

Vi diamo credito

Non solo servizi. Così le banche si attivano per far crescere il Terzo settore

di Sara De Carli

■ Il 22 marzo agli Stati generali di Cgm, Alberto Fontana - a sua volta cooperatore - era presente nelle vesti di coordinatore della commissione Servizi alla persona di Fondazione Cariplo. E ha lanciato un allarme: «La cooperazione sociale sta diminuendo la propria capacità di proposta progettuale». Da Fondazione Cariplo nel 2011 le cooperative sociali hanno ricevuto il 3% in meno, rispetto all'anno prima, sull'elargito complessivo, e se si va nel dettaglio il calo è ancora più vistoso: «Alle cooperative sociali abbiamo erogato 15,1 milioni di euro nel 2010 e 11,6 nel 2011». Visto da qui, fa -23%. Che sta succedendo? La cooperazione sociale, da sempre avanguardia dell'innovazione, si chiude a riccio proprio nel momento in cui - piaccia o no - c'è da disegnare un nuovo welfare? Al punto da far sospettare che l'offerta mirata con cui sempre più spesso le banche si rivolgono al non profit, troverà in realtà solo una timida risposta?

«Il calo c'è, ma è dettato da tante situazioni diverse», precisa Alberto Fontana. «Più che un allarme il mio voleva essere uno sprone, perché la cooperazione sociale continui a innovare e a vedere le fondazioni di origine bancaria come uno dei principali interlocutori con cui farlo». Accanto a quella dell'innovazione, la vera sfida, secondo Fontana, è la crescita: «Piccolo non è brutto, però il mercato og-

Sono clienti affidabili, hanno bassi tassi di sofferenza, sono l'elemento cruciale per disegnare un nuovo modello di welfare. Ecco perché per gli istituti di credito onp e cooperative sociali non sono solo clienti, ma alleati fondamentali per lo sviluppo dei territori

gi ci impone di crescere, perché affrontare la patrimonializzazione, diventare proprietari dei servizi che offri come cooperativa di tipo A, gestire crisi di liquidità... lo puoi fare solo se hai una consistenza importante».

Da Milano a Napoli, le cose si ribaltano. Carlo Borgomeo, presidente di Fondazione con il Sud, la crisi progettuale della cooperazione sociale non la vede proprio, «anzi, siamo dinanzi a una pressione molto forte, tanto che possiamo finanziare solo il 7-8% dei progetti che ci arrivano». Questo pressing, ammette, ha due facce: «Da un lato c'è un'evoluzione positiva della capacità progettuale, dall'altro è conseguenza della crisi dei crediti legati alla pubblica amministrazione, che al Sud è fortissima». I

segnali che coglie però «vanno tutti nella direzione di una voglia di crescere e consolidarsi, anche se non guasterebbe più cultura di rete». Il fatto che le banche stiano «investendo e corteggiando» il non profit in quanto cliente super-affidabile «è un gran segnale», dice, «ma si tratta ancora di eccezioni: resta la difficoltà di un'interlocuzione primaria con le banche». E sull'altro versante? Per Cgm quello di Fontana è stato «uno stimolo ad essere più coraggiosi, pur avendo noi un alto slancio progettuale. Chi non farà investimenti e innovazione, da qui a due anni sarà spazzato via», dice Stefano Granata. L'innovazione che loro hanno presentato agli Stati generali punta su sanità leggera, housing sociale, ambiente. Quanto al crescere, «si sono interrotti i processi di spin off e sono in corso, soprattutto nelle aree metropolitane, fusioni e incorporazioni, per rendere le cooperative patrimonialmente più forti».

La sottocapitalizzazione delle cooperative sociali per Marco Imperiali, responsabile Ufficio garanzie di Coperfidi Italia, «è un'ovvietà. Detto questo, ciò di cui c'è bisogno è un soggetto che sia in grado di valutare la sostenibilità del finanziamento alla cooperazione sociale al di là del dato neutro della capitalizzazione. Di fatto oggi il mondo cooperativo è penalizzato e da questo punto di vista l'offerta di strumenti finanziari sul mercato italiano è carente». In Coperfidi, la cooperazione sociale rappresenta il 15% del portafoglio «ed è tra i più virtuosi all'in-

lo scenario



terno del mondo cooperativo, con un tasso di sofferenza che è la metà rispetto alla media del nostro sistema». Non sono solo le banche impreparate a giudicare un soggetto non profit: lo è anche lo Stato. Anche per Imperiali, infatti, la cosa più urgente è il Fondo centrale di garanzia per le pmi, «creando un modello di *scoring* per le imprese cooperative, analogamente a ciò che accade per quelle artigiane» e «dando accesso al fondo anche alle imprese che sono tali pur essendo onlus».

Le cooperative sociali sono il 16% della clientela di Banca Prossima e sono tra i soggetti che più fanno ricorso al credito: «Tantissime sono domande di anticipazione, penso in particolare a “Salvastipendi”, ma ci sono anche tante realtà che investono nell’innovazione: cominciano in particolare ad essere consistenti i fenomeni di fusione», conferma Marco Morganti, ad e direttore generale di Banca Prossima. Il problema che vede lui non è tanto la mancanza di voglia di crescere, «ma le condizioni di incertezza strutturale, per cui nel dubbio ti astieni. Questo però è un fenomeno perverso: ti esponi meno, ma realizzi meno». Per migliorare il rapporto tra banche e non profit, la strada che Morganti indica è questa: «Attrezzarsi per una valutazione sostenibile ma più aperta. Ormai ci sono tante esperienze, con modelli diversi: è tempo di confrontarsi per arrivare a una nuova piattaforma di strumenti di valutazione che valga per tutto il sistema». 