

## COACH E BANCHIERE DEI POVERI

Era l'estate del 2001 e tra le mani mi capitò "*Il banchiere dei poveri*", un libro sulla vita di un professore di economia del Bangladesh.

Allora lavoravo in banca, dove ero stato richiesto come Consulente di formazione per una rete finanziaria che aveva come mission quella di creare "*Benessere finanziario*" per i propri clienti.



**Muhammad Yunus fondatore della Grameen Bank**

Il libro era pubblicato da Universale Economica Feltrinelli e mi affascinò subito per il coraggio del suo autore e protagonista: il prof. Yunus, fondatore di una banca rurale, aveva sfidato la Banca Mondiale rifiutando una serie di cosiddetti aiuti umanitari al Bangladesh i quali- a suo avviso- non avevano alcuna finalità strutturale, ma sortivano il tipico effetto degli interventi a spot. Dare un sussidio temporaneo ai diseredati della terra in attesa o nella speranza che le cose cambino. Questa politica finanziaria era, per Muhamad Yunus, come fare l'elemosina per strada a un mendicante.

Mentre terminavo di leggere "*Il banchiere dei poveri*" ci fu l'orribile attentato alle torri gemelle di NY e ricordo che, a causa del clima di diffidenza e in alcuni casi di ostilità determinatosi verso qualsiasi autore o idea che provenisse dal mondo non occidentale, dovetti incassare due attacchi diretti alla mia lettura in corso. Una volta mi capitò in metropolitana a Milano quando un signore attempato ed elegante mi apostrofò dicendo che bisognerebbe vergognarsi che proprio in quei giorni si desse "credito alle chiacchiere dei musulmani".

Un'altra volta fu a seguito di un mio corso per i Manager commerciali sul tema dei "Valori Organizzativi" della banca; all'interno del programma avevo inserito una lettura e commento tratti da "*Il banchiere dei poveri*" e un Responsabile della Rete commerciale mi fece notare preoccupato che era inopportuno che noi studiassimo su quale base di **valori** la **Grameen Bank** avesse prosperato in tutto il mondo, in particolare grazie a:

1. **Disciplina**
2. **Unità**
3. **Coraggio**
4. **Impegno**

Di fatto, leggendo la straordinaria storia di quest'uomo mi resi conto che aveva agito, oltre che con un fortissimo senso di responsabilità e di amore verso il suo

paese, anche applicando alcuni principi etici di **Coaching** sanciti dalla nostra Federazione internazionale (ICF)

Il credere in ogni cliente, indipendentemente dal grado di cultura e dal suo livello sociale; il ritenere ogni persona meritevole di credito per poter sviluppare se stessa e la sua vita; l'ottenere impegno da ogni cliente, allo scopo di onorare il suo lavoro di ricostruzione o di conseguimento di un obiettivo di crescita; la cura verso se stessi ed i membri della propria famiglia; l'appello all'aiuto reciproco, fondato sul principio secondo cui ogni persona può trarre apprendimenti e giovamento dallo scambio con gli altri.

Grazie alla geniale intuizione del Prof. Yunus di prestare i soldi ai poveri, soprattutto le donne, senza richiedere nessuna garanzia, la **Banca Grameen** ha notevolmente migliorato le condizioni di vita del suo paese e ha operato una notevole rivoluzione economica.

Sono davvero felice di aver potuto leggere, pochi giorni fa, la notizia del conferimento del Premio NOBEL al Prof. Muhammad Yunus con la seguente motivazione: «Attraverso culture e civiltà, Yunus e la Grameen Bank hanno dimostrato che anche i più poveri fra i poveri possono lavorare per portare avanti il proprio sviluppo». I cinque membri della giuria hanno assegnato all'unanimità il Premio Nobel per la Pace 2006 a Mohammad Yunus (che considero Coach e Banchiere del Bangladesh) e al suo istituto di microcredito.

Qui di seguito alcuni principi alla base della **Grameen Bank** che hanno rivoluzionato l'economia del Bangladesh

**"Abbiamo osservato come lavorano le altre banche e abbiamo fatto l'esatto contrario".** (Muhammad Yunus)

Le altre banche danno credito solamente a chi ritengono solvibile. La particolarità del sistema **Grameen** invece è di dare credito a chi per le altre banche non risulta sufficientemente solvibile: ai più poveri, agli analfabeti e alle donne, persone che non sono abituate ad aver a che fare con il denaro.

Le altre banche chiedono garanzie. Dal momento che queste persone non sono in grado di fornire le abituali garanzie, vengono concessi esclusivamente crediti personali, garantiti dal rispetto per se stessi.

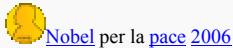
Ora i potenziali clienti devono imparare 16 regole a memoria e devono saper scrivere il proprio nome. Inoltre la banca deve poter contare sul rimborso del credito e per questo motivo gruppi di cinque richiedenti si devono associare in un "gruppo di risparmio". Giornalmente gli impiegati della banca si recano in paese in bicicletta e una volta la settimana si effettua un incontro al centro.

Le altre banche preferiscono concedere crediti di importi elevati. Dopo un esame e la partecipazione per sei settimane agli incontri nel centro, i due più poveri del gruppo beneficeranno del loro primo microcredito. Dopo ulteriori sei settimane e il pagamento regolare della rata settimanale, toccherà ai prossimi due. Infine, dopo altre sei settimane, a beneficiare del credito sarà l'ultimo socio, in precedenza designato alla guida del gruppo.

Il successo dà ragione alla banca, la solvibilità si aggira intorno al 98%, un tasso di recupero sconosciuto alle banche tradizionali.



Muhammad Yunus



Nobel per la pace 2006

In Bangladesh, ma non solo, molti ricchi che mutuano denaro dalle banche hanno l'abitudine di non rimborsare. Sembra assurdo che attraverso le banche, private e governative, ingenti capitali di proprietà pubblica vengano messi in circolo per essere utilizzati da persone che non restituiscono il denaro.

**Grameen Bank** ha rivoluzionato questo sistema, provando a far sparire la povertà dalla faccia del Bangladesh e di altri stati. Oggi si calcola che circa 20 milioni di persone nel mondo abbiano beneficiato del microcredito della Grameen. In questo modo molte persone sono state messe in condizioni di affrancarsi dall'usura, di allargare la propria base economica e di riprendere in mano il proprio destino.

## **Francesco di Coste**

PCC, Professional Certified Coach - ICF  
Corporate Coach - Consulente Senior di Formazione

---

Membro del Comitato Direttivo - Federazione Italiana Coach  
Via S. Pietro Parenzo, 8 - 00138 Roma  
Tel.: +39 06 88 16 746 port.: + 39 340 - 3 628 628

**[www.francescodicoste.it](http://www.francescodicoste.it)**