

 <p>UIL CREDITO ESATTORIE E ASSICURAZIONI</p>	<p>SEDE</p> <p>00187 ROMA VIA LOMBARDIA 30 TEL. 06.42.035.91 FAX 06.484.704 e-mail: uilca@uilca.it pagina web: www.uilca.it</p>
--	--

UILCA – UIL CREDITO, ESATTORIE E ASSICURAZIONI

Aderente a Uni Global Union

UFFICIO STUDI – ROMA

IL VALORE DELLA FIDUCIA: IL CASO DELLE BANCHE ITALIANE

PERCORSI DI APPROFONDIMENTO

Contributo al dibattito

Ufficio Studi UILCA

Aprile 2014

UFFICIO STUDI – ROMA

Aderente a UNI Global Union

1. L'ASSET PIU' PREZIOSO PER LE BANCHE: LA FIDUCIA DEI CLIENTI – LA FIDUCIA NEI DIPENDENTI

Una delle *funzioni di produzione* più utilizzate nella teoria economica (e nelle analisi sul ruolo svolto dal capitale umano), proposta originariamente dall'economista P.H.Douglas e dal matematico C.W.Cobb, ha – come ben noto – la seguente struttura formale:

$$Y = F(K, L) = A L^{\delta} K^{(1-\delta)};$$

con $A > 0$ e con $0 < \delta < 1$;

dove Y indica la quantità di beni/servizi prodotti dall'impresa (o dall'intero sistema economico); K e L sono gli usuali fattori produttivi capitale fisico e lavoro; A è un parametro che indica in che misura l'attività d'impresa è efficiente.

Tale funzione – è altrettanto noto – si assume goda delle seguenti proprietà formali: a) omogeneità di primo grado, cioè rendimenti di scala costanti (se l'impresa raddoppia l'impiego dei fattori anche il prodotto raddoppia); b) produttività marginale di entrambi i fattori decrescente (per cui tanto più aumenta l'utilizzo di un fattore tanto più diminuisce la sua produttività); c) mappa degli isoquanti (quantità di output ottenibile) strettamente convessi verso l'origine; d) elasticità di sostituzione tra i fattori costante e uguale a 1 (se il prezzo di un fattore aumenta di una certa proporzione, l'utilizzo dello stesso si riduce proporzionalmente)¹. In situazione di

¹ Per un'analisi più dettagliata, da un punto di vista formale, delle caratteristiche della funzione di produzione Cobb-Douglas, rinvio a F.MENONCIN, *Matematica per l'economia*, ISEDI, 2007 pp. 224/227 ed a F.PRAUSSELLO – M.MARENCO, *Economia dell'istruzione e del capitale umano*, Laterza, 1999, pp. 44/50.

concorrenza (tipologia di mercato in cui, in teoria, si presume muoversi un istituto di credito) la *funzione Cobb-Douglas* è uno strumento che permette di evidenziare come una stessa produzione di beni/servizi può essere realizzata combinando, in modi diversi, i fattori K e L: ad esempio – è il caso delle banche italiane oggi – impiegano sempre più capitale fisico ad elevata tecnologia (*mobile and phone banking*) e sempre meno lavoro specializzato (riduzione del capitale umano).

Alla funzione Cobb-Douglas sono seguite, temporalmente, altre funzioni di produzione più complesse e più flessibili, quale la funzione di produzione *constant elasticity of substitution*, introdotta da K.J.Arrow et alia (in cui l'elasticità di sostituzione assume qualsiasi valore tra *zero* e *infinito*) o la funzione di produzione *di Solow*, schematizzabile in:

$$Y = F (K ; L ; T);$$

dove T rappresenta il mutamento che la funzione di produzione subisce nel tempo in ragione appunto degli sviluppi del progresso tecnologico. Con essa – in base ad una serie di ipotesi semplificatrici che qui non è il caso di ricordare – è possibile distinguere l'incremento dell'output dovuto unicamente ad un aumentato impiego dei fattori produttivi ed il potenziale incremento attribuibile, *esogenamente*, al progresso tecnologico. Un'altra fondamentale funzione della produzione, utilizzata all'interno della cosiddetta *teoria della crescita endogena*, è quella formulata da Lucas nel 1988:

$$Y = A K^{\beta} (u h L)^{1 - \beta}$$

con $0 < \beta < 1$; dove u cattura il tempo di lavoro e h individua quello che Lucas chiama " *stock of human capital*"; funzione innovativa perché introduce tra i fattori fondamentali della crescita proprio il "capitale umano" posseduto dai lavoratori².

² Per maggiori dettagli: F.VOLPI, *Lezioni di economia dello sviluppo*, Franco Angeli, 2003, pp. 103-119.

In questo articolato quadro teorico, resta tuttavia in ombra – a nostro avviso – un aspetto, non marginale, in grado di influenzare la reale possibilità per l'impresa (ad es. la banca) di combinare efficacemente i due fattori produttivi tradizionalmente considerati (K e L) e rendere lo stesso progresso tecnologico, *à la Solow*, un fattore cruciale per la crescita dell'impresa (e, *lato sensu*, dell'intero sistema economico). La remunerazione del fattore lavoro e la remunerazione del fattore capitale (prezzo unitario del lavoro o del capitale umano e prezzo unitario del capitale fisico) sono ampiamente influenzati dal *tasso di fiducia* – non misurabile quantitativamente e quindi non catturabile dal parametro A della Cobb-Douglas – che chi ha il compito di combinare i due fattori (il top management) ripone nei confronti dei titolari del fattore lavoro (i dipendenti). Si tratta, in termini economici e schematizzando, di “valutare” se produttività marginale del lavoro (uguale al salario) e produttività marginale del capitale fisico rappresentano, congiuntamente e non disgiuntamente, per il top management (cui è affidato il compito precipuo di combinare i fattori e creare *valore* per l'impresa e gli stakeholder) un “inevitabile-costo”, da minimizzare attraverso l'uso diffuso delle nuove tecnologie, o un “investimento-chiave” per un'armonica e duratura crescita dell'impresa.

In questa seconda ipotesi – che come UILCA privilegiamo – solo l'attivazione di un *circolo virtuoso di reciproca fiducia* tra tutti gli attori del processo produttivo può garantire, in un contesto recessivo quale l'attuale che si prospetta non certo di breve periodo, la creazione di *valore* per l'impresa e parallelamente una crescita significativa dell'occupazione.

L'economista Bernardo Bortolotti in un breve ma assai pregnante saggio (e, in modo più articolato, in un originale testo) parla di “crescere insieme” e così inquadra il problema:

“Nelle imprese crescere insieme significa cogliere il vantaggio competitivo della collaborazione e della distribuzione più equa del valore...Nella finanza, significa riportare le banche su basi più solide anche se meno remunerative, ma alla lunga più conveniente, recuperando l’asset più prezioso, quella fiducia che la crisi ha spazzato via...”³.

Sintetizzando: uno degli asset più preziosi per l’intero sistema creditizio/assicurativo italiano è rappresentato dalla ripresa rapida e duratura della *fiducia* del cliente nella banca, e del top management della banca nei lavoratori bancari.

2. RECUPERARE IL VALORE DELLA FIDUCIA - RICONSIDERARE LA FIDUCIA UN VALORE

John Maynard Keynes, attento conoscitore della crisi USA del '29 e uno degli economisti ancor oggi più “studiati” e “seguiti” dai governi progressisti dei paesi occidentali, richiamava spesso l’importanza economica (non solo morale) del valore-*fiducia*: *“Le forze fondamentali che determinano il volume dell’occupazione sono lo stato di fiducia, la propensione a consumare, la preferenza per la liquidità e la quantità di moneta”*. Come si vede, la *fiducia* è collocata da Keynes al primo posto, ancor prima della crescita dei consumi e dell’immissione di liquidità nel sistema!⁴

Più recentemente, sempre sul solco di questa innovativa linea di pensiero, il sociologo Francis Fukuyama fa osservare che perfino ordinamenti giuridici e/o patti contrattuali sono insufficienti e svuotati di significato se svincolati da un reale, reciprocante, legame fiduciario tra i singoli contraenti (è il

³ B. BORTOLOTTI, *Crescere insieme: verso un’evoluzione lamarckiana dell’economia*, “La Casana”, ottobre/dicembre 2013, pp. 4/5; B. BORTOLOTTI, *Crescere insieme*, Laterza, 2013.

⁴ La centralità, nel pensiero di Keynes, del fattore *fiducia* è ampiamente ed acutamente indagata in: D.PADUA, *La fiducia nella crisi globale: l’attualità del pensiero sociale keynesiano*, Carocci editore, 2012.

concetto di *affidabilità* dell'altro: *reputation*). Per cui la stabilità e il benessere di una collettività (dentro e fuori l'azienda) non si basano solo su leggi e contratti, ci vogliono anche reciprocità, obblighi morali verso la comunità e fiducia.⁵

La mancanza di *fiducia* nei lavoratori (che può esprimersi con il considerare i dipendenti un "costo" e mai una "risorsa" fondamentale nel processo di creazione di valore; "guardare" alla riduzione dei costi del personale come unica strategia per incrementare i profitti, etc.) blocca ogni possibilità di "combinare" efficacemente capitale fisico e fattore lavoro e creare valore per l'impresa e per l'intera nazione. E' ancora F.Fukuyama a ricordarcelo: "*Il benessere di una nazione, così come la sua capacità di sostenere la competizione, è condizionato da un'unica e pervasiva caratteristica culturale: il livello di fiducia presente nella società*".⁶

Il punto fondamentale è che *la fiducia*, è sì un "lubrificante della società", come aveva brillantemente intuito Arrow, ma non si può nel concreto né misurare né pretendere che "risorga" spontaneamente una volta eclissatasi.

Il tema è particolarmente importante oggi e forse *sottovalutato* da chi gestisce il complesso sistema creditizio/assicurativo italiano. Se si potesse "misurare quantitativamente" la fiducia – chiediamoci – come si collocherebbero oggi le banche italiane e, in specifico, il loro top management che presenta bilanci gonfi di sofferenze e

⁵F.FUKUYAMA, *Fiducia. Come le virtù sociali contribuiscono alla creazione della prosperità*, Rizzoli, 1996, pag.24.

Un attento studio sul valore "giuridico" della fiducia in: P.GALLO, *Trattato del contratto- La fiducia*, vol.Terzo, UTET, 2010 pp. 24/35. Il problema dell'utilizzo della raffinata teoria economica dei *giochi di strategia*, e in particolare del *Trust game*, nell'indagine sui rapporti fiduciari è indagato in V.PELLIGRA, *Teoria dei giochi psicologici e socialità umana*, in "Teoria economica e relazioni interpersonali" (a cura di P.Sacco e S.ZAMAGNI), Il Mulino, 2006, pp. 147/180.

⁶Ibid. pag. 20. Sul tema così si esprime l'economista keynesiano Paolo Leon: "*Le imprese, per loro natura, devono massimizzare il profitto. Lo possono fare in tanti e diversi modi: il più generalizzato è quello di ridurre i costi, perché questo consente a ciascun imprenditore di fare concorrenza. Ma se si riducono i costi, si riducono anche le vendite, i pagamenti ai fornitori, se non il salario o il numero dei lavoratori, e ne risulta influenzata negativamente la domanda complessiva*" (BancaFinanza, aprile 2014, pag. 66).

crediti deteriorati (156 miliardi di euro, il triplo rispetto al 2008)?

3. PER UN' ECONOMIA DELLA FIDUCIA NELLE BANCHE ITALIANE

Alcuni studiosi hanno richiamato l'attenzione sul rapporto risparmiatore/banche e debitori/creditori, rapportandolo a quello preda/predatore utilizzato in *ecologia* per spiegare come in un'isola il predatore rischia prima o poi di soccombere per progressiva estinzione delle prede (è il cosiddetto *teorema di Lotka- Volterra*). L'attuale sistema finanziario potrebbe essere paragonabile "ad un'isola che si spopola progressivamente della sua fauna"⁷. L'estinzione di una specie può provocare l'estinzione di un'altra, questa di un'altra ancora... Il rischio è "una valanga di scomparse".

Agguerriti rappresentanti di Associazioni di consumatori e risparmiatori hanno di recente dato alle stampe testi durissimi nei confronti dell'operare "aggressivo" delle banche tra loro e nei confronti dell'utenza⁸.

In molti concordano però su un punto: è necessario *ripensare* il concetto di *fiducia* tra i singoli attori della catena di creazione del valore. Su questo, anche il sindacato di categoria – e in particolare la UILCA – può svolgere un ruolo determinante.

Quel fattore lavoro individuato dalla funzione Cobb-Douglas come cruciale per la creazione e la crescita dell'output, e quindi del *valore*, non deve più essere considerato dal top-management e dagli azionisti come

⁷ Sul tema, si veda: S. BENVENUTO, *Yellowstone e Wall Street*, Lettera internazionale, 1 Trim. 2009, pp. 17/20.

⁸ Si veda, a titolo d'esempio, E.LANNUTTI, *Cleptocrazia*, Imprimatur editore, 2013. In questo testo Lannutti parla di "finanza spregiudicata...e droga rappresentata dalle carte di credito che genera tossicodipendenza" (pag. 8).

“responsabile” di errori strategici e scivolamenti etici cui in realtà è completamente estraneo.

Ripensare dunque il concetto di *fiducia*, avendo chiaramente presente che: a) esiste un legame empirico verificato tra *fiducia generalizzata* e reddito pro capite⁹; b) solo nei paesi in cui prevale la cosiddetta “cooperazione orizzontale” tra tutti gli stakeholder ed in cui il Sindacato svolge un ruolo di mediazione e di tutela forte ed incisiva, l’intera economia progredisce e cresce qualitativamente.

Ma – è stato giustamente osservato – la *fiducia* non è il Santo Graal delle scienze economiche e sociali! Essa non è buona e positiva per definizione e in ogni circostanza. Bisogna sempre guardarsi dagli eccessi di fiducia (in inglese: *overconfidence*). Come ha intelligentemente sottolineato l’economista Eloi Laurent in un recentissimo, stimolante, testo dedicato proprio a queste problematiche: “*Solo una fiducia che si basi sull’equità sembra davvero auspicabile*”¹⁰. Etica finanziaria, equità redistributiva, fiducia nei lavoratori sono infatti concetti/valori inscindibili per il Sindacato e per chi ha realmente a cuore le sorti del nostro paese.

⁹ S.KNACH e P.J. ZAK, *Building trust. Public policy, interpersonal trust, and economic development*, Supreme Court Economic Review, vol. X, 2003, pp. 91-107.

¹⁰ E. LAURENT, *L’economia della fiducia*, Castelveccchi Editore, 2013, pag.15.
