



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI
"MARCO FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE
L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE

Tesi di laurea

LA MICROFINANZA A 40 ANNI DALLA GRAMEEN BANK
MICROFINANCE: 40 YEARS AFTER THE GRAMEEN BANK

Relatore:
Prof. TUSSET GIANFRANCO

Laureando:
GASPARINI STEFANO

Anno Accademico 2017 - 2018

Sommario

Introduzione.....	5
 CAPITOLO 1: La microfinanza.....	 7
1.1 Definizione.....	7
1.2 Gli strumenti della microfinanza.....	9
1.2.1 Il microcredito.....	9
1.2.2 Il microrisparmio.....	11
1.2.3 I contratti di assicurazione (microinsurance).....	14
1.3 Le origini delle istituzioni di microfinanza.....	17
 CAPITOLO 2: La Grameen Bank.....	 21
2.1 La storia.....	21
2.2 Principi, caratteristiche e prodotti.....	26
2.3 I risultati ottenuti.....	31
 CAPITOLO 3: La microfinanza nel nuovo millennio.....	 39
3.1 I risultati ottenuti in Europa.....	39
3.2 I risultati ottenuti nei PVS.....	45
3.3 Prospettive future.....	57
 Conclusioni.....	 61
Bibliografia.....	65
Sitografia.....	65

Introduzione

La microfinanza è un valido strumento per la riduzione della povertà? È questa la domanda che dà avvio alla seguente dissertazione.

La curiosità di poter rispondere al quesito, porta all'analisi storica del settore, per capire gli effetti che i programmi di microfinanza hanno avuto nei diversi paesi del mondo e se abbiano effettivamente contribuito a combattere una delle piaghe dell'umanità.

L'analisi comincia dall'esperienza di Grameen Bank in Bangladesh, che è considerato il caso di maggior successo nell'era moderna della microfinanza e dalla cui storia si è creato un modello esportabile in altri paesi sottosviluppati, per poi verificare i risultati ottenuti a livello mondiale a quarant'anni circa di distanza e, infine, ipotizzare le soluzioni future da applicare al settore per garantirne la crescita e l'utilità a migliorare le condizioni di vita di circa 2 miliardi di poveri.

Nel primo capitolo, si dà una definizione del settore della microfinanza, quale ramo della finanza rivolto ai soggetti che non hanno i requisiti per accedere al mercato finanziario tradizionale; inoltre, si trattano tre dei principali strumenti di azione del settore, ovvero il microcredito, il microrisparmio e le micro-assicurazioni. Il primo, come dice il termine stesso, non è altro che la fornitura di crediti di importo limitato a condizioni agevolate; il secondo, invece, è utile per permettere ai poveri di accantonare parte del loro reddito per affrontare eventuali spese impreviste; infine, il terzo, è un'utile strumento di copertura dei crediti, dato che sono concessi senza richiedere garanzie. Il capitolo, si conclude con uno sguardo alle origini delle istituzioni di microfinanza.

Il secondo capitolo, è interamente dedicato alla Grameen Bank, che abbiamo detto essere l'esempio di successo della microfinanza con l'evidenza maggiore. Inizia con la storia che ha portato alla fondazione della Banca, la quale ha nel suo fondatore Muhammad Yunus un luminare del settore che ha saputo partire dal dialogo con il povero per creare un ente a sua misura, anziché affidarsi alle sole teorie economiche. Il capitolo, prosegue con la descrizione del modello GB, elencando quali sono i principi ispiratori, le regole da seguire per esserne parte, le modalità di erogazione e rimborso dei prestiti e quali sono i servizi accessori. Infine, si svolge una panoramica sui dati più recenti relativi alle dimensioni raggiunte dalla Grammen Bank, verificandone il reale successo ottenuto.

Il terzo e ultimo capitolo chiude l'analisi fornendo i risultati ottenuti dalla microfinanza negli ultimi anni in tutto il mondo. Dapprima si osserva la situazione dell'Europa, presa come

esempio per i paesi sviluppati, per poi fare una panoramica delle regioni povere del mondo: Sud-Est asiatico, America latina e Africa. Ciò che colpisce è la maggior difficoltà che trova la microfinanza a diffondersi in Europa - nonostante ne sia stata la culla nel XV secolo - rispetto ai paesi in via di sviluppo, dove il numero maggiore di poveri ha attratto maggiormente gli operatori del settore e ha visto sperimentare più soluzioni. Il capitolo conclude la tesi analizzando gli interventi recenti che le istituzioni di microfinanza hanno iniziato a compiere per migliorare il settore e agire in modo più efficiente e far sì che la microfinanza diventi uno strumento valido per ridurre la povertà.

CAPITOLO 1

LA MICROFINANZA

1.1 Definizione

La microfinanza è, per definizione, l'offerta di prodotti e servizi finanziari forniti da alcune istituzioni a quei soggetti che, per condizione economico-sociale, sono considerati non bancabili, ovvero non possono accedere al settore finanziario tradizionale. Si tratta perlopiù di piccoli artigiani, agricoltori, allevatori, commercianti privi di mezzi o in difficoltà; titolari di imprese personali o familiari, prive di garanzie e stabilità, considerate non solvibili e pertanto escluse dai comuni canali creditizi.

L'obiettivo della microfinanza è dunque quello di permettere alle fasce più povere ed in difficoltà della popolazione di accedere al credito, al risparmio, all'assicurazione e ad altri prodotti finanziari che consentano loro un miglioramento del reddito e delle condizioni di vita. Molti, infatti, non hanno accesso ai servizi finanziari di base, grazie ai quali potrebbero dar vita ad un'attività o migliorare quella esistente. Questo vale per milioni di persone al mondo, in particolare nelle aree rurali dei paesi in via di sviluppo, dove vivono in condizioni di povertà assoluta. L'ottenimento di un prestito, ad esempio, consente loro di generare reddito da lavoro per assicurarsi cibo, istruzione, cure mediche e più in generale una vita dignitosa senza dover ricorrere all'emigrazione o allo sfruttamento.

Il compito delle istituzioni di microfinanza, quali cooperative o organizzazioni no profit o altre ancora, diventa importante per offrire alle fasce povere della popolazione un equo accesso al credito bancario, in modo tale che non debbano rivolgersi al mercato nero creditizio.

Potremmo sintetizzare in tre le condizioni per cui la microfinanza opera: i soggetti poveri, in relazione ai criteri di valutazione propri del paese di origine; la dimensione *micro* dell'importo delle operazioni, in termini relativi e per ciascun soggetto coinvolto; infine, le operazioni finanziarie sono strumentali rispetto a scelte di natura reale.

I motivi principali per cui le banche e i mercati tradizionali non offrono operazioni di questo tipo sono essenzialmente due: in primo luogo, i costi medi di gestione dei servizi relativi a operazioni molto piccole sono spesso assai elevati rispetto alla dimensione delle stesse, perciò

non conviene porle in essere; in secondo luogo, i clienti, come detto prima, sono rischiosi poiché non possiedono nessun tipo di garanzia e quindi per il finanziatore si presenta il rischio di non ottenere il rimborso. La rischiosità è oggettiva quando le probabilità di insuccesso sono elevate per la natura stessa dell'operazione; è, invece, soggettiva quando diviene difficile reperire informazioni sull'affidabilità del soggetto considerato.

Questa situazione comporta un'inefficienza del mercato, in quanto i costi sono fissi al variare degli importi delle operazioni, mentre il costo medio diminuisce all'aumentare del loro numero, perciò è altamente probabile che nessuno inizi a produrle per paura di non riuscire a coprire i costi fissi. Se invece si supera la fase iniziale di scala minima di produzione, il mercato diventa in grado di garantire un'efficiente gestione del servizio con molti consumatori che riescono a coprire almeno il costo marginale. In poche parole, le istituzioni per operare nella microfinanza devono svolgere le operazioni a un livello di scala abbastanza elevato da ridurre l'incidenza dei costi fissi e ripartirli su volumi elevati di produzione.

Vedremo, in seguito, quali strumenti le istituzioni di microfinanza possono utilizzare per garantire ai soggetti che abbiamo descritto prima un miglioramento del reddito e, in conseguenza, delle condizioni di vita.

1.2 Gli strumenti della microfinanza

La microfinanza opera in diversi modi, qui di seguito, verranno descritti i tre principali, ovvero il microcredito, il microrisparmio e i contratti di assicurazione (*microinsurance*). Ognuno dei quali contribuisce a migliorare le condizioni della popolazione non bancabile.

1.2.1 Il microcredito

Il microcredito rappresenta la manifestazione primaria e più diffusa della microfinanza, tant'è che spesso i due termini si usano indistintamente.

Il microcredito è lo strumento di microfinanza adito a elargire credito, quindi prestiti di piccole dimensioni a quei soggetti che, come abbiamo visto prima, non possono accedere ai servizi finanziari tradizionali.

Idee di microcredito se ne trovano diverse e a più riprese nella Storia moderna, dapprima in Europa e poi da metà '900 anche nei paesi poveri. Oggi esistono circa 1800 istituzioni sparse nei paesi a basso e medio reddito ed emettono prestiti per circa 44 milioni di dollari (stime pubblicate da MIX in base ai dati forniti dalle istituzioni), le aree principali di intervento sono l'Asia meridionale, il Sudamerica e l'Africa subsahariana.

Il microcredito si differenzia per le varie tipologie di prodotto che offre, ma non solo. Una prima ed importante distinzione che si deve fare è di tipo qualitativo, abbiamo perciò il microcredito per i finanziamenti e quello per i consumi. Il primo va a sua volta separato in base agli investimenti fissi o al capitale circolante.

Gli investimenti fissi costituiscono la prima utilizzazione del microcredito, soprattutto nei sistemi economici con un basso grado di sviluppo, poiché permettono di ovviare al problema della dotazione di beni capitali, come ad esempio le macchine agricole. I prestiti emessi per questo tipo di operazioni, hanno un rischio ridotto di mancato rimborso, poiché tutto dipende esclusivamente dall'andamento dell'impresa: se va bene, l'imprenditore paga la rata di rimborso e s'intasca il suo profitto; se va male, tira la cinghia e rinuncia al suo guadagno, questo è possibile perché essendo aziende di dimensioni piccole spesso non sono distinguibili i redditi da lavoro da quelli per capitali: il lavoro è per lo più autonomo quindi spesso salario e profitto corrispondono.

Per quanto concerne gli investimenti per il capitale circolante, invece il rischio di insolvenza aumenta. Infatti, per svolgere un'attività produttiva, occorre anticipare risorse, durante lo svolgimento, che verranno recuperate solo al termine; tale recupero non sempre è certo, poiché

non dipende più soltanto dalla volontà dell'imprenditore, ma può subire delle influenze esterne. In agricoltura, per esempio, le condizioni atmosferiche, i possibili cattivi rapporti di vicinato o la presenza di parassiti possono far sì che i ricavi dalla vendita del raccolto non siano sufficienti a coprire i costi per la semina. Di conseguenza oltre a essere dubbio il risultato del processo produttivo è dubbia anche la capacità dell'indebitato ad assolvere i propri obblighi. Sono, però, anche questi investimenti necessari, poiché un'impresa che vuole crescere non sempre riesce a farlo con l'autofinanziamento, ecco che la presenza del microcredito permette di accedervi anche a coloro che altrimenti non otterrebbero nessun aiuto.

Passiamo, ora, ad analizzare l'utilità del microcredito per il consumo, aspetto che è legato al risparmio di cui parleremo in seguito.

Il microcredito può essere chiesto da una famiglia per permettere l'anticipo del momento d'acquisto di un bene durevole o non durevole. Ovviamente, questa modalità di acquisto comporta il costo addizionale del pagamento degli interessi che sono spesso molto elevati. Il rischio d'insolvenza qui dipende sostanzialmente da due possibili situazioni: prima, un errore di valutazione da parte del soggetto riguardo alle proprie capacità di far fronte al debito contratto; seconda, un'improvvisa fluttuazione negativa del proprio reddito. Se ciò avviene le conseguenze negative sono molteplici, poiché si va oltre il semplice pignoramento del bene acquistato, infatti c'è l'ulteriore rischio che la famiglia, data la scarsa affidabilità dimostrata, non possa più accedere a dei finanziamenti in futuro, inoltre c'è la possibilità che, se anche quest'ultimi fossero disponibili, sarebbe molto più elevato il tasso d'interesse. Infine, nella peggiore delle ipotesi, la famiglia in oggetto potrebbe trovare negli usurai gli unici disposti a concederle un prestito.

Il microcredito subisce un'ulteriore distinzione a seconda del diverso approccio con cui le istituzioni lo utilizzano. Possiamo vedere le due principali, ovvero l'approccio di mercato e l'approccio sociale, ne esistono poi degli altri che nel corso della storia si sono susseguiti in base alle aree d'intervento e alle specifiche condizioni economico-sociali.

L'approccio di mercato nasce e si diffonde nell'ultimo decennio, nelle economie "occidentalizzate", per l'effetto promozionale creato dalla proclamazione del 2005 quale Anno del Microcredito, il microcredito e i vari altri servizi di microfinanza sono entrati a far parte dei servizi integrativi delle banche e delle altre istituzioni di credito del mercato. Come ha affermato qualche anno fa Zadra, direttore generale dell'ABI, ad oggi i piani di microcredito sono entrati a pieno regime nei piani strategici delle banche, uscendo dalla fase sperimentale ed interagendo con la realtà economica del territorio. Si nota che i margini di crescita del settore

sono ampi, poiché ampia è la fascia di popolazione da includere finanziariamente anche nelle economie più sviluppate, le principali categorie sono i giovani e gli immigrati: i primi necessitano di finanziarsi gli studi, gli altri, invece, hanno bisogno di piccoli prestiti per crearsi un futuro.

L'approccio di mercato, perderebbe un po' il senso dell'esistenza del microcredito, poiché lo scopo delle banche rimane comunque il profitto, tralasciando perciò l'ottica di aiuto sociale per cui nasce il microcredito.

L'approccio sociale, invece, si pone proprio l'obiettivo dell'inclusione di soggetti a rischio. Il microcredito diventa perciò non strumento di finanziamento per le attività, ma viatico sociale per lo sviluppo di programmi di emancipazione dei soggetti a rischio esclusione, per l'autonomia ed indipendenza delle classi meno abbienti, per il sostegno all'intraprendenza ed alla formazione dei non occupati ed esclusi dal sistema lavorativo. È un tipo di approccio che guarda alla valorizzazione del contesto relazionale, sotteso all'implementazione di sistemi di fiducia e cooperazione, in un processo indirizzato alla produzione di capitale sociale, che pone la centralità della persona quale nucleo delle relazioni socioeconomiche. In termini applicativi il microcredito diventa lo strumento e l'opportunità per la formazione di reti che prevedono l'interazione tra gli attori economici e sociali del territorio, che si pongono l'obiettivo di soddisfare i bisogni della comunità.

Il microcredito come già detto all'inizio del paragrafo è lo strumento più ampio della microfinanza, proprio perché ha tante piccole sfaccettature, che cambiano con il passare degli anni secondo i diversi approcci sperimentati e le analisi che gli statisti ed economisti svolgono sui dati di successo ed insuccesso raccolti, sì da migliorare questo importante strumento di sviluppo socioeconomico.

1.2.2. Il microrisparmio

Il microrisparmio è un ramo della microfinanza che consiste nell'offrire alla popolazione con un basso reddito dei conti deposito dove accantonare parte del loro denaro per un uso futuro. I depositi di questo genere funzionano come quelli tradizionali, però, sono strutturati per accogliere cifre minime, spesso non viene nemmeno richiesto un saldo minimo e non viene addebitato il servizio. Depositi di questo tipo vengono proposti soprattutto nei paesi in via di sviluppo per incoraggiare il risparmio per l'educazione e investimenti futuri. Le persone che

investono in queste soluzioni sono spesso più preparate a far fronte a spese improvvise ed inattese.

La categoria dei micorisparmiatori non è composta soltanto dalle microimprese o dai lavoratori con basso reddito, ma comprende anche i pensionati o chi vive con altre forme di supporto al reddito, per convincere questi soggetti a risparmiare è fondamentale il ruolo promozionale delle MFI, altrimenti sarebbero spinti a consumare tutto il loro reddito, alto o basso che sia, spesso in beni di consumo superflui, quali alcol, sigarette, droga, ecc. Per i soggetti in causa spesso risparmiare comporta la realizzazione di un compromesso tra la sicurezza percepita, la disponibilità di liquidità e rendimenti o costi della strategia adottata, oltre a dipendere dallo scopo del risparmio e al contesto in cui vivono.

Il box qui di seguito mostra molte delle soluzioni che gli individui a basso reddito adottano per risparmiare.

Scelte di risparmio informali, formali e semi-formali

Informali

- Risparmiare in casa, in contanti o su generi (beni fisici con un valore d'uso)
- Semplici gruppi di risparmio come le RoSCAs
- Schemi assicurativi informali
- Collezionisti di depositi o guardie del denaro
- Prestiti reciproci
- Usurai e prestiti su pegno
- Crediti fornitori e anticipi salariali

Formali

- Gamma di prodotti di risparmio da banche, cooperative, uffici postali o compagnie di assicurazione, che spesso richiedono un deposito minimo, perciò escludono i più poveri
- Risparmio obbligatorio che funge da garanzia di prestito

Semi-formali

- Gamma di prodotti di risparmio offerti dalle MFI

La gamma di prodotti di risparmio disponibili nel mercato formale e semi-formale si possono analizzare dalla prospettiva del cliente o delle MFI, come ci mostra la tabella seguente:

Tipo di prodotto	Prospettiva del cliente	Prospettiva delle istituzioni
<i>Deposito involontario</i>	• Imposto dall'istituzione; il cliente deposita per diventare membro • Interessi bassi • Altamente inaccessibile • Potrebbe scoraggiare i depositi volontari	• Fornisce fondi e garanzie collaterali • Richieste significative ma prevedibili per il personale • Basso tasso di interesse
<i>Deposito volontario</i>	• Bisogni e opportunità inaspettati • Appianamento del consumo • Interessi bassi o assenti • Non richiede entrate regolari	• Un vasto numero di conti, profitto potenzialmente basso • Pesanti richieste di personale, sistemi informativi e di monitoraggio, gestione della liquidità • Costi fissi
<i>Contratto di risparmio</i>	• Bisogni e opportunità conosciuti • Incoraggiare le discipline • Interessi alti • Problemi in caso di entrate irregolari •	• Fornisce fondi a lungo termine, saldi più ampi e più redditizi nonostante gli interessi alti • Più costi variabili
<i>Deposito a tempo</i>	• Bisogni e opportunità conosciuti • Deposito di somme forfettarie • Richiede grandi depositi • Interessi alti • Inaccessibile prima del termine se non tramite penale	• Fornisce fondi a lungo termine • Pochi conti, ampi saldi, profitti elevati • Necessaria la gestione della responsabilità patrimoniale

Source: adattato da Hirschland (2005)

Visto questo, rimane comunque difficile distinguere con accuratezza una scala dei risparmi, rispetto a ciò che avviene per il microcredito: primo, perché lo stato di povertà dei clienti non è sempre chiaro; secondo, quando il deposito medio è importante, la misura di quanto sia *micro* dipende dal contesto nazionale; terzo ed ultimo, per la maggior parte delle istituzioni ci sono più depositi aperti che clienti attivi, perciò il numero di utilizzatori è sovrastimato.

Detto ciò, ci sono diversi esempi rilevanti di istituzioni che hanno avuto successo nella raccolta di risparmio tra i meno abbienti nei paesi in via di sviluppo, di seguito saranno descritti due casi: la Bank Rakyat Indonesia e SafeSave.

La BRI è considerata oggi il più importante operatore micro-finanziario del mondo, dagli anni '80 ha l'assetto attuale che la vede suddivisa in quattro dipartimenti: Micro; Retail; Corporate; Investment banking. Il primo offre tre prodotti di risparmio: Simpedes, adatto alle aree rurali, opera senza commissioni, viene corrisposto un interesse sui depositi minimi di 10 dollari, ogni sei mesi avviene una lotteria con oggetti come premi, le somme depositate possono essere ritirate senza vincoli; Simaskot è analogo a Simpedes ma tarato sulla popolazione urbana; Tabanas BRI è un programma promosso dal governo. Il successo ottenuto da questi prodotti dipende soprattutto dalla diffusione sul territorio degli sportelli BRI.

SafeSave opera nei bassifondi di Dhaka e propone i libretti di risparmio liberi o vincolati, i quali possono essere utilizzati da chiunque viva ad una distanza percorribile a piedi da uno degli otto sportelli della banca e possono essere movimentati anche per un solo taka, circa 0,015 dollari. Le operazioni sotto i 500 taka vengono effettuate a domicilio giornalmente da una dipendente della banca tramite smartphone; quelle fino ai 5000 taka invece avvengono presso gli sportelli. In questo, esempio, si può attribuire il successo alla forte densità di popolazione, che permette un numero elevato di clienti, unita al basso costo del lavoro e all'utilizzo delle moderne tecnologie.

In conclusione, anche il microrisparmio si può considerare un utile strumento di microfinanza seppur, come accade per il microcredito, è spesso difficile determinarne l'esatto effetto positivo. Inoltre, per quanto riguarda il microrisparmio, si commette l'errore di trascurarne il potenziale, data la sua capacità sia di fungere da meccanismo assicurativo sia di creare somme forfettarie per gli investimenti.

1.2.3. Contratti di assicurazione (*Microinsurance*)

I contratti di assicurazione sono un altro utile strumento offerto dalla microfinanza e sono molto importanti e diffusi anche tra i soggetti meno abbienti, non soltanto tra le persone che conoscono bene il mondo finanziario. La scelta di sottoscriverli dipende sostanzialmente dalla percezione del rischio che ha ogni singolo soggetto: si è neutrali, quando si guarda al valore medio degli eventi che si possono realizzare; si è avversi al rischio, quando si preferisce il certo all'incerto, ovvero si è disposti a pagare un premio di assicurazione a copertura di eventuali eventi negativi.

I contratti di assicurazione si possono dividere essenzialmente in quattro categorie, a seconda degli eventi considerati: assicurazioni sulla vita; sulla salute; sulla proprietà e, soprattutto nelle aree rurali, sul raccolto. I primi due tipi di contratto sono spesso affiancati a contratti di

microcredito o microrisparmio, per garantirsi la copertura di debiti o depositi obbligatori in caso di morte, per il primo, o in caso di grave malattia, per il secondo. L'assicurare la proprietà o il raccolto, invece, è utile in caso di danni da avverse condizioni climatiche.

La micro-assicurazione, come la definisce Churchill, è la protezione di persone a basso reddito contro specifici pericoli in cambio del pagamento regolare di un premio proporzionale alla probabilità e al costo del rischio considerato: è però difficile determinare quanto povera dev'essere la popolazione che accede a questo tipo di assicurazione, poiché può essere diverso da paese a paese. Una considerazione generale che si può fare è che hanno accesso alla micro-assicurazione i soggetti che lavorano nell'economia informale che non accedono all'assicurazione commerciale né alle prestazioni di protezione sociale fornite direttamente dal datore di lavoro o dal governo. Un'altra importante caratteristica della micro-assicurazione è la dimensione *micro* degli importi dei premi pagati e dei relativi benefici, inoltre, i contratti hanno un elevato grado di standardizzazione per poter abbattere i costi fissi. Infine, va considerata l'importanza che ha la popolazione, che usufruisce dei contratti di micro-assicurazione, nella definizione delle loro caratteristiche, cioè la comunità è fondamentale per la progettazione dello schema e del funzionamento delle unità di micro-assicurazione, in quanto esse sono costruite per il beneficio dell'assicurato. Si può sostenere che le istituzioni di micro-assicurazione siano guidate dalla domanda e non dal profitto.

Oggi si possono definire quattro principali *business models* per fornire assistenza assicurativa in ambito micro, anche se nella realtà gli schemi poi sono costruiti come combinazioni di questi modelli e possono variare nel tempo.

Partener-agent model: in questo modello la compagnia di assicurazione, cioè il partner, si occupa della progettazione, del pricing e della sottoscrizione di prodotti, oltre a verificare la solvibilità nel lungo termine, mentre un intermediario, cioè l'agente, assume delle attività a livello locale quali la distribuzione e l'assistenza ai prodotti, il marketing, la raccolta. Nelle aree rurali questo secondo ruolo è spesso svolto da ONG o MFI già presenti nel territorio e quindi con maggiore conoscenze delle caratteristiche della popolazione e delle sue necessità, in questo modo si abbattano i costi della raccolta di informazioni sul cliente.

Provider-driven model: in quest'altro modello gli assicurati pagano direttamente ai fornitori dei servizi il premio assicurativo e sono autorizzati ad utilizzare questi servizi secondo quanto stabilito nella polizza assicurativa stipulata.

Modello assicurativo di beneficenza: in questo caso un'associazione di beneficenza integra finanziariamente il sistema assumendosi tutte le responsabilità dell'assicuratore. La

sostenibilità dello schema così sovvenzionato è garantita nel lungo termine o almeno finché lo sosterrà l'associazione.

Modello di assicurazione mutua/cooperativa: la comunità, in questo modello, è responsabile di tutti gli aspetti dello schema, assumendo il ruolo di assicuratore reciprocamente, ovvero l'assicurato è allo stesso tempo assicuratore. In questo modo i bisogni dei membri sono meglio rispecchiati nel pacchetto di benefici.

Visti tutti questi aspetti della micro-assicurazione, si può ora capire l'importante funzione che svolge come strumento di microfinanza: mentre gli strumenti visti nei paragrafi precedenti si pongono in due momenti diversi, il microrisparmio ex ante e il microcredito ex post, ma entrambi mantengono una classe di rischio non misurabile in termini precisi, la micro-assicurazione va a completarli, cioè va a costruire una protezione al materializzarsi di questi rischi. Inoltre, è utile a superare altre forme di autoassicurazione informale che costringono gli individui a fare scelte per loro svantaggiose: esempi di scelte ex ante sono i matrimoni combinati, la diversificazione culturale ed occupazionale, lavorare meno con accordi più sicuri (lavoro forzato), combinazioni meno produttive ma meno costose; ex post, invece, avvengono spesso scelte di cambiamento nei consumi.

In conclusione, si può dire che perché la micro-assicurazione sia uno strumento efficace è necessario seguire i principi guida della microfinanza, ossia la sostenibilità dei programmi e la sensibilizzazione della comunità ad essi, insieme alla tecnologia, alla buona progettazione del prodotto e alla flessibilità; inoltre è necessaria un'analisi finanziaria dinamica, vista la difficoltà a reperire informazioni precise, dunque diventano importanti i dati storici sulla cronologia dei sinistri o dati dei modelli meteorologici. Infine, perché la micro-assicurazione sia all'altezza del suo potenziale ci vogliono anche le giuste infrastrutture e la volontà politica dei governi.

1.3 Le origini delle istituzioni di microfinanza

È difficile stabilire un'origine precisa della microfinanza, valida per tutto il mondo, in quanto è nata e si è sviluppata in modi diversi nelle diverse aree della terra, in generale si può dire che le primissime forme potrebbero risalire al XV-XVI secolo.

In Italia, le prime forme istituzioni di microfinanza risalgono al XV secolo con i monti, come ad esempio, il monte delle doti, i monti frumentari e i monti di pietà. Il termine monte, stava ad indicare contemporaneamente l'insieme di tante piccole unità di importo limitato e la fatica necessaria per riuscire ad accumulare denaro o rimborsare il prestito.

Il Monte delle doti sorge nel 1425 con la finalità di stipulare contratti per l'accumulo di doti attraverso il risparmio dei genitori della sposa. In quel periodo Firenze si trovava in difficoltà finanziarie e, a seguito di una peste, aveva perso una buona parte della popolazione, i Medici pensarono allora di risolvere questi problemi istituendo il Monte delle doti, infatti i padri avrebbero dovuto risparmiare per molti anni per accumulare le somme necessarie (contratti della durata di 7 o 15 anni); queste somme potevano essere investite, inizialmente, per sottoscrivere debito pubblico; infine, le ragazze, grazie alla dote, si sarebbero sposate facilmente e avrebbero fatto più figli.

I Monti frumentari si diffondono verso la fine del XV secolo soprattutto nelle regioni del centro e del sud, con la funzione di permettere la semina di cereali a quei contadini che per situazioni di miseria arrivavano a consumare anche le scorte che mettevano da parte per la semina successiva. Alcune loro caratteristiche sono importanti da sottolineare: erano istituzioni che esercitavano credito al consumo o finanziavano il capitale circolante a favore di soggetti inaffidabili per le banche, basati sulla fiducia e finalizzati a ridurre l'usura; erano di piccole dimensioni per poter valorizzare la responsabilità delle persone coinvolte ed erano spesso favoriti dai frati, soprattutto francescani; inizialmente i contratti prevedevano tassi d'interesse reali.

I Monti di pietà nascono intorno alla metà del '400, spesso per mano di francescani, come i Monti frumentari, e hanno caratteristiche simili a quest'ultimi, la differenza principale sta sulla clientela a cui si rivolgono. I monti di Pietà, detti anche Monti di credito su pegno nascono nei centri urbani e si rivolge ai commercianti e agli artigiani che necessitano di finanziamenti per le loro attività; gli interessi applicati sono nell'ordine del 5-10 per cento, utili soltanto a coprire le spese di gestione e a evitare il fallimento di chi li concede; quando il prestito ha natura consuntiva, chi lo ottiene deve conferire un pegno al creditore come garanzia e questo genera due conseguenze, la prima è una riduzione della perdita in caso d'insolvenza, la seconda

riguarda l'impegno che il debitore mette nel rimborsare il prestito visto che spesso l'oggetto in pegno ha un valore affettivo.

In Europa pioniere della microfinanza è stata l'Irlanda, con un caso particolare per il risvolto legislativo che ha avuto: si tratta dei fondi di prestito nati nel 1720 come enti di beneficenza finanziati da donazioni, ma sostituiti dopo poco da intermediazione finanziaria tra mutuatari e risparmiatori. Inizialmente fornivano prestiti a breve termine da rimborsare con rate settimanali e con la supervisione del gruppo, successivamente, vista la loro crescita esponenziale, venne emanato un regolamento che riconosceva l'intermediazione finanziaria (1823) e che concedeva all'intermediario la raccolta di depositi fruttiferi e l'addebito di interessi sui prestiti. Data l'efficacia di questi fondi, che hanno portato una crescita esponenziale della microfinanza nel paese e nel 1840 erano arrivati a coprire circa il 20% delle famiglie irlandesi, le banche e le istituzioni commerciali, sentendosi minacciate, riuscirono nel 1843 a far pressione sul governo, il quale mise un limite ai tassi d'interesse e così in breve tempo i fondi persero il loro vantaggio competitivo ed iniziarono un lento declino che culminò verso la metà del XX secolo. Il caso dei fondi di prestito irlandesi viene considerato uno degli esempi più importanti di repressione finanziaria.

In Germania, sempre per quanto riguarda l'Europa, nacquero altre due forme d'istituzione di microfinanza che nella loro evoluzione divennero poi quelle che oggi sono le Casse di risparmio tedesche. La prima forma è quella delle società di risparmio nate ad Amburgo nel 1778, che raccoglievano ottime somme di risparmio le quali attraverso un fondo comunitario istituito nel 1801 si convertirono in prestiti, anche come credito agricolo. La seconda forma o movimento di microfinanza tedesco, prende forma dopo l'anno della fame (1846-1847) per mano di due uomini che fecero un'azione altruistica per aiutare gli agricoltori che persero le terre ed erano in difficoltà per far fronte ai debiti contratti con gli usurai. Friedrich Wilhelm Raiffeisen istituì un'associazione di beneficenza agricola nelle aree rurali con il contributo di persone benestanti provenienti dalle zone non colpite dalla carestia, che portarono cereali per aiutare la popolazione colpita a ripartire. Schulze Delitzsch ha creato un'istituzione urbana simile, non sotto forma di beneficenza, bensì seguendo il criterio dell'auto-aiuto. La diffusione di queste cooperative fu lenta fino al 1889 quando la legislazione del Reich tedesco approvò la prima legge cooperativa al mondo. Dal 1934 tutte le istituzioni finanziarie tedesche sottostanno alla legge bancaria.

L'esperienza tedesca può suggerire alcune importanti lezioni per gli sviluppatori di microfinanza: c'è un enorme potenziale nell'iniziativa locale informale guidata dall'auto-aiuto; i risparmi sono essenziali per l'auto-aiuto e l'autosufficienza; le attività delle piccole imprese e

delle organizzazioni finanziarie sono intrecciate; l'accesso continuo ai servizi finanziari di credito e di risparmio è fondamentale per lo sviluppo e la lotta alla povertà.

In Africa si hanno testimonianze di microfinanza fin dal XVI secolo sotto forma di “esusu” e “susu”: l’“esusu” è una forma di capitale sociale usato per essere trasportato, durante il commercio degli schiavi, nei paesi dei Caraibi, la sua origine si ha nelle associazioni di lavoro rotanti, dove la forza lavoro, essendo merce rara, veniva accumulata e assegnata ai membri uno alla volta. Con l'avvento del denaro queste transazioni vennero sostituite dal denaro stesso o dagli animali. Visto questo, va considerato però che la microfinanza in Africa si diffonde e prende importanza soprattutto dagli anni '80 del secolo scorso, per mano di ONG, associazioni governative e società di lucro.

In America latina, un po' come per l'Africa la nascita vera e propria della microfinanza risale agli anni '70, i precursori si possono considerare un fondo di prestiti mirato a “i tricicleros” nella Repubblica dominicana e Fedecredito in El Salvador, una cooperativa che offriva prestiti ai suoi membri utilizzando garanzie di gruppo e offrendo incentivi finanziari al proprio personale sul recupero dei prestiti.

Nel sud-est asiatico la microfinanza è iniziata con l'istituzione di una banca privata a Bali nel 1970, dalla quale poi si è sviluppata la BRI che ha esteso i propri servizi anche alle aree urbane a partire dal 1984. Nell'asia meridionale, invece, il settore informale di finanziamento può esser fatto risalire all'era di Kautilya nel IV secolo a.C., mentre la microfinanza moderna coincide pressoché con la fondazione della Grameen Bank da parte di Mohammed Yunus, di cui parleremo nel prossimo capitolo.

Infine, c'è il caso curioso dell'India, per la quale si trova traccia di forme di microfinanza fin dal primo millennio a.C. sotto forma di intermediazione finanziaria, comprendente prestiti, depositi e altri servizi finanziari noti come “*merchant banking*”. Nei primi due secoli d.C. questi prestiti tra commercianti vennero regolati secondo il codice Dharmashatra, il quale stabiliva come ragionevole, sui prestiti garantiti, un tasso d'interesse annuo del 15%, mentre per i prestiti non garantiti le aliquote potevano essere più elevate e addebitate in base alla casta di appartenenza: ad esempio, per un sacerdote il tasso d'interesse poteva essere di un 2% al mese o del 5% per un coltivatore. In epoca medievale, visti i numerosi rapporti commerciali con gli altri paesi asiatici prende un grande impulso il settore bancario che modifica il livello dei tassi d'interesse, esistevano comunque altre forme di finanziamento informale, quali micro-prestiti da prestatori di denaro, commercianti o banchieri mercantili, ROSCA. La professione di prestatore di denaro in India è regolamentata ed esiste ancora oggi nelle aree rurali.

CAPITOLO 2

LA GRAMEEN BANK

2.1 La storia

La Grameen Bank è, nella storia moderna, l'esempio più discusso di successo della microfinanza, o meglio del microcredito, poiché quello con i migliori risultati ottenuti e per capirne il motivo è importante ripercorrere la storia del suo fondatore, Muhammad Yunus.

Muhammad Yunus nacque in un piccolo villaggio vicino a Chittagong in Bangladesh nel 1940, è il terzo di 14 fratelli, suo padre era un gran lavoratore e mussulmano devoto, molto esigente con i figli, sua madre era una donna determinata e aveva un particolare amore per i poveri del villaggio, morì nel 1982 per una malattia degenerativa. La prima influenza riguardo ai problemi del mondo, in particolare verso la povertà, probabilmente Muhammad la subì in famiglia, proprio dalla madre, per poi accrescerla negli anni con la passione per la lettura e l'interesse per i fatti sociali e politici del suo paese. All'età di vent'uno anni, dopo aver conseguito la laurea nella Collegiate School di Chittagong, trovò subito impiego come docente di scienze economiche presso il suo istituto universitario e nel frattempo costituì anche un'azienda di produzione d'imballaggi. Come ci racconta lui stesso nel suo libro *"Il banchiere dei poveri"*, l'esperienza dell'impresa di imballaggi fu per lui esclusivamente una prova che con la volontà avrebbe potuto diventare un uomo d'affari e una persona ricca, seppur non fosse una sua aspirazione, in parole povere fu soltanto un modo per accrescere la fiducia in sé stesso.

Nel 1965 si trasferì negli Stati Uniti dove proseguì i propri studi grazie ad una borsa di studio. Lì conobbe anche sua moglie da cui ebbe una figlia. L'incontro più significativo, però, fu con il professor Georgescu-Roegen, docente di statistica, il quale, con le sue lezioni aprì gli occhi di Yunus su orizzonti inaspettati, grazie a lui egli capì che si può fare a meno delle formule, l'importante è il concetto e quest'intuizione gli fu poi utile nel momento in cui fondò la Grameen Bank.

Nel 1972 il professor Yunus rientrò in Bangladesh con molte idee e speranze per risollevare il proprio paese dalle macerie della guerra e per creare le basi per uno sviluppo economico. Gli venne affidato il ruolo di direttore del dipartimento di scienze economiche dell'università di

Chittagong ed è da qui che iniziò a notare alcune disfunzioni del suo paese e che iniziò il suo percorso per creare poi nel 1976 la Grameen Bank. La prima cosa che decise di affrontare riguardò l'agricoltura. Era il 1974 e la carestia in corso non si placava e nel tragitto per l'università notò, nel villaggio di Jobra, molti terreni incolti e si chiese il motivo di tale abbandono. Con il supporto di Latifee, suo collaboratore, scoprì che quelle terre non venivano coltivate perché mancavano dei sistemi d'irrigazione, decise quindi di convocare i propri studenti e di proporre loro un progetto chiamato "Progetto di sviluppo rurale dell'università di Chittagong", per avvicinare il mondo accademico alla realtà rurale del villaggio: essi avrebbero dovuto girare per il villaggio e capire le difficoltà della popolazione così da programmare delle soluzioni. Nell'inverno del 1975 procedettero alla risoluzione del problema dell'irrigazione in modo tale che si potesse coltivare anche nella stagione secca e non soltanto in quella dei monsoni; scoprirono che uno dei problemi erano le tasse da pagare per attingere acqua dai pozzi, a Yunus venne così l'idea di formare un nuovo tipo di cooperativa che chiamò "*La fattoria dei tre terzi*". L'esperimento consisteva in questo: chi possedeva la terra avrebbe messo a disposizione il proprio appezzamento durante la stagione secca, i mezzadri avrebbero contribuito con il lavoro e Yunus avrebbe coperto tutte le altre spese (fertilizzanti, pesticidi, informazione tecnica, semi ad alto rendimento). Ognuna delle parti avrebbe ricevuto in cambio un terzo del raccolto. La diffidenza dei mezzadri era totale, si convinsero a partecipare solo dopo il primo anno, quando i risultati del raccolto furono straordinari, così quasi tutti nel villaggio vollero entrarne a far parte.

Il successo ottenuto fece vincere alla "Fattoria dei tre terzi" il Premio del presidente (Rashtrapati Puroshkar) ma mise anche in risalto un problema fino ad allora sottovalutato: il lavoro di separazione del riso dalla lolla veniva effettuato per lo più dalle donne, in condizioni di lavoro infime e per un compenso misero. Fu questo ad aprire gli occhi a Muhammad Yunus, il quale iniziò ad occuparsi dei più poveri tra i poveri, ovvero chi non aveva né terra né beni.

Un giorno, in uno dei suoi giri per il villaggio di Jobra, in cerca di storie per capire le necessità della popolazione, s'imbatté, insieme al suo collaboratore, di fronte ad una donna che stava accovacciata davanti ad una casa diroccata fabbricando uno sgabello in bambù. Con non poca difficoltà, vista l'appartenenza alla cultura mussulmana della donna, riuscirono a farsi raccontare la sua storia, scoprendo che per poter costruire i suoi sgabelli comprava per 5 taka il bambù dal rivenditore degli sgabelli, il quale poi glieli ricomprava per 5 taka e 5 paisa, ciò significava che il guadagno della ragazza era di soli 5 paisa a sgabello, quando le andava bene ne faceva dieci al giorno, perciò guadagnava 50 paisa al giorno il corrispettivo di circa 2 centesimi di dollaro. La storia di Sufia Begum diede molto da pensare a Yunus, cosicché

convocò una sua studentessa, Maimuna, e le diede il compito di raccogliere un elenco di persone che versassero nelle stesse condizioni. Si trovò, così, di fronte a 42 persone che necessitavano in tutto di un prestito di 27 dollari per poter iniziare a produrre in maniera indipendente in modo tale da poter vendere nel libero mercato i propri prodotti e realizzare un profitto maggiore; decise di prestarglieli lui in prima persona lasciandoli liberi di restituirglieli quando avrebbero potuto. Non si fermò, però, a questo, decise anche di incontrare il direttore della banca governativa di Janata, ossia quella con la sede più vicina al villaggio per verificare se non ci fosse una soluzione per poter prestare denaro anche a queste persone.

Dopo sei mesi di trattative, finalmente nel dicembre del 1976, Muhammad Yunus riuscì a farsi aprire una linea di credito per i poveri dalla banca Janata, dovette farsi garante e fare da tramite tra la banca e i poveri, poiché quest'ultimi, essendo per la maggiore analfabeti, non sapevano compilare i moduli bancari. Con questo sistema andò avanti per circa un anno, scoprendo che i prestiti venivano rimborsati per il 98 per cento dei casi, tuttavia per ottenerne uno ci volevano dai due ai sei mesi, troppo tempo per l'idea che aveva in testa. Fu durante un suo viaggio a Dhaka, dove incontrò il signor Anisuzzuman, amministratore delegato della Bangladesh Krishi Bank (la banca agricola del Bangladesh), che gli venne in mente una nuova soluzione per poter migliorare queste condizioni. La proposta di Yunus fu di aprire una filiale della Krishi a Jobra e che la sua gestione venisse lasciata a lui: dalla scelta del personale alla concessione dei crediti; l'importo che chiedeva gli venisse affidato era di un milione di taka; oltre ad un anno di tempo per operare, al termine del quale il signor Anisuzzuman avrebbe verificato i risultati e deciso se mantenere la filiale o chiuderla. La risposta fu positiva, anche se ci vollero mesi per realizzarla e non senza alcune difficoltà. La filiale di Jobra della Banca agricola prese il nome di Agenzia sperimentale Grameen.

Il professor Yunus scelse di chiamarla così perché lui non si voleva rivolgere ai contadini, come poteva sembrare se avesse mantenuto il nome di Banca agricola, bensì voleva che i suoi clienti fossero i poveri del villaggio. Ecco che scelse l'aggettivo *grameen*, derivante dalla parola *gram*, che significa "villaggio".

I risultati dopo il primo anno di esistenza di Grameen a Jobra furono ottimi, ma reputati non soddisfacenti dal suo fondatore, tant'è che durante un meeting della Banca centrale e dato lo scetticismo dei suoi funzionari, Yunus li convinse a farsi assegnare una nuova provincia dove testare la Grameen Bank. La provincia prescelta fu il Tangail e il nuovo progetto prevedeva che ciascuna banca nazionale mettesse a disposizione almeno tre agenzie, più altre a Chittagong, per un totale di venticinque.

Nel 1981 al termine dell'esperimento biennale la banca centrale chiese ai direttori delle banche commerciali affiliate una valutazione sull'operato di Grameen al fine di decidere se dare seguito al progetto. Il giudizio suonava pressappoco così: "Sì, Grameen funziona a meraviglia, ma questo è dovuto al fatto che il professor Yunus e il suo staff vi dedicano una quantità di ore spropositata. [...] comunque, Grameen non è una vera banca" (da *Il banchiere dei poveri*). In risposta a questo il professor Yunus lanciò loro una nuova sfida per dimostrare che Grameen funzionava in maniera autonoma e non perché c'era la sua presenza: propose un piano di espansione da realizzarsi in cinque anni, l'area d'intervento sarebbe stata più vasta e le filiali avrebbero dovuto essere geograficamente più lontane cosicché egli non potesse essere presente in tutte, inoltre, promise che non avrebbero rischiato nulla perché era intenzionato a trovare un donatore internazionale che garantisse per tutti i prestiti. La proposta venne accettata anche grazie al sostegno del vicegovernatore della Banca centrale. Yunus riuscì ad ottenere un fondo di garanzia di 800.000 dollari dalla Fondazione Ford, così nel 1982 iniziarono a lavorare al nuovo progetto che comprendeva cinque province del Bangladesh: Dhaka, Chittagong, Rangpur, Pathuakali e Tangail. In un solo anno l'incremento dei prestiti versati da Grameen crebbe di 10,5 milioni di dollari.

Il 2 ottobre 1983, finalmente, il Progetto Grameen divenne la Banca Grameen.

Muhammad Yunus riuscì, così, ad ottenere un riconoscimento ufficiale dopo tanti anni di duro lavoro e battaglie con i funzionari pubblici e bancari, seppur non senza difficoltà e compromessi accettati per obbligo. A questo passo ci si arrivò grazie al supporto del ministro delle finanze Muhith, vecchia conoscenza di Yunus, in quanto ambasciatore del Pakistan a Washington durante gli studi del professore negli Stati Uniti e poi collaboratori nell'opera di sensibilizzazione dell'autorità americana all'appoggio alla Guerra di liberazione del Bangladesh. Il compromesso a cui dovette sottostare, per ottenere il riconoscimento di Grameen Bank, fu quello di accettare la partecipazione governativa alle quote della banca, che inizialmente furono del 60% contro il 40% detenuto dai clienti-azionisti, quando invece Yunus avrebbe voluto che questi ultimi fossero proprietari al 100%. Solo nel 1986, con l'intervento di Sayeeduzzaman, segretario permanente del ministero delle finanze, si riuscì a sovvertire le quote, così ai clienti venne assegnato il 75% delle azioni e il restante 25% fu distribuito tra lo stato e due istituti governativi, la Sonai Bank e la Krishi Bank.

Da allora si è iniziato a parlare sempre di più nel mondo di Grameen, tant'è che in diverse aree s'è cercato di riproporre il modello e ad oggi esistono programmi ad esso ispirati in cinquantotto paesi: 22 in Africa, 16 in Asia, 4 in Europa, 16 nelle Americhe ed 1 in Australia.

Una volta ottenuto il riconoscimento come istituto indipendente la Grameen Bank inizia la sua espansione, non soltanto nel mondo, come abbiamo visto, ma anche come finalità dei prestiti e come progetti di sviluppo dei villaggi. Il primo passo, nel 1984, riguardò la presentazione di un programma di credito per la costruzione di alloggi alla Banca centrale, la quale stava per variare un piano di finanziamento per la casa destinato alla popolazione rurale. La richiesta inizialmente venne respinta, poiché per le cifre richieste non la si poteva far rientrare in questo bando, così i funzionari di Grameen riformularono la domanda, presentando la richiesta per la costruzione di opifici, spiegando che la maggioranza dei loro clienti erano donne che lavoravano a domicilio, perciò l'opificio avrebbe avuto anche la funzione di alloggio. Ci volle l'intervento del governatore della Banca centrale per avere l'approvazione del programma in via sperimentale. Il successo ottenuto portò il Programma abitativo Grameen a vincere il premio Aga Khan per l'architettura nel 1989. Altri programmi di successo ed utili allo sviluppo dei villaggi del Bangladesh negli anni '90 furono GrameenPhone e GrameenTrust.: la prima è un'impresa affiliata alla Grameen Bank che iniziò ad operare nel marzo del 1997, con essa si poté portare un servizio di telefonia mobile nei villaggi, dove non esistevano i telefoni; il secondo era un fondo popolare dove i donatori più scettici potevano far affluire le proprie donazioni, in questo modo avrebbero avuto la certezza che la gestione del loro denaro sarebbe stata di Grameen.

Nel 1995 e nel 1998 la Grameen Bank subì due bruschi rallentamenti: il primo a causa del boicottaggio religioso di carattere fondamentalista attuato dai settori della società contrari all'obiettivo della Banca di migliorare lo status delle donne; il secondo a causa di un'inondazione.

Nel 2006 Muhammad Yunus e la Grameen Bank furono insigniti del premio Nobel per la Pace. I numeri della Grameen Bank, in quell'anno, erano importanti: i clienti erano più di 6 milioni dei quali il 98% erano donne; il rimborso avveniva per più del 98% dei prestiti e l'ammontare totale di questi superava i 5 miliardi di dollari.

Nel 2011 Muhammad Yunus viene sollevato dal suo incarico di presidente, perché indagato per evasione fiscale e considerato per legge pensionabile.

Infine, nel 2013, la Grameen Bank venne di fatto nazionalizzata, per il professor Yunus questo rappresentò "la fine di un sogno", dato che lui la creò come banca dei poveri per i poveri.

2.2 Principi, caratteristiche e prodotti

La Grameen Bank fin dal suo concepimento redasse un regolamento, che i suoi funzionari presentavano ad ogni cliente, il quale si impegnava a rispettarlo nell'arco della sua partecipazione come membro della banca: si può dire che doveva diventare il loro scopo e stile di vita. Il regolamento si componeva, e anche oggi mantiene gli stessi punti, di “*Sedici risoluzioni*” o dichiarazioni:

1. Rispetteremo e applicheremo i quattro principi della Grameen Bank: disciplina, unità, coraggio e impegno costante in tutti gli ambiti della nostra esistenza.
2. Porteremo la prosperità nelle nostre famiglie.
3. Non vivremo in case diroccate. Ripareremo le nostre case e cercheremo quanto prima di costruirne di nuove.
4. Coltiveremo ortaggi tutto l'anno. Molti ne mangeremo, e venderemo quello che ci resta.
5. Durante il periodo del trapianto, metteremo a dimora quanti più germogli possibile.
6. Faremo in modo di non avere troppi figli. Limiteremo le nostre spese. Ci cureremo della nostra salute.
7. Educheremo i nostri figli, e lavoreremo per aver modo di provvedere alla loro istruzione.
8. Sorveglieremo la pulizia dei nostri figli e dell'ambiente in cui viviamo.
9. Costruiremo e useremo le fosse biologiche.
10. Berremo l'acqua dei pozzi profondi. Se non ne avremo la bolliremo o la disinfetteremo con l'allume.
11. Non chiederemo una dote per il matrimonio di nostro figlio, né pagheremo una dote per il matrimonio di nostra figlia. Faremo sì che i nostri centri non siano afflitti da questa calamità.
12. Non commetteremo ingiustizie e ci opporremo a che altri non le commettano.
13. Investiremo collettivamente al fine di aumentare i nostri redditi.
14. Saremo sempre pronti ad aiutarci reciprocamente. Se qualcuno è in difficoltà ci mobiliteremo in suo aiuto.

15. Se apprenderemo che in un centro si contravviene alla disciplina, interverremo personalmente per ristabilirla.

16. Introdurremo l'esercizio fisico in tutti i nostri centri. Parteciperemo collettivamente agli incontri organizzati.

Inoltre, ogni agenzia di Grameen aggiunge altre disposizioni in base alla situazione locale.

Le “*Sedici risoluzioni*” vanno, dunque, a costituire quella disciplina che Muhammad Yunus e i suoi collaboratori hanno sempre ritenuto importante esistesse, per far sì che il progetto funzionasse.

Agli inizi, non essendo il mondo bancario il suo campo, il professore e la sua squadra ebbero non poche difficoltà ad istituire un sistema di erogazione e rimborso efficiente e adatto ai poveri, sperimentarono a mano a mano delle soluzioni fino ad arrivare al metodo più soddisfacente e che viene utilizzato oggi. Oltre alla sperimentazione, per arrivare a questo modello, osservarono l'operatività degli altri istituti e trassero insegnamento dai loro errori.

Pertanto, per ricevere i micro-prestiti da Grameen Bank è necessario che i potenziali clienti si uniscano in un gruppo di almeno 5 componenti, questo perché quando un povero si trova ad agire da solo si sente esposto a ogni genere di rischio; invece, appartenendo ad un gruppo percepisce maggior sicurezza; oltretutto una persona sola è imprevedibile e irresoluta, mentre con l'appoggio e lo stimolo di un gruppo il suo comportamento è più stabile e di conseguenza diventa maggiormente affidabile. La pressione esercitata dal gruppo mantiene i suoi membri in linea con gli obiettivi del programma di credito. La competizione che si crea all'interno del gruppo e tra i diversi gruppi incita a dare il meglio di sé a ciascun membro, in aggiunta il gruppo è chiamato ad approvare la richiesta di credito di ogni singolo componente, questo implica un coinvolgimento morale a garantirne il rimborso ed una propensione all'aiuto in caso di difficoltà per uno di loro. L'affidare al gruppo certe funzioni, quindi lasciare ad esso una certa autonomia è utile anche a diminuire il lavoro degli impiegati di Grameen. Riguardo ai gruppi va infine ricordato che partecipano a degli incontri informativi e formativi prima di ricevere i prestiti. Possiamo trarre una prima conclusione: aspetto fondamentale per entrare nel sistema di finanziamento di Grameen è la *solidarietà*.

Vediamo ora quale procedimento si segue per il rimborso, partendo sempre da una ricostruzione storica. Muhammad Yunus aveva notato che, con il metodo applicato dagli altri istituti, i clienti faticavano a coprire il debito e cercavano di rimandare sempre di più la data del rimborso perché trovavano difficile separarsi da una cifra elevata di denaro in un'unica rata alla scadenza. Allora

decise di fare il contrario: le rate di rimborso sarebbero state talmente basse che i clienti non si sarebbero nemmeno accorti di pagarle, questo avrebbe permesso di superare il blocco psicologico di separarsi dal denaro. Optò per il rimborso quotidiano e pose l'anno come tempo limite per ripagare il prestito ottenuto, così da semplificare la contabilità. Gli impiegati di Grameen verificarono che finché i clienti erano pochi questo sistema funzionava, ma appena il numero di beneficiari aumentò la riscossione divenne più difficoltosa in quanto i “banchieri in bicicletta” (come venivano chiamati gli operatori di Grameen) non riuscivano più ad andare in tutte le case ogni giorno: si decise, a quel punto che il rimborso sarebbe diventato settimanale. Oggi si può sintetizzare in questo modo la procedura e le caratteristiche del rimborso:

- prestito con scadenza un anno;
- tratte settimanali di identico importo;
- inizio dei pagamenti dopo una settimana dalla concessione del prestito;
- tasso d'interesse del 20%;
- quota di rimborso: 2% a settimana per 50 settimane;
- quota d'interesse: 2 taka alla settimana per un prestito di 1000 taka.

L'obiettivo fin da subito era di creare un modello semplice, facile da comprendere e da attuare, inoltre si scelse di fare a meno di tribunali o polizia, perché la sorveglianza e la gestione sarebbe stata autonoma da parte di Grameen; d'altronde prima di concedere il prestito i funzionari della Banca svolgevano uno studio approfondito sul cliente e sul progetto per cui egli chiedeva il credito. Possiamo così trarre una seconda conclusione: altro aspetto fondamentale per essere parte di Grameen è la *fiducia*.

Negli anni, per cercare di migliorare sempre di più il servizio e l'efficienza Grameen Bank ha messo appunto un metodo di azione che segue questi dieci principi:

- I. iniziare dal problema e non dalla soluzione: un sistema di credito deve basarsi su un'indagine sul background sociale piuttosto che su una tecnica bancaria prestabilita;
- II. adottare un atteggiamento progressivo: lo sviluppo è un processo a lungo termine che dipende dalle aspirazioni e dall'impegno degli operatori economici;
- III. assicurarsi che il sistema di credito serva i poveri e non viceversa: i funzionari visitano i villaggi così da poter conoscere i mutuatari;

- IV. stabilire la priorità d'azione in base al target della popolazione: servire le persone più colpite dalla povertà che hanno bisogno di risorse;
- V. inizialmente, limitare il credito alle operazioni generatrici di reddito, liberamente scelte dal mutuatario;
- VI. appoggiarsi a gruppi di solidarietà: piccoli gruppi informali con membri provenienti dalla stessa situazione e con fiducia reciproca;
- VII. associare i risparmi con i crediti senza che sia un prerequisito;
- VIII. combinare uno stretto monitoraggio dei mutuatari con procedure semplici e standardizzate;
- IX. fare tutto il possibile per garantire l'equilibrio del sistema;
- X. investire sulle risorse umane: i leader per la formazione forniranno una etica di sviluppo basata sul rispetto per l'ambiente rurale.

In questo modo, si è certi che la selezione del povero beneficiario del credito sia svolta in maniera precisa e oltretutto la Banca ha maggiore efficacia.

Un altro aspetto importante da considerare, per capire perché Grameen è cresciuta così tanto ed ha dei risultati tanto positivi, è la formazione che spetta al personale e come avviene la sua selezione: innanzitutto si cercano persone giovani e piene di entusiasmo, a cui poter affidare sempre maggior autonomia; si prediligono senza esperienza in altri istituti perché altrimenti opererebbero secondo i sistemi di loro conoscenza. La formazione di Grameen è molto semplice ma rigorosa. È semplice perché consiste in un'autoformazione: non esistono libri da studiare; si pensa che nei villaggi del Bangladesh per i giovani candidati ci siano molte più cose da imparare sulla vita che su qualsiasi libro. Ogni giovane laureato con una buona media che abbia meno di 27 anni può far domanda di assunzione per la Banca; dopo il colloquio, verrà sottoposto ad un addestramento di sei mesi: verrà infatti affidato ad un'agenzia in qualche villaggio e comincerà a seguire il lavoro di quell'agenzia; ogni due mesi parteciperà ad un incontro nella sede di Dhaka dove potrà esprimere le proprie considerazioni, fare critiche e proporre nuove soluzioni; infine, terminato l'addestramento verrà incaricato di aprire una nuova agenzia. Lo scopo di questa trafila è di far toccare con mano al candidato quello che sarà il suo lavoro. La cosa che più vuole Grameen dal suo personale è che siano insegnanti, non comuni impiegati, perché il loro compito sarà di insegnare al cliente come poter usare le sue potenzialità per sviluppare una sua attività redditizia, per raggiungere questo obiettivo i dipendenti sono liberi di utilizzare tutto il sapere, tutta la fantasia e tutta l'esperienza di cui dispongono. Muhammad

Yunus, sottolinea il fatto che per una banca trasgressiva come la Grameen ci vuole un personale originale, fuori da qualsiasi schema.

Una volta formati, i funzionari di Grameen, seguendo i dieci principi sopra elencati, saranno pronti a girare per i villaggi, ascoltare le richieste dei poveri e fornire la soluzione che più si adatta alle loro necessità tra i vari prodotti finanziari che la Banca propone: micro-prestiti, assicurazioni sui prestiti, conti di risparmio, conti pensionistici e azioni nella stessa Grameen.

Primi e più diffusi sono i piccoli prestiti non garantiti che per lo più sono destinati ad essere utilizzati per creare imprese molto piccole gestite dai mutuatari stessi; rientrano in questa categoria di prestiti anche quelli per l'alloggio e per l'istruzione superiore, oltre a quelli senza interesse destinati ai mendicanti per aiutarli a generare reddito. A seconda della finalità del prestito varia il tasso d'interesse effettivo: molto basso per l'istruzione, circa il 3 per cento; di media entità per l'edilizia, intorno all'8 per cento; elevato, 22 per cento, per l'attività d'impresa. In secondo luogo, Grameen offre dei contratti di assicurazione sui prestiti ai mutuatari per la copertura in caso di decesso. Il mutuatario che decide di sottoscrivere il contratto deposita su un conto assicurativo senza interessi il 3% del proprio prestito. È importante sottolineare che quasi tutti aderiscono a questo programma.

In terzo luogo, la Banca offre dei conti di risparmio fruttiferi sia ai debitori che ai non mutuatari che pagano un interesse nominale compreso tra l'8,5% e il 12%. I mutuatari sono autorizzati a ritirare in qualsiasi momento i depositi, ma non è ancora chiaro quanto sia facile farlo. In ogni caso, questi conti rappresentano il 55% del totale dei depositi di Grameen.

In quarto luogo, si offrono dei conti pensionistici: i partecipanti versano una somma fissa di circa 0,70 \$ al mese per un periodo di cinque o dieci anni, al termine dei quali Grameen restituisce loro il denaro con interessi.

Infine, ogni mutuatario è tenuto ad acquistare almeno un'azione di Grameen al prezzo di circa 1,40 \$. Le azioni di Grameen non sono quotate in Borsa e sono acquistabili solo dai mutuatari. I primi dividendi sono stati distribuiti nel 2006.

Muhammad Yunus e i suoi collaboratori ogni anno valutano il loro lavoro, verificando se effettivamente hanno migliorato le condizioni socioeconomiche dei loro mutuatari, ovvero se sono riusciti a diminuire il loro livello di povertà. La valutazione avviene su dieci indicatori che misurano la povertà:

1. la casa deve avere un valore minimo di 25.000 taka o almeno un tetto di lamiera e tutti i componenti della famiglia dormono su un letto;

2. i membri della famiglia bevono acqua pulita;
3. tutti i bambini di età superiore ai sei anni frequentano la scuola;
4. la rata minima settimanale di ciascun mutuatario è di 200 taka;
5. la famiglia usa la latrina sanitaria;
6. i membri della famiglia hanno vestiti adeguati all'uso quotidiano;
7. la famiglia ha fonti di reddito aggiuntive, come orti, frutteti, ecc.;
8. il mutuatario mantiene un saldo medio annuo di 5.000 taka nei conti di risparmio;
9. la famiglia effettua almeno tre pasti al giorno;
10. la famiglia può prendersi cura della salute dei suoi membri.

Nel 2001 è stato codificato un sistema di stelline colorate da attribuire alle filiali che raggiungono il 100% di uno specifico compito dopo aver svolto il procedimento di valutazione: stella verde per il mantenimento del rimborso; blu per i profitti; viola per i finanziamenti ottenuti dai propri redditi o depositi; marrone per l'istruzione; rossa per l'agenzia che porta i propri membri a superare la soglia di povertà.

La Grameen Bank, nei suoi quarant'anni di vita, ha potuto raggiungere i risultati che vedremo nel paragrafo successivo, grazie a questa sua metodologia ben strutturata, frutto di tanto entusiasmo, di varie sperimentazioni e diversi errori, senza mai perdere di vista la sua *mission*: essere una Banca al servizio dei poveri.

2.3 I risultati ottenuti

L'impulso di crescita costante che ha avuto Grameen Bank nel corso degli anni è stato confermato da un ulteriore slancio nel 2016, 40° anno di attività e 33° anno di operatività bancaria. Il dato certifica che oramai si può considerare Grameen una realtà ben consolidata, inoltre, il dato acquisisce una rilevanza maggiore poiché è un periodo storico in cui la Banca deve difendersi dalla sempre maggior presenza di competitors, quali istituzioni internazionali di microfinanza e organizzazioni non governative.

Leggendo il report annuale 2016 di GB, vediamo che le 2.568 filiali continuano a servire 81.395 villaggi, cioè circa il 93% degli 87.362 del Bangladesh. Inoltre, nel solo anno solare si sono aggiunti alla famiglia di Grameen altri 94.831 membri, che hanno così portato il totale a

8,9 milioni. I profitti per l'anno, seppure, come sappiamo, non sono l'obiettivo principale, hanno raggiunto la cifra di 1.393 milioni di taka e la Banca ha dichiarato un dividendo in contanti del 30% per l'anno. La distribuzione di dividendi annua è un incentivo per gli azionisti a perseverare nell'entusiasmo di portare avanti gli obiettivi di Grameen di ridurre la povertà. Osservando questi numeri la Banca può legittimarsi come una delle migliori istituzioni finanziarie della società.

Le attività di credito della Grameen Bank hanno continuato ad aumentare sia in termini di numero di debitori che di importi erogati. L'ammontare aggregato di crediti erogati nel 2016 è stato dell'ordine di 187,53 miliardi di taka (2,38 miliardi di dollari), mostrando una crescita del 24,62% rispetto all'ammontare erogato nel 2015. L'ammontare di esborso della Banca dalla sua nascita è aumentato a dismisura, fino a raggiungere i 1.417,72 miliardi di taka (20,67 miliardi di dollari) del 2016. Dopo le dimissioni di Muhammad Yunus nel 2011, l'esborso della Banca è raddoppiato (700 miliardi di taka, 2011).

Sono incoraggianti anche i dati, che il Report 2016 ci fornisce sulle altre categorie di prestito della Banca: nel corso dell'anno, ha erogato prestiti per la casa per un importo di 253,92 milioni di taka, portando a 702.730 le case costruite grazie ai prestiti di Grameen Bank. Il dato è rilevante, poiché la proprietà di una casa è simbolo di stabilità e funge da trampolino di lancio per la ricerca di attività generatrici di reddito.

I crediti per i mendicanti, istituiti nel 2002, hanno raggiunto nell'anno in esame la cifra di 177,95 milioni di taka distribuiti a 109.000 mendicanti che hanno rimborsato l'85% dei prestiti. Il dato è confortante perché significa che queste centinaia di migliaia di persone non vive più di accattonaggio, ma si guadagnano da vivere come venditori ambulanti.

I prestiti per l'istruzione secondaria, che consistono in borse di studio per pagare le quote scolastiche, i libri ed il materiale di cancelleria, nel solo 2016 ha visto coinvolti 27.000 bambini, numero che eleva a 293.743 il totale dei beneficiari dall'inizio, per una cifra complessiva di 485,07 milioni di taka. In estensione al programma di finanziamento della scuola secondaria, nel 1997, la Grameen Bank ha istituito un programma di prestiti per i figli meritevoli dei mutuatari con la finalità di proseguire con l'istruzione universitaria e post-laurea. Alla fine del 2016 erano 53.645 i giovani beneficiari e la maggior parte di loro ha potuto garantirsi un buon lavoro grazie ad un percorso di studi completo, questo a dimostrazione che l'istruzione, tanto come la proprietà della casa, è un trampolino di lancio importante per trovare attività generatrici di reddito.

Il saldo dei depositi nell'ambito del programma di assicurazione dei prestiti al 31 dicembre 2016 era pari a 11,74 miliardi di taka. Fino a quella data i prestiti in essere e gli interessi dovuti da 416.695 mutuatari defunti, per un totale di 5,42 miliardi di taka erano stati rimborsati. Inoltre, in quanto azionisti della Banca i mutuatari beneficiano di un'assicurazione sulla vita, che nell'anno in esame ha pagato alle famiglie di 184.940 mutuatari deceduti, la somma totale di 315,71 milioni di taka.

I risparmi complessivi depositati alla Grameen Bank alla fine del 2016 raggiungono i 128,83 miliardi di taka.

Sl. No.	Particulars	In million BDT	Sl. No.	Particulars	In million BDT
1.0	Cumulative Amount Disbursed Since Inception	1,417,715.92	12.0	Beggar Members	
2.0	Cumulative Amount Repaid Since Inception	1,299,472.34	12.1	No. of Beggar Members	77,582
3.0	Amount Disbursed this Month	17,336.22	12.2	Amount Disbursed (Cumulative)	177.85
4.0	Amount Repaid this Month	14,911.64	12.3	Amount Repaid (Cumulative)	151.57
5.0	Outstanding Loans		12.4	Amount of Savings (Balance)	9.60
5.1	Basic Loan	109,277.26	13.0	Cumulative Number of Village Phones	1,688,956
5.2	Flexible Loan (a)	5,895.03	14.0	Cumulative Number of Houses Built with Housing Loans	702,730
5.3	Housing Loan	215.44	15.0	Life Insurance Fund (Cumulative)	
5.4	Education Loan	2,594.23	15.1	No. of deaths among all Borrowers	184,940
5.5	Other Loans	261.62	15.2	Amount paid out from Life Insurance Fund	315.71
5.6	Total (b) :	118,243.58	16.0	Loan Insurance	
6.0	Rate of Recovery(c)	99.05	16.1	Balance in Loan Insurance Savings	11,738.89
7.0	Total Outstanding of Borrowers Missing 5 to 9 Consecutive Installments(d)		16.2	No. of deaths among the Persons Insured (Cumulative)	416,695
7.1	Basic Loan	91.19	16.3	Amount of Outstanding Principal and Interest of the Deceased Borrowers paid out from Insurance Fund (Cumulative)	5,424.79
7.2	Flexible Loan	1,223.06	17.0	Higher Education Loan (Cumulative)	
7.3	Total :	1314.25	17.1	No. of Female Students	12,798
8.0	Overdue Loan(e)		17.2	No. of Male Students	40,847
8.1	Basic Loan(f)	316.51	17.3	Total :	53,645
8.2	Flexible Loan	333.85	17.4	Amount Disbursed (Female)	947.47
8.3	Housing Loan	0.52	17.5	Amount Disbursed (Male)	2,731.99
8.4	Other Loans	0.00	17.6	Total :	3679.46
8.5	Total :	650.89	18.0	Scholarship (Cumulative)	
9.0	Microenterprise Loan (Cumulative)		18.1	Scholarship Recipient (Female)	144,950
9.1	No. of Microenterprise Loans	8,716,982	18.2	Scholarship Recipient (Male)	99,255
9.2	Amount Disbursed	304,040.49	18.3	Total :	244,205
9.3	Amount Repaid	271,200.94	18.4	Scholarship Amount (Female)	258.08
10.0	Balance of Deposits		18.5	Scholarship Amount (Male)	176.99
10.1	Members' Deposit	128,834.29	18.6	Total :	435.07
10.2	Non-Members' Deposit	70,662.82	19.0	Number of Members (g)	
10.3	Total :	199,497.11	19.1	Female	8,593,877
11.0	Deposits to Outstanding		19.2	Male	307,733
11.1	Deposits as Percentage of Outstanding Loans	169	19.3	Total :	8,901,610
11.2	Deposits and Own Resources as Percentage of Outstanding Loans	183	20.0	Number of Groups	1,370,930
11.3	No. of Branches with more in Deposits than in Outstanding Loans	2,146	21.0	Number of Centres	142,087
			22.0	Number of Villages	81,395
			23.0	Number of Branches	2,568
			24.0	Number of Branches with Computerised Accounting and MIS	2,568

Tabella 1 Grameen Bank end year update, fonte Report annuale 2016 di Grameen Bank

Dopo aver effettuato la procedura di verifica dell'operato, a fine 2016, sono state attribuite: cinque stelle verdi per il mantenimento del 100% del rimborso a 455 filiali; la stella blu per i

profitti guadagnati è andata a 2.209 filiali; la stella viola per aver ottenuto tutti i finanziamenti dai loro redditi e depositi è andata a 2.287 filiali; 357 hanno ottenuto la stella marrone per aver garantito il 100% dell'istruzione e 71 filiali hanno avuto la stella rossa per aver superato la soglia della povertà.

I risultati ottenuti nel 2016, come abbiamo visto, sono stati positivi e hanno confermato la solidità di Grameen Bank, dimostrando che il trend positivo continua a distanza di quarant'anni, segno che l'idea di Muhammad Yunus è diventata una realtà forte e che fa da esempio a molte altre istituzioni di microfinanza nel mondo.

Se osserviamo la serie storica della tabella 2, vediamo che la Banca è sempre stata in crescita, con delle svolte più o meno positive, dovute sia a fattori interni sia a fattori esterni.

Come si può notare la crescita dei prestiti è stata esponenziale fin dal biennio sperimentale (1976-1978), dove tutte le erogazioni di credito provenivano da Janata Bank e Yunus era, in prima persona, il garante e il supervisore: infatti, era lui a compilare i moduli di ciascun cliente, in quanto la maggior parte era analfabeta. Con il riconoscimento dello status di banca, nel 1983, la somma totale delle erogazioni raddoppia e con l'introduzione, l'anno successivo, degli *housing loans* raggiunge circa i 500 milioni di taka. L'importanza di questo nuovo servizio offerto da Grameen è sottolineato dal numero di case che grazie ad esso la popolazione povera ha potuto costruire: in soli dieci anni (1984-1994) si sono costruite 295.702 abitazioni, circa un terzo del totale.

Nel 1991 si raggiunge il milione di mutuatari Grameen, di cui il 92% donne, questo a testimoniare che anche il processo di emancipazione del sesso femminile voluto dal progetto iniziale della Banca stava avendo il suo successo.

Le catastrofi naturali e la crisi che hanno colpito il Bangladesh tra il 1995 e 1998, hanno messo alla prova la tenuta della Grameen e costretto molti membri a ricominciare da zero: i prestiti per le case diminuiscono, in quanto molti devono ripartire con nuove attività per riuscire a proseguire nel rimborso dei prestiti ottenuti.

Nei primi anni del nuovo millennio la crescita prosegue, anche grazie all'introduzione di nuovi programmi di prestito per l'istruzione: a quelli per la scuola secondaria, si aggiungono quelli per gli studi universitari. Nel 2001 con la nascita di Grameen Bank II, la banca diventa a tutti gli effetti una persona giuridica, si passa dal Grameen Classic System al Grameen Generalised System. Il nuovo sistema introduce i prestiti nominativi volti a soddisfare le esigenze del singolo beneficiario. Il carattere più personale dei mezzi finanziari, quali il *flexible loans* e il

pension saving account, fornisce alla Banca una maggiore disponibilità ed efficienza che produce maggiori erogazioni e una crescita più sensibile del numero delle filiali.

Infine, la destituzione di Muhammad Yunus da ruolo di presidente di Grameen Bank, nel 2011, e la conseguente nazionalizzazione della Banca hanno portato in un quinquennio a raddoppiare la cifra totale erogata da Grameen Bank, dai 703.000 milioni di taka ai 1.417.715,92 milioni.

Performance Indicator	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cumulative Disbursement (All Loans)	0.008	0.08	0.35	3.06	20.17	53.7	95.61	194.95	499.31	927.76	1469.49	2279.52	3559.95	5328.23	7590.7	10230.3	15434	26056.1	39968.5	53632	65509.8
Disbursement During the Year (All Loans)	0.008	0.073	0.268	2.71	17.11	33.53	41.91	99.34	304.36	428.45	541.73	810.03	1280.43	1768.28	2262.47	2639.6	5203.7	10622.1	13912.4	13663.5	11877.8
Year-end Outstanding Amount	0.005	0.054	0.24	1.88	13.19	21.32	31.63	72.07	177.03	225.68	301.51	457.74	723.87	996.95	1270.82	1585.42	3168.88	6166.98	7933.38	8298.88	8639.68
Housing Loan Disbursement During the Year	-	-	-	-	-	-	-	-	3.6	17.2	5.7	140.7	170.4	236.3	224.6	301.9	559.3	1673	1338.6	712.96	168.7
Number of Houses Built cum.	-	-	-	-	-	-	-	-	317	1581	2042	23408	44556	67841	91157	118717	157334	258194	295702	331201	329040
Total Deposits (Balance)	-	-	0	0.22	1.48	4.23	7.37	18.51	38.33	79.82	122.67	221.88	324.46	566.65	851.43	1381.03	2176.32	3150.21	4132.56	4767.2	5211.95
Deposits of GB Members (Balance)	-	-	0	0.22	1.48	4.23	7.37	18.51	38.33	71.62	112.39	217.37	285.39	415.77	543.52	951.8	1386.46	2722.01	3413.67	4047.99	3782.94
GB Members' Deposit as % of Total Deposit	-	-	-	100	100	100	100	100	100	90	92	98	88	73	64	69	64	86	83	85	73
Number of Groups	-	4	45	377	2935	4818	6243	11667	24211	34324	46869	67831	98073	132452	173907	213286	284889	372298	412145	424993	433791
Number of Members	10	70	290	2200	14830	24120	30416	58320	121114	171622	234343	339156	490363	662263	869538	1066426	1424395	1814916	2013130	2065661	2059510
Percentage of Female Members	20	14	24	41	31	39	39	46	56	65	74	81	86	89	91	92	94	94	94	94	94
Number of Villages covered	1	2	4	17	363	433	745	1249	2268	3666	5170	7502	10552	15073	19536	25248	30619	33667	34913	35533	36420
Number of Branches	1	1	1	6	24	24	54	86	152	226	295	396	501	641	781	915	1015	1040	1045	1055	1079
Profit/Loss (For the Year)	-	-	-	-	-	-	-	-3.06	4.90	0.46	0.36	0.44	1.16	2.26	3.10	-1.18	13.39	28.99	21.67	15.02	19.11

Tabella 2 Serie storica Grameen Bank, fonte Report Annuale 2016 di Grameen Bank

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
81780.4	100899.8	116597.7	130559.1	146538.2	162286.24	183575.33	209166.76	248163.17	306368.63	356798.22	418903.07	498311.47	594460.61	703000	821608.85	947635.15	1080955.76	1230183.1	1417715.92
16270.6	19119.4	15697.9	13961.4	15979.1	15748.04	21289.09	25591.43	38996.41	49732.95	58902.1	62104.85	79408.4	96149.34	108529.43	118608.81	126026.3	133320.61	149227.34	187532.82
10590.28	12316.68	11035.58	10435.98	11068.08	11395.12	15086.21	18874.64	27357.06	32941.31	36336.3	44396.63	54714.54	66434.45	75325.46	80321.46	84384.91	87495.34	96422.28	118243.58
687.7	973.9	222.7	73.29	56.3	120.62	177.66	282.05	187.08	138.19	96.02	152.31	168.4	88.78	47.5	26.92	27.3	22.74	5.59	253.92
402747	506680	511583	533041	545121	558055	578532	607415	627858	641096	650839	665568	679577	687331	691322	693492	695398	696789	697152	702730
5804.35	5404.45	6013.62	6611.85	7697.14	9424.15	14715.75	20717.79	31659.56	44274.47	51918.71	64177.25	82953.62	104478.43	116875.33	131107.52	148353.68	169793.01	189529.84	199497.11
4562.86	4844.45	5523.95	5243.55	3827.6	7305.08	9972.15	13793.14	20138.37	27298.19	29533.51	34923.62	44823.49	56345.9	66547.12	79162.42	92138.2	105790.76	118791.54	128834.29
79	90	92	79	50	78	68	67	64	62	57	54	54	54	57	60	62	62	63	65
465384	486870	494044	503001	504651	513141	577886	685083	877142	1086744	1168840	1210343	1253160	1284606	1302882	1311827	1321974	1337398	1356113	1370930
2272503	2368347	2357083	2378356	2378601	2483006	3123802	4059632	5579399	6908704	7411229	7670203	7970616	8340623	8570998	8733893	8843977	8640225	8806779	8901610
95	95	95	95	95	95	95	96	96	97	97	97	97	97	96	96	96	96	97	97
37997	39045	39706	40225	40447	41636	43681	48472	59912	74462	80678	83566	83458	81376	81380	81386	81389	81390	81392	81395
1105	1137	1149	1160	1173	1178	1195	1358	1735	2319	2481	2539	2562	2565	2565	2567	2567	2568	2568	2568
14.32	104.34	76.93	11.14	58.45	59.67	357.52	422.13	1000.44	1398.15	106.91	1304.67	371.57	757.24	683.56	1455	1332.90	436.01	24.34	1392.92

CAPITOLO 3

LA MICROFINANZA NEL NUOVO MILLENNIO

3.1 I risultati ottenuti in Europa

In Europa, rispetto ai paesi in via di sviluppo, la microfinanza ha avuto un ruolo secondario dato il benessere economico della maggior parte dei Paesi membri. Recentemente, a causa della crisi finanziaria e le conseguenti trasformazioni della società, in particolare l'impoverimento del ceto medio e il fenomeno dei *working poor*, ovvero i lavoratori il cui salario non permette loro uno stile di vita da ceto medio-basso, la microfinanza è ritornata in auge. Nell'UE, oggi, la microfinanza può avere un ruolo importante nella promozione dell'imprenditorialità e nel sostegno alle imprese esistenti, visto che il 90% sono microimprese; inoltre, può rappresentare uno strumento complementare alle politiche sociali per sostenere l'inclusione sociale e combattere la povertà, dato che il 17% della popolazione dell'Europa dei 27 vive ancora sotto la soglia di povertà, infatti, secondo un'indagine del 2010, una famiglia su sei ha difficoltà finanziarie a gestire le spese quotidiane (indagine Eurobarometro). Nell'allargamento a Est dell'UE è aumentato anche il numero dei soggetti non bancabili, ecco che il microcredito, rispetto al credito al consumo, può diventare uno strumento per avvicinare in maniera graduale questi soggetti al sistema bancario tradizionale, fornendo anche consulenza e alfabetizzazione finanziaria.

Un'indagine condotta dall'European Microfinance Network su 170 operatori di microfinanza in 21 paesi europei mette in risalto come il microcredito sia il canale principale su cui il settore si concentra, pur con notevoli differenze tra i paesi dell'Ovest e i paesi dell'Est: nei primi il settore è coperto principalmente da organizzazioni non governative e associazioni non-profit con l'obiettivo primario dell'inclusione finanziaria e sociale, mentre nei secondi, dove il settore è più maturo e regolamentato, le principali istituzioni sono società finanziarie, credit unions e operatori for-profit, orientate al finanziamento delle piccole imprese locali. I dati raccolti mostrano una crescita costante fino al 2008, con i micro-prestiti concessi saliti a 90.000 rispetto ai 27.000 del 2005, seguiti poi nel 2009 da un rallentamento (84.523), dovuto probabilmente alla crisi finanziaria, ma anche a una maggiore attenzione alla qualità del

portafoglio piuttosto che alla crescita dei volumi. Il valore totale dei crediti erogati fino al 2009 era di 823 milioni di euro.

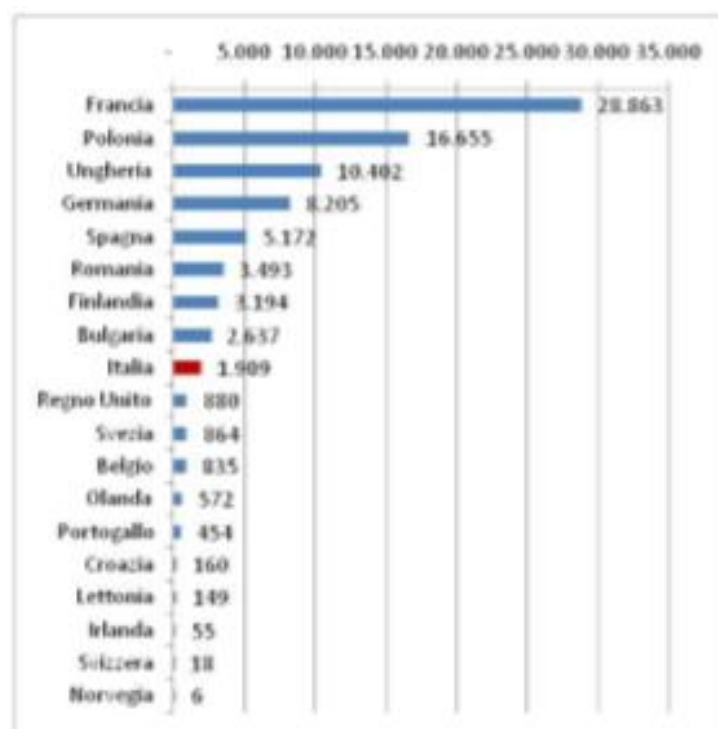


Figura 1 Numero crediti erogati, fonte EMN (2009)

Le MFI dell'Europa orientale hanno concesso il 26% dei crediti per un valore totale del 40%, mentre nell'Europa occidentale il rapporto è invertito: il 74% dei crediti per un valore totale del 60%. Il significato di questi dati è che, per l'area dei paesi dell'ovest, l'ammontare medio erogato è inferiore rispetto ai paesi dell'est.

Osservando la figura 1, sui crediti erogati nel 2009, vediamo che il mercato più sviluppato è la Francia, seguita, per quanto riguarda i paesi occidentali da Germania, Spagna e Finlandia. L'evidente predominio della Francia è dovuto principalmente a due istituzioni, che gestiscono per il quasi totale i crediti erogati nella nazione: France Initiative (48,7%) e l'AIDE – Association pour le droit à l'Initiative Economique (48,5%). La particolarità è che molti crediti vengono erogati con condizioni sussidiate, infatti France Initiative, nel 2009 ha erogato 133 milioni di euro a tasso zero grazie alla fitta collaborazione con il settore pubblico, le banche e i privati. L'AIDE, invece, è un esempio unico in Europa per la sua presenza capillare sul territorio grazie alle 16 direzioni regionali e alle 430 antenne per cui lavorano 481 addetti e ben 1.530 volontari.

Un'interessante modello di organizzazione con cui le banche commerciali entrano a far parte del settore della microfinanza è La Caixa, cassa di risparmio spagnola, che nel 2007 ha costituito la prima micro-banca europea. La Caixa Microbank eroga microcrediti sociali e finanziari a tassi contenuti ad individui disoccupati o che intendono formarsi e riqualificarsi, oltre a piccoli imprenditori che non hanno accesso ai canali bancari tradizionali per mancanza di garanzie. Dopo un anno dalla sua costituzione ha raggiunto più di 28.000 clienti concedendo 20.000 finanziamenti per 130 milioni di euro, di cui 60 milioni erogati con il supporto del Fondo Europeo per gli Investimenti.

Molte istituzioni di microfinanza europee sono ancora molto giovani o appena affacciate al mercato e dunque con un volume d'affari ancora troppo basso per garantirne sempre la sostenibilità: la copertura delle loro spese avviene per mezzo dei redditi operativi (commissioni e interessi attivi) e da capitali pubblici o privati. Per capire ciò è utile sapere che nel 2009 il 13% delle istituzioni ha concesso più di 400 crediti, mentre il 57% di esse ne ha concessi solo 50: questi dati ci aiutano a comprendere meglio le difficoltà esistenti nel settore della microfinanza per l'Europa, continente che si trova ad affrontare, a causa della crisi finanziaria, un numero crescente di soggetti *unbanked* (70% della popolazione raggiunta dalle istituzioni) e al contempo si trova senza una corretta regolamentazione. Si tratta di un target di individui difficile da servire, che richiede tempi lunghi per la lavorazione del credito (preistruttoria, istruttoria, servizi di accompagnamento, valutazione, elaborazione ed erogazione), una struttura operante complessa e capillarmente distribuita nel territorio. Secondo alcune ricerche il 31% delle istituzioni riesce ad erogare il credito entro i 30 giorni; il 21% entro 20 giorni dalla richiesta; il 19% oltre i 30 giorni e solo il 26% entro il decimo giorno. Il dato che più risalta i limiti alla sostenibilità delle istituzioni di microfinanza europee è che il solo 60% di esse ha raggiunto un'autosufficienza operativa.

Se si osservano l'ammontare medio e il tasso d'interesse medio dei crediti erogati si intuisce che il margine economico è molto ridotto.

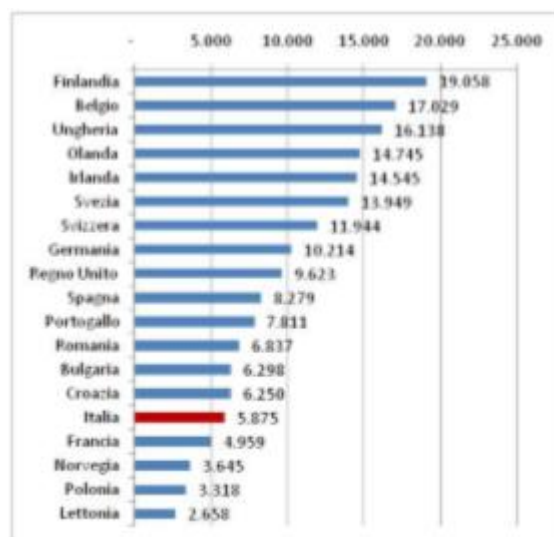


Figura 2 Importo medio dei crediti erogati, fonte EMN (2009)

La durata media dei crediti è molto variabile, un po' come i tassi d'interesse: 3 anni per il 35% dei casi; 5 anni per il 21%; 6 anni per l'8%; 1 anno per il 6%. I dati dimostrano che, la durata dei crediti va da uno a sei anni, e quasi mai li supera, questo sta ad indicare, come vedremo in seguito, che la maggior parte dei crediti viene richiesta per avviare un'attività.

Sotto il profilo giuridico le istituzioni di microfinanza a livello europeo sono diversificate: il 60% circa sono organizzazioni non-profit, rappresentate per il 26% da ONG e per il 23% da associazioni ed enti religiosi. Le banche commerciali rappresentano solo il 5%, ma iniziano ad avere una presenza sempre maggiore nel mercato della microfinanza, soprattutto nei paesi dell'Europa orientale dove c'è maggior regolamentazione in materia: in Ungheria, ad esempio, hanno erogato 9.500 crediti nel 2009; 1.047 in Romania.



Figura 3 Percentuale crediti per tipologia di attività, fonte EMN (2009)

Come si può vedere dal grafico, la percentuale maggiore di crediti è richiesta per imprese in fase di avviamento (78%); per il settore informale, invece, la percentuale scende al 24% a causa di tutte le difficoltà che abbiamo visto esistere per operare in Europa con i beneficiari di questo settore. Le imprese già avviate, o in preavviamento, spesso ricorrono alle istituzioni di microfinanza per finanziare la formazione o per un accompagnamento burocratico.

La maggior parte delle MFI (47%) si rivolge a individui soggetti ad esclusione bancaria, ovvero che non possiedono un conto corrente o non hanno accesso ai servizi bancari tradizionali. Particolare attenzione viene posta nei confronti del genere femminile: in Francia, ad esempio, nel 2009 son stati concessi 10.000 crediti alle donne. Sono particolarmente sensibili anche ai bisogni dei migranti, seppur non in modo omogeneo, dato che paesi con una forte immigrazione come Germania, Regno Unito ed Olanda erogano un minor numero di prestiti a questa categoria rispetto agli altri paesi membri.

Nell'Europa orientale, dove le istituzioni di microfinanza sono più attente all'autosufficienza economica, spesso chiedono delle garanzie ai beneficiari per coprire il rischio di credito, ciò però è l'elemento discriminante tra i soggetti bancabili e non, perciò per ovviare a questo in alcuni casi le garanzie sono fornite da fondi di garanzia esterni, creati con l'aiuto pubblico nazionale o internazionale, in altri casi la garanzia è messa a disposizione da privati, come associazioni o fondazioni. La garanzia di gruppo che abbiamo visto funzionare bene in Bangladesh con la Grameen Bank, non ha in Europa lo stesso successo, infatti solo il 16% delle istituzioni, usa questo sistema per l'erogazione di prestiti.

Oltre al credito il 42% delle istituzioni europee concede altri servizi finanziari e non: il 53% di esse, eroga prestiti sociali, volti a coprire momentanee situazioni di difficoltà economica o finanziaria; altre, completano l'offerta di prodotti con servizi di money transfers, piani di risparmio, assicurazioni e garanzie. In Ungheria, Bulgaria ed Italia molte istituzioni forniscono anche un servizio di educazione finanziaria e di accompagnamento all'avvio di un'impresa, spesso svolto da società convenzionate. Nonostante questo ventaglio di servizi offerti dalle MFI europee, si denota ancora una forte dipendenza da fonti finanziarie esterne, sia per la copertura dei costi operativi sia per l'approvvigionamento finanziario, questo perché, come è stato sottolineato in precedenza, sono ancora istituzioni molto giovani, con metodologie da affinare. Il settore pubblico e privato contribuiscono rispettivamente per il 34% e il 42% alla copertura dei costi.

Un ruolo importante nella diffusione della microfinanza in Europa, l'ha giocato anche la Commissione Europea con il lancio di due interessanti programmi, quali JASMINE e la Progress Microfinance Facility.

JASMINE è un acronimo che sta per “Azione comune a sostegno degli istituti di microfinanza in Europa” ed è una delle opere di ingegneria finanziaria volute dall'UE per il periodo 2007-2013. Con un bilancio di 50 milioni di euro è un'iniziativa pilota sviluppata con il supporto del FEI e della BEI, volta a finanziare microimprese e soggetti ad emarginazione sociale che vogliono avviare una propria attività.

Il programma Progress Microfinance Facility ha anch'esso la funzione di agevolare con microcrediti le piccole imprese e chi ha perso il lavoro e vuole avviare una attività, la dotazione iniziale è di 100 milioni di euro, ma con la cooperazione di istituzioni finanziarie internazionali si punta a mobilitare circa 45.000 finanziamenti della durata di 8 anni per un valore totale di 500 milioni di euro.

In conclusione, i dati dell'indagine sui membri del EMN-MFC per il biennio 2014-2015, ci confermano che il settore della microfinanza in Europa è in ascesa, giovane, dinamico e maggiormente eterogeneo per quanto riguarda i quadri giuridici e le metodologie, infatti c'è una potenziale convergenza tra i programmi dell'Europa orientale con quelli dell'Europa occidentale. È confermato anche il campo d'intervento principale delle istituzioni che è quello dell'inclusione finanziaria e della creazione di nuovi posti di lavoro (70%), seguito dalle microimprese (60%) e dall'inclusione sociale e lotta alla povertà (59%). Solo il 20% di esse si pone la missione di incentivare l'occupazione giovanile e l'empowerment delle minoranze etniche.

Il microcredito rimane il settore di maggior intervento, nel 2015 le istituzioni hanno concesso 552.834 prestiti (+12% sul 2014) per un totale di 1,6 miliardi di euro. Il portafoglio attivo è ancora prevalentemente composto dal credito a scopo imprenditoriale (71% nel 2015) anche se si sta progressivamente spostando verso il credito personale (29%) a causa del numero crescente di quest'ultimi e della crescita del loro valore. La differenza tra le due categorie di prestiti è evidente anche per quanto riguarda i termini e le condizioni: in media i prestiti personali hanno un valore nettamente inferiore rispetto a quelli imprenditoriali (1.697 euro contro i 7.947 euro), sono di durata inferiore (30 mesi anziché 41 mesi) e più costosi (tasso d'interesse al 19% invece di 10,7%). Infine, la maggior parte delle istituzioni adotta un approccio integrato alla microfinanza, in quanto, oltre ai micro-prestiti, alle assicurazioni, ai prodotti di risparmio e ai servizi di mobile banking o money transfer, forniscono anche servizi non finanziari. I più

comuni tra questi servizi sono l'educazione finanziaria (31%), servizi di accompagnamento all'impresa (32%) e mentoring (30%), perlopiù l'erogazione avviene per via presenziale (56%), seguita da una combinazione presenziale e online (40%).

La qualità delle performance finanziarie e dei portafogli delle istituzioni prese ad esame nell'indagine mostrano tendenze che documentano l'evoluzione del settore della microfinanza in Europa, sempre più finanziariamente sostenibile, esclusi alcuni casi critici.

3.2 I risultati ottenuti nei PVS

Nei paesi in via di sviluppo la microfinanza è un settore attivo da più tempo rispetto all'Europa, perciò maggiormente consolidato; con metodologie e condizioni giuridiche più precise e affidabili. I dati pubblicati nel 2008 da *Microfinance Information eXchange* (MIX) indicano il successo della microfinanza: sono 1.800 le istituzioni attive ed erogano prestiti per 44,2 miliardi di dollari a quasi 83 milioni di clienti a fronte di una raccolta di 23 miliardi di dollari. Secondo una stima conservativa, la microfinanza nei paesi in via di sviluppo rappresenta più di un terzo degli aiuti allo sviluppo e cresce a ritmi rapidi.

Regione	Numero di istituzioni di microfinanza	Numero di clienti	Valore del portafoglio (USD)
Sud Asia	318	41.200.000	4.800.000
Est Asia e Pacifico	241	15.500.000	8.400.000
America latina	429	13.100.000	15.700.000
Africa Sub-Sahariana	413	6.900.000	3.600.000
Asia centrale	389	3.000.000	10.000.000
Medio Oriente	68	2.700.000	1.300.000

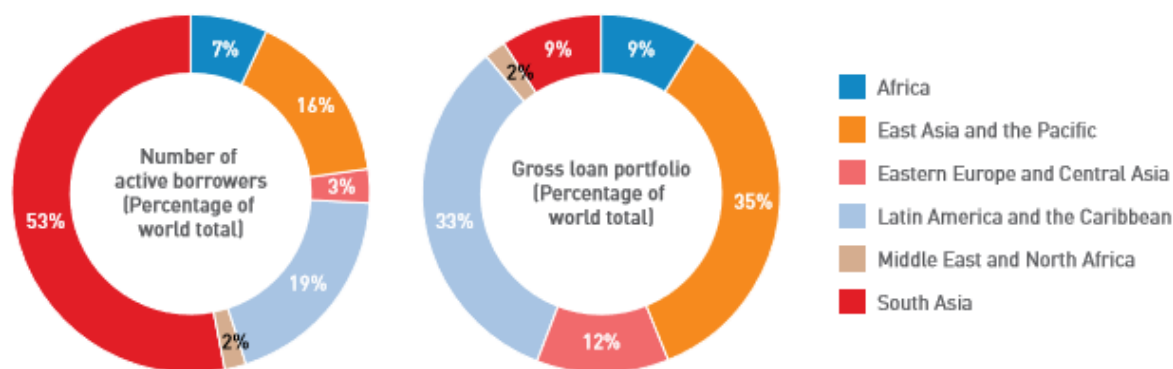
Fonte MIX: distribuzione geografica 2008

Osservando la tabella qui sopra, si nota che la diffusione maggiore e il peso maggiore nei sistemi finanziari nazionali la microfinanza ce l'ha in Asia e in Sudamerica: nello specifico i paesi principali dell'Asia sono l'India e il Bangladesh, seguiti dall'Indonesia e le Filippine; mentre, in America Latina i paesi con la maggior attività micro-finanziaria sono il Perù, l'Ecuador, il Brasile e il Messico.

Il quadro della classifica delle maggiori istituzioni di microfinanza conferma che il maggior numero dei clienti si trova in Asia, infatti le prime nove sono distribuite tra Bangladesh ed India. Il dato non è particolarmente sorprendente se si considera che è in quest'area che la microfinanza moderna è nata con la Grameen Bank.

Analizzando la situazione di ogni singola regione, si nota che l'Asia e il Pacifico sono le aree dove vive la percentuale più elevata di poveri estremi, circa il 63% dei poveri mondiali nel 2010 viveva proprio in questa zona: 246 milioni nell'Asia orientale e 507 milioni nell'Asia meridionale. Statistiche di questo tipo non passano inosservate alle istituzioni di microfinanza che trovano in queste aree terreno fertile dove intervenire con diversi progetti di sviluppo e di inclusione finanziaria. L'Asia, infatti, delle sei macroregioni povere che si individuano nel mondo raccoglie il numero più elevato di MFI; eppure solo una piccola parte della domanda viene soddisfatta: ad esempio, in Bangladesh, nel 2011 solo un terzo della popolazione povera era mutuataria attiva per una delle istituzioni di microfinanza. In altre parole, l'Asia ha ancora un ampio mercato non sfruttato nel settore della microfinanza.

Come sottolineato dai dati del MIX, l'Asia gioca un ruolo centrale nella microfinanza globale. Nel 2011, ha avuto il numero più elevato di mutuatari attivi oltre al più grande portafoglio di prestiti lordi. È interessante osservare come nell'Asia meridionale il 53% dei mutuatari del mondo usufruisse del solo 9% del portafoglio prestiti mondiale, mentre nell'Asia orientale e del Pacifico il 16% dei mutuatari avesse a disposizione il 35% dei prestiti lordi. Questo tipo di dati indica come per l'Asia sia ancora grande la sfida di espandere il settore della microfinanza per arrivare alla popolazione sotto servita.



Source: Microfinance Information Exchange Market.

Figura 1 Distribuzione mutuatari e portafoglio prestiti nel 2011, fonte MIX

Per quanto riguarda il prestito medio per mutuatario, come si vede nella figura 2, per l'Asia orientale l'importo medio è di 1.146 \$, mentre per l'Asia meridionale il valore medio è di 157 \$: questo indica che la popolazione più povera è concentrata nei paesi del sud del continente; inoltre, può anche essere indice di un maggior coinvolgimento finanziario, in quanto le istituzioni finanziarie sono in grado di offrire piccoli prestiti per raggiungere un numero più elevato di poveri. In questo modo è giustificato il dato precedentemente analizzato, che vede un numero maggiore di mutuatari utilizzare un ammontare minore di prestiti. Relativamente ai depositi medi, notiamo la forte propensione al risparmio da parte dei depositanti dell'Asia orientale e del Pacifico, rispetto a tutte le macroregioni povere, con un importo medio di 1.870 dollari; mentre l'Asia meridionale rimane l'area con il deposito medio inferiore (57 dollari per depositante), dovuto probabilmente alla necessità di maggiori beni per la famiglia e a redditi medi inferiori.

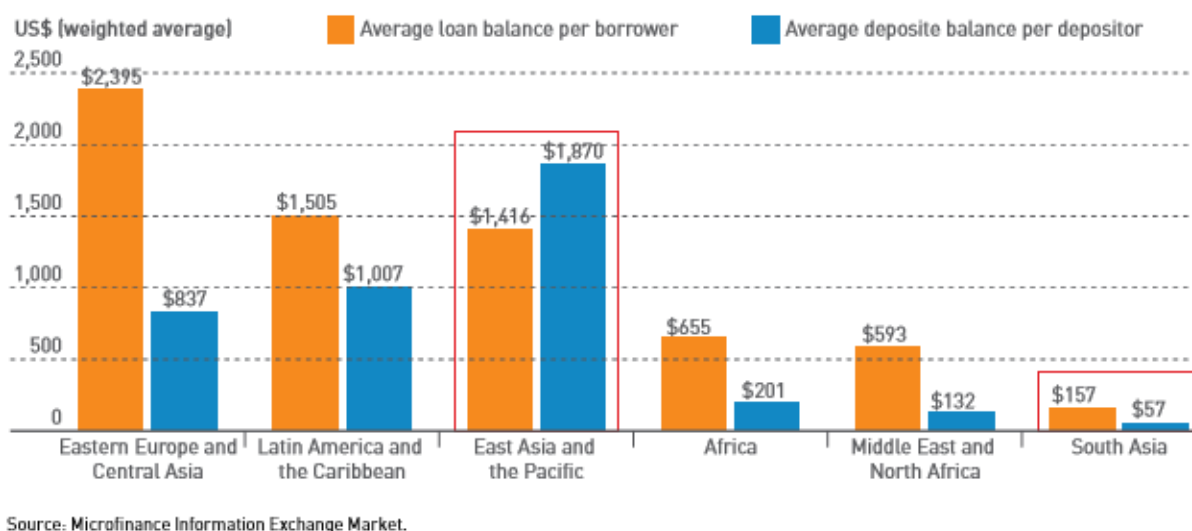


Figura 2 prestito medio e deposito medio per mutuatario nel 2011, fonte MIX

Una peculiarità della microfinanza in Asia, più che in altre regioni, è di affidare in numero maggiore le donne rispetto agli uomini, ciò avviene per due motivi essenziali: primo, le donne rappresentano la parte più povera della popolazione; secondo, le donne investono molto di più sui beni per la famiglia e questo comporta un maggior benessere aggregato. Inoltre, s'è verificato che la capacità di rimborso del sesso femminile è più elevata, questa tendenza aumenta gli stimoli sociali e commerciali ad investire su di loro. Nel 2011 la percentuale delle donne mutuatrici di MFI era pari al 93% nell'Asia meridionale e del 71% nell'Asia orientale e del Pacifico. L'affidabilità delle donne comporta uno sviluppo maggiore del settore della

microfinanza con un maggior beneficio sociale e un minor rischio finanziario per le istituzioni; d'altra parte, però, avendo quasi saturato anche questo campo d'azione, oggi in Asia, per migliorare il settore della microfinanza, è necessario concentrarsi in altri campi, come ad esempio quello normativo che ancora è deficitario.

Le istituzioni di microfinanza in Asia sono di differente tipologia: le più diffuse sono le istituzioni finanziarie non bancarie che nel quinquennio 2007-2011 ha triplicato i suoi clienti, passando dagli 8,75 milioni ai 24,67 milioni; di seguito, le ONG e le banche hanno anch'esse un numero elevato di mutuatari, mentre le banche rurali e le piccole cooperative di credito rivendicano quote di clienti più piccole.

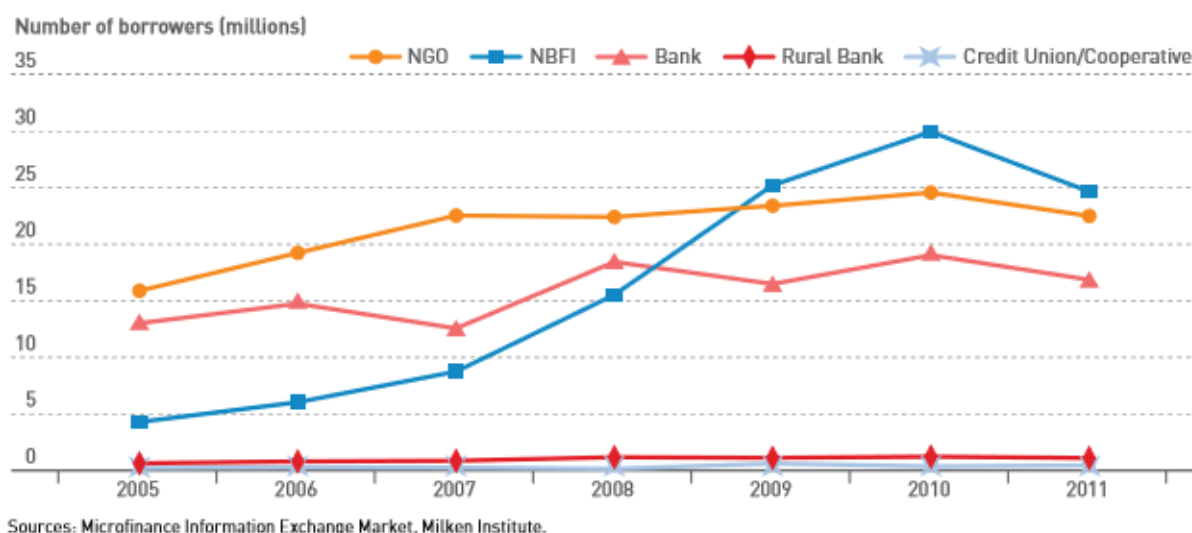


Figura 3 Numero di clienti per tipologia di istituzione (2005-2011), fonte MIX

L'analisi relativa alla microfinanza in Asia fin qui svolta ha sottolineato delle differenze importanti tra il sud e l'est del continente. Approfondendo si può notare come in ciascun Paese, il peso di questo settore sia diverso: in India e Bangladesh si superano i 20 milioni di mutuatari attivi, mentre in Cina ed Indonesia non si raggiunge nemmeno il milione. Le diversità dipendono da vari fattori, che possono essere: la storia della microfinanza nei Paesi citati; la situazione finanziaria; lo stato di regolamentazione del settore.

Per il Bangladesh, come abbiamo visto nel capitolo precedente, la microfinanza ha una storia lunga, nasce nel 1976 con la Grameen Bank e si sviluppa poi negli anni '90 con la Fondazione Palli Karma-Sahayak, istituita dal governo per rafforzare il supporto tecnico e fornire rifinanziamenti a basso tasso d'interesse. La microfinanza in questo paese è iniziata con

finanziamenti sotto forma di sovvenzioni da parte di agenzie donatrici e le fonti si sono poi diversificate con la crescita del settore. Lo stato finanziario migliore del Bangladesh, oltre al miglior funzionamento del settore di microfinanza che ha avuto uno sviluppo graduale, è dovuto, probabilmente, anche alla massiccia presenza delle donne tra i mutuatari, che garantiscono un minor rischio sul mancato rimborso. Il governo, per creare un ambiente favorevole alle MFI ha istituito con un atto nel 2006 l'Autorità di regolamentazione del microcredito, che nel 2011, ha fissato un limite d'interesse pari al 27% così da garantire un più facile accesso ai prestiti per i mutuatari. Infine, la microfinanza in Bangladesh trova un terreno d'azione particolarmente fertile poiché a vivere sotto la soglia della povertà sono quasi i due quinti della popolazione, come si è visto molto è stato fatto in questo paese, ma c'è ancora tanto da fare.

In Cina invece la storia della microfinanza è più recente: nasce nel biennio 1994-1996 con la sperimentazione del modello Grameen e si sviluppa nel 2000 con il governo che inizia a fornire risorse finanziarie e organizzative per combattere la povertà; oggi, la Banca Popolare cinese e le cooperative rurali sono i principali attori. La scarsa diffusione del settore della microfinanza in Cina è dovuto al fatto che è il paese con il tasso di povertà estrema tra i più bassi del continente asiatico e alla sua forte crescita economica. Infine, per quanto riguarda la regolamentazione del settore, le istituzioni sotto la supervisione della Banca Popolare cinese sono monitorate attentamente, mentre per la maggior parte delle ONG e delle cooperative rurali non esiste ancora un controllo sicuro, anche per limitate risorse a disposizione.

Con l'esempio, di questi due paesi è più facile comprendere la diversità che esiste tra le due macroregioni asiatiche d'intervento delle istituzioni di microfinanza.

In generale l'Asia rimane il continente dove la microfinanza è maggiormente diffusa ed opera in maniera più proficua, nonostante ciò sono molti gli interventi che ancora si devono attuare per poter combattere la povertà e garantire un più ampio sviluppo.

In America latina la performance della microfinanza negli ultimi anni ha segno positivo, come per l'Asia. Facendo affidamento ai dati forniti dal MIX per lo stesso periodo di tempo, si nota che il settore nel 2009 dà segni di ripresa, dopo un rallentamento subito a causa della crisi finanziaria internazionale: il portafoglio cumulativo dei crediti raggiunge i 19.552 milioni di dollari, registrando una crescita del 24% rispetto all'anno precedente; allo stesso modo il numero dei mutuatari è cresciuto del 10% raggiungendo i 14,6 milioni ed il numero di prestiti è cresciuto dell'11,6%, per un totale di 16,3 milioni. Il trend positivo è proseguito con costanza anche negli anni successivi, tant'è che nel 2011 la crescita rispetto al 2010 è stata del 24,3%

per quanto riguarda il portafoglio lordo e del 14,6% per il numero di mutuatari per l'area del Sud America, mentre per l'America centrale e i Caraibi le percentuali sono leggermente inferiori: +10,7% per i crediti e +12,4% per i mutuatari.

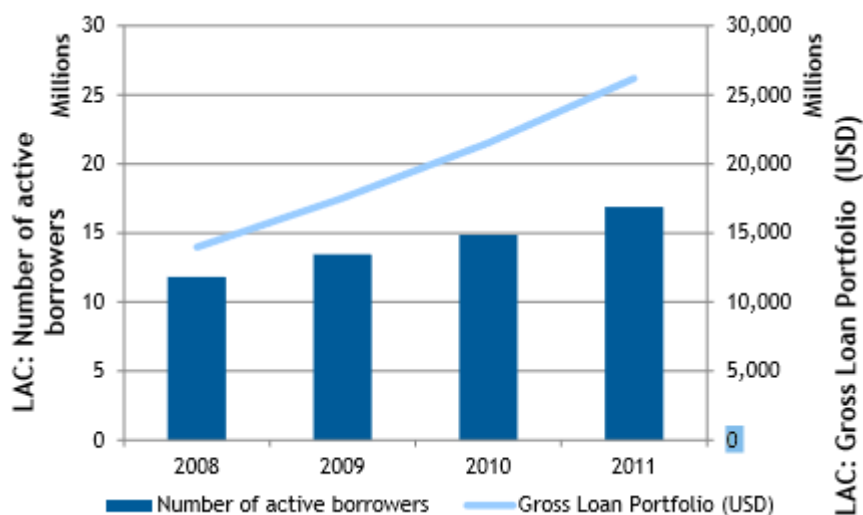


Figura 4 Numero mutuatari e portafoglio lordo (2011), fonte MIX

In relazione ai depositi la crescita nel 2009 ha mantenuto lo stesso ritmo dell'anno precedente, arrivando a 12.834 milioni di dollari (+29%), mentre i depositanti hanno raggiunto i 17,3 milioni con un aumento del 30,3% rispetto al 2008. Il trend si è confermato nel 2010, invece nel 2011 la crescita è stata inferiore: rispettivamente del 5,5% per i depositi e del 19,9% per i depositanti.

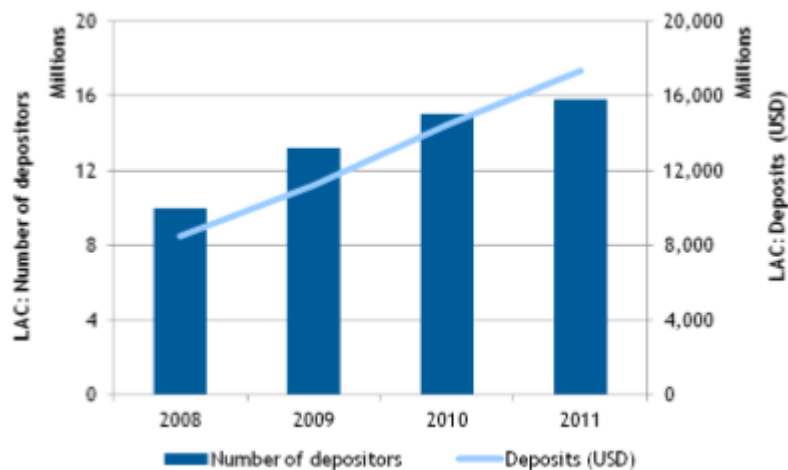


Figura 5 Numero di depositanti e depositi (2011) fonte MIX

La principale categoria di prestiti concessi nell'America latina, così com'era per l'Asia, riguarda i crediti alle microimprese che nel 2011 rappresentavano il 62,9% del portafoglio, seguiti dai crediti per il consumo e quelli commerciali. La crescita più significativa nella composizione del portafoglio a livello regionale nel 2011 è rappresentata dai crediti per la casa, spinti dal progresso avuto nell'area del Sud America (+36,7%). I crediti al consumo e commerciali hanno invece subito una lieve diminuzione, poiché nell'area del Centro America e dei Caraibi il mercato mostra maggiore cautela nella concessione di credito e nella subregione messicana ha subito delle intense diminuzioni di valore per volontà delle diverse MFI presenti nel paese.

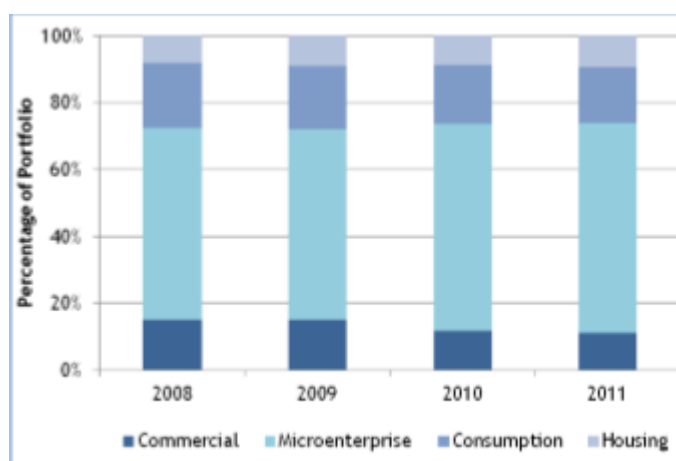


Figura 6 Distribuzione tipologie di crediti (2011) fonte MIX

Oltre a fornire crediti il 55% delle istituzioni di microfinanza della regione offre anche piani di risparmio e il 23% mobilità questi risparmi attraverso partnership con altre istituzioni finanziarie, inoltre la maggior parte di esse offre delle forme di assicurazione, per lo più obbligatorie, e servizi di money transfer. Molte MFI per raggiungere la propria mission in maniera più completa, fornisce anche servizi non finanziari, che consentono al cliente di sfruttare meglio i prodotti finanziari che ha a disposizione. I principali sono il servizio di educazione finanziaria e il servizio di empowerment delle donne.

Per tutte le istituzioni di microfinanza lo sviluppo rurale ha un'importanza non indifferente, infatti, nella subregione del Sud America, il credito rurale ha una forte influenza sulla crescita del portafoglio, nonostante la maggior parte della popolazione di questa area sia urbana. Nel Centro America e Caraibi il portafoglio è diminuito, ma ciò è dovuto alla presenza del

Nicaragua, se si toglie questo paese il livello del saldo medio dei prestiti rurali è costante. Nel 2011 la crescita dei crediti rurali è stata superiore rispetto ai crediti urbani per entrambe le subregioni: +34,3% contro il +20% nel Sud America; +12,9% contro il +9% nel Centro America e Caraibi.

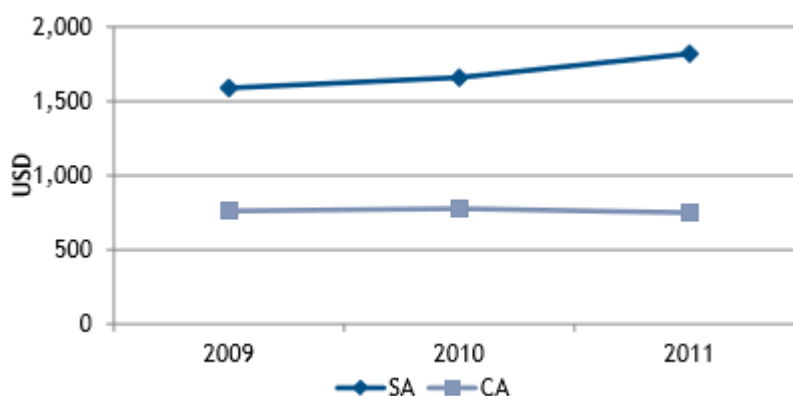


Figura 7 Saldo medio dei prestiti rurali (2011) fonte MIX

La maggior parte dei clienti delle istituzioni di microfinanza è rappresentato dalle donne (63%) anche in America latina, per il 56% servite da prestiti individuali. Un dato curioso che il MIX fornisce è che le MFI che hanno nel management delle donne registrano un 10% in più di donne clienti rispetto alla media. L'emancipazione della donna è un obiettivo di molte istituzioni di microfinanza, poiché come s'è visto per l'Asia, rappresentano la percentuale più alta della popolazione povera e allo stesso tempo sono più precise nella restituzione del prestito, però soltanto la metà delle istituzioni ha tra i suoi servizi l'empowerment delle donne.

Le MFI dell'America latina sono le più puntuali e regolari a fornire dati agli istituti di ricerca e statistica di microfinanza: la maggior parte di esse è rappresentata da ONG; il 30% da istituzioni finanziarie non bancarie; il 13% da cooperative e l'8% da banche.

Uno dei principali problemi esistenti per il settore della microfinanza in America latina è il sovra indebitamento dei clienti. Per ovviare a questo, molte istituzioni hanno accresciuto i servizi sociali al loro interno: in primis si appresta maggior attenzione alla composizione della governance, in modo tale che ci sia un maggior controllo sul rispetto della mission; poi la formazione dei dipendenti è più specifica, cosicché il servizio al cliente sia più preciso ed efficiente; infine, si intensifica il servizio di educazione finanziaria del cliente stesso, affinché quest'ultimo riesca a prendere decisioni finanziarie più attente.

La regione dell'Africa Sub-Sahariana è quella per cui si prospetta uno sviluppo maggiore nel corso degli anni, poiché sono molti gli indicatori macroeconomici con proiezioni positive.

La varietà di fornitori di microfinanza è ampia anche in questa regione: perlopiù si tratta di istituzioni finanziarie non bancarie ed ONG, ma le banche, che rappresentano solo l'8%, servono da sole un quarto dei mutuatari totali e il 40% circa dei depositanti.

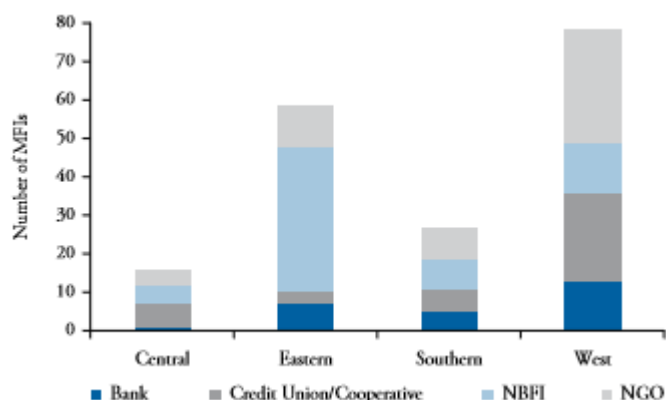


Figura 8 Numero di servizi finanziari offerti dai differenti tipi di istituzione (2009) fonte MIX

Le differenze istituzionali sono, in parte, dovute anche al fatto che la prima legge sulla microfinanza che riguardava i paesi dell'ovest, legge "loi Parmec", autorizzava soltanto le cooperative e le Credit Unions. Con la modifica avvenuta nel 2007 la situazione sarà maggiormente diversificata negli anni avvenire, dato che incoraggia la creazione e trasformazione di società con scopo di lucro. Infatti, nel 2009, anno per cui ci vengono forniti questi dati dal MIX, il 57% delle nuove istituzioni, per lo più sotto forma di NBF, sono a scopo di lucro. Nonostante le istituzioni for-profit siano in numero minore nel totale delle MFI operanti nell'Africa Sub-Sahariana, nel 2009 possedevano il 70% de portafoglio totale lordo e il 71% dei depositi totali, con le banche a rappresentare da sole il 5% del portafoglio prestiti e il 60% dei depositi. Le banche hanno registrato anche l'incremento maggiore di mutuatari, pari al 25%; i depositanti per le stesse sono cresciuti dell'8%, dato secondo solo all'aumento del 46% per i depositanti delle istituzioni finanziarie non bancarie. Le cooperative, le credit unions e le NBF possedevano il 20% del portafoglio crediti lordo e rispettivamente il 25% e il 10% dei depositi. Un terzo delle istituzioni ha raggiunto una vasta scala, ciò significa che possiedono l'85% dei mutuatari e una quota pari a 8 milioni di dollari di prestiti lordi.

L'Africa Sub-Sahariana ha più depositanti che mutuatari, il rapporto è circa di tre a uno: nel 2009 i primi erano 21,6 milioni, i secondi erano 7,8 milioni. Ciò vale anche per il valore

economico dei rispettivi portafogli, infatti nello stesso anno i depositi erano pari a 5,2 miliardi di dollari, mentre i prestiti erano pari a 4,7 miliardi di dollari; questo si spiega anche con il peso storico che hanno avuto le cooperative nel fornire servizi finanziari.

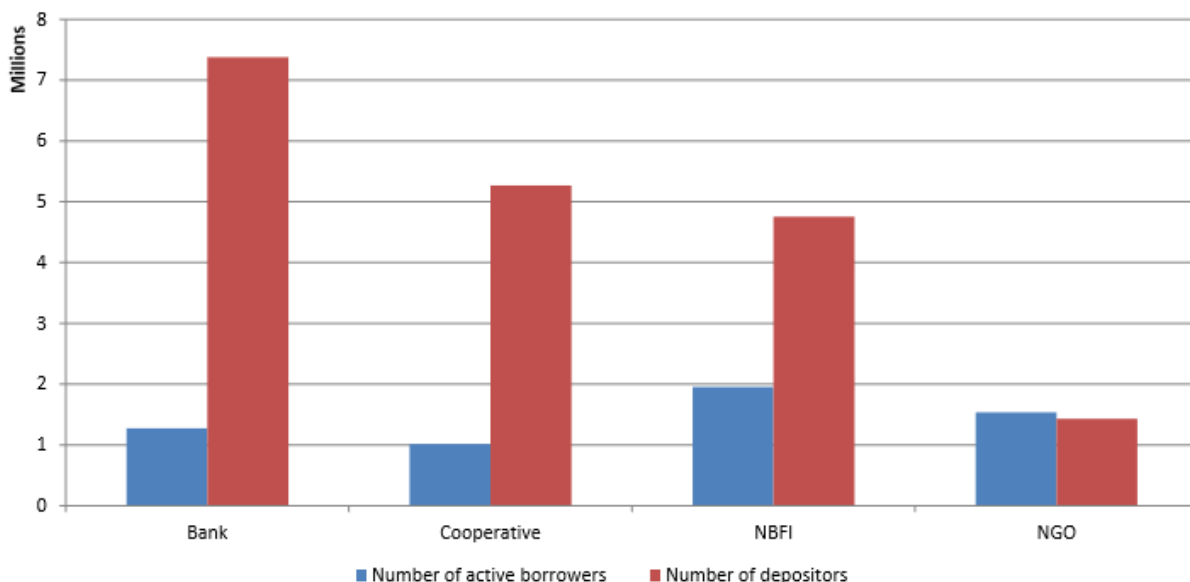


Figura 9 Numero di mutuatari e depositanti (2009) fonte MIX

Tutte le istituzioni offrono prodotti di risparmio volontario: tutte le banche e le cooperative hanno un conto risparmio, così come il 54% delle NBF e il 29% delle ONG. Per quest'ultima l'offerta di risparmio è inferiore perché tradizionalmente seguono il modello basato sul credito, oltre al fatto che hanno delle restrizioni legislative in merito. Con 9,1 milioni di depositanti le banche servono oltre il 40% dei risparmiatori.

La maggior parte dei prestiti è a favore delle microimprese o delle famiglie e hanno termini inferiori ad un anno: per le ONG e le NBF i crediti alle imprese corrispondono rispettivamente al 88% e al 95% del portafoglio crediti totale. Le cooperative invece, forniscono per lo più crediti al consumo, poiché sono più utili a soddisfare i bisogni della maggior parte dei loro clienti, perlopiù lavoratori dipendenti e impiegati pubblici, che devono provvedere ai beni di prima necessità.

Le donne sono, come s'è visto per l'Asia e l'America latina, i maggiori clienti delle istituzioni di microfinanza, seguite dagli abitanti delle aree rurali: la percentuale più alta delle donne è servita dalle ONG, mentre le NBF servono la maggior parte di clienti rurali.

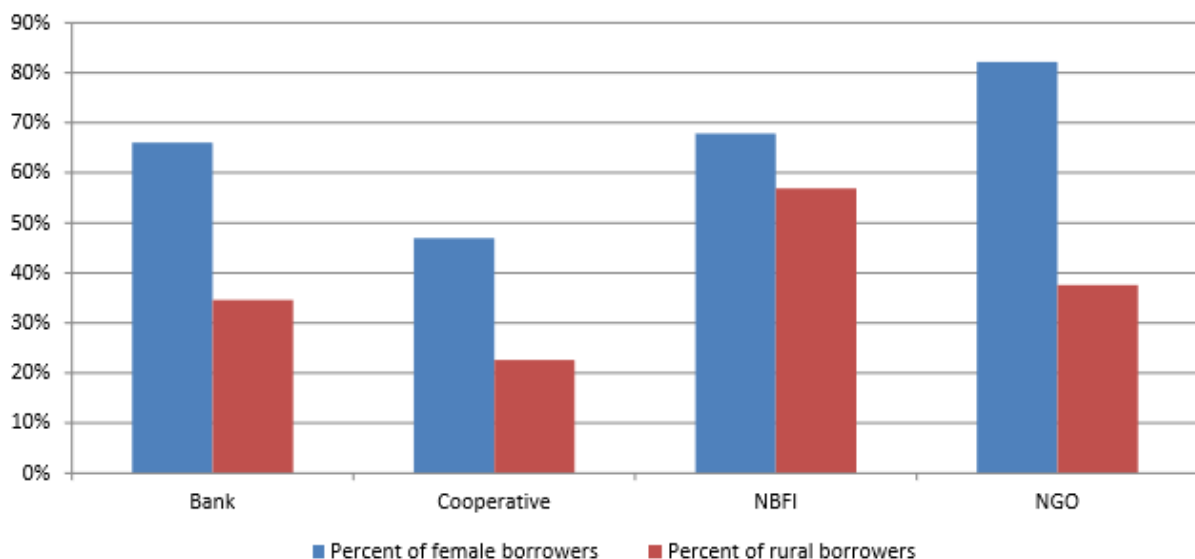


Figura 10 Percentuale di mutuatari donne e rurali (2009) fonte MIX

Il settore della microfinanza nel Nord Africa e Medio Oriente si differenzia da quello dell'Africa Sub-Sahariana per due motivi: primo per un maggior sviluppo economico dell'area; secondo per una minor regolamentazione, in quanto il mercato è ancora giovane.

Le MFI arabe offrono i prestiti ai propri clienti con due metodologie: il prestito per gruppi solidali e il prestito individuale, quest'ultimo negli ultimi anni è prevalente rispetto al primo. Ciò è conseguenza del fatto che stanno spostando l'attenzione sui microimprenditori di una fascia più alta del mercato, anziché concentrarsi sui mutuatari più poveri, spesso di sesso femminile proprietari di imprese autonome. La maggior parte dei mercati della macroregione ha mantenuto o aumentato nel 2009 il portafoglio dei prestiti individuali, mentre la maggior crescita del portafoglio dei prestiti di gruppo s'è registrata in Egitto, +48% rispetto al 2008, segno che il mercato egiziano di microfinanza si rivolge ancora alla fascia bassa della popolazione. Altra prova di questo indirizzarsi alla fascia bassa del mercato da parte dell'Egitto è sottolineato dall'aumento dei prestiti concessi alle donne, solitamente clienti appartenenti alle fasce con reddito più basso.

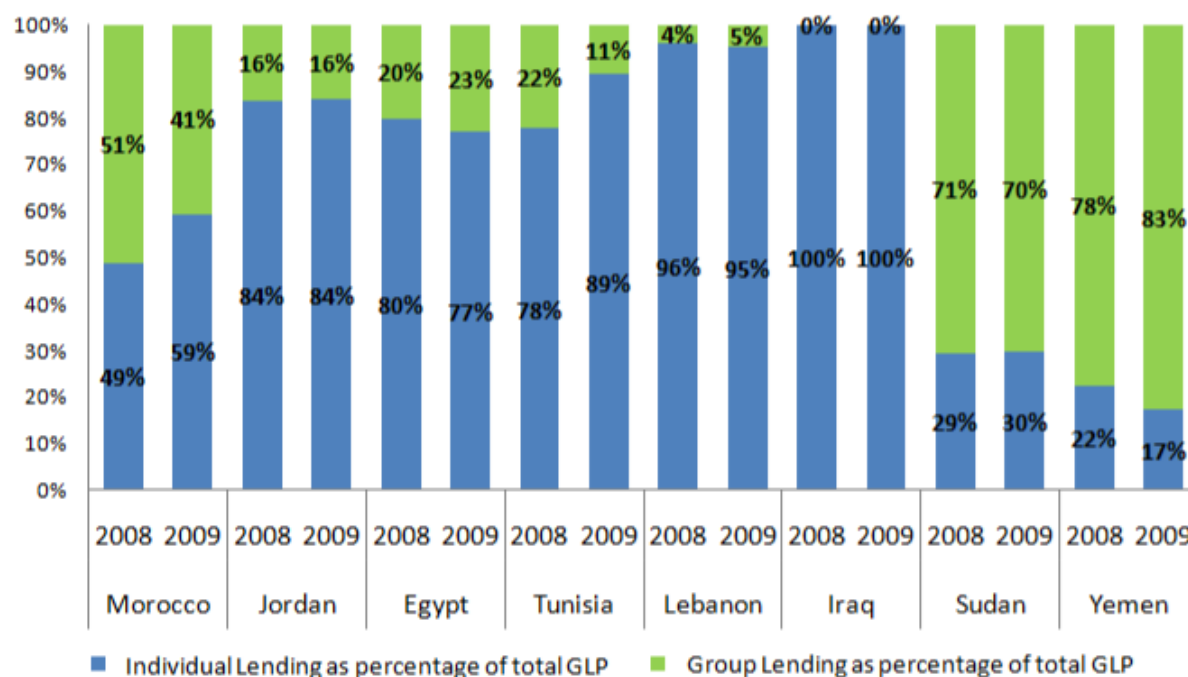


Figura 11 Percentuale di prestiti individuali e di gruppo sul portafoglio di prestiti lordi (2009) fonte MIX

A causa della mancanza di regolamentazione per le MFI arabe fino a qualche anno fa l'offerta di prodotti si limitava ai crediti per le microimprese; solo di recente si è ampliata la varietà di prodotti con i prestiti al consumo, i prestiti per la casa, i prestiti per l'istruzione, i prestiti islamici, i prestiti stagionali. Il credito secondo la legge islamica può permettere l'ampliamento dell'azione delle MFI in questa regione. Una modalità tipica islamica di concedere credito, che è spesso attuata in Libano, Siria, Giordania e Palestina, è la "murabaha", ovvero una transizione commerciale in cui l'istituzione acquista beni su richiesta dei mutuatari e poi li rivende ai mutuatari stessi per il costo più un markup. Per incentivare l'offerta di prodotti islamici, la Banca centrale del Sudan, ad esempio, ha emesso una direttiva nel 2009 che stabiliva una percentuale del 30% del portafoglio prestiti da destinare a Murabaha e allo stesso tempo stabiliva un profitto massimo del 9% su questi prodotti.

Oltre a prodotti di microcredito, i mercati egiziano e giordano offrono anche prodotti di micro-assicurazione, perlopiù assicurazioni sulla vita e sul credito. La Giordania con l'aiuto dell'ILO nel 2010 ha lanciato un nuovo prodotto assicurativo per la copertura delle spese mediche, rivolto soprattutto alle donne a basso reddito. I prodotti di risparmio, a causa del contesto normativo, sono poco diffusi, l'offerta è limitata ai prodotti bancari o postali. Solo in Siria e Yemen, dove la nuova legislazione ha permesso la costituzione di nuove istituzioni finanziarie controllate dalla Banca centrale è stato possibile introdurre prodotti di risparmio.

Anche nella macroregione africana una delle principali questioni da risolvere per migliorare il settore della microfinanza è la necessità di introdurre leggi e quadri normativi specifici per il mercato, nonché la necessità di chiarire il processo di trasformazione delle istituzioni, inizialmente nate come ONG e che ora stanno cercando di trasformarsi in entità for-profit.

3.3 Prospettive per il futuro

La microfinanza, come abbiamo visto nell'analisi svolta precedentemente sui risultati ottenuti e la sua diffusione nelle diverse regioni del mondo, ha avuto un impatto positivo sulla lotta alla povertà e sul miglioramento delle condizioni economico-sociali di molti poveri. Nonostante ciò c'è ancora molto da fare: si deve agire sull'aspetto legislativo sia nazionale che internazionale; sono necessari nuovi attori; i governi devono rendersi protagonisti ed è necessario semplificare l'accesso da parte della popolazione bisognosa.

Dei passi in questa direzione sono già in atto, come ad esempio il *social lending*, che coniuga alcune idee fondamentali del microcredito con la tecnologia. L'idea del social lending si rifà ai canali del credito informali attraverso i quali nel passato si prestavano piccole somme di denaro all'interno della famiglia o tra amici. L'aspetto innovativo è il ricorso alla tecnologia: l'utilizzo del web permette di estendere la rete dei contatti e mette direttamente in contatto i potenziali finanziatori con gli aspiranti debitori, abbattendo i costi di intermediazione. Il costo principale dei prestiti sociali sta nell'importanza delle asimmetrie informative, infatti, se il contatto avviene tramite internet, il rapporto tra creditore e debitore rimane informale rispetto ai rapporti di credito tradizionali, dove i due hanno forti legami sociali ed economici. Per attenuare in parte le asimmetrie informative avviene un'attività di screening che generalmente si sviluppa con una presentazione on line di sé stesso e del suo processo da parte del richiedente seguita da un rating rilasciato dal gestore della piattaforma. Il rating si basa su informazioni fornite in prima persona dal richiedente in aggiunta ad informazioni raccolte da banche dati pubbliche e private (es. centrale rischi).

I prestiti on line *peer-to-peer* solitamente sono di importo limitato e non richiedendo la tradizionale attività di intermediazione, riescono così a limitare i costi amministrativi e i costi del personale. Il funzionamento di questi prestiti è semplice: i prestatori valutano i diversi progetti presentati sul sito web di riferimento e decidono se investire o meno i loro risparmi; spesso per ridurre il rischio l'investimento è diversificato su più progetti. Saltando il passaggio dell'intermediazione, o essendo questa limitata al gestore della piattaforma on line, è possibile ridurre il differenziale tra tassi attivi e passivi, garantendo un buon rendimento al prestatore e

bassi tassi debitori a chi si fa finanziare. Infine, il guadagno per il gestore della piattaforma è composto dalle commissioni chieste al debitore e le commissioni sull'importo erogato da ciascun finanziatore.

Il social lending ha diversi modelli di business: la principale distinzione sta tra quelli commerciali, con finalità di profitto, e quelli non-profit, più vicini all'esperienza del microcredito. Per i primi, la diffusione e il successo ottenuto sono visibili soprattutto nei paesi sviluppati: Prosper, negli Stati Uniti, ha quasi un milione di membri e ha fornito microcrediti per circa 200 milioni di dollari; Zopa, in Europa, tra il 2008 e il 2009 ha avuto una crescita del 110%. Per i secondi, le piattaforme più importanti sono Babyloan e Kiva, che hanno l'obiettivo di trasformare le donazioni in prestiti. In questo secondo modello di peer-to-peer lending, dove lo scopo del microcredito è lo sviluppo e il potenziale debitore spesso non possiede una connessione diretta ad internet, poiché viene da un paese in via di sviluppo, si rende necessario l'inserimento dell'istituzione di microfinanza come quarto attore. Il compito di quest'ultima è di selezionare i potenziali progetti, fornire assistenza ai potenziali clienti, erogare i finanziamenti e gestirne l'esito in cambio di un interesse che copra i costi e renda economicamente sostenibile l'istituzione. In sostanza fa da tramite tra prestatore e debitore che è impossibilitato ad avere il contatto diretto, in questo caso le maggiori asimmetrie informative che si verrebbero a creare sono mitigate dall'istituzione di microfinanza.

Nonostante alcuni aspetti critici riguardanti la giusta sorveglianza su queste istituzioni di microfinanza e il modo in cui i *marketplace* si pubblicizzano, i risultati del social lending con l'utilizzo della tecnologia sono positivi ed incoraggianti: Kiva, ad esempio, è partner di 119 istituzioni in 53 paesi, a partire dalla nascita nel 2005, ha permesso microcrediti per 150 milioni di dollari a 393 mila imprenditori, con tassi di rimborso del 99%. Gli esempi di successo vengono da molte altre piattaforme, ecco perché si crede di dover insistere su questa soluzione di microfinanza per raggiungere un numero maggiore di persone che vertono in condizioni critiche e che necessitano di piccoli crediti per uscire da una condizione di povertà.

Un altro importante strumento di sviluppo finanziario, già in utilizzo in quasi tutti i paesi in via di sviluppo oltre che nei paesi sviluppati e su cui molti sono disposti ad investire per semplificare il traffico del denaro, è il *mobile banking*. Nei paesi sviluppati oramai chiunque ha un conto corrente bancario, mentre in alcuni paesi sottosviluppati a non possederne uno sono ancora in molti, anche per la scarsa presenza di filiali in alcune aree rurali. Tramite il mobile banking chi vuole inviare denaro ad una persona lo fa inviando l'importo via sms al destinatario, il quale può andare a ritirare la somma in un'agenzia autorizzata. Il mobile banking si è sviluppato in quelle regioni povere dove esistono pochi istituti bancari ma quasi tutti possiedono

un telefono cellulare: il mercato è particolarmente ampio in Sud America dove solo il 35% della popolazione ha un conto corrente bancario, ma il 90% possiede un telefono cellulare. Nel 2015 quasi un miliardo di persone beneficiavano di questo servizio e l'80% di esse vivono in Africa, Asia e Sud America.

Sono molte le compagnie telefoniche internazionali che hanno dimostrato interesse verso questo mercato negli ultimi dieci anni: Orange ha circa un milione di clienti in sei paesi africani; Vodafone ha 20 milioni di clienti tra Kenya e Tanzania; Telenor offre questo servizio in Pakistan fin dal 2008, le persone possono prelevare denaro in 11.000 agenzie (contro le sole 8.000 filiali bancarie) per importi limitati a 120 \$, la compagnia telefonica si trattiene il 5% dell'importo.

Uno studio del KPMG del 2015 dimostra che le nuove generazioni dell'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-Est asiatico), insieme a chi in passato ha avuto difficoltà ad accedere ai servizi finanziari, sono desiderosi di provare soluzioni nuove, richiedono servizi personalizzabili e maggiori prodotti finanziari accessibili, inoltre non sono intimoriti dalla nuova tecnologia. Ecco che si pongono delle condizioni favorevoli per proseguire con il mobile banking ed altre soluzioni tecnologiche.

Oltre ad investire nelle tecnologie, che come si è visto apportano vantaggi e miglioramenti non indifferenti di accessibilità ai servizi finanziari, di disponibilità di informazioni e a una semplificazione della comunicazione (ICT), per il futuro della microfinanza è importante investire anche nel capitale umano, che è alla base delle relazioni interpersonali, formali e informali, che generano il *capitale sociale* di una comunità, di un territorio o di un paese. La formazione e crescita del capitale umano avviene tramite la scolarizzazione, l'esperienza lavorativa, l'ambiente familiare e sociale in cui si vive; dunque è importante per il futuro investire sull'istruzione e sull'educazione finanziaria delle popolazioni, per far sì che possano uscire da situazioni di povertà ed accrescere il loro benessere economico.

L'educazione finanziaria non è importante solo per gli investitori, ma lo è anche per la famiglia che deve saper compiere le giuste scelte d'impiego del proprio reddito. L'educazione finanziaria, per il futuro, si fa sempre più importante per lo sviluppo che il mercato finanziario sta avendo, infatti non è più sufficiente saper scegliere tra un tasso d'interesse più o meno vantaggioso, ma bisogna saper valutare tra la varietà di prodotti finanziari offerti, la scelta che si effettua ha un enorme peso per la vita dell'individuo e della famiglia. Nelle economie emergenti, un individuo con istruzione finanziaria può contribuire attivamente a garantire che

il settore finanziario provveda efficacemente alla crescita economica reale e alla riduzione della povertà.

L'educazione finanziaria deve avvenire sia per i consumatori che per il personale delle diverse istituzioni finanziarie, in modo tale che la comunicazione tra le parti sia più consapevole ed efficace, a questo devono provvedere i datori di lavoro, le istituzioni internazionali ed i governi. Quest'ultimi è importante che producano politiche adatte perché si possa iniziare già dalla scuola a formare finanziariamente la popolazione, oltre a porre degli incentivi a favore degli imprenditori per far sì che possano formare il personale e sé stessi.

Un'ulteriore miglioria da apportare al settore della microfinanza per il futuro, riguarda l'efficienza delle istituzioni, siano esse pubbliche o private, non-profit o for-profit: per far questo si rende necessaria una maggior collaborazione tra i diversi enti per una migliore vigilanza e supervisione. L'obiettivo dev'essere che settore pubblico e privato, opportunamente valutati e monitorati, convivano fianco a fianco con obiettivi complementari. Da una parte il sostegno pubblico è importante per permettere alla microfinanza di crescere e svilupparsi oltre che per garantire la regolamentazione del sistema; dall'altra il settore privato for-profit può attrarre maggiori capitali in una fase matura del mercato e espandere l'offerta di servizi finanziari; tra i due estremi, le piccole istituzioni non-profit, possono essere le sedi migliori per sperimentare nuovi prodotti, nuove idee e raggiungere coloro che rimangono esclusi dagli operatori di più grande dimensione.

Nel maggio del 2017 s'è tenuto a Kuala Lumpur, in Malesia, il *Global Symposium on Microfinance "Revolutionizing Microfinance: Insight. Inovation. Inclusion."*, in cui si è discusso di tre temi: il passaggio verso la centralità del cliente; i nuovi modelli di business creati dalle tecnologie digitali; il ruolo della regolamentazione nel sostenere la crescita e l'inclusione. L'analisi svolta dai diversi attori, che hanno partecipato al forum, ha portato ad individuare le categorie dei clienti, della tecnologia e della regolamentazione come i campi d'azione per il presente e il futuro per poter ampliare l'impatto della microfinanza sull'inclusione finanziaria e la lotta alla povertà. Come visto in precedenza, diventa fondamentale creare una varietà di prodotti finanziari e servizi non finanziari che soddisfino le diverse necessità degli individui, che catturino la loro fiducia, che arrivino a tutte le fasce basse di reddito e nelle zone rurali più remote, che seguano una regolamentazione il più uniforme possibile a livello globale e tra le differenti conformazioni istituzionali.

Si può concludere affermando che per accrescere il settore della microfinanza sono tre le azioni da svolgere: *istruire* gli attori, *regolamentare* il settore, *modernizzare* i servizi e i prodotti.

Conclusioni

La domanda posta all'inizio della dissertazione è: *“la microfinanza è un valido strumento per la riduzione della povertà?”*. Ora dopo aver condotto un'analisi sul percorso storico del settore, aver snocciolato alcuni dati ed aver visto le diverse condizioni in cui la microfinanza opera, cerchiamo di dare una risposta a questo quesito.

Da quando negli anni '80 del secolo scorso la microfinanza ha iniziato a suscitare un certo interesse tra i critici del settore finanziario e le organizzazioni finanziarie mondiali, la maggior parte delle reazioni sono state positive. Il grande successo che ha ottenuto il modello Grameen Bank in Bangladesh, come s'è visto nel secondo capitolo, ha portato uno sviluppo del mercato, soprattutto nei paesi in via di sviluppo della regione asiatica, ed ha attratto l'attenzione del numeroso pubblico degli operatori finanziari e della cooperazione internazionale, oltre alla comunità accademica.

Inizialmente si trattava per lo più di operazioni di microcredito e i dati che fornivano le istituzioni finanziarie erano incoraggianti sull'impatto positivo che avevano sui redditi dei poveri, tant'è che la comunità internazionale proclamò il 2005 “Anno internazionale del microcredito” e l'anno successivo venne premiato con il Nobel per la pace Muhammad Yunus: questo a sottolineare la considerazione positiva che si aveva nei confronti del settore della microfinanza.

Nonostante le storie di successo del settore, soprattutto attraverso il microcredito che ha permesso di migliorare la propria situazione reddituale a milioni di persone e ha permesso il finanziamento di milioni di microimprese, c'è da valutare se tali conquiste siano rappresentative dell'esperienza di centinaia di milioni di individui che hanno avuto accesso ai servizi di microfinanza. Valutare in maniera corretta l'efficacia di un programma di microfinanza non è affatto semplice, in quanto ci sono alcuni aspetti metodologici difficili da risolvere. Il problema principale deriva dal fatto che i prestiti non vengono concessi in modo casuale, ma le istituzioni di microfinanza selezionano in maniera specifica sia i mercati in cui entrare che i potenziali clienti, sulla base di alcune precise caratteristiche; in presenza di asimmetrie informative, le MFI cercano di limitare il rischio offrendo credito alla clientela più sicura. Allo stesso tempo sono i clienti stessi ad auto selezionarsi: un individuo più talentuoso e intraprendente è più facile che cerchi di fare tutto il possibile per farsi finanziare. Per ovviare a questo problema s'è iniziato un processo di valutazione attraverso l'approccio sperimentale, il quale ha portato risultati contrastanti e ha posto l'attenzione su alcune criticità del settore. Il tema della valutazione dei

risultati è così diventato rilevante per diversi soggetti che tramite i *field experiments* possono avere informazioni più attendibili a costi più accessibili per monitorare i propri investimenti. In un mondo di risorse scarse è importante che ogni moneta spesa sia impiegata nel modo più efficiente possibile e restituisca il miglior risultato possibile.

Il 2009 è un anno che segna una svolta per la microfinanza: i risultati pubblicati dei primi esperimenti casuali dimostrarono che l'accesso al microcredito non si traduceva necessariamente in aumento del reddito e dei consumi. Analizzando l'evidenza empirica disponibile, si intuì che ci fu un'eccessiva attenzione alla funzione creditizia da parte delle istituzioni di microfinanza, a discapito della gestione e accumulazione del risparmio e alla fornitura di altri servizi finanziari.

I risultati sul benessere economico dei clienti delle istituzioni di microfinanza sono migliorati da quando queste ultime hanno ampliato l'offerta di servizi finanziari, prestando maggiore attenzione alla raccolta del risparmio, complice anche la crisi finanziaria, e ad altri servizi accessori, come, per esempio, le assicurazioni. La presenza di strumenti di risparmio di natura esclusivamente volontaria e di altri forzosi ha reso evidente il ruolo della microfinanza nell'incentivare i risparmi individuali, così da aiutare i poveri a gestire nel miglior modo possibile le spese impreviste.

Un ulteriore passo in avanti è stato raggiunto quando le istituzioni di microfinanza hanno iniziato ad investire nel capitale sociale. Infatti, oltre agli effetti diretti che la microfinanza ha sul benessere familiare fornendo i servizi finanziari disegnati appositamente per i poveri, essa ha un ruolo fondamentale anche nel creare l'insieme di relazioni interpersonali formali e informali rivolte a favorire l'azione collettiva, così da raggiungere risultati altrimenti insperati. S'è verificato che nelle comunità dove i legami interpersonali sono più forti, dove è maggiore la fiducia, la microfinanza ha risultati maggiori, ciò fa trarre la conclusione che la microfinanza giochi un ruolo fondamentale nello sviluppo del potenziale delle comunità povere, più di quanto si otterrebbe aumentando soltanto l'accesso al credito. Ci sono degli studi che hanno verificato come allo sviluppo del capitale sociale si associ uno sviluppo economico e finanziario più sostenuto, oltre ad una maggiore diffusione dell'innovazione e della conoscenza e ad una incidenza minore della povertà.

Infine, come s'è visto nell'analisi finale del terzo capitolo, è importante anche che gli attori della microfinanza, dai finanziatori ai debitori, dalle istituzioni ai governi, abbiano una certa istruzione finanziaria, per saper affrontare in maniera più efficace la piaga della povertà.

In conclusione, per rispondere alla domanda che ci siamo posti all'inizio, si può dire che la microfinanza ha il potenziale per essere uno strumento utile per uscire da situazioni di povertà assoluta, a patto che tutti gli attori coinvolti nel settore, facciano dei passi concreti per provvedere a: una regolamentazione uniforme del settore; un'educazione finanziaria a tutti i livelli; un ventaglio di servizi consono alle esigenze dei clienti; strumenti di sorveglianza del mercato efficaci ed affidabili; l'utilizzo delle moderne tecnologie per creare modelli di business che riescano a raggiungere anche le aree più remote e gli individui più emarginati.

Bibliografia

Alberto Nicchi e Andrea F. Presbitero (2013), *Microcredito e macrosperanze*, Edizioni Egea economica

Paolo Pelgreffi (2009), *Il microcredito - una esplorazione nelle diverse esperienze di microcredito*, Fondazione Giovanni delle Fabbriche

Nicola Boccella (2010), *Il sistema del microcredito – teorie e pratiche*, Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto

Muhammad Yunus (2003), *Il banchiere dei poveri*, Universale economica Feltrinelli

Sitografia

www.microfinancegateway.org

www.worldbank.org

www.grameen.com

www.themix.org

www.cgap.org

www.aboutmicrofinance.com

www.european-microfinance.org

www.adb.org

www.finca.org

www.accion.org

