività che reputano più importante per sentirsi cittadini in senso pieno, aiuterà a chiarire l'effettiva interpretazione data dagli investitori etici del ruolo di cittadino:

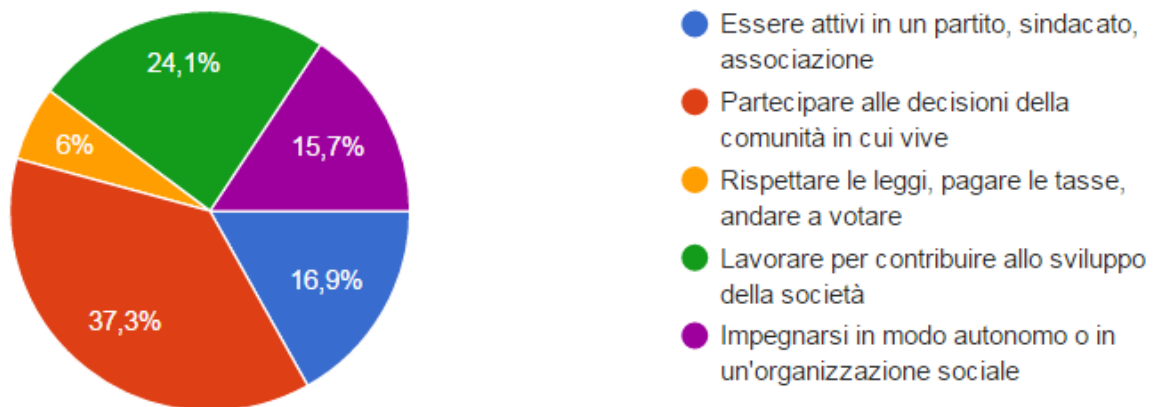


Grafico 4: L'attività più importante per sentirsi cittadini in senso pieno.

Viene confermata qui l'ipotesi che i soggetti oggetto di indagine sono portati ad interpretare il ruolo di cittadino in un'accezione più ampia, limitando e lasciando in secondo piano le forme tradizionali di partecipazione civica; come alla precedente domanda sul tipo di esperienze politiche avute, gli adempimenti formali e le altre forme di partecipazione mediata vengono rappresentate dalle percentuali più basse, mentre il prendere parte attiva alle decisioni della comunità in cui si vive si configura come l'attività più importante (ben il 37,3% degli intervistati). Inoltre le percentuali registrate anche per le risposte riguardo il lavorare per contribuire allo sviluppo della società (24,1%) e l'impegnarsi in modo autonomo o in un'organizzazione sociale (15,7%) denotano un atteggiamento non orientato alla delega riguardo alle questioni di interesse collettivo, ma piuttosto all'assunzione diretta di responsabilità, attitudine che si sposa perfettamente con la stessa idea di Auto gestione del denaro delle Mag. Riprendendo una riflessione svolta per i consumatori etici, si può ragionevolmente affermare anche per questo particolare tipo di investitori che: "Sembra profilarsi una nuova immagine del militante politico (l'impegnato post-global); un cittadino per il quale i comportamenti di consumo responsabile si configurano solo come la variante, sul fronte dei consumi, di un impegno civico intenso e polivalente" (Lori, Volpi, 2005). Si alimenta così una nuova immagine del militante politico: un cittadino cui comportamenti di consumo responsabile si configurano come la variante di un impegno

civico intenso e polivalente.

3.3.3 I valori e le visioni dell'investitore etico

I soci risparmiatori, abbiamo visto, sono quindi attori sensibili alle implicazioni sociali e politiche dell'uso del denaro; essi scelgono di destinare le proprie risorse economiche a favore di un orientamento piuttosto che un investimento cieco, consentendogli così di soddisfare una sensibilità sociale esercitando il proprio potere a favore di un orientamento che considerano giusto e allo stesso tempo è possibile attutire il senso d'impotenza derivante dall'essere inseriti in determinato contesto (Prette, 2001). In ogni caso, nello scegliere di aderire a un movimento come quello della finanza mutualistica e solidale concorrono molti fattori, diversi da quelli puramente economici; come il concetto di consumo riunisce diversi significati e funzioni sociali, anche scegliere di investire della finanza alternativa porta con sé diversi contenuti: è allo stesso tempo infatti veicolo per creare e mantenere la propria identità individuale, strumento per tessere relazioni sociali e soprattutto linguaggio che permette di comunicare la propria visione del mondo. In generale gli investitori etici sembrano ricercare nell'atto del consumo l'espressione di una solidarietà verso l'altro generalizzato e il consolidamento dei legami sociali, proprio perché in questo modo viene data l'opportunità di intervenire attivamente nei problemi sociali. E' chiaro quindi che, subordinando le scelte di consumo alla considerazione del benessere pubblico, uno degli elementi che più caratterizzano gli investitori etici sembra l'idea per cui il consumo non attiene semplicemente alla sfera della felicità privata, ma anche e soprattutto a quella della felicità pubblica (Hirschman, 1995).

Si può, anche, forse un po' azzardatamente, sostenere che questo è uno dei meccanismi messi in atto per combattere contro quella sensazione di incertezza e disagio derivante dal vivere nella "società del rischio": è un modo infatti per riprendere la facoltà di decidere e partecipare direttamente alla gestione del proprio denaro, quindi di scegliere.

Del resto, anche alcuni boicottaggi hanno dimostrato che "con i nostri consumi possiamo intervenire in questioni che sembrano fuori dalla portata delle istituzioni e dei processi democratici nazionali" (Sassatelli 2006)

La possibilità di contrastare il sistema che provoca malessere a un "risparmiatore etico" (o

a un “consumatore critico”) si concretizza soprattutto nella creazione di reti e distretti, ovvero laboratori di sperimentazione civica, economica e sociale, una sorta di esperienze pilota di applicazione dei principi e valori dell'economia solidale. Possiamo affermare quindi che “la rete diventa così strumento necessario di interconnessione delle realtà piccole e locali, strumento di diffusione delle informazioni di cui queste realtà necessitano e dei valori, sia economici che etici, che le caratterizzano”. Tra i soggetti di queste sperimentazioni troviamo proprio i risparmiatori-finanziatori e i soggetti di finanza etica. E' ora interessante analizzare quali valori e principi caratterizzano queste reti, analizzando le risposte date sempre dai soci-finanziatori di Mag4, utilizzando lo strumento dell'autocollocazione sull'asse sinistra-destra e su alcune questioni politiche individuate dall' “European value survey”. Anche qui verranno confrontati i dati raccolti a circa 20 anni di differenza.

La prima domanda posta agli intervistati riguarda l'autocollocazione politica, si richiedeva ai soci di collocarsi su un asse compreso tra uno e dieci, dove i valori più bassi si riferiscono all'estrema sinistra e quelli più alti all'estrema destra; le risposte sono sintetizzate nella prossima tabella:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
1-2	52,7	65
3-5	43,7	34,9
Oltre 5	3,6	0

Tabella 18.1: Autocollocazione politica (asse sinistra-destra)

Nei valori 1-2, classificabili come estrema sinistra, si colloca ancora una volta la maggioranza assoluta, registrando un incremento di più di dieci punti percentuali, mentre se già i valori superiori a 5 (classificabili quindi come estrema destra) erano del 3.6% nel più recente questionario nessuno ha scelto quest'opzione. Anche i valori di mediana e moda, calcolati sui dati disaggregati, ci suggeriscono un ulteriore spostamento verso i valori bassi:

Dati relativi al 1996		Dati relativi al 2016	
Mediana	2	Mediana	2
Moda	3	Moda	1

Tabella 18.2: Autocollocazione politica (asse sinistra-destra)

Di fatti il valore che viene indicato più spesso dagli intervistati è 1, quindi quello che più rappresenterebbe l'estrema sinistra. Sarebbe qui facile arrivare alla conclusione che ci troviamo di fronte a degli attori inclini all' "estremismo", ma, per quanto le risposte dell'ultimo questionario ci descrivono un ulteriore spostamento verso sinistra, è più corretto parlare di "radicalismo" ovvero, la volontà di cambiare radicalmente ciò che si ritiene ingiusto, a volte senza compromessi e cedimenti ma non ignorando la realtà e i dati di fatto, ma anzi, tenendone conto, elaborandoli e trovando la giusta strada da percorrere. Di fatto, come abbiamo già puntualizzato precedentemente, nelle Mag non troviamo un rifiuto della modernità e della crescita economica, ciò su cui invece la Mag si "radicalizza" sono i mezzi con cui raggiungerla. Inoltre, sempre citando il MAGazine: "Come tutti sapete "l'utopia concreta" che la Mag4 cerca ogni giorno di realizzare richiede da un lato una fiducia assodata alle istanze più innovatrici, creative , solidali e d alter-mondialiste espresse dalla società civile , e dall'altra deve fare i conti con quelle assai più conosciute (e subite) dai più, relative al mercato e alla sua invisibile mano capace (!?) di regolarlo⁷¹". A sostegno di questa affermazione è interessante effettuare alcuni incroci, ad esempio alla domanda "Lei si considera una persona religiosa?":

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
SI	68,4	53,7
NO	29,1	46,3

Tabella 19: Religione

Per quanto la percentuale sia diminuita rispetto al 1996, la maggioranza assoluta dichiara ancora di essere una persona religiosa; incrociando i dati con l'autocollocazione politica vediamo inoltre che tra chi si colloca nei valori 1-2, quindi estrema sinistra, quasi il 50% si

⁷¹ MAGazine giugno 2005

considera una persona religiosa (percentuale che sale al 62% per chi si colloca al centro-sinistra). Sarebbe difficile quindi definire tali attori come “estremisti”, e, riprendendo ancora una volta la tesi di Barbera, si potrebbe definirli come “democratici-riformisti radicali, che usano mezzi legittimi per raggiungere fini vincolanti per la collettività” (Barbera, 1997).

Vediamo ora se sarà possibile confermare questa ipotesi, confrontando sempre i dati raccolti nel 1996 con quelli più attuali nelle risposte date ad ulteriori domande, su altre dimensioni del politico.

E' stato chiesto infatti agli intervistati di autocollocarsi su una scala da 1 a 10, dove a 1 corrisponde “Bisognerebbe rendere più uguali i redditi” ed a 10 “Ci dovrebbero essere più incentivi per l'impegno individuale”:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
1-2	28,3	54,9
3-6	65,1	35,4
Oltre 6	6,6	9,6

Tabella 20: Asse uguaglianza-individualismo

Se precedentemente la classe centrale raccoglieva la maggioranza assoluta delle risposte, si può notare come più recentemente i soci tendano invece ad “estremizzare” la loro posizione; di fatto i valori più bassi, che rappresentano una visione egualitaria, registrano un + 26,6 % e anche i valori più alti, che rappresentano invece una visione più individualista, registrano un +3%. Si può leggere questo “svuotamento” della classe centrale come una conseguenza del tracollo economico conseguente alla crisi: di fatti negli ultimi anni è aumentata la disparità tra i redditi, quindi è presumibile che attori interessati più all'essere umano che al profitto (come dovrebbero essere coloro che aderiscono ad una esperienza di questo tipo) si trovino d'accordo con valori più egualitari.

La prossima domanda invece riguarda l'asse privato-Stato, ovvero è stato richiesto agli intervistati di autocollocarsi sempre tramite lo stesso metodo, dove 1 = Bisognerebbe aumentare la proprietà privata negli affari e nell'industria; 10 = Bisognerebbe aumentare la proprietà dello Stato negli affari e nell'industria:

Dati relativi al 1996		Dati relativi al 2016	
Mediana	6	Mediana	8
Moda	5	Moda	8

Tabella 21: asse privato-Stato

Se precedentemente le misure di tendenza centrali, calcolate sui dati disaggregati, indicavano una distribuzione equilibrata, si può notare che in quelli più recenti le risposte indicano uno spostamento verso i valori più alti, dando più importanza alla proprietà statale. E' corretto affermare che si individua quindi uno spostamento verso i valori della sinistra storica, per quanto si è ancora lontani dal considerarli “estremi”.

La prossima tabella invece riassume le collocazioni dei soci rispetto all'asse benessere per tutti-benessere solo per qualcuno, ovvero dove 1=“La gente può accumulare ricchezza solo a spese degli altri” ed all'estremo 10 “Il benessere può crescere in modo che ce ne sia per tutti”:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
1-2	24,1	10,8
3-6	20,4	16,8
Oltre 6	55,6	72,3

Tabella 22.1: asse benessere per tutti-benessere solo per qualcuno

Si può notare come sia cresciuta la convinzione che il benessere può raggiungere tutti, infatti notiamo che la percentuale è salita di circa 20 punti percentuali, mentre i valori più bassi 1-2, che rappresentano l'idea che invece il benessere possa raggiungere solo poche fasce di popolazione, si attestano al 10,8%; questo a fronte di una situazione economica mondiale che in seguito alla crisi e alle recessioni attuali ha portato i ricchi ad essere più ricchi, e i poveri ad essere più poveri⁷².

Si può leggere in questi dati, per quanto sia una conclusione un po' azzardata da trarre da

⁷² Ad esempio, solo negli USA, l'1% dei più ricchi ha intercettato circa il 95% delle risorse a disposizione dopo la crisi del 2007, mentre il 90% della popolazione si è trovato più povero.

una sola domanda, una sorta di aumento di fiducia nella visione a somma positiva che la Mag4 rappresenta; sarebbero confermate così le ipotesi, esposte nel capitolo precedente, che vedono nelle esperienze di microfinanza e, in questo caso, di finanza mutualistica e solidale, istituzioni capacitanti. Anche le misure di tendenza centrali avvalorano questa ipotesi, infatti dal confronto con quelli raccolti nel 1996:

Dati relativi al 1996		Dati relativi al 2016	
Mediana	8	Mediana	9
Moda	10	Moda	10

Tabella 22.2: asse benessere per tutti-benessere solo per qualcuno

Per quanto già precedentemente il valore maggiormente indicato fosse 10 (quindi “il benessere può crescere in modo che ce ne sia per tutti”), il valore delle mediana, che si attesta a 9, denota un ulteriore spostamento della distribuzione verso i valori alti.

Viene ricostruita la fiducia quindi verso una società che che risulta sempre più diseguale, continuando a sostenere una visione “a somma positiva”, attraverso la missione della Mag che, riprendendo un articolo di Cinzia Cimini pubblicato sulla rivista Magazine “è quella di produrre trasformazione sociale, non prodotti finanziari di genere, e sperimentare strade che portino a un sistema economico e finanziario diverso da quello mostrato dalla crisi globale, un sistema nel quale siano presenti uomini e donne in grado di esercitare il proprio spazio di potere, inteso come possibilità di agire⁷³”.

73 MAGazine gennaio 2013

CONCLUSIONI

Verso uno sviluppo locale auto-sostenibile?

Il percorso intrapreso nell'elaborato ha messo in evidenza come la crisi abbia dimostrato i limiti della dominante teoria della completezza dei mercati e dell'informazione perfetta; inoltre è chiaro come, per quanto siano stati immessi miliardi di euro nel circuito bancario, il denaro sembra continui ad avere difficoltà a raggiungere l'economia reale, soprattutto per il fatto che le banche continuano a razionare il credito. In quest'ambito si è distaccato il ruolo delle banche di credito cooperativo, che come si è notato, sono più inclini a concedere credito proprio a quei soggetti che più difficilmente sono raggiunti dal sistema finanziario, come le piccole medie imprese, che ricordiamo risultano fondamentali nello sviluppo economico italiano. Inoltre esse hanno dimostrato, anche di fronte alla crisi, delle buone *performance*, vedendo così premiate la loro avversione al rischio e la loro vicinanza al territorio. Esse dovrebbero però, per riuscire a superare davvero le crisi finanziarie, essere in grado di ricoprire il ruolo di vere e proprie banche locali, ovvero istituti finanziari radicati nel territorio e capaci di intessere relazioni intense con esso, in modo da sostenere attività economiche locali valutandole all'interno di un modello di sviluppo (Alexopoulos, Goglio, 2009). Solo in questo senso la banca locale può essere considerata vero agente di sviluppo e cambiamento sociale.

In questo senso, l'organizzazione e il funzionamento, oltre ai valori e i principi, di Mag4 (e in generale delle cooperative che rispondono al modello Mag), potrebbero rendere possibile il definirla come agente di sviluppo, ma di uno sviluppo differente, ovvero quello promosso dall'approccio territorialista: lo sviluppo locale autosostenibile. Tra i suoi caratteri principali troviamo la rivalutazione del locale rispetto al globale, la ricontestualizzazione degli stili di vita, la rilocalizzazione dell'economia con la valorizzazione dei beni patrimoniali locali, la riduzione dell'impronta ecologica con la chiusura locale dei cicli ambientali e dell'alimentazione, la rivalutazione dell'agricoltura tradizionale ecc. E' facile leggere nelle caratteristiche di questo approccio fondato sul riconoscimento e la valorizzazione dell'identità dei luoghi, alcuni tra gli obiettivi che si

propongono di perseguire le stesse Mutue AutoGestione che, garantendo un reinvestimento del denaro sul medesimo territorio di origine, ricostruiscono una vera e propria filiera corta del denaro. Inoltre nell'approccio multidisciplinare dello sviluppo locale autosostenibile non si può prescindere dallo sviluppo della società locale, e, in quest'ottica, risulta fondamentale ricostruire il legame sociale e la fiducia, favorendo la crescita di una società che, per quanto ancorata al territorio, risulti sufficientemente complessa ed articolata da essere in grado di aver cura del proprio ambiente e territorio. Ancora, “il rafforzamento delle società locali, attraverso il progetto di sviluppo locale autosostenibile può consentire l'attivazione di strategie lillipuziane, tessendo reti non gerarchiche, un fitto reticolo in grado di contrastare le grandi reti, fortemente centralizzate della globalizzazione” (Magnaghi, 2010). Anche in questo è quasi automatico leggere alcuni tra i tratti principali delle Mutue, le quali, come esplicitato nel terzo capitolo, trovano proprio tra i loro fattori di successo l'appoggiarsi a delle reti, nelle quali si trova la condivisione della stessa visione del mondo e la promozione di pratiche economiche miranti al benessere di tutti, ovvero la volontà di contrastare quegli effetti redistributivi negativi che vengono alimentati anche e soprattutto dalla globalizzazione del sistema finanziario. Aderire a una rete di economia solidale e, quindi, alla ricerca di stili di sviluppo alternativi ai processi di omologazione dettati dalla globalizzazione, diventa una soluzione strategica all'insostenibilità, non solo ambientale, del modello di sviluppo predominante, inserendosi a pieno titolo nel “progetto locale” e creando le condizioni per la trasformazione degli stili di vita, di consumo e di produzione, non tralasciando allo stesso tempo la sostenibilità economica e valorizzando il ruolo dei soggetti del Terzo Settore.

Abbiamo visto inoltre come le esperienze di microcredito e quelle di finanza mutualistica e solidale possono rientrare nella definizione di istituzioni capacitanti, concorrendo alla creazione del capitale sociale e alla ricostruzione della fiducia. Quest'ultimo aspetto soprattutto risulta importante per quanto riguarda il sistema delle banche e della finanza; di fatti, in un sondaggio promosso da Banca Etica e svolto da *Demos*, si nota quanto sia basso il livello di fiducia in quest'ambito: la componente di cittadini che prova fiducia verso il sistema finanziario si attesta a circa il 20% e a sei intervistati su dieci la parola Banca suscita un sentimento negativo; questo per quanto ci sia una certa consapevolezza che la

banca giochi un ruolo importante nelle più generali dinamiche dello sviluppo, nella politica locale, nei progetti delle famiglie⁷⁴.

A fronte di una sfiducia generale nel Paese riguardo al sistema finanziario, gli strumenti di obiezione monetaria offerti dalle Mag possono giocare un ruolo fondamentale nel ricostruire i legami fiduciari andati persi a causa della mancanza di trasparenza e di valori etici del suddetto sistema, di fatti abbiamo notato come, in seguito alla crisi e le conseguenze negative che si sono abbattute anche sui risparmi dei cittadini, la fiducia che viene accordata a Mag4, per quanto sembri diminuita, è ancora considerevole.

Infatti, grazie alle risposte del questionario sottoposto ai risparmiatori/investitori etici, si può notare come l'investimento fatto nella struttura di Mag4 sembri aumentato rispetto al 2006, in media infatti vengono investiti circa 8.000 € rispetto ai circa 5.000 € del 1996; allo stesso tempo è necessario evidenziare che la distribuzione risulta schiacciata verso i valori bassi, infatti il valore della mediana è inferiore nel 2016. Una notevole differenza si trova soprattutto nell'investimento massimo effettuato in Mag4, di fatti se vent'anni fa esso presentava un valore di poco inferiore ai 30.000 €, ora si attesta sui 50.000 €. Ciò spiega il fatto che il valore medio sia più alto rispetto a quello registrato in passato; di fatti se i valori assoluti sembrano parlarci di un maggior investimento nella cooperativa, e quindi di conseguenza si potrebbe presumere un aumento di fiducia, le risposte raccolte alla domanda “che percentuale del suo portafoglio ha investito in Mag4?” ci dipingono una situazione leggermente diversa. In media tale percentuale si è ridotta di quasi 10 punti percentuali e i risparmiatori che hanno deciso di affidare più del 50% dei propri risparmi alla cooperativa sono diminuiti sensibilmente, rappresentando poco meno del 5% del totale, mentre la maggioranza assoluta investe una percentuale inferiore del 10%. In modo da poter trarre alcune considerazioni a questo riguardo, è importante ricordare che le risposte raccolte circa la grandezza dei portafogli degli investitori etici raffigurano soci in media più ricchi rispetto al 1996, tanto che più la metà dei portafogli ha un valore superiore a 36.000 € (mentre in precedenza nemmeno il 30% dei soci poteva vantare un capitale superiore a tale cifra) e il valore medio si attesta su circa 70.000€ (contro i 28.000 € della precedente ricerca). Allo stesso modo però è interessante osservare la loro

74 Voglia di Etica. Cittadini, banche e finanze in tempi d'incertezza, Indagine Demos&Pi per Banca Etica, Vicenza 2009.

distribuzione. Se quella relativa al 1996 era tendenzialmente “equilibrata”, leggermente spostata verso i valori bassi ma la cui differenza più grande è di circa 10 punti percentuali (il 20% percento degli intervistati dichiara un portafoglio tra i 6000€ e i 15000€, mentre solo il 12% sarebbe in possesso di un portafoglio di valore superiore ai 66.000€), quella relativa al 2016 presenta delle caratteristiche diverse, notiamo una sorta di “svuotamento” delle classi intermedie: troviamo percentuali più alte infatti nelle classi più estreme, come si nota nella seguente rielaborazione della tabella che suddivide la distribuzione dei portafogli in classi di ampiezza presente nel terzo capitolo:

	Percentuali 1996	Percentuali 2016
fino a € 15000	40,20%	27,27%
Da € 16000 a 35000	33,30%	12,73%
da oltre € 36000	26,50%	60,00%

Tabella 23: distribuzione dei portafogli dei soci

Sembra quindi ragionevole sostenere l'ipotesi per cui i soci risparmiatori di Mag4 siano diventati o più ricchi o più poveri, per quanto risulti chiaro che in generale prevalga la prima delle due opzioni. Una delle considerazioni che si possono trarre da tali dati è che comunque sia positivo il fatto che investitori in possesso di portafogli consistenti e, come abbiamo visto, piuttosto diversificati tra diversi strumenti, decidano di investire anche consistenti percentuali di esso in un'esperienza come quella di Mag4, che ricordiamo, rifiuta la speculazione finanziaria e offre tassi più bassi rispetto a quelli del mercato. La scelta è dettata quindi dal desiderio di vedere i propri valori e i propri principi rispettati, proprio in quella sfera (il sistema finanziario) che normalmente vede solo nel principio della massimizzazione del profitto la sua ragion d'essere; viene confermata così l'ipotesi per cui aderire a un'esperienza come quella delle Mutue Autogestioni può considerarsi una scelta politica, un “votare con il portafoglio”, ovvero rientrerebbe a pieno titolo tra quelle pratiche con valenza socio-politica. Sempre osservando le risposte ricevute dai soci di Mag4 infatti, soprattutto notando che la percentuale maggiore degli intervistati (il 37%) sostiene che per sentirsi cittadini in senso pieno è necessario partecipare alle decisioni della comunità in cui vive, è evidente che essi attuino tali pratiche intendendo partecipare al

processo politico e di sviluppo della comunità in cui si trovano, mettendo quindi in secondo piano eventuali profitti maggiori, ancora una volta smentendo la teoria economica della massimizzazione del profitto e dell'*homo oeconomicus*.

Un'altra considerazione che è possibile trarre dalla quantità di denaro investita nella struttura riguarda il fatto che il valore che più si ripete nelle risposte date alla domanda "quanto ha investito in Mag4?" è 1000 €, quindi molto al di sotto della media (quasi otto volte tanto); ciò può essere dettato dal fatto che, per quanto si voglia fare parte di questa *rivoluzione*, e quindi entrare a far parte di quel variegato movimento che possiamo chiamare "consumerismo politico", ovvero una forma di azione collettiva individualizzata, che tramite differenti azioni di collegamento riesce a trasformare il potere individuale in uno strumento politico adottato da un tipo di popolazione delusa delle tradizionali forme di partecipazione politica (Leonini, Sassatelli, 2008), l'adesione risulti quasi più formale che sostanziale, evitando quindi di affidare alla cooperativa una consistente parte del proprio portafoglio. Ciò può avere delle ripercussioni sull'operatività della cooperativa, che si è trovata negli anni, ad esempio, ad affrontare crisi di liquidità (che certe volte hanno impedito l'erogazione di finanziamenti) ma allo stesso tempo è interessante notare come "il capitale che le Mag utilizzano nella propria attività di microcredito è completamente privato e diffuso tra tanti piccoli azionisti (la maggior parte delle Mag hanno circa 1.500 soci tra persone fisiche e organizzazioni e raccolgono mediamente circa due milioni di euro), permettendo in questo modo l'adozione di modalità di gestione autonome, basate sul mutualismo e sull'autogestione⁷⁵."

Autogestione (del risparmio) e autogoverno: ancora una volta si trova nel modello Mag un punto d'incontro con l'approccio allo sviluppo locale autosostenibile; di fatti, quest'ultimo, sottolinea la necessità di una cultura di autogoverno che sia allo stesso tempo "cura" del territorio, evitando di affidare la sostenibilità dello sviluppo a macchine tecnologiche o a economie eterodirette, ma piuttosto ad una riconquistata sapienza ambientale e di produzione di territorio da parte degli abitanti (Magnaghi, 2010).

Sembra essere quindi confermata la tesi per cui le Mutue AutoGestioni possano rappresentare dei veri e propri agenti di sviluppo locale autosostenibile, condividendo

75 MAGazine gennaio 2013

infatti con quest'ultimo la stessa visione di sviluppo e percorso da realizzare per raggiungerlo, ponendo nuovamente al centro l'importanza del territorio e delle relazioni sostenute con esso, dopo che proprio il territorio è stato a lungo ritenuto un puro supporto tecnico di attività e funzioni economiche, localizzate secondo razionalità sempre più indipendenti dalle relazioni con il luogo e le sue qualità ambientali, culturali, identitarie.

BIBLIOGRAFIA

Agarwal et al., *Benefits of Relationship Banking: Evidence from Consumer Credit Markets*, Working Paper, 2007

Aiolfi B. (a cura di), *La finanza etica locale*, Assessorato Cultura – Istruzione – Servizi alla persona, Lodi, 2004

Alessandrini P, Presbitero A.F., Zazzaro A., *Banche e imprese nei distretti industriali*, Quaderni di ricerca, Università degli Studi di Ancona, n.309, 2008

Alexopoulos, Y. and Goglio, S. (2009), *Deregulation finanziaria e problemi economici: quale futuro per le cooperative finanziarie?*, Euricse, Working Papers, N.001

Alexopoulos, Y. and Goglio, S. (a cura di), *Financial Cooperatives and Local Development*, Routledge, Oxon, 2013

Amato M., Fantacci L., “*Fine della Finanza: da dove viene la crisi e come si può pensare di uscirne*”, Donzelli, Roma, 2009

Amato M., “*L'enigma della moneta e l'inizio dell'economia*”, Orthotes, 2010.

Andreoni A., Pelligra V., *Microfinanza. Dare credito alle relazioni.*, Bologna, Il Mulino, 2009

Andreoni A., *Rethinking Microfinance: Towards relational credit practices for sustainability*, Rivista di studi sulla sostenibilità, 2013, vol. 2013/1, issue 1

Andriani Silvano, *L'ascesa della finanza. Risparmio, banche, assicurazioni: i nuovi assetti dell'economia mondiale*, Donzelli Editore, Roma, 2006

Arnone M., *Il credito cooperativo negli anni della crisi: un'analisi settoriale*, EURICSE, Trento, 2013.

Baldessone E., Ghiberti M. (a cura di), *'L'euro solidale'*, EMI, 1998

Ballbè R. G., *Las finanzas éticas como instrumento al servicio de la economía solidaria. La experiencia de Coop57*, Cuadernos de Trabajo Social Vol. 26-1 (2013) 75-84

Barbera F., *“Miti, simboli e decisioni in una organizzazione non-profit”*, Tesi di laurea in Scienze Politiche presso l'Università di Torino, 1996

Bauman Z., *La società dell'incertezza*, Bologna, Il Mulino, 1999

Becchetti L., *Il Microcredito*, Bologna, Il Mulino 2008

Beck U., *“The risk society”*, London, Sage 1992

Bicciato F. (a cura di), *Finanza etica e impresa sociale : i valori come fattori competitivi*, Bologna, Il Mulino, 2000

Birchall J., *Resilience in a downturn: The power of financial cooperatives.*, International Labour Office, Geneva, 2013

Birchall J., Ketilson L.H., *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, International Labour Office, Geneva, 2009

Bouc K., *Microfinanza: uno sviluppo alternativo*, L'harmattan Italia, Torino, 2002

Brecher J. E Costello T., *Contro il capitale globale*, Milano, Feltrinelli 1996

Burt, R., *Structural Holes versus Network Closure as Social Capital*, in: Social Capital. Theory and Research, ed. by Lin, N., Cook, K. & Burt, R., 2001

Cafaro, *La solidarietà efficiente*, Torino, Laterza, 2001

Calori A., *I distretti di economia solidale*, in V. Cobelli e G. Naletto (a cura di), *Atlante di un'altra economia. Politiche e pratiche del cambiamento*, Manifesto Libri, Roma, 2005.

Cannari L. e Signorini L.G., *Rischiosità e razionamento: un'analisi dell'efficienza allocativa delle banche di credito cooperativo e dei divari nord-sud* in Cesarini, F. Ferri, G. Giardino, M. (a cura di) *Credito e Sviluppo*, Bologna, Il Mulino, 1997

Capell-Blancard G., Tadjeddin Y., *The impact of 2007-2010 Crisis on the Geography of Finance*, CEPPII, WP No 2010-16

Capriglione F., *Etica della finanza e finanza etica*, Editori Laterza, Roma-Bari, 1997

Clark G. L., Wójcik D., *The geography of finance : corporate governance in the global marketplace*, Oxford, Oxford university press, 2007

Cimini C., *Le esperienze di finanza etica in Italia* in *La Finanza Etica in Italia*, Lunaria, Roma 2000

Coleman, J.S. *Social Capital in the creation of human capital*, *American Journal of Sociology* 94: 95-120 (1988).

Dabrassi Prandi C., *Relationship and Transactional banking models*, paper n. 52, Università degli Studi di Brescia, 2006

Demirgüç-Kunt, Levine, *Financial structure and economic growth*, Cambridge , MIT press, 2001

Engelen E., Faulconbridge J., *Introduction: financial geographies—the credit crisis as an opportunity to catch economic geography’s next boat?*, Journal of Economic Geography 9 (2009)

EURICSE, “*La cooperazione italiana negli anni della crisi*”, Trento, 2013

European Association of Co-operative Banks, “*Leveraging the co-operative banks' difference*”, Report annuale 2015

Ferri, G., *'Why co-operative banks are particularly important at a time of credit crunch'*, University of Bari, 2008.

Funke J., *Geography of finance*, Oxford, Oxford Bibliographies, 2013

Gallino Luciano, *Finanzcapitalismo*, Torino, Einaudi, 2013

Gerez S., Giagnocavo C., Sforzi J., *Cooperative banks strategies for social-economic problem solving: supporting social enterprise and local development*, Annals of Public and Cooperative Economics, 2012

Goglio S., Leonardi A., *The motivations of economic behaviour: the case of cooperative credit*, JEOD - Vol.1, Issue 1, 2012

Graeber D., *Debito. I primi 5000 anni.*, Milano, Il Saggiatore, 2012

Granovetter M., “*La forza dei legami deboli e altri saggi*”, Napoli, Liguori 1990

Guadagnucci L., *Il nuovo mutualismo. Sobrietà, stili di vita ed esperienze in un'altra società.*, Milano, Feltrinelli, 2007.

Harvey D., *Social Justice and the city*, E. Arnold, London, 1973

Kendall, J., *Local financial development and growth*. Journal of Banking & Finance, 36(5), 2012

Laulajainen R., *Financial Geography. A banker's view.*, Routledge, London, 2003

Ledgerwood J., *Microfinance Handbook*, The World Bank, 1999

Leonini L., Sassatelli R. (a cura di), *Il consumo critico. Significati, pratiche, reti*. Roma-Bari: Laterza, 2008

Leyshon A., Thrift N., *Geographies of Financial Exclusion: Financial Abandonment in Britain and the United States*, Transactions of the Institute of British Geographers, Vol. 20, No. 3 (1995)

Lori M., Volpi F., *Scegliere il "bene". Indagine sul consumo responsabile.*, Francoangeli, Roma, 2007

Lucia M. G. (a cura di), *Finanza e territorio. Dialogo senza confini*, Aracne, Roma, 2012

Lucia M. G., *La geografia finanziaria. Mercati e territorio.*, Pàtron Editore, Bologna, 1999

MAG Roma (a cura di), *Finanza Creatrice: indagine sul microcredito nella provincia di Roma*, DigitaliaLab S.r.l., Roma, 2006

Magnaghi A., *Il progetto locale. Verso la coscienza di luogo.*, Torino, Bollati Boringhieri

2010

Mettenheim, K. ,Butzbach, O., *Alternative banking: Theory and evidence from Europe*,
Revista de Economia Politica, 2012, Vol.32(4)

Michelsons, A., *Mercato informale del credito e piccola impresa*, in Quaderni di
sociologia, Vol. XXXVII, n. 6, 1993

Milano R.(a cura di), *La finanza Etica*, Fondazione Culturale Responsabilità Etica, 2010

Minnetti F., *Banche locali e PMI nel mercato del credito: dalla crisi un forte impulso per
rivedere la relazione in chiave evoluzionistica*, CASMEF Working Paper No. 8, Roma,
2013

Minsky, Papadimitriou, J. Phillips, Randall Wray, *Community Development Banking*, Levy
Economics Institute, Economics Public Policy Brief 3/1993

Montinari N., XIII. *Sviluppo socio-economico e innovazione Sociale: nuovi assetti
normativi per il Terzo settore*, in "Autonomie locali e servizi sociali" 1/2008, pp. 15-30

Perulli A., *Finanza globale e banca locale: un caso di credito cooperativo*, in "Stato e
mercato" 3/2009, pp. 451-483

Pollice F., *The Role of territorial identity in local development processes* in Proceedings of
the Conference THE CULTURAL TURN IN GEOGRAPHY, 18-20th of September 2003

Powell W.W., "*Neither Market nor Hierachy: Network Forms of Organizations*" in
Research in Organizational Behavior, vol.12

Prette M.R. (a cura di), MAG4 e MAG6. *Il denaro come se la gente contasse qualcosa.*

- Percorsi e interrogativi su una finanza critica.*, Roma, Edizioni Sensibili alle Foglie, 2001
- Privitera W., *La società del rischio* in *Rassegna Italiana della Sociologia*, n. 4 XXXVII 1996
- Putnam R., *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*, Princeton university press, 1993
- Goldsmith R. W., *Financial structure and development*, London, Yale University Press, 1969
- Revelli M., *La sinistra sociale*, Torino, Bollati Boringhieri, 1997
- Signori S., Rusconi G., Dorigatti M. (a cura di), *Etica e Finanza*, Milano, Francoangeli 2005
- Simmel G., *Il denaro nella cultura moderna*, Roma, Armando, 1998
- Stiglitz J., *Bancarotta : l'economia globale in caduta libera*, Torino, Einaudi, 2010
- Stiz G., *Guida alla Finanza Etica*, EMI Cooperativa Semis, 1999
- Unicredit Foundation “*Ricerca sul valore economico del Terzo Settore in Italia*”, Brescia, 2012.
- Zanetti G., *Editoriale: Etica per o versus la finanza?*, in "L'industria" 2/2006, pp. 219-226

SITOGRAFIA

www.bancaetica.it/

www.borsaitaliana.it/

www.creditocooperativo.it/

www.febea.org/

www.finanza-etica.it/

www.finanzaetica.net/

www.forumterzosettore.it/

www.gabv.org/

www.inaise.org/

www.mag4.it/

www.repubblica.it/

www.sbilanciamoci.info/

www.valori.it/

www.woccu.org/

www.worldbank.org/

APPENDICE

In questa sezione è mia intenzione riportare il questionario somministrato ai soci finanziatori, in modo da rendere più chiara e di facile comprensione l'analisi effettuata nel terzo capitolo. Esso è stato costruito attraverso lo strumento “Moduli di Google” e condiviso con i soci finanziati via e-mail, grazie all'invio della *newsletter* di Mag4, comunicazione periodica con cui la cooperativa informa i soci riguardo le Assemblee previste ed eventi che essa supporta. Le risposte totali ricevute sono 84, costituendo circa l'8% del totale dei soci.