

*Luca Erzegovesi*

Professore di Finanza aziendale presso l'Università di Trento

### **Le ragioni economiche del microcredito**

Intervento al convegno sul Microcredito promosso dalla Banca popolare delle province calabre, Catanzaro, 15 febbraio 2010.

Il microcredito è una forma di intermediazione bancaria nata in Bangladesh dalla genialità di Muhamad Yunus (premio Nobel per la pace 2006 e fondatore del gruppo Grameen). Il microcredito e la microfinanza si propongono di combattere l'esclusione sociale di coloro che necessitano di credito per ottenere un reddito, in un mercato bancario dove invece il prerequisito è il reddito o la sua cristallizzazione in un patrimonio. Il successo di questa formula ha portato a riscoprire in tutto il mondo il valore dell'attività creditizia indirizzata verso fini di utilità sociale.

In questo intervento vorrei partire da Grameen, perché l'idea di fondare la Banca popolare nasce dall'ammirazione per questa esperienza, come non manca di ricordare il Presidente onorario. Ma Grameen non è altro che la riproposizione di un modello di opera o impresa sociale che nasce in Europa a metà dell'ottocento, con radici ancora più antiche. Vorrei quindi leggere in parallelo il modello di Yunus, nella sua applicazione al credito, e il movimento del credito cooperativo nel quale appunto si innesta la Banca popolare. Da ultimo, cercherò di approfondire le ragioni del progetto di microcredito della Banca popolare, oggetto di questo convegno. In particolare, mi interessa capire come questa iniziativa può crescere e raggiungere i risultati che si prefiggono i suoi promotori, restando fedele all'intuizione da cui è nata.

1. Mumammad Yunus nasce nel 1940 nel Bengala orientale, allora colonia britannica e successivamente parte orientale della nuova nazione del Pakistan. Nel 1971, dopo una guerra di liberazione durata nove mesi, il Pakistan orientale divenne una nuova nazione, il Bangladesh. In quell'anno Yunus lavorava come professore di economia all'Università del Tennessee. Decide di rientrare in patria per contribuire come studioso allo sviluppo di un paese prospero e indipendente. I suoi progetti naufragano nel disastro provocato dalla terribile carestia del 1974-75. Di colpo, di fronte al dramma della fame e della povertà la presunta perfezione dei modelli economici appare in tutta la sua vacuità. Decide di fare qualcosa per aiutare le persone intorno a lui ad affrontare il domani con un briciolo di speranza in più. Il suo primo tentativo consistette in un programma di irrigazione con i contadini di Jobra per aumentare la produttività agricola. Il successo fu immediato, ma non gli bastò. Capì che la morsa della povertà che stringeva le popolazioni di quei villaggi, nonostante la loro industriosità espressa in mille attività agricole e artigianali, aveva un'altra radice. Quelle persone non avevano i mezzi, innanzitutto il denaro, per intraprendere un'attività liberamente, trattenendone il reddito per sé e la propria famiglia. Fu l'incontro con una donna di villaggio, Sufiya Begun, ad aprirgli gli occhi. La sua famiglia viveva in condizioni molto disagiate nonostante che in casa lavorassero il marito, a giornata nei campi, e la moglie, molto abile nell'intrecciare sgabelli di bambù. Sufiya comprava il bambù con denaro anticipato dagli strozzini, che glielo davano soltanto se lei si impegnava a consegnare a loro tutta la produzione al prezzo da loro stabilito, un prezzo capestro, e in più esigevano interessi esorbitanti. A Sufiya alla fine non restava che l'equivalente di un salario di sussistenza, che la condannava a vita nella trappola della povertà.

Yunus rimase profondamente scosso. Non si limitò a riscontrare il “fallimento del mercato” previsto dalla teoria economica. Quelle persone meritavano molto, molto di più, e avevano le capacità per ottenerlo. Si mise all’opera, coinvolgendo i suoi studenti. Inizialmente concesse piccoli prestiti con il proprio denaro. Poi cercò di convincere le banche a concedere fidi alle famiglie povere, incontrando però un muro. Decise allora di offrirsi come garante e le banche accettarono. Nella sorpresa generale, i soldi non andarono persi: i poveri restituivano le somme, sempre e puntualmente. I buoni risultati non fecero cambiar idea alle banche, che si schermivano dicendo “Siete emozionalmente vicini a quella gente, per questo quello che fate funziona, ma non è credito, è assistenza sociale!”

Visto che non c’era modo di cambiare la condotta delle banche, Yunus bussò agli uffici del Governo per farsi autorizzare la costituzione di una banca speciale. Ottenne l’approvazione di una legge apposita e così, nel 1983, nacque la banca per i poveri, che fu chiamata Grameen Bank, banca rurale. Non abbiamo qui il tempo per seguire gli sviluppi impressionanti di Grameen nel quarto di secolo successivo. Mi limito a ricordare che oggi in Bangla Desh la banca conta 2.562 filiali e impiega più di 23.000 persone. A fine 2008 aveva in essere prestiti per quasi 800 milioni di dollari. Il capitale è partecipato dai soci utenti dei servizi, o meglio da socie (le donne sono più del 95%) e soci. Il suo tasso di insolvenza storico è del 3%. La banca produce un utile e paga un dividendo. I prestiti sono finanziati al 100% con raccolta diretta, a tassi competitivi. La banca, per scelta, non si avvale di fondi pubblici o di donatori internazionali. I prestiti sono concessi per piccoli importi, a tassi di interesse prestabiliti, differenziati per destinazione (ad esempio, mutui casa, prestiti di esercizio per attività agricole e artigianali, prestiti sull’onore a studenti, e una linea speciale per famiglie indigenti). Non sono richieste garanzie, né personali, né di gruppo. C’è però un assiduo monitoraggio dell’impiego del denaro e della sua puntuale restituzione all’interno di piccoli gruppi di socie-clienti investiti di una corresponsabilità morale e reputazionale.

Dopo il credito, l’idea si è estesa ad altri settori, come la telefonia mobile, l’assistenza tecnica ai contadini, i servizi di rete, l’artigianato tessile, le energie rinnovabili, l’assicurazione sanitaria, il venture capital, fino alla partnership stretta nel 2006 con Danone, colosso alimentare francese, per produrre yogurt al alto contenuto nutritivo. Con il sostegno della Fondazione Grameen, l’idea del microcredito è stata esportata in molti paesi, emergenti e industrializzati (esiste una Grameen America che fa credito agli immigrati stranieri di New York).

Vincitore del Nobel per la pace 2006, e campione dello spirito “Yes we can” per il presidente Obama, che gli ha conferito nel 2009 la *medal of freedom*, oggi Yunus ha raggiunto un’enorme notorietà. Negli ultimi anni si è speso per promulgare l’idea di business sociale, ovvero di un nuovo tipo di impresa capace di porsi obiettivi diversi da quello del profitto personale, e di dedicarsi totalmente alla soluzione dei problemi sociali e ambientali, per contribuire ad un mondo migliore. L’impresa sociale non è un’opera di carità, perché riesce a recuperare tutti i propri costi con i ricavi di vendita, e a generare un profitto che viene per lo più reinvestito. Questa condizione di autosufficienza economica non è raggiunta subito, ma quando l’attività va a regime. Quando il progetto è in grado di autosostentarsi, dice Yunus, raggiunge la velocità di fuga ed è pronto per il volo spaziale, con un potenziale di crescita e di autoriproduzione quasi senza limiti.

Per trovare in Europa e in Italia una storia avvincente come quella di Yunus dobbiamo andare indietro di un secolo e mezzo. E' la storia di Wilhelm Raiffeisen, il fondatore del movimento delle banche cooperative che ancora oggi porta il suo nome nel mondo germanico. Il parallelismo con l'esperienza di Grameen è impressionante.

Raiffeisen nacque nel 1818 in Westfalia, settimo di nove figli. Dopo una carriera nell'esercito prussiano, abbandonata per motivi di salute, lavorò come impiegato comunale in diverse cittadine tedesche. In una di queste, Weyerbush, nel 1846/47 fu testimone di una grave carestia. I contadini si erano da poco affrancati dalle servitù feudali, ma vivevano alla mercé delle fluttuazioni della meteorologia e dei mercati. Le privazioni che colpirono la popolazione rurale lo commossero profondamente. Ricco di intraprendenza, fondò dapprima un forno comunale nel 1847. A Heddersdorf, nel 1852, fondò la prima società di risparmi e prestiti, per concedere piccoli finanziamenti ai contadini poveri e praticare la carità verso i vagabondi, gli orfani e i carcerati. Queste prime opere furono sostenute dalle donazioni delle municipalità e di benefattori privati. Presto, però, Raiffeisen si convinse che il sostegno caritatevole non era sufficiente: per svilupparsi e durare nel tempo, le opere sociali dovevano basarsi sul principio di auto-aiuto e di cooperazione. Affermava "C'è un solo modo per migliorare le condizioni sociali e soprattutto economiche delle popolazione, ed è quello di applicare il principio cristiano dell'amore fraterno a libere società cooperative." Mise in pratica il principio dando vita ad una cooperativa agraria, e poi lo estese al credito fondando le *kreditgenossenschaft*, cooperative di credito. Queste cessarono l'attività di beneficenza e si concentrarono sull'erogazione di prestiti e sulla raccolta del risparmio, combinate in maniera autopropulsiva.

Già vivente il fondatore, il movimento della cooperazione di credito si strutturò su tre livelli con banche locali, regionali e nazionali. Come Grameen, il modello delle cooperative di credito è stato esportato dalla Germania in Austria e in altri paesi. In Italia, la diffusione delle casse rurali nasce in Veneto per opera di Leone Wollemborg, economista e politico padovano, che fondò a Loreggia la prima cassa rurale nel 1883. L'esperimento di Loreggia, cui collaborarono il medico condotto Carlo De Portis e il cappellano don Nicola Condotta, ebbe tale successo da essere presto esteso ai comuni vicini e via via divulgato nella provincia, nella regione e poi in tutta Italia. La dinamica è la stessa. E come non ricordare in Calabria l'opera di don Carlo De Cardona, segretario personale dell'arcivescovo di Cosenza che fondò nel 1902 la Cassa Rurale Cattolica di Cosenza, prima di una lunga serie che verranno costituite fra le province di Cosenza e Catanzaro.

2. Come si è detto, l'idea del microcredito e del business sociale hanno raggiunto una diffusione mondiale. Non sempre i progetti hanno avuto un successo tale da cambiare le condizioni di vita di un paese, come è avvenuto in Bangladesh, ma si contano molte esperienze positive. Non è un settore fatto di grossi numeri, ma è ampiamente studiato e sostenuto dai Governi e dalle principali agenzie di sviluppo internazionali. Lo stesso celebre Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria ha da pochi giorni pubblicato il rapporto di un apposito gruppo di lavoro sul microcredito, per metterne a fuoco i profili di rischio e adattare di conseguenza i regimi di supervisione prudenziale.

Il microcredito serve anche nei paesi industrializzati, specialmente oggi, nello scenario post-globalizzazione e crisi economica, in economie interessate da flussi migratori imponenti, declino di settori, delocalizzazione di attività produttive e conseguente

redistribuzione del reddito, ed ora recessione prolungata e crisi della finanza pubblica. Crescono in questo contesto le situazioni di bisogno e di esclusione sociale aggravate dall'impossibilità di accedere ai servizi bancari di base. In particolare, le persone che perdono o non trovano un lavoro devono essere aiutate a rispondere ai loro bisogni primari e, se possibile, a uscire dalla disoccupazione con forme di auto-impiego e micro-impresa.

Il micro-credito può aiutare ad affrontare queste situazioni. Ad esempio, in Italia, esistono numerosi progetti di microcredito e microfinanza. A intraprenderli sono state per prime le fondazioni di origine bancaria. Ci sono poi svariati progetti di amministrazioni territoriali, come il Comune di Roma e le regioni Lazio e Toscana. Spesso però le iniziative nascono dal basso, da associazioni, movimenti o realtà ecclesiali impegnate nel sociale, delle più varie coloriture ideologiche, culturali e religiose. Sono questi i soggetti che hanno fatto nascere soggetti dedicati come Permico (Torino), le mutue autogestite del circuito MAG e la bolognese MicroBo. In tutte è presente il riferimento ideale alla matrice Grameen, di cui si applicano alcune regole di condotta.

In Italia, l'attività di microcredito è peraltro piuttosto ridotta e l'entità dei capitali coinvolti in progetti del genere non è assolutamente paragonabile con il mercato creditizio tradizionale. Ciò si spiega per diverse ragioni: il numero medio dei clienti per programma è più basso rispetto a quello dei paesi meno sviluppati con negativi impatti sulla massa critica necessaria per sostenere il progetto; l'ammontare unitario del prestito concesso è più alto, e questo è dovuto al fatto che l'avvio di una attività imprenditoriale ha costi più elevati nei paesi industrializzati; il tasso d'interesse è più basso; è più difficile trovare forme "non tradizionali" di garanzia del debito, in quanto l'utilizzo del prestito di gruppo e la responsabilità solidale dei membri sono una soluzione meno applicabile; la durata di rimborso del prestito è più lunga: i crediti sono rimborsati nel medio lungo periodo, piuttosto che nel breve come avviene di solito nei paesi emergenti.

Sempre in Italia, l'esperienza del microcredito si interseca con quella di banche "speciali", come la Banca popolare etica di Bologna o la Banca prossima del gruppo Intesa Sanpaolo. Si tratta di banche che puntano a realizzare un nuovo modello di relazioni tra banca e cliente, o di banche rivolte al "terzo settore", o di soggetti che perseguono entrambe le finalità.

Ci sono poi i progetti di banche generaliste, o finanziarie di credito al consumo, decisamente orientate al profitto (a livello mondiale anche colossi come Citibank o Deutsche Bank). Questi soggetti offrono prodotti o creano sportelli specificamente rivolti alla clientela marginale "scoperta" dalle reti mutualistiche del microcredito. Prestare i soldi a chi ne ha bisogno e sarebbe altrimenti escluso dai circuiti bancari, alla mercé dell'usura, può essere un business interessante, che frutta rendimenti netti assolutamente appetibili.

Queste forme "commerciali" di microcredito sono denunciate come contraffazioni dell'idea originaria dallo stesso Yunus, ed anche dagli esponenti del movimento italiano della microfinanza. Ad esempio, Alessandro Messina, autore del libro *La finanza utile*, e oggi responsabile dei crediti *retail* dell'ABI, in un intervento del 2006, enfatizza la differenza tra microcredito e microfinanza. Il primo presuppone un rapporto dall'alto verso il basso tra istituzione finanziaria e beneficiario del prestito (fattore che riduce il

senso di responsabilità del prenditore). La microfinanza, invece, è fatta (come nell'esperienza Grameen) soprattutto di mutualismo nella raccolta oltre che negli impieghi. L'incentivo a restituire è forte proprio perché si è contemporaneamente sui due lati della triangolazione. Ma anche un risparmiatore terzo, non interessato al credito, può depositare nella banca etica o di microcredito perché è gratificato dal buon uso che questa fa dei suoi soldi, e può accontentarsi di un tasso inferiore in contropartita. Questo elemento mutualistico e cooperativo è più forte anche della stessa garanzia di gruppo (spesso impraticabile per la sua macchinosità e gli effetti indiscriminati). Per questo è preferibile che le istituzioni pubbliche favoriscano mutualismo e partecipazione dal basso. Sempre secondo Messina, le iniziative di finanza etica e di microfinanza sono investite di una missione ancora più ampia, che non chiama in causa soltanto la bancabilità del cittadino, ma anche una democratizzazione della finanza, quel riappropriarsi del denaro di cui parla Serge Latouche, l'economista fautore della decrescita conviviale e del localismo. Tutto ciò, inevitabilmente, passa per il superamento della forma banca, almeno per come finora l'abbiamo conosciuta, e [mi viene da aggiungere] delinea un progetto di superamento o di trasformazione del sistema di relazioni economiche e di organizzazione sociale dei paesi industrializzati.

Si tratta di una posizione interessante, ma colgo in essa un'eco, depotenziata, delle grandi utopie di trasformazione sociale del secolo scorso. Condivido molti dei giudizi critici sull'economia attuale, ma non mi convincono le implicazioni operative, prive della concretezza immediata, della semplicità disarmante che invece si ritrovano nelle grandi esperienze storiche del credito mutualistico, compresa quella di Yunus.

Mi trovo in maggiore sintonia con Mario Masini, mio collega dell'Università di Bergamo, che tratteggia con queste parole il *proprium* della finanza etica, applicabile anche al microcredito: "la banca etica intuisce opportunità di scambio finanziario dove operatori finanziari più "pigri" non ne intravedono alcuna; la visione di mercato e la tensione realizzativa della banca etica sono rese più forti e penetranti dalla maggior consapevolezza dei propri ideali; la banca etica non inventa nuovi paradigmi di equilibrio e trasformazione dei rischi, ma è creativa nel costruire i processi che rendono tali equilibri realizzabili in contesti inusitati."

Quindi gli intermediari investiti di una missione sociale si caratterizzano per la tensione a rispondere ai bisogni concreti delle persone, e sulla responsabilità che nasce in chi avverte questa urgenza. e si mette in azione.

3. La Banca popolare delle province calabre è nata sicuramente nel solco della ricca tradizione del credito cooperativo italiano e calabrese. Il programma di microcredito che presentiamo oggi aggiunge a questa tradizione un elemento nuovo, e si caratterizza per aspetti che ne fanno un caso unico nel suo genere: è infatti il progetto di una banca popolare locale, a vocazione generalista, che si richiama espressamente alle idealità di Yunus.

Il successo del progetto della Banca popolare riposa su due condizioni. In primo luogo, occorre che la declinazione tecnica e operativa sia improntata a criteri di realismo e prudenza. Prima di ogni altra cosa, gli interventi devono rispondere ai bisogni delle persone a cui il microcredito è destinato, micro-imprese e privati che soffrono di una difficoltà di accesso al credito e alla finanza necessari per rispondere ad urgenze vitali. Queste operazioni di importo esiguo richiedono un sovrappiù di cura e attenzione nel rapporto con i fruitori, perché il rapporto sia fondato sulla presa in carico di esigenze

rappresentate senza opacità, e affrontate con la massima responsabilità da chi riceve il supporto finanziario. La corretta relazione è anche il fondamento della sostenibilità economica del programma di erogazione, specie per quanto riguarda la prevenzione e la limitazione delle insolvenze dovute a comportamenti opportunistici dei beneficiari. Le più valide esperienze di microfinanza danno utilissime indicazioni per la progettazione delle forme tecnico-contrattuali più efficaci. Di queste la Banca ha fatto giustamente tesoro nel definire il proprio regolamento in materia. Bisogna però mettere in conto progressivi adattamenti e correzioni di rotta. La stessa Grameen Bank si è trasformata nei suoi modelli operativi per essere più efficace nella fedeltà alla propria missione.

In secondo luogo, occorre che tutta la Banca sostenga il progetto con piena convinzione. Erogando microcredito, difficilmente la Banca otterrà un ritorno economico commisurato ai costi e al rischio accettato. E' un'attività che comporta un sacrificio di energie, di tempo, di risorse monetarie, in altre parole, un dono, un atto gratuito, che si compie senza la cura di un tornaconto immediato.

Un gesto gratuito non è un gesto irragionevole, anzi, risponde ad esigenze umane ben più profonde della ricerca di risultati materiali. Che la disponibilità a donare con sacrificio duri nel tempo, non è però un fatto scontato. La persona coglie il valore della gratuità attraverso un'educazione. L'educazione alla gratuità, o alla carità, può essere più o meno facilitata dal contesto sociale, ma è ultimamente un percorso personale. Questo è vero per le persone, ma non è meno vero per le istituzioni e le imprese che deliberano di perseguire obiettivi di natura sociale. Consentitemi, prima di concludere, di abbozzare i passi del percorso verso una coscienza matura del valore della gratuità. Li propongo così come li ho appresi da quelli che considero miei maestri, papa Benedetto XVI e don Luigi Giussani, e come li ho poi verificati nell'esperienza personale.

Innanzitutto la natura nostra ci dà l'esigenza di interessarci degli altri, comunicare, dare a chi è nel bisogno, fare il bene.

Quanto più noi viviamo questa esigenza e questo dovere, tanto più realizziamo noi stessi. Esprimere questa generosità con coraggio, senza calcolo, dà soddisfazione, dona pienezza alla vita.

Questa soddisfazione non è però soltanto un riverbero sentimentale. Il perché di tutto ciò è iscritto nella legge ultima dell'essere e della vita: la carità. La carità svela e dona le proprie ragioni a chi agisce gratuitamente, prendendosi il rischio e la libertà di muoversi senza calcolo, soltanto per affezione al bene, al destino di altre persone. E' una capacità di amore misteriosa che fluisce nell'agire di chi dona, la stessa energia positiva e creatrice di cui siamo fatti noi stessi. Siamo creature, fatti dall'amore di un Altro. *Caritas in veritate*, così inizia l'ultima enciclica di Benedetto XVI. Condividere l'essere degli altri, mettere in comune se stessi è "la principale forza propulsiva per il vero sviluppo di ogni persona e dell'umanità intera".

La Chiesa cattolica custodisce questa verità, e testimonia la sua incarnazione nella storia dell'uomo. Si tratta però di una verità universale, che appartiene all'uomo in quanto tale. Per dimostrarlo, basta elencare i protagonisti della storia del credito con finalità sociali, tutti mossi da un impulso gratuito. Yunus è un laico musulmano. Raiffeisen era luterano. I fondatori del credito cooperativo in Italia, Luzzatti e Wollemborg, erano ebrei, ma le idee del secondo si sono incarnate nell'azione di sacerdoti cattolici, come il "vostro" don Carlo De Cardona, don Luigi Cerutti e don Lorenzo Guetti, sostenuti dalle

loro comunità. Questa mossa della persona vale per un'origine buona che è la stessa in tutti i casi, non ha bisogno del marchio di qualità di una particolare dottrina religiosa o antropologica.

Restare in questa posizione di apertura totale, di dono di sé senza tornaconto, non è cosa da tutti. E' la vocazione dei santi, o di personalità straordinarie, grandi filantropi. Le persone normali, come molti di voi, o come me, hanno bisogno di ragioni concrete, quotidiane, per scegliere la gratuità contro l'individualismo. E qui ci aspettano dei tranelli, delle ragioni fallaci.

Potremmo illuderci che fare del bene ha valore perché ottiene un risultato, non per noi, ma per quelli a cui lo facciamo: a livello individuale, risolviamo un problema, procuriamo una vita migliore; a livello collettivo, operiamo per il bene comune, per la giustizia sociale. A volte succede così, e i risultati sono stupefacenti, come nel caso Grameen. Altre volte il tentativo fallisce. Ma in entrambi i casi i bisogni personali e sociali sono molto più grandi delle forze che possiamo mettere in campo per soddisfarli. Il nostro impegno non basta mai.

Un secondo motivo ingannevole porta ad impegnarsi per essere gratificati dal riconoscimento, dalla simpatia, delle persone che andiamo ad aiutare. Anche questo non è scontato, anzi potremmo essere ricompensati con l'indifferenza, o l'opportunismo, essere usati finché facciamo comodo. Non è un valido palliativo nemmeno il riconoscimento sociale delle nostre azioni benemerite. Tra l'altro non sempre il merito di chi fa del bene riceve pubblici encomi, anzi, l'operosità gratuita è spesso ignorata, quando non irrisa dagli uomini di mondo per la sua presunta ingenuità e perecarietà. E allora si va a mobilitare ad arte il consenso per le iniziative a valenza sociale con tecniche di marketing, magari apponendo l'etichetta di *corporate social responsibility*.

Dunque agire gratuitamente può essere frustrante, faticoso. Bisogna mettere in conto la delusione, il senso di vanità dei nostri sforzi. Come rimediare? Anche qui occorre evitare di chiudere la questione sbrigativamente.

Potrebbe apparire un rimedio la formalizzazione di un sistema di valori e di regole di condotta in un codice etico. Può essere un esercizio utile, e la stessa Banca popolare l'ha svolto. Ma affermava Norberto Bobbio: "La morale razionale che noi laici proponiamo è in realtà irragionevole"- Perché fare il bene se facendo il male mi verrà un vantaggio e nessuno svantaggio? Il "tu devi" di Kant è perentorio, logicamente fondato, ma non muove il nostro *affectus*, e non fornisce quindi ragioni sufficienti. Da solo, non educa.

La solidità, la durata di un'opera si fondano su altro, sulla stessa energia che l'ha fatta nascere. Chi promuove un'opera sociale si mette insieme ad altre persone per dare più forza, più ordine, più assiduità all'impeto di generosità che facilmente sarebbe disatteso o tradito dalla singola persona. Le fondazioni, le associazioni, le cooperative sociali più vitali, creative ed efficaci sono anche (e forse, per prima cosa) degli ambiti educativi, che alimentano continuamente la tensione costruttiva dei promotori, dei collaboratori.

Questa passione educativa si trasmette agli stessi beneficiari del servizio, che sono così sollecitati alla stima di loro stessi e alla responsabilità nel fare buon uso dell'aiuto ricevuto per crescere in tutte le dimensioni dell'umano. In questo modo la risposta al bisogno, pur specifica e concreta, non si ferma ai primi risultati materiali, perché considera i bisogni legati tra loro nell'unità profonda e inscindibile della persona, che

genera un'unità altrettanto profonda tra le persone che si incontrano nell'opera, quelle che donano e quelle che ricevono. La stessa Banca Grameen oltre al credito ha promosso con le famose "16 regole" l'educazione sanitaria e nutrizionale, l'istruzione dei giovani e degli adulti, il senso della responsabilità sociale.

Non ci sono ricette, formule meccaniche, per mantenere vivo nel tempo lo spirito da cui nasce un'opera tesa al bene comune. Sono importanti i fondatori, le persone che hanno avuto l'idea e sono partiti. Occorre sempre ripartire dal carisma che ha mosso i fondatori, inteso come capacità di intuire una possibilità di azione buona e vera, e di proporla ad altri in modo persuasivo. L'impeto iniziale viene da loro, e porta una percezione del bisogno, un vibrare di commozione verso le persone che lo esprimono, un temperamento nel mettersi in azione che non sono aspetti contingenti o casuali, ma danno all'opera che nasce un'impronta unica, una personalità. Un secolo e mezzo prima di Yunus, Raiffeisen ha fatto nascere un paragonabile fervore di iniziative, e quello che ne è nato porta ancora il suo nome.

Ma anche una personalità straordinaria farebbe poco o nulla senza l'adesione libera di altri uomini alla sua proposta. All'inizio è un fenomeno umano impercettibile, ma può dilatarsi in maniera stupefacente, comunicandosi da persona a persona. C'è qualcosa di misterioso in questo: il singolo che diventa capace di un'impresa gigantesca, di molto superiore alle sue forze, tanto che viene da pensare che sia stata lo strumento di una forza e una volontà più grandi, il Destino, il Bene ultimo.

Quanti sono coinvolti nel progetto del microcredito della Banca popolare, vale a dire gli organi di governo, la direzione, il personale, la comunità dei soci, devono riscoprire l'origine misteriosa di questa risposta articolata, intelligente, operativa al bisogno di altre persone. Lo possono riscoprire operando, dando il loro apporto personale, ciascuno in modo diversamente appropriato, in maniera consapevole, non scontata. Ciascuno di loro potrà giudicare se questo impegno, che può richiedere sacrificio di tempo e di energie, alla fine è un bene per sé. La stessa capacità operativa della Banca nella sua attività normale sul mercato del credito e del risparmio potrebbe trarne dinamismo e vitalità nuovi.

Per aiutare il progetto sarà essenziale la collaborazione di altri soggetti esterni alla banca, realtà ecclesiali, operatori del non profit, che perseguono la stessa vocazione. Costruendo questo tessuto di rapporti, il microcredito si combinerà armonicamente con altre iniziative di carità, animazione sociale, servizi alle persone e aiuto finanziario alle imprese, mettendo a fattor comune una dote più copiosa di mezzi e di capacità.

La Banca popolare non è un'agenzia specializzata nel microcredito, ha un bilancio da far quadrare e un patrimonio da tutelare. Ma senza l'idea di far rivivere in Calabria l'opera di Yunus, intuuta dal professor Reale, la Banca non esisterebbe. Lo posso testimoniare personalmente; il processo di costituzione si sarebbe arenato nelle innumerevoli difficoltà e divergenze che invece sono state messe al loro posto e superate. E non è un caso.

Un'impresa comune ha il respiro del fine per cui ci si è messi insieme. Un fine piccolo, come la ricerca di un profitto immediato, ha un respiro corto, non impegna le persone, non le muove, non crea appartenenza. La Banca popolare delle province calabre nasce con un respiro profondo. Questa è la sua risorsa più preziosa.