

Intervista a Marco Morganti (Ad di Banca Prossima)

«Il no-profit cresce nonostante la crisi»

LAURA MATTEUCCI

Il terzo settore ha già girato la boa: impiega soprattutto giovani, tra cui molte donne, e di cultura superiore, col 70% di laureati. Proprio la direzione auspicata dal presidente Napolitano. E le potenzialità ancora inesprese sono enormi». Marco Morganti è l'amministratore delegato di Banca Prossima, che esiste da quattro anni, fa parte del gruppo Intesa Sanpaolo, ed è l'unico istituto in Europa interamente dedicato al no-profit. Un settore in crescita (250mila solo le organizzazioni laiche, 700mila dipendenti, 3,3 milioni di volontari) che oggi ha un valore di produzione di circa 45 miliardi, e che ha visto progressivamente aumentare anche il credito concesso, negli ultimi dieci anni quasi del 250%. Banca Prossima ha oltre 14mila clienti, 1,4 miliardi di raccolta, più di 800 milioni di credito accordato, 65 filiali in tutta Italia.

Il terzo settore può rappresentare un'ancora di salvezza, in controtendenza con l'andamento critico dell'economia, aiutando la crescita del Paese?

«Può fare moltissimo. Negli ultimi cinque anni l'occupazione è in crescita costante, dell'1 o 2% annuo. Le possibilità di crescita sono molto ampie, specie al sud, dove è meno sviluppato, ma dove noi investiamo molto, con il 22% dei prestiti, che in proporzione, rispetto al numero di imprese presenti, è un dato superiore a quello del centro-nord. E comunque sviluppo ed efficientamento sono possibili in tutto il territorio, tanto più pensando al resto d'Europa. Un esempio per tutti: la spesa comunitaria per l'housing sociale vale mediamente 126 euro pro capite, in Italia 4 euro. Ma anche il terzo settore deve fare i conti con la crisi, e svilupparsi per restare sostenibile. Diciamo che può crescere molto, ma è anche molto minacciato».

Quali sono le minacce per il settore?

«I fondi per la spesa sociale, tra statali ed europei, negli ultimi cinque anni sono crollati da 5 miliardi a

500 milioni. Il terzo settore deve sempre più coprire parti di welfare che il pubblico lascia scoperte, oltre a quelle tradizionali: le cure dentistiche, per esempio, piuttosto che gli asili nido, per i quali c'è sì una maggiore offerta da parte del for profit, ma a costi elevati e concentrata nei centri cittadini. Se da un lato si aprono enormi spazi, dall'altro si moltiplicano i problemi delle famiglie, che hanno sempre meno capacità di spesa, e i problemi diretti delle imprese no-profit, che non riescono a rientrare dei crediti con le amministrazioni pubbliche. Questione molto seria, perché i pagamenti possono arrivare anche dopo tre anni, e perché l'impresa creditrice è nello stesso tempo

debitrice nei confronti del sistema bancario, cui peraltro rimborsa sempre il dovuto con incredibile puntualità: il 99,6% del credito è in bonis. Il presidente di una cooperativa sociale che non sa come pagare i debiti piuttosto si impegna la casa. L'ho visto fare non una, ma cento volte».

L'aumento dello spread certo non aiuta.

«È una sciagura collettiva: la sfida è continuare a dare prestiti alle migliori condizioni. Abbiamo creato anche un nuovo modello, Terzo Valore: offriamo ai cittadini la possibilità di finanziare progetti a tasso agevolato e capitale garantito».

Come devono cambiare le imprese per resistere e, anzi, crescere?

«Devono fare rete. È essenziale che si efficientino, ad esempio coordinandosi negli acquisti, e per farlo devono però rinunciare a un po' di sovranità, cosa non semplice perché l'elemento identitario è per loro molto importante. Credo debbano anche smettere di svendere la propria professionalità e competenza: è giusto che i servizi offerti dal terzo settore costino meno degli altri, ma questo stigma del dover costare poco non può andare oltre certi limiti».

E il sistema bancario cosa può fare?

«Cambiare gli strumenti di misurazione del rating: leggere il terzo settore con quelli tradizionali è mortificante. Non ci si può fermare alla capacità di fare cassa. Bisogna anticipare il 5 per mille, come facciamo noi, che arriva anche dopo 2 anni. Anche il ruolo della formazione del personale è molto importante. Noi abbiamo già creato Vobis, un'associazione di 200 e oltre ex bancari che forniscono il know-how alle imprese sociali. E vogliamo costituire una fondazione proprio per offrire consulenza».

