CreaImpresa

Associazione per la diffusione della Cultura d'Impresa

"Incontri nazionali del Gran Sasso d'Italia"

Economia ed Etica Appuntamento annuale

giovedì 8 e **Venerdì 9 settembre 2005.**

I^a edizione

Venerdì 9 settembre 2005

Intervento del dr. Rinaldo TORDERA

Direttore Generale CARISPAQ Spa

"Etica bancaria"

Quale rapporto tra aziende di credito, risparmiatori, territorio

Nel settore creditizio il **tema etico** è di grande attualità e trova espressione in una duplice forma:

- **attraverso l'ingresso in una particolare combinazione prodotto-mercato** che comporta l'offerta di servizi di investimento coerenti con la morale dell'investitore (la c.d. finanza etica), o l'erogazione di finanziamenti a organizzazioni no-profit (c.d. finanza solidale) o a soggetti appartenenti a fasce sociali disagiate (social banking o microcredito), che tradizionalmente non avrebbero accesso al credito, non essendo in grado di offrire adeguate garanzie reali o personali. Tale forma di comportamento etico-solidale si può affiancare alla normale attività lucrativa della banca, che persegue l'obiettivo principale di massimizzazione del valore per i propri azionisti pur rispondendo alla sensibilizzazione attuata dalle pressioni dell'opinione pubblica;
- **attraverso l'assunzione di specifici valori**, di una cultura fondante che rispecchi la consapevolezza dei risvolti morali e sociali della propria attività. Ciò comporta la messa in atto di una serie di iniziative che possono anche sfociare nella finanza etica, ma che tendono soprattutto all'instaurazione di un rapporto trasparente e di un dialogo costruttivo con tutti gli stakeholders.

In questa seconda ottica, il tema etico assume una valenza più profonda, in quanto i valori assunti come fondanti finiscono per costituire il vero modo di essere della banca e per rappresentare la guida del suo modo di operare a tutto campo, indipendentemente dai prodotti offerti e dai segmenti di clientela ai quali si rivolge.

L'evoluzione più recente dell'economia ha mostrato sempre più i limiti di una visione dell'impresa che fosse fondata sulla sola dimensione economica e trascurasse il suo ruolo come istituzione sociale.

Si è diffusa la consapevolezza, cioè, della **responsabilità sociale delle imprese**, nella convinzione che *"l'interesse più alto è quello di tutti"*.

Voglio citare sul tema il Presidente dell'ABI, Maurizio Sella:

“Negli ultimi anni le strategie aziendali si sono sempre più orientate ad **ottenere “valore” non soltanto dal profitto economico**, ma anche attraverso la ricerca di un **corretto bilanciamento delle aspettative dei diversi stakeholder**, ovvero di tutti coloro con cui l'impresa intreccia relazioni quotidiane: clienti, dipendenti, azionisti, fornitori, concorrenti istituzioni e organi di controllo, la comunità circostante e l'ambiente stesso su cui influisce l'attività di tali soggetti.

La responsabilità sociale implica così un approccio *multi-stakeholder* nella gestione strategica dell'impresa e nei sistemi di *governance* che tenga conto delle diverse e a volte discordanti aspettative dei molteplici *stakeholder* e le sappia trattare in modo equo” .

La **responsabilità civile e sociale** del fare impresa bancaria nel produrre valore e ricchezza, il **radicamento nei territori locali** per lo sviluppo delle relative economie e comunità, una **governance che promuove e forma la partecipazione** dei soci e dei dipendenti, la **trasparenza nelle relazioni** con i cittadini/e clienti, **il pieno rispetto dei codici e delle regole** di sistema e **l'etica nella finanza** (gestione di risorse finanziarie messe a disposizione da risparmiatori che richiedono espressamente anche garanzie etiche sull'uso del proprio risparmio per sostenere attività socio-economiche finalizzate alla massimizzazione dell'utile sociale) sono gli orizzonti di riferimento per un **comportamento etico** nella banca.

Il tema dell'etica e della responsabilità sociale per le banche assume una connotazione ancora più particolare, connaturata alla specificità dell'attività bancaria, che trova nella raccolta del risparmio e nell'intermediazione creditizia le sue funzioni tipiche.

L'originalità del sistema bancario rispetto agli settori dell'economia risiede nella **particolare tutela da sempre riconosciuta al risparmio**, una tutela che equivale alla difesa di un interesse nazionale, che supera i confini della tutela degli interessi individuali, in quanto il risparmio è riconosciuto elemento di stabilità sociale e di sviluppo economico.

E' a questa originalità che è ispirato il concetto di etica nelle aziende di credito. E' da questa originalità che nasce l'interrogativo su **come essere validi operatori di mercato senza trascurare i principi etici fondamentali.**

L'esigenza prioritaria della tutela del risparmio ispirò la **Legge Bancaria del 1936**, e lo stesso concetto venne sancito dalla **Costituzione** del 1948, che avoca alla Repubblica il ruolo di incoraggiare e tutelare il risparmio in tutte le sue forme, nonché il compito di disciplinare, coordinare e controllare l'esercizio del credito.

Di questa originalità si è mantenuta consapevolezza anche nel processo di trasformazione della banca verso il modello di impresa commerciale avviato negli anni 80 e proseguito negli anni 90 attraverso la **legge Amato** e il **Testo Unico del 93**.

Con l'aumentare della complessità del sistema si è data attuazione alla tutela sostanzialmente elevando il livello di informazione dovuta al fruitore del servizio, producendo una specifica **normativa in tema di trasparenza** degli strumenti finanziari e di trasparenza bancaria in particolare.

Ma le regole non possono perdurare al di fuori di un **fondamento etico che parta dal mercato**, ossia dagli operatori che, insieme, mettono a frutto il proprio spirito di sacrificio e il proprio impegno nel lavoro, secondo un progetto funzionale al raggiungimento di determinati obiettivi.

Anche la domanda di servizi finanziari è stata attraversata da profondi mutamenti, con l'ingresso sul mercato – accanto ai tradizionali titoli di stato – di nuovi strumenti di investimento del risparmio

rappresentati dai fondi di investimento e dal risparmio gestito, dai prodotti a carattere previdenziale e a contenuto assicurativo ecc.

In tale scenario, lo **scambio informativo** è un aspetto fondamentale della cosiddetta etica del mercato.

L'esistenza di asimmetrie informative e conoscitive può essere infatti minimizzata attraverso la condivisione di regole che contribuiscono al **definirsi di una reciproca fiducia**. Questo insieme di regole, in gran parte non scritte, è la sintesi di valori comuni. Da questo nasce la fiducia tra le parti.

La **fiducia** è quindi un **asset del mercato** nonché condizione prioritaria per il suo funzionamento.

Il nostro quotidiano ci dice quanto sia vera questa affermazione. Conquistare la fiducia del cliente richiede molto tempo e costa molta fatica. Riconquistare questa fiducia dopo averla persa è operazione molto più difficile, spesso quasi impossibile.

Quando il cliente, sia esso un risparmiatore o il responsabile finanziario di un'impresa, varca la porta della filiale bancaria con la quale lavora sa già che incontrerà una persona di cui può fidarsi, e questo indipendentemente dalle condizioni offerte. Se la pensa diversamente non varcherà mai quella porta e nessuna campagna pubblicitaria potrebbe convincerlo a farlo.

Diversamente dal venditore di automobili o di elettrodomestici che dopo la vendita rivedrà quel cliente solo dopo alcuni anni, la banca può sopravvivere solo se giorno dopo giorno riesce a confermare la sostanza della sua relazione con il cliente.

Qualcuno potrebbe sostenere che questo vale per molte altre categorie di operatori al dettaglio: nessuno di loro è però chiamato a perfezionare operazioni che hanno implicazioni di così lungo termine per il cliente.

Rassicurare il cliente sul corretto funzionamento delle relazioni economiche è per noi particolarmente importante. Questa nostra funzione è ancora più importante oggi di fronte a un risparmiatore che si rivela particolarmente disorientato: un disorientamento che traduce in una netta preferenza per la liquidità.

Abbiamo parlato finora di risparmio. Non minore rilievo per la banca ha la **funzione creditizia**.

Veniamo quindi ad un secondo interrogativo. **Quanto incide l'elemento morale in questa funzione? Quanto il comportamento delle banche è guidato da comportamenti che pongono al primo posto l'attenzione alla soddisfazione dei bisogni di chi chiede credito?**

L'attività creditizia ha una precisa funzione sociale, che costituisce la principale ragion d'essere delle banche: esse infatti, rappresentano il nodo centrale di quel particolare sistema in cui le risorse finanziarie risparmiate si trasformano in capitale, passando dalle mani dei soggetti risparmiatori a quelle dei soggetti che intendono impiegarle in investimenti produttivi, al fine di renderle fruttifere.

Nell'allocazione del risparmio, oltre ai tradizionali fattori rischio-rendimento-liquidità, può essere rilevante la **coerenza della destinazione dei fondi con un determinato schema valoriale**: la funzione obiettivo degli investitori diventa, così, più ricca, e gli intermediari finanziari, che per la natura della loro attività si confrontano con i bisogni e gli obiettivi delle famiglie e delle imprese, hanno il compito di soddisfare tale complessità.

Attraverso la funzione di intermediazione svolta dalle banche prende forma la “**fecondità produttiva**” che la moneta possiede allo stadio potenziale: le quote di risparmio finanziario disponibili in un dato periodo di tempo, considerate isolatamente, avrebbero infatti una scarsa rilevanza produttiva; le aziende di credito, invece, raccolgono tali fondi e li valorizzano, originando considerevoli disponibilità di capitale e distribuendo lo stesso tra i diversi comparti del sistema economico. Partecipano allo sviluppo economico e sociale dei territori.

A questo punto non può sfuggire la **rilevanza dei criteri selettivi adottati per la distribuzione dei capitali**, che caricano l'attività creditizia di una forte valenza etica, nel senso più ampio evidenziato sopra: di fronte alla scelta dell'impiego economicamente più vantaggioso, le risorse tendono opportunisticamente ad affluire verso la domanda che è disposta a pagare il prezzo più alto per il denaro ricevuto a credito; tale logica, da sola, trascura il grado di utilità comune che la destinazione delle risorse riveste.

L'adozione di criteri di screening che non si fondino esclusivamente sulla redditività conseguibile nel breve termine, ma anche sulla **vitalità economica e sull'utilità sociale dei progetti di investimento**, rappresenta la vera **essenza etica dell'erogazione del credito** e contribuisce alla realizzazione di una delle finalità principali dell'attività di intermediazione finanziaria, rappresentata dall'efficienza allocativa.

Non è nel potere delle banche indurre quella domanda di investimenti che potrebbe aiutare la ripresa economica. Al tempo stesso, esse non possono certo derogare dal normale rigore impiegato per la selezione delle domande di affidamento.

Ai fini della sua sopravvivenza, l'impresa bancaria ha infatti il compito primario di conseguire una redditività maggiore rispetto al costo del capitale di rischio, rispettando un vincolo imprescindibile di equilibrio economico.

La sua proiezione nella dimensione sociale deriva dal perseguimento **dell'equilibrio economico di lungo termine**, ovvero dalla **soddisfazione di tutti gli stakeholders**.

Nel panorama bancario italiano, **tale principio trova una sua precipua espressione nelle Casse di Risparmio e nelle Banche Popolari**, in cui il comportamento etico e solidale pervade gli obiettivi e l'organizzazione aziendale.

Il risultato utile della gestione costituisce infatti la testimonianza di capacità imprenditoriale e misura dell'efficienza organizzativa della singola banca, oltre che condizione indispensabile per l'autofinanziamento e lo sviluppo della stessa; tuttavia, esso è realizzato solo in via strumentale rispetto al più alto scopo di perpetuare la promozione del benessere dei soci e del territorio di riferimento, al servizio dei quali si pongono.

Il peculiare punto di forza di tale categoria di banche consiste nel riconoscimento di una radice sociale comune, che porta i diversi operatori a collaborare fra di loro in virtù di una realtà valoriale in cui essi stessi si riflettono; ciò consente loro di creare condizioni di economicità e di efficienza, vista la prima in termini di governo e di ripartizione dei costi, sia di gestione della banca che di accesso al credito, e la seconda come capacità della banca stessa di interpretare correttamente i bisogni della clientela e, attraverso questi, della comunità di riferimento.

Tutto ciò si realizza grazie ad una concezione del credito e del risparmio che non è altro che dare e ricevere fiducia.

L'Aquila, 9 settembre 2005