

LAURA VIGANÒ¹

Agricoltura, sviluppo sostenibile e inclusione finanziaria: il ruolo delle banche

¹ Dipartimento di Scienze aziendali, Università degli Studi di Bergamo

INTRODUZIONE

L'agricoltura non solo contribuisce alla crescita economica ma ha ricadute secondo almeno altre due prospettive: la sostenibilità ambientale e l'inclusione nel sistema produttivo di segmenti di popolazione ai margini dello stesso. Queste prospettive assumono rilievo differente nel tempo e nei diversi Paesi ma, complessivamente, hanno suscitato interventi di sostegno, anche attraverso il sistema bancario. Il credito agrario/rurale, pubblico e privato, è stato strumento di politiche di sviluppo finalizzate anche all'inclusione finanziaria e sociale. In tempi recenti, l'impatto che il finanziamento all'agricoltura può avere sugli equilibri ambientali è oggetto di massima attenzione. Gli esiti degli interventi sono talvolta estremamente soddisfacenti, talaltra limitati.

Dopo un paragrafo che inquadra il tema con riferimento alle economie più povere, seguiranno alcune prospettive di analisi riferite alla realtà italiana, prendendo spunto da Sonno (2021). Il volume è presentato come manuale operativo ma contiene diverse elaborazioni concettuali che si agganciano a importanti impianti teorici sul tema, con ricadute sugli approcci manageriali, anche in ottica di sostenibilità. Il fine è di mostrare come le modalità con cui le banche, siano esse pubbliche o private, si pongono in relazione con la clientela destinataria di queste azioni possono fare la differenza e influire sulle probabilità di successo, indipendentemente dal livello di sviluppo dei contesti di intervento. Più precisamente, l'attenzione alla qualità dell'approccio al cliente agricolo/rurale è vincente non solo in contesti come quello italiano ma anche in realtà più povere dove l'inclusione

finanziaria può avere un impatto immediato significativo sulla qualità della vita e sullo sviluppo¹.

LA FINANZA PER L'AGRICOLTURA NEI PAESI PIÙ POVERI

Il ruolo della finanza nello sviluppo ha costituito materia di interesse e studio di economisti e aziendalisti. Con specifico riferimento alle economie più povere², l'individuazione delle modalità con cui gli intermediari finanziari possono contribuire a rafforzare lo stato di salute del sistema economico ha attraversato diverse fasi. Nell'epoca post coloniale, è cresciuta la consapevolezza dell'importanza di considerare nell'accesso ai servizi finanziari la popolazione in senso lato, al fine di consentire alla stessa di migliorare le proprie condizioni di produzione (e di vita) attraverso investimenti in strumentazione e tecniche adeguate. Nel continente africano, per esempio, i colli di bottiglia ma anche le potenzialità maggiori si riscontravano nel mondo agricolo e rurale in genere, raramente caratterizzato dalla presenza di sportelli bancari se non quelli di banche pubbliche o uffici postali non sempre ben funzionanti. Le banche commerciali private si concentravano maggiormente nel finanziare attività commerciali e industriali, spesso a capitale straniero, intorno alle aree più sviluppate, con scarso interesse per la periferia e per popolazioni disseminate su vasti territori operanti nell'agricoltura tradizionale (Viganò, 1987 e 1996).

Si trattava (e si tratta tutt'ora, in molti casi) di micro attività imprenditoriali, a carattere familiare, di estensione territoriale molto modesta. Famiglie numerose con componenti che lavorano nell'impresa familiare a ogni età full o part time che beneficiano talvolta di qualche integrazione di redditi da lavoro dipendente o comunque esterni. Solitamente svolgono attività agricole tradizionali, di sussistenza. Sono contesti soggetti a rischio climatico con scarso strumenti di attenuazione dei suoi effetti (per esempio, rari sono i sistemi di irrigazione). Talvolta i produttori operano nelle colture d'esportazione che, però, sono spesso poco differenziate tra operatori della stessa zona³. I mercati di sbocco possono essere locali oppure più articolati attraverso l'intermedia-

¹ L'esposizione è supportata da alcuni riferimenti bibliografici che non hanno la pretesa di offrire una panoramica completa della letteratura esistente in argomento ma mirano a fornire qualche indicazione per eventuali approfondimenti sugli argomenti proposti, anche con riferimento alle esperienze maturate da chi scrive.

² Uno studio economico influente fu il lavoro di Shaw (1973); un aziendalista italiano precursore di importanti innovazioni teoriche e concrete sul tema del legame tra sistemi finanziari e sviluppo economico è Dell'Amore; si veda, ad esempio, il suo contributo del 1962.

³ Si veda, a titolo di esempio, uno studio sull'Etiopia dedicato ai produttori di caffè (Viganò, a cura di, 2007).

zione di commercianti che trasportano le produzioni altrove o le destinano all'esportazione. Spesso questi mercanti fungono da finanziatori, anticipando i mezzi di produzione (sementi migliorate, fertilizzanti, pesticidi) il cui controvalore monetario è decurtato dal corrispettivo della produzione acquistata. Si tratta di una forma comune di credito informale. Quest'ultimo può anche assumere modalità differenti: prestiti tra conoscenti o parenti oppure formazione di strutture associative nelle quali i soci investono risparmi e dalle quali prendono a prestito. In alcuni casi, queste formule si trasformano nel tempo in veri e propri intermediari formali⁴. Talvolta, invece, il mercato informale è l'unico ambito in cui si svolgono transazioni finanziarie. In alcuni Paesi, gran parte della liquidità circola ancora in questi mercati⁵.

In questi contesti, infatti, le difficoltà di accesso ai servizi finanziari formali da parte della popolazione erano e sono ancora evidenti, in particolare con riferimento al mondo bancario privato. Nella seconda metà del secolo scorso, l'intento di sopperire a queste carenze è stato realizzato mediante l'offerta di fondi pubblici (di governi locali o della cooperazione internazionale) a tassi sovvenzionati attraverso progetti o banche pubbliche locali. Diverse iniziative della cooperazione internazionale negli anni '80-'90 consistevano in fondi messi a disposizione dei governi locali che, a loro volta, li attribuivano a banche pubbliche di sviluppo definendo preventivamente i requisiti e le condizioni affinché i potenziali beneficiari potessero accedere ai finanziamenti: importi, scadenze, tassi, garanzie e altre condizioni contrattuali. L'importo del finanziamento era spesso rigorosamente commisurato all'estensione agricola, i piani di rimborso uniformi su tutti i clienti a prescindere dalle condizioni soggettive, i tassi convenzionati e sovvenzionati. Le banche coinvolte si trovavano in molte occasioni ad agire come mere erogatrici di fondi secondo procedure standard, operando nessuna o una minima analisi del cliente. Quest'ultimo, talvolta, era indotto a confondere questi finanziamenti con sovvenzioni pubbliche dato che venivano distribuiti da progetti di sviluppo o da operatori dei servizi all'agricoltura, in mancanza di agenzie delle banche erogatrici. Le debolezze di questo sistema si sono tradotte in pessima qualità del credito per molte banche coinvolte, tassi di insolvenza esorbitanti e numerosi fallimenti (Viganò, 1996).

A seguito di questi dubbi esiti, si è assistito poi a una virata dell'interesse verso la possibilità di coinvolgere le banche private o comunque di far lavorare le banche pubbliche con logiche di eccellenza manageriale⁶. Ciò al fine sia di preservare

⁴ Si veda, ad esempio, il caso della FUCEC-TOGO (FUCEC-TOGO – La force d'un réseau).

⁵ Sugli operatori finanziari informali, si veda, tra gli altri, Ledgerwood et al. (a cura di, 2013).

⁶ Un contributo determinante al cambio di paradigma fu offerto dal Rural Finance Group – The

la solvibilità delle banche coinvolte sia di rendere i prenditori di fondi maggiormente responsabili attraverso un loro ruolo attivo nella fase negoziale e con l'offerta di servizi più rispondenti alle esigenze individuali. Questa nuova visione ha certamente influenzato positivamente le azioni successive ma non sempre ha dato i frutti sperati. Le condizioni operative e di rischio del mondo rurale sono state reputate difficilmente compatibili con gli equilibri economici di banche con costi strutturali alti e organizzazione non adatta a operare in territori ampi e poco serviti. Questi territori e i relativi clienti sono, infatti, definibili marginali nel senso che stanno al margine del sistema in quanto le banche hanno difficoltà a servirli in condizioni di economicità (Viganò, a cura di, 2004, introduzione).

Per la verità, negli anni, le banche private locali si sono maggiormente orientate verso i segmenti marginali per il venir meno di altre opportunità di investimento in Paesi dove l'attività economica di tradizionale interesse per le banche è andata diminuendo. Talvolta, quindi, le banche hanno iniziato a spingersi a lavorare in contesti poco noti e con clientela dispersa appoggiandosi su strutture intermedie (Pagura, a cura di, 2008) quali le associazioni in ambito rurale cui si accennava sopra che, per esempio, contraggono il finanziamento e lo distribuiscono a soci. In parallelo, dalla fine degli anni '90, è stato riconosciuto come fenomeno nuovo qualcosa che già esisteva in questi territori: la microfinanza. Battezzata "microcredito" nel Microcredit Summit del 1997⁷, è in realtà un fenomeno più complesso. Il Summit è stato costruito intorno alla necessità di "credito" di questa clientela marginale target e per questo ha incoraggiato trasferimenti di fondi dal Nord al Sud del mondo, trascurando l'importanza rivestita dall'offerta di servizi di risparmio e la conseguente possibilità di mobilitare risorse locali⁸ e di offrire altri prodotti come strumenti di pagamento o assicurazioni la cui richiesta è poi cresciuta nel tempo (Viganò, 2021). Le associazioni esistenti di risparmio e credito sopra descritte, che spesso assomigliano alle originarie casse rurali italiane, tengono conto di questa maggior complessità della domanda di servizi finanziari rispetto all'esclusiva necessità di credito. La microfinanza – denominazione più completa del solo microcredito –, nel tempo, si è maggiormente strutturata rispetto alle forme embrionali appena esemplificate. Ha il pregio di lavorare in prossimità dei destinatari dei servizi finanziari, di delineare l'offerta in modo confacente alle loro esigen-

Ohio State University che influenzò notevolmente l'approccio dei donatori e delle agenzie internazionali. Tra queste, la FAO, che operò in parallelo attraverso un gruppo di lavoro dedicato alla finanza rurale, anche in collaborazione con la Fondazione Finafrica di Milano (poi divenuta Fondazione Giordano Dell'Amore dal nome del suo fondatore). Un esempio di questa collaborazione è rappresentato dai volumi di Masini (a cura di, 1987 e 1989).

⁷ Informazioni sono disponibili in mcsummit.wordpress.com.

⁸ Il ruolo del risparmio locale era stato sostenuto già molto prima da Dell'Amore (1971).

ze, di poter meglio monitorare l'andamento del rapporto banca-cliente. Non mancano però esempi fallimentari, laddove si sono insinuate logiche gestionali tipiche dei progetti di credito del passato, su scala più micro. È comunque un ambito significativo, anche se l'incidenza complessiva non sempre è stimabile così come non è sempre determinante per lo sviluppo⁹.

La situazione attuale nei contesti in sviluppo è caratterizzata da un limitato e differente accesso a fondi pubblici rispetto all'epoca dei grandi progetti di credito agrario/rurale (anche a causa del fallimento delle banche pubbliche di sviluppo). Questa situazione, però, dato anche il moderato apporto del settore bancario privato e dall'apporto variabile della microfinanza, ha dato origine, in tempi recenti, a un nuovo interesse per banche di sviluppo rinnovate, specialmente di tipo locale¹⁰. L'approccio è però differente rispetto al passato, per lo meno nelle intenzioni: oltre a una maggior sensibilità per la cura dell'economicità di queste nuove banche, si ritiene importante che questi fondi pubblici operino un effetto leva, suscitando l'interesse del mondo finanziario attraverso l'offerta di prodotti di investimento che, grazie al contributo pubblico, propongano combinazioni rischio/rendimento più allettanti per gli investitori privati. Inoltre, rispetto a una generica promozione della finanza rurale, questi nuovi approcci mirano a privilegiare soluzioni che siano sì inclusive della clientela marginale ma che, al contempo, favoriscano un'agricoltura che preserva l'ambiente e lo migliora, in linea con i Sustainable Development Goals¹¹. Con questi obiettivi, è nato il Finance in Common Summit¹² che ha il fine di aggregare le banche di sviluppo nella loro azione congiunta a favore del clima e dello sviluppo sostenibile. Al Summit 2021, è stato presentato un paper commissionato da IFAD, Cassa Depositi e Prestiti e Agence Française de Développement dall'emblematico titolo: "The Role of Finance and Public Development Banks in Promoting Sustainable Agriculture Around the World". Il paper tratta dei temi esposti in questo paragrafo e conclude sottolineando le potenzialità di questo rinato interesse per le banche di sviluppo pubbliche con un approccio inclusivo e sostenibile con fondi "blended", pubblico+privato, a condizione però che le banche mirino a non ripetere gli errori del passato, a preservare la loro solidità economico-finanziaria e una buona performance, in modo da divenire efficaci promotori strategici della trasformazione sostenibile (Viganò, 2021 e la letteratura ivi citata).

⁹ Aggiornamenti sull'incidenza sono stati riportati nel tempo dalla piattaforma Convergences (www.convergences.org).

¹⁰ Attualmente, oltre il 20% delle banche di sviluppo a livello nazionale è riferito a banche istituite dopo il 2000 (Viganò, 2021).

¹¹ THE 17 GOALS | Sustainable Development (un.org).

¹² <https://financeincommon.org>.

L'ITALIA E LA FINANZA PER L'AGRICOLTURA

Le caratteristiche dell'agricoltura italiana non sono certo le stesse che si ritrovano mediamente nei Paesi dell'Africa. Tuttavia, si tratta di un mondo fortemente diversificato in cui, a fianco di realtà floride di agro-industria, esistono imprese con differenti prospettive, di dimensioni più piccole. Nel lontano 2000, in una ricerca prodotta da un gruppo di lavoro coordinato dai professori Roberto Ruozi, Mario Masini e Gianmario Raggetti, si proponeva (Viganò, 2000) una suddivisione delle aziende agricole italiane secondo quattro categorie:

- aziende di dimensioni elevate, ad alto grado di innovazione tecnologica, competitive sui mercati internazionali;
- aziende operanti in mercati di nicchia, tipizzate, ad alto valore aggiunto;
- aziende marginali: agricoltura di montagna, agricoltura part-time;
- una parte residuale ma più numerosa di aziende agricole a rischio di estinzione, salvo riuscire a trasformarsi dimensionalmente o tipizzarsi e a beneficiare di politiche di agevolazione.

Sono passati oltre vent'anni da quella classificazione e certamente sono avvenute modifiche nei tratti e nella composizione delle categorie ma, come conferma Sonno (2021), le piccole, piccolissime realtà rurali, addirittura marginali sono ancora tipiche del mondo agricolo italiano e sono quelle sulle quali è più critica la riflessione in merito al ruolo delle banche nel promuoverne una crescita armoniosa, che ora ci si aspetta che sia anche inclusiva e green. I dati del 2018, relativi alle aziende agricole per classi di superficie agricola utilizzata, riportano che il 40% delle imprese ha un'estensione entro i 5 ettari (ISTAT, 2021, periodo di riferimento: 2019).

È un segmento per il quale si coglie davvero il potenziale ruolo delle banche nello sviluppo. Le esperienze maturate in Italia da chi scrive di collaborazione con banche che lavorano in regioni ad alta presenza di questo tipo di imprese riportano come spesso sia difficile trovare un senso economico all'intervento finanziario se i costi e i rischi (veri o percepiti) legati alle operazioni prospettate superano i benefici in termini di ricavi netti. Su di un livello in valore assoluto molto diverso, sono gli stessi problemi che si affrontano nelle aree rurali dei Paesi poveri. Servire clientela marginale con piccoli prestiti comporta che, anche in caso di rimborso regolare, i ricavi non siano sufficienti a coprire i costi. A ciò si aggiunga il rischio che riduce ulteriormente i margini attesi.

Questo parallelo con realtà differenti da quella italiana e certamente più critiche è utile perché consente di enucleare alcuni principi gestionali ed ele-

menti importanti nel qualificare gli interventi in agricoltura che si dimostrano validi in entrambi i contesti, con gli opportuni adattamenti. Il testo di Sonno (2021) è ricco di spunti di riflessione dai quali, appunto, si trae evidenza di questi elementi. Nel prosieguo, se ne trattano brevemente alcuni.

IL RAPPORTO BANCA CLIENTE

L'importanza della qualità del rapporto banca-cliente è sottolineata già in apertura del volume di Sonno (2021), quando si sostiene che la banca deve essere presente anche nei momenti bui attraversati dal cliente, anche se il cliente non chiede di intervenire (p. 11). Emerge quindi da subito la funzione della banca non solo come erogatrice ma anche (e, forse, soprattutto) come consulente: affiancare il cliente nell'elaborare il business plan, attraverso studi economici prospettici di qualità, tenendo conto delle normative e delle opportunità offerte (p. 15), fornire assistenza tecnica che si rivela più preziosa del denaro.

Questa è una delle lezioni apprese nei Paesi in via di sviluppo. Il credito a pioggia dei grandi progetti di sviluppo dell'epoca post coloniale ha insegnato che erogare fondi non basta. Anche la microfinanza, pur più efficace di questi progetti, non è sufficiente: offrire denaro ai clienti target con modalità più vicine alle loro esigenze è sicuramente positivo ma affinché il cliente possa effettivamente metterlo a frutto nella sua microimpresa, anche a fini migliorativi, il sostegno finanziario va affiancato con consigli e formazione tecnica. In microfinanza, è stato introdotto il concetto di Business Development Services (BDS) (tra gli altri, Ledgerwood et al., a cura di, 2013) che, appunto, includono servizi collaterali che rendono più probabile un uso ottimale del credito. Si tratta, ovviamente, di interventi costosi che non sempre le banche si possono permettere. Nei Paesi in via di sviluppo spesso questa assistenza è fornita da entità esterne (organizzazioni non governative, enti pubblici) anche perché i margini sul credito sono risicati. Si tratta di quelli che vengono chiamati sussidi "smart" perché, diversamente dal credito agevolato a pioggia, vengono concessi solo ai meritevoli e sono diretti a risolvere una limitazione ben individuata¹³.

Sempre in merito al rapporto banca-cliente, in Sonno (2021) si trova l'affermazione seguente, «Alle imprese si fa del male a dire sempre di no e si fa del male a dire sempre di sì» (p. 14), che vale anche nei contesti poveri. Per esempio, le banche pubbliche in Africa negli anni '80, hanno detto troppi sì senza

¹³ Gli smart subsidies sono più volte evocati come strumenti utili nella documentazione scientifica e tecnica consultata anche per il lavoro di Viganò (2021).

una vera valutazione del merito creditizio. Contrariamente a una convinzione abbastanza comune, in realtà povere, concedere credito ai non meritevoli è fare la loro rovina e non un gesto di generosità, perché porta a fraintendere il ruolo del credito e a trasformarlo in un dono preterintenzionale *a tantum*. Il no può essere un segnale importante: la banca fa presente al cliente che quell'operazione ha scarse probabilità di riuscita. Questo è un servizio volto al cliente, soprattutto se accompagnato da una consulenza che potrebbe portare il cliente a divenire candidabile in futuro (un no del presente per un sì del futuro). Certamente, troppi no sono lo specchio di un'incapacità della banca di svolgere la sua funzione.

LA QUALITÀ DEL CREDITO

La qualità del credito, negli ultimi anni, ha occupato le menti dei banchieri e le pagine dei quotidiani, non solo finanziari, ben al di là del contesto agricolo-rurale. Dal testo di Sonno (2021) ne emergono due accezioni. La più comune è legata al rischio di credito: in questa prospettiva, determinanti per mantenere alta la qualità sono la selezione e il monitoraggio. Nel caso dell'agricoltura, come si vedrà poco oltre, gli operatori finanziari si confrontano con i costi e i benefici dell'analisi di fido e devono individuare modalità che consentano analisi di qualità a costi contenuti.

La seconda interpretazione è più "di moda" ed estremamente importante: qualità intesa come impatto positivo del credito e conseguente ruolo della banca nel territorio: promozione della crescita economica, inclusione sociale e preservazione dell'ambiente. Questo secondo aspetto ha assunto un peso crescente negli ultimi anni sia per una maggior sensibilità rispetto al ruolo delle banche in quanto influenti sulla direzione dei flussi finanziari nel favorire sviluppo e benessere, sia per un'oggettiva constatazione della necessità di direzionare la crescita economica e sociale al fine di renderla compatibile con l'equilibrio ambientale. Peraltro, le due accezioni di rischio di credito vanno di pari passo perché non si ha impatto generale positivo se il credito è molto rischioso, di pessima qualità.

Il tema dell'impatto è evocato non solo in ambito bancario ma molto più in generale e da anni è al centro delle analisi dei progetti di cooperazione internazionale, inclusi quelli in microfinanza. Il punto dolente è come valutare l'impatto. Un criterio semplice e un po' sbrigativo per giudicare la positività di un intervento finanziario consiste nell'affermare che se il credito è rimborsato significa che è andato a buon fine: come minimo, c'è stato un contributo alla crescita economica che, probabilmente, incide positivamente anche su

quella sociale¹⁴. Nei contesti in sviluppo, per esempio, laddove l'intervento finanziario si inserisce in un ambiente vergine, è spesso evidente all'osservatore esterno il cambiamento degli stili di vita generato dalla finanza. Tuttavia, scientificamente questa percezione non è attendibile ed è necessario andare oltre. Bisognerebbe poter valutare i cambiamenti indotti nella popolazione target dalla finanza, isolandone gli effetti rispetto ad altri mutamenti di contesto. Esperimenti condotti in tal senso hanno dato qualche risultato ma sono anche soggetti a critiche (Morduch, 2019). La difficoltà di misurare l'impatto delle iniziative finanziarie è emersa anche in Viganò (2021): gli intermediari specializzati in finanziamenti agricoli/rurali finalizzati al miglioramento ambientale riscontrano difficoltà in ordine alla disponibilità di metodi e strumenti di misurazione dell'impatto.

Dal punto di vista dell'altra accezione di qualità del credito, è interessante approfondire il problema evocato da Sonno (2021, p. 20) in merito al rischio valutativo.

IL RISCHIO VALUTATIVO

La stima del rischio di mancato rimborso è sempre una sfida composta da due elementi:

- lo studio del rischio oggettivo del cliente e della sua impresa. È un rischio che la banca dovrebbe saper valutare adeguatamente ed è pronta ad assumersi anche se, in taluni casi, ciò non è semplice. Si pensi a estensioni agricole di piccole dimensioni, più soggette alle conseguenze del rischio climatico (evocato in più parti in Sonno, 2021) in quanto meno diversificabili o meno attrezzabili per combatterlo;
- la messa in conto di un margine di rischio di non effettuare una valutazione puntuale e rispondente al vero ed essere troppo ottimisti o troppo pessimisti.

Alla radice del rischio “valutativo” vi possono essere diversi motivi. Per esempio, carenze nei processi di analisi e decisionali interni alla banca: errori, incompetenza, scarsa motivazione (tipici problemi nelle banche di sviluppo

¹⁴ Tuttavia, anche un credito non rimborsato potrebbe avere un certo impatto sociale immediato, ancorché si trasformi in una donazione. Si deve però concludere che sarebbe meglio una chiara politica di trasferimenti pubblici non camuffati da prestiti anche perché le insolvenze si riflettono poi in costi sociali.

che in passato sono state coinvolte nel credito agrario a pioggia nelle economie in sviluppo; Viganò, 1996). Un tema ricorrente nella piccola agricoltura è relativo alla disponibilità di informativa economico-contabile: la scarsa propensione alla redazione dei bilanci se non obbligatori, la mancanza di dati precisi sulla redditività mettono in difficoltà l'analista. Questi problemi sono presenti in Italia e sono esacerbati in contesti poveri ed estremamente informali. La valutazione degli elementi del patrimonio e dell'economicità è resa complessa anche dalla particolarità delle componenti; si pensi alle scorte vive o alla valorizzazione di redditi in natura scambiati e non monetizzati. Un'altra caratteristica delle imprese agricole italiane e di quelle nei Paesi più poveri che rende critica la valutazione è la commistione famiglia-impresa (Sonno, 2021; Viganò, 1996). Forza lavoro familiare che introduce flussi finanziari esterni che si innestano nell'impresa e, ancorché spesso abbiano effetti positivi, inquinano la stima della situazione finanziaria e reddituale della sola impresa e complicano i processi decisionali. Come si possono superare queste criticità?

Conoscere il territorio aiuta. Questo è uno dei motivi per cui, nelle economie in sviluppo, la microfinanza ha avuto successo, laddove impostata opportunamente evitando, come purtroppo talvolta accade, di divenire una microreplica dello schema banche di sviluppo del passato. Essa prevede la costituzione di intermediari finanziari coinvolgendo gente del posto, per la gente del posto e, meglio ancora, con risparmio del posto, come evidenziato in precedenza. La conoscenza del territorio sveltisce l'analisi e la rende più affidabile; contare su risparmio locale consente anche di acquisire informazioni sulle dinamiche finanziarie locali (Viganò, a cura di, 2004, introduzione). Del resto, queste modalità operative sono state tipiche delle casse rurali italiane delle origini e spiegano la potenzialità delle attuali banche di credito cooperativo nel conoscere il territorio rurale nel suo complesso. Ancora, l'asimmetria informativa si riduce qualora le banche interagiscano con forme aggregative di potenziali clienti (consorzi, cooperative) che contribuiscono a elaborare e raffinare l'informazione sui singoli. Il fenomeno va sostenuto dalle banche, come si legge in Sonne (2021, prefazione di Fabio Becherini, p. 9, e a p. 16) per il caso italiano ma è importante anche nei paesi in sviluppo dove l'interazione con un ente aggregatore consente anche di abbattere notevolmente i costi (Viganò, 2021).

Conoscere l'agricoltura aiuta. Il testo di Sonne (2021) richiama il tema della despecializzazione (p. 14), occorsa dagli anni '90, che ha visto smantellare le unità dedicate al credito agrario nelle banche e la progressiva sparizione degli specialisti. Eppure, affiancare gli specialisti nelle visite aziendali è estremamente formativo. Chi ha avuto modo di farlo si è potuto rendere conto che uno sguardo all'occhio di un bovino o alla composizione degli alimenti

per gli animali consentono a un esperto di farsi un'idea sul rischio aziendale, in tempi rapidi e con costi specifici ridotti. Tuttavia, dotarsi di un esperto di settore è costoso. È un vantaggio competitivo se il volume d'affari è interessante. Questa constatazione riporta la questione alla specializzazione delle banche in agricoltura che dev'essere una convinta scelta strategica. Nei paesi in sviluppo, le posizioni non sono unanimi. Il dibattito recente¹⁵ è tra chi sostiene che un'eccessiva concentrazione sia un limite in termini di rischio e chi sottolinea le minori competenze di enti non specializzati. Certamente è necessario avere massa critica sufficiente per investire sulla qualità dei processi dedicati all'agricoltura. Come porre rimedio alla carenza dello specialista? Nel testo di Sonno (2021), si richiama il ruolo del professionista esterno (p. 65) e della sua funzione anche nel redigere il business plan (di cui è riportato un esempio molto ben fatto). Un ruolo simile, si diceva in precedenza, è svolto da chi offre i BDS nei paesi in sviluppo. Più avanti sarà esposto un metodo di analisi per rafforzare la qualità della valutazione in contesti di carenza informativa. Non si tratta certo di una sostituzione dello specialista ma di un supporto decisionale¹⁶.

Le garanzie aiutano? È comunemente ritenuto che le garanzie aiutino a presidiare la qualità del portafoglio, almeno per la loro funzione di ridurre gli impatti negativi dell'insolvenza. Questa convinzione può però indurre a rilassare l'attenzione al merito creditizio in presenza di garanzie. Va invece sottolineata l'importanza di non cedere alla tentazione di concedere credito solo perché è garantito, perché gli esiti positivi non sempre sono "garantiti". Concedere credito a un agricoltore che non offre prospettive di successo solo perché garantito, fa male a lui e alla banca (riallacciandosi al "dire di no"). Una garanzia da escutere, tra l'altro, è sempre un problema¹⁷. Peraltro, il ruolo delle garanzie può giustificarsi proprio per coprire il rischio valutativo qualora la convinzione maturata è che il cliente sia meritevole ma vi è il timore e di non aver colto tutti gli elementi dalle informazioni disponibili. Per questo motivo, emerge anche dal testo di Sonno (2021, p. 16) che il ruolo delle garanzie è affievolito dalla qualità informativa. Un discorso a parte meritano le garanzie pubbliche sulle quali qui non ci si sofferma. Tuttavia, si segnala che, in un lavoro svolto negli anni 1999-2000 sui sistemi di garanzia

¹⁵ Il dibattito recente è spesso riferito alle banche di sviluppo che si concentrano sull'impatto ambientale e sulla loro necessità di specializzarsi (Viganò, 2021) ma le linee di analisi sono simili alla scelta in merito alla specializzazione in campo agricolo.

¹⁶ Le strategie che le banche possono porre in essere per migliorare la qualità della valutazione sono state presentate in AA.VV. (2004) in cui chi scrive affronta le considerazioni qui brevemente esposte.

¹⁷ Il tema è trattato in Viganò (1996).

in agricoltura in Medio Oriente e Nordafrica (Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia; Viganò, 2002), sono emersi spunti interessanti in proposito su alcune eventuali criticità degli stessi. A prescindere dai casi specifici, la letteratura analizzata per quello studio ha messo in luce i rischi delle garanzie come il moral hazard: sia la banca protetta sia il cliente (se consapevole) possono essere indotti ad assumere più rischio, data la copertura prevista da questi fondi. Questo non va a vantaggio del finanziatore, del garante e nemmeno del cliente stesso.

Queste distorsioni possono essere attenuate con altre forme di sistemi di garanzia. Sempre nello stesso lavoro, si è messo in evidenza come i fondi di garanzia tra più banche, gestiti dalle stesse, possano contribuire a ridurre in parte il moral hazard appena evocato. Inoltre, nel lavoro citato, si è suggerito come sistemi di garanzia mutualistici tra produttori possano offrire alle banche il loro vantaggio informativo che conta di più che la garanzia in quanto tale. Questa constatazione ha spinto a sostenere che gli Agrifidi avrebbero potuto divenire fornitori di rating sulla clientela a prescindere dalla garanzia, dato l'evidente vantaggio informativo di avere dati su clienti provenienti da più banche (AA.VV., 2004). Se, in più, il consorzio offre la garanzia, questo è un segno che ha informazioni rassicuranti che glielo consentono e rafforza il suo intervento.

I vincoli di destinazione aiutano? Sempre in tema di presidi per compensare la carenza informativa, è prevista la possibilità di vincolare il finanziamento a una destinazione specifica. L'esperienza in tal senso nelle aree rurali dei Paesi poveri non conferma l'utilità di questa misura. I beni relativi ai prestiti erogati in natura talvolta sono oggetto di vendita nei mercati locali per consentire al finanziato di ottenere la liquidità necessaria a effettuare l'investimento che ha in realtà pianificato (Viganò, 1996). Anche in questo caso, quindi, la condizione contrattuale non può sostituire la fiducia riposta nel cliente. Naturalmente, il vincolo è più stringente quando si tratta di impianti o immobili.

I processi interni aiutano? A conclusione di questo punto, a prescindere dalle azioni che si possono intraprendere per arginare le conseguenze della carenza informativa, la previsione di meccanismi di controllo di gestione da parte del cliente e un suo rigoroso follow up (come in Sonno, 2021, p. 99) possono sicuramente attenuare l'impatto del rischio valutativo consentendo eventualmente di prendere misure contenitive in corso d'opera anche se questo generasse oneri che, sperabilmente, sono compensati dalla miglior qualità del portafoglio.

IL CREDIT SCORING

Un metodo per affrontare almeno parzialmente il problema della scarsità di dati e per contenere il rischio valutativo è l'applicazione di metodi di credit scoring. Quando ancora in Italia se ne parlava quasi esclusivamente per il credito al consumo, chi scrive ha elaborato, nel 1991, un modello applicabile alla valutazione dei micro operatori agricoli in Burkina Faso, contesto in cui la carenza informativa era estrema (Viganò, 1996 e, in sintesi, 1993).

L'utilità del credit scoring emerge da alcune considerazioni sul processo di valutazione della capacità di credito; in questo processo, infatti, si possono individuare due ordini di problemi:

- la difficoltà e il costo di reperire le informazioni necessarie alla valutazione, come evidenziato in precedenza;
- l'assenza di procedure di valutazione che consentano alla banca di sintetizzare adeguatamente le informazioni raccolte, in modo oggettivo e ripetibile anche a livello decentrato. Questo secondo ordine di problemi diventa rilevante in contesti in cui le informazioni di carattere quantitativo, finanziario/contabile sono scarse e si deve necessariamente far ricorso a valutazioni basate su elementi di tipo qualitativo o, comunque, non contabili.

Nel raccogliere i dati per questo esperimento, si è costruito un questionario corposo. Aprendo i dossiers dei clienti della banca, ci si è immediatamente resi conto che non erano rilevabili le informazioni consuete in merito alla redditività o alla situazione finanziaria. Raramente erano presenti informazioni puntuali sul reddito, monetario o anche in natura per il quale sono necessarie valorizzazioni del raccolto non venduto e accumulato o consumato o scambiato. La sfida di questo progetto è stata di prevedere l'evento insolvenza in un contesto fuori dai consueti paradigmi e con scarse informazioni.

La costruzione di un modello di credit scoring richiede che si selezioni presso la banca un campione sufficientemente numeroso e rappresentativo di prestiti, il cui esito è già noto in quanto scaduti, preferibilmente rispettando le proporzioni registrate sull'insieme del portafoglio tra prestiti regolari e insoluti. Lo strumento viene costruito secondo le seguenti fasi¹⁸:

- distinzione all'interno del campione originario del gruppo dei prestiti regolari e di quello dei non rimborsati;

¹⁸ Il metodo è descritto ampiamente in Viganò (1996).

- raccolta per i prestiti del campione delle informazioni agevolmente disponibili relative agli aspetti di valutazione ritenuti necessari;
- elaborazione, secondo diverse opzioni statistiche, di un modello che individui quali delle informazioni raccolte abbiano maggior peso nel determinare l'insolvenza;
- su questa base, formulare previsioni attendibili sull'esito dei nuovi prestiti concessi secondo la logica seguente: se i clienti con determinate caratteristiche hanno rimborsato i loro prestiti, il prossimo cliente con le stesse caratteristiche è molto verosimile che faccia lo stesso e chi non le ha verosimilmente non rimborsa.

Nel caso in questione, data la scarsità di dati di tipo finanziario e contabile indicativi della performance, è stato necessario procedere attraverso la raccolta di quelle che sono state chiamate "informazioni sintomatiche": dati quantitativi e informazioni qualitative di facile accesso che, presi a sé, possono essere scarsamente significativi ma che, ottenuti in gran numero e prevedendo possibilmente le loro interazioni, compensano almeno parzialmente la carenza informativa. Per esempio, l'età dell'imprenditore, la pura informazione sul tipo di coltura o sulla presenza di bestiame hanno un certo peso ma non sono determinanti. Tuttavia, combinando le tre informazioni, si possono ottenere indicazioni interessanti per la valutazione del rischio.

In Burkina Faso questo approccio è stato di grande aiuto e ha consentito, sulla base di formulazioni statistiche idonee, di sfruttare al meglio le informazioni, cogliendo, appunto, le interazioni tra le stesse. I risultati sono stati considerati molto incoraggianti, trattandosi peraltro di un esperimento. Il modello ha dimostrato di riuscire a prevedere fino al 92% delle insolvenze, pur in assenza di dati reddituali tradizionali. All'epoca, il contributo è stato ben accolto ma in questi ultimi anni si registra un crescente interesse per l'articolo pubblicato nel 1993, dato che, a distanza di anni, il credit scoring è ora ritenuto utilmente applicabile alla microfinanza.

L'applicabilità al caso dell'agricoltura di piccola scala in Italia è stata valutata da chi scrive, senza poi portare al suo sviluppo per motivi non legati alla sua fattibilità, nell'ambito di collaborazioni con intermediari del Sud (per i quali il metodo pareva idoneo per la piccola agricoltura tradizionale) e nell'ambito di una regione italiana con agricoltura molto diversificata. In questo secondo caso, il modello non si è potuto elaborare per la numerosità insufficiente delle insolvenze da confrontare con i rimborsi regolari. È però un ambito che potrebbe offrire prospettive interessanti anche se non può essere considerato un sostituto dello specialista. È relativamente poco costoso e aiuta quando lo specialista non c'è.

L'ANNOSA QUESTIONE DEI TASSI DI INTERESSE

Nei libri di gestione bancaria si legge che il tasso di interesse ha un'importante funzione segnaletica sul rischio del cliente ed è modulato proprio in funzione di questo rischio. La funzione segnaletica può avere ricadute importanti sul comportamento del cliente. Dovrebbe scoraggiare i potenziali prenditori che, vedendosi attribuire un tasso molto alto, comprendono che il rischio che vanno ad assumere è elevato, a meno che mettano in atto comportamenti opportunistici che inducono ad accettare il prestito ben sapendo di non poterlo rimborsare (come intuito da Stiglitz e Weiss, 1981). Per lo stesso motivo, applicare a un cliente con rischio alto (vero o per lo meno percepito) tassi bassi, magari imposti dalla normativa, dà al cliente il segnale che la banca è propensa a trattare il cliente con favore e potrebbe allentare l'orientamento a un rimborso regolare. Le deludenti esperienze passate, per esempio, in numerose banche di sviluppo africane confermerebbero questa ipotesi (Viganò, 1996): i clienti sono portati a vedere il prestito come una sorta di trasferimento pubblico e le banche sono scoraggiate dall'operare secondo una logica manageriale. Per contro, a dispetto dell'opinione comune, nei Paesi a basso reddito, i potenziali clienti sono spesso scarsamente sensibili al livello del tasso di interesse (dati anche gli importi contenuti dei prestiti) e disposti a pagare tassi adeguati ai rischi pur di ottenere un servizio finanziario soddisfacente (Viganò, 1987).

Con riferimento all'Italia, anche dal volume di Sonno (2021) emerge che la qualità è una componente importante del servizio. L'assorbimento di risorse derivante dalla cura della qualità può essere compensato da un pricing adeguato che non dovrebbe scoraggiare la clientela quando questa apprezza il valore aggiunto del servizio di qualità.

RISCHIO CLIMATICO E RISCHIO DI CREDITO

Il rischio climatico ha acquisito maggior rilievo negli ultimi anni, sia in relazione alla crescente sensibilità nei confronti della tutela dell'ambiente sia per l'oggettiva maggior frequenza di eventi dannosi legati a fenomeni meteorologici, con ovvie ripercussioni sul mondo agricolo. Nel testo di Sonno (2021), si cita la messa a disposizione di prodotti di credito finalizzati a misure di contenimento di questo rischio e dei suoi impatti. Si descrive il Fondo di Solidarietà di Banca Tema nell'ambito dell'iniziativa "Per amor di Maremma" (p. 163 e ss.) e altri provvedimenti di sostegno (come il blocco dei rimborsi dei prestiti, p. 51). Si potrebbero definire questi interventi come degli smart subsidies, nel senso indicato precedentemente: sono finalizzati a casistiche ben

definite, per un periodo delimitato e senza intenti distorsivi del mercato oltre tale termine. Anche in questo ambito, la presenza di unità dedicate al mondo agricolo specializzate per gestire la crisi sono segnali di attenzione alla qualità del rapporto di clientela. Questa prossimità con il cliente consente anche di sintonizzare gli interventi alle necessità effettive e di farlo con rapidità (p. 50).

La rapidità di azione è certamente un elemento importante anche in contesti poveri, come confermato in uno studio sulla gestione dei rischi di disastro, degli effetti sugli intermediari di microfinanza e sulla loro clientela in quattro paesi afro-asiatici (Etiopia, Madagascar, Sudan, Sri Lanka; Castellani et al., 2015) il quale evidenzia anche le opportunità rilevate dagli intervistati in merito alle coperture assicurative. Anche il testo di Sonno (2021) le richiama per il caso italiano (p. 25). L'assicurazione è certamente un'opportunità che consente di coprire almeno in parte le conseguenze economiche degli eventi dannosi. Anche per questo strumento, è auspicabile un'azione risarcitoria rapida.

ASSICURAZIONI E RISCHI CLIMATICI

La necessità di sveltire il processo risarcitorio e di contenere alcuni effetti avversi della copertura assicurativa in campo agricolo ha portato allo sviluppo, sempre in anni abbastanza recenti, di prodotti assicurativi basati su indici meteorologici (*index-based insurance*). Nei contesti in via di sviluppo, a tal proposito, vi è una ricca letteratura¹⁹ sia di stampo teorico sia dedicata a illustrare esperimenti pilota e applicazioni pratiche.

Il contratto di *index-based insurance* è basato sulla logica del derivato meteorologico e consente, attraverso il pagamento di un premio, di ottenere indennizzi parametrati non alle perdite di produzione o di reddito ma a un indicatore meteorologico che influisce sulla produzione. Per esempio, per coprirsi dal rischio di siccità, fissato un livello di pioggia sufficiente a garantire una produzione adeguata, il contratto prevede che se il livello di pioggia è inferiore, l'assicurato sarà indennizzato in proporzione ai millimetri di pioggia mancanti, monetizzati sulla base di un valore (*tick size*) calcolato preventivamente in funzione della stima di perdita di produzione originata da vari livelli di pioggia inferiori al valore di riferimento considerato ideale²⁰. Due importanti vantaggi sono rappresentati:

¹⁹ Per esempio, la letteratura riportata negli articoli sul tema citati in bibliografia di questo contributo.

²⁰ Un esempio particolarmente efficace di sviluppo di un prodotto *index-based* per coprire il rischio di siccità è contenuto in Hess et al. (senza data).

- dalla rapidità di calcolo: non è necessario stimare le perdite effettive di produzione ma solo misurare il dato meteorologico;
- dall'annullamento del moral hazard. Nei contratti assicurativi tradizionali, che indennizzano la perdita effettiva di produzione, vi è il rischio che l'assicurato sia indotto ad attenuare gli sforzi produttivi in condizioni di criticità climatica, rassicurato dalla presenza dell'indennizzo. Nel caso di index-based insurance, l'assicurato, se viene a mancare la pioggia, percepisce l'indennizzo a prescindere dai suoi livelli produttivi effettivi che, quindi, gli conviene massimizzare in ogni caso.

Insorge, invece, un rischio detto “di base” e cioè che l'assicurato ottenga un risarcimento sproporzionato rispetto al danno subito (a suo vantaggio o sfavore). Il rischio di base, inevitabile, si può però circoscrivere se lo sviluppo del prodotto si fonda su metodi rigorosi di stima della correlazione tra produzioni e fenomeno meteorologico prescelto, con dati affidabili e su periodi significativi. A tal fine, si deve disporre di fonti informative di qualità e di stazioni di rilevamento dei dati meteorologici ben funzionanti. Questo non è certo un problema in Italia ma può esserlo in contesti in sviluppo. In alcuni studi effettuati da chi scrive in Etiopia, per esempio, i contadini hanno mostrato di essere consapevoli e di temere il rischio di base (Castellani e Viganò, 2017) ingenerato anche da eventuali differenze di condizioni climatiche effettive rispetto alle stazioni meteorologiche prescelte. Peraltro, gli studi e i progetti pilota mostrano le potenzialità di questo approccio che, semmai, trova limiti nella capacità dell'offerta (Greatrex et al., 2015).

Sono prodotti ancora in fase sperimentale, non solo nel Sud del Mondo. Nel settore agricolo italiano, una tesi di laurea sui derivati meteorologici scritta da una studentessa dell'Università di Bergamo qualche anno fa (Luiselli, 2014) ha riportato da parte degli operatori vitivinicoli posizioni diversificate: un certo interesse ma anche un atteggiamento prudente, talora scettico, dovuto anche alla presunta difficoltà di individuare un indicatore meteorologico adatto, considerando la dispersione delle produzioni su più aree e la sensibilità a diversi elementi climatici. È stata inoltre espressa preoccupazione sul loro costo. Si tratta comunque di una prospettiva sulla quale potrebbe essere utile lavorare.

BANCHE E AGRICOLTURA PER UN MONDO MIGLIORE

L'analisi del testo di Sonno (2021) proposta in questo breve contributo è stata condotta cercando di evidenziare impianti teorici, approcci concreti e buone prassi che dovrebbero ispirare il rapporto banca-cliente in campo agricolo.

Un concetto che permea il volume è che ogni cliente è un caso a sé e che la banca deve mirare a una personalizzazione del rapporto nell'interesse del cliente e suo. Le soluzioni standardizzate sono rischiose. Nei Paesi più poveri, lo sono state sicuramente nell'ambito dei crediti agrari concessi dalle banche di sviluppo. La microfinanza può fare molto meglio da questo punto di vista ma quando, anche in questo campo, si ricorre alla replica di impostazioni e condizioni operative non calate nella realtà specifica, si rischia di cadere nella trappola del "catalogo prodotti", come lo chiama Sonno (pp. 44-45). Diversamente, la conoscenza del cliente consente all'istituzione di consigliarlo per la soluzione migliore. Nel volume, l'attenzione a questo aspetto è molto forte e denota la convinzione che sia utile, necessario dedicare tempo e risorse alla qualità della relazione di clientela. È certamente un approccio che "ripaga" (nel senso di soddisfazione ma anche di concreta maggior capacità di tenere sotto controllo il rischio di insolvenza). È però un approccio costoso per la banca. Se, come si è detto sopra, la qualità del servizio è apprezzata dal cliente e rende meno elastica la sua reazione a condizioni di contratto che consentano di coprire i costi di questa qualità, è pur vero che saper sviluppare un rapporto di conoscenza del cliente e del settore implica investimenti giustificati da una certa massa critica di portafoglio.

L'agricoltura in Italia fa massa critica? Riprendendo alcuni dati riferiti all'Italia, riferiti agli inizi degli anni 2000, solo Banca Verde riportava il 75% del credito in agricoltura. Le banche non specializzate che riportavano il dato erano al 3% e le BCC al 6% circa (AA.VV., 2004). Alla fine del terzo trimestre 2021, Banca d'Italia rileva per il sistema un peso del 5,5% del credito ad agricoltura, silvicoltura e pesca sul totale al sistema (Banca d'Italia, 2021).

Tuttavia, rispetto al passato, le aziende agricole paiono ora maggiormente valorizzate. Benché ci sia chi riscontra che anche gli agricoltori possono contribuire a incrementare le emissioni nocive all'ambiente²¹, ora le aziende agricole sono considerate per il contributo positivo che possono dare nel migliorare le condizioni ambientali, nell'influire sulla qualità della vita attraverso la qualità degli alimenti che producono e, considerando le loro caratteristiche, nel favorire l'inclusione sociale. In anni recenti, per esempio, il ritorno dei giovani all'agricoltura è visto anche come segno di inclusione economica e sociale. Come si è detto nel testo, questo ruolo è riconosciuto anche nei Paesi in via di sviluppo dove, appunto, le banche di sviluppo mirano a potenziare gli interventi in queste direzioni.

²¹ In Viganò (2021) si riportano pareri in tal senso con riferimento ai contesti in via di sviluppo, sottolineando che però gli agricoltori sono spesso le vittime dei cambiamenti climatici.

In questo senso, l'affermazione di Sonno (2021) circa la necessità che il credito sia di "qualità" non solo in termini di rischio ma anche di impatto positivo sui clienti e l'accresciuta sensibilità agli impatti socio-ambientali portano nella direzione di coniugare l'interesse della banca verso il cliente con l'interesse della collettività che trae giovamento dall'affiancamento da parte della banca di questo tipo di clientela. Questa nuova tendenza, indotta anche dal fermento creato dagli SDGs, potrebbe portare a sempre più mirati incentivi per un ritorno all'agricoltura che, a loro volta, potrebbero contribuire ad aumentare il peso del settore nei portafogli bancari e, quindi, ad accrescere l'interesse delle banche a investire in processi e a innovare con azioni e prodotti dedicati.

Potrebbe innescarsi un circolo virtuoso a beneficio della collettività. In quest'ottica, un passaggio finale del libro di Sonno (2021) sembra andare nella giusta direzione, con l'auspicio che «le banche possano occuparsi maggiormente del territorio con iniziative che non hanno un immediato ritorno economico ma che guardano al futuro» con esempi circa miglioramenti della qualità del terreno o attrezzature per combattere le calamità e con la proposta di inserire nei budget obiettivi di protezione dell'ambiente (pp. 168-169). È un atteggiamento lungimirante perfettamente allineato con l'impostazione degli studiosi italiani classici dell'economia aziendale che indicavano che, in un'ottica di lungo periodo, investire nel benessere dei propri interlocutori (clienti, fornitori, dipendenti, la collettività) porta benefici duraturi anche all'impresa. Questa impostazione è stata successivamente riproposta nella "teoria degli stakeholders"²² che, a sua volta, ha ispirato i più recenti richiami a banche e investitori a perseguire criteri ESG²³, cioè rispetto dell'ambiente (E), attenzione all'impatto sulla società (S) e attenzione alla qualità della governance e agli stakeholders (G). Peraltro, gli stessi criteri stanno ispirando anche le politiche di potenziamento degli operatori rurali nei Paesi più poveri, che prevedono comportamenti coerenti con essi da parte delle banche di sviluppo e degli investitori internazionali. Più in generale, l'auspicio è che questi valori siano sentiti e vissuti nell'intero sistema finanziario, con forte consapevolezza, affinché gli intermediari esplichino pienamente un ruolo positivo nell'ambito degli obiettivi di sostenibilità, nel senso più ampio, del pianeta.

²² Un'analisi dell'impostazione degli economisti d'azienda classici italiani e del parallelo tra questa e la teoria degli stakeholders è contenuta in Viganò (2001).

²³ A titolo di esempio, si veda l'iniziativa ABI – Associazione Bancaria Italiana: Homepage - ESG in Banking (abieventi.it).

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV. (2004): *Agricoltura e credito: dalla despecializzazione ai nuovi servizi finanziari per l'impresa*, ISMEA, Roma.
- BANCA D'ITALIA (2021): *Banche e istituzioni finanziarie. Finanziamenti e raccolta per settori e territori. Statistiche*, 31 dicembre 2021, Roma.
- CASTELLANI DAVIDE, LAURA VIGANÒ (2017): *Does willingness-to-pay for weather index-based insurance follow covariant shocks?*, «International Journal of Bank Marketing», vol. 35, n. 3.
- CASTELLANI DAVIDE, SIMONETTA CHIODI, LAURA VIGANÒ (2015): *La Gestione dei Rischi di Disastro negli Intermediari di Microfinanza*, Bergamo University Press, Bergamo.
- DELL'AMORE GIORDANO (1962): *Moneta, risparmio e credito nel processo di sviluppo economico*, Istituto di Economia Aziendale dell'Università Commerciale "L. Bocconi", Serie III, n. 1, Giuffrè, Milano.
- DELL'AMORE GIORDANO (1971): *Politica bancaria e politica del risparmio nei paesi africani*, Giuffrè, Milano.
- GREATREX HELEN, JAMES HANSEN, SAMANTHA GARVIN, RAHEL DIRO, SARI BLAKELEY, MARGOT LE GUEN, KOLLI RAO, AND DANIEL OSGOO (2015): *Scaling up index insurance for smallholder farmers: Recent evidence and insights. Report No. 14*, CGIAR Research Program on Climate Change, Agriculture and Food Security (CCAFS), Copenhagen: CCAFS_Report14.pdf (cgiar.org).
- HESS ULRICH, KASPAR RICHTER, ANDREA STOPPA (n.d.): *Weather Risk Management for Agriculture and Agri-business in Developing Countries*, IFC, World Bank and Procom Agr, Roma: <https://www.fao.org/uploads/media/Weather%20Risk%20Management%20for%20Agriculture%20and%20Agri-Business%20in%20Developing%20Countries.pdf>
- ISTAT (2021): *Registro ASIA, 2021: Le imprese agricole in Italia nel Registro Asia. Anno 2019* (istat.it).
- LEDGERWOOD JOANNA, JULIE EARNE, CANDACE NELSON (a cura di, 2013): *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*, Washington, DC: World Bank. © World Bank: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12272> License: CC BY 3.0 IGO.
- LUISELLI PAOLA (2014): *Gli weather derivatives come strumenti di copertura del rischio meteorologico: potenzialità e criticità*, Tesi di Laurea Magistrale, Università degli Studi di Bergamo.
- MASINI MARIO (a cura di, 1987 e 1989): *Rural Finance Profiles in African Countries*, Vol. I e II. FAO-Finafrica Working Group, Finafrica-Cariplo, Milano.
- MORDUCH JONATHAN (2019): *Why RCTs failed to answer the biggest question about micro-credit impact*, Version Forthcoming in World Development, Inaugural Symposium on "RCTs in Development and Poverty Alleviation", 2020.
- PAGURA MARIA E. (a cura di, 2008): *Expanding the Frontier in Rural Finance, Financial Linkages and Strategic Alliances*, FAO, Roma.
- SHAW EDWARD S. (1973): *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
- SONNO MAURIZIO (2021): *Credito Agrario, Formazione Aziendale, Banca Tema*, Moroni Editore, Grosseto.
- STIGLITZ JOSEPH E., ANDREW WEISS (1981): *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, «The American Economic Review», vol. 71, n. 3, American Economic Association.

- VIGANÒ LAURA (1987): *Intensificazione dei processi finanziari e crescita dei paesi in via di sviluppo, Considerazioni teoriche e analisi di un caso concreto*, Tesi di Laurea, Istituto Universitario di Bergamo.
- VIGANÒ LAURA (1993): *A Credit Scoring Model for Development Banks: An African Case Study*, «Savings and Development», vol. XVII, n. 4.
- VIGANÒ LAURA (1996): *La capacità di credito: analisi delle determinanti e strumenti per la valutazione nelle economie in via di sviluppo*, Università degli Studi di Bergamo - Dipartimento di Economia Aziendale e Fondazione Giordano Dell'Amore, Collana «Moneta e Finanza nelle Economie in Sviluppo», volume n. 4, Milano.
- VIGANÒ LAURA (2000): *La valutazione e la gestione del rischio di credito nel settore agricolo*, Contributo alla ricerca, in AA.VV., *Tendenze evolutive del mercato del credito agrario in Italia*, Università Bocconi, Università di Ancona, Università di Bergamo, Milano.
- VIGANÒ LAURA (2001): *La Banca Etica, esperienze in Italia e all'estero, strategie e innovazioni nelle scelte operative*, Collana Banca e Mercati, Bancaria Editrice, Roma.
- VIGANÒ LAURA (2002): *Rural credit guarantee funds: best practices, international experiences and the case of the NENA Region*, Collana Money and Finance in Developing Economies, Fondazione Giordano Dell'Amore, vol. 5, Giuffrè, Milano.
- VIGANÒ LAURA (a cura di, 2004): *Microfinanza in Europa*, Collana "Finanza e Sviluppo", Fondazione Giordano Dell'Amore, Giuffrè, Milano.
- VIGANÒ LAURA (a cura di), DEJENE AREDO, LUCIANO BONOMO, WONDWOSSEN TSEGAYE (2007): *Risk management, financial innovations and institutional development in rural areas: evidence from the coffee sector in Ethiopia*, Bergamo University Press, Bergamo.
- VIGANÒ LAURA (2021): *The Role of Finance and Public Development Banks in Promoting Sustainable Agriculture Around the World*, in: AA.VV., *Moving towards sustainable agri-food systems: analysis and strategic scenarios*, Finance in Common - Cassa Depositi e Prestiti, IFAD, Agence Française de Développement, Roma. https://financeincommon.org/sites/default/files/2021-12/FICS_Summit-Report_19-20_October_2021.pdf

Siti web consultati:

Associazione Bancaria Italiana: Homepage - ESG in Banking (abieventi.it)
 Convergences: www.convergences.org
 Finance in common <https://financeincommon.org>
 Fucec-Togo: FUCEC-TOGO – La force d'un réseau
 Microcredit Summit: mcsummit.wordpress.com
 Sdg THE 17 GOALS | Sustainable Development (un.org)

