



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

COMPOSIZIONE ED EFFETTI DEGLI STRUMENTI DI
MICROFINANZA IN PAESI CON DIVERSO GRADO DI SVILUPPO

RELATORE:

CH.MO PROF. DOSI CESARE

LAUREANDA: ROSSO TATIANA

MATRICOLA N. 1113126

ANNO ACCADEMICO 2017 – 2018

INDICE

1) Introduzione	3
• Definizione di microfinanza e microcredito	3
• Nascita del fenomeno della microfinanza	4
2) Effetti e conseguenze dei programmi di microfinanza	5
• Effetti a livello individuale, familiare e imprenditoriale	5
• Emancipazione femminile	8
• Il ruolo delle relazioni sociali	9
• Meccanismo del rinnovo dei prestiti: opportunità o trappola?	12
3) Il caso Grameen Bank	15
• Processo di formazione dell'istituto	15
• Caratteristiche del modello Grameen	16
• Evoluzione	19
• Valutazione dei risultati economici e sociali	23
• Tentativi di replicazione del modello	25
4) La situazione in Italia	27
• Le radici del microcredito italiano	27
• Sviluppo del settore della microfinanza	30
• Tipologia di finanziamenti e progetti attivi	33
5) Conclusioni	36
Bibliografia	38
Sitografia	41

1. Introduzione

Definizione di microfinanza e microcredito

La microfinanza è l'insieme dei servizi finanziari offerti da istituti specializzati a soggetti reputati non solvibili da parte delle istituzioni creditizie tradizionali. Essa comprende sia servizi di deposito, che di assicurazione, che di credito e molti la considerano una manifestazione di orientamento etico dell'attività bancaria. Lo strumento del microcredito, in particolare, offre un servizio completamente assente nelle banche tradizionali, cioè la concessione di credito senza garanzie da parte del cliente.

All'interno della parola "microcredito" l'aggettivo "micro" riveste il suo puntuale significato letterale riferendosi alle dimensioni del credito; pertanto con il termine "microcredito" si intende un credito di piccole dimensioni, le quali non sono stabilite in misura fissa, bensì variano in base al contesto economico nel quale vive il richiedente.

Alla ricerca di una definizione più precisa del termine, nel "Dizionario di microfinanza: le voci del microcredito" si trova l'accezione sviluppata da Pizzo e Tagliavini (2013): "*Credito di piccolo ammontare finalizzato all'avvio di un'attività imprenditoriale o per far fronte a spese d'emergenza nei confronti dei soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economico, che generalmente sono esclusi dal settore finanziario formale*". Nel sito dell'Associazione Nazionale Enciclopedia della Banca e della Borsa *bankpedia.org*, alla voce "microfinanza" del dizionario, i "soggetti vulnerabili" della definizione sopracitata vengono chiamati "segmenti di mercato marginali" e identificati in base al grado di sviluppo del Paese in cui risiedono, per le stesse ragioni per cui la piccola dimensione del credito è relativa al contesto economico. Per quanto riguarda i Paesi industrializzati, i segmenti marginali sono classificati in quattro categorie: microimprese, fasce di popolazione recentemente stabilitesi nel territorio, famiglie a basso reddito e anziani a basso reddito; mentre per i Paesi in via di sviluppo non vi è una classificazione per categorie, in quanto il fenomeno impatta largamente sulla popolazione poiché si tratta di zone scarsamente servite dal sistema bancario tradizionale.

L'analisi della definizione fornita da Pizzo e Tagliavini (2013) permette di cogliere i concetti base sui quali si fonda il microcredito: le potenzialità imprenditoriali dei meno abbienti, la necessità di liquidità per sostenere spese di primaria importanza e l'esclusione finanziaria. Tali aspetti, infatti, rientrano nell'ideologia che ha spinto il prof. Yunus a dar vita alla Grameen Bank. Muhammad Yunus, nato a Chittagong nel 1940 e laureatosi in economia presso l'Università di Chittagong, è stato professore presso l'Università di Boulder e la Vanderbilt University e direttore del Dipartimento di Economia dell'Università di Chittagong; egli è il fondatore della Grameen Bank e nel 2006 è stato insignito del Premio Nobel per la Pace per l'impegno dimostrato nella lotta contro la povertà. La Grameen Bank, della quale il prof. Yunus

è stato il direttore fino al 2011, è l'istituto di microfinanza con maggior successo e più conosciuto al mondo, ha sede a Dhaka, in Bangladesh e tramite le sue 2.568 agenzie opera in molte zone, tra le quali, principalmente, nelle regioni del Bangladesh.

Nascita del fenomeno della microfinanza

Spesso si tende a far coincidere la nascita della microfinanza con la fondazione della Grameen Bank nel 1983. Tuttavia, come approfondiremo in seguito, già nel XV secolo esistevano in Italia degli istituti chiamati “monti”, i quali offrivano dei servizi ravvisabili nella fattispecie in esame e anche la stessa Grameen Bank operava già in precedenza, seppure non come istituto indipendente.

Solitamente, quando parliamo di microcredito, o più in generale di microfinanza, l'argomento viene contestualizzato nell'ambito dei Paesi in via di sviluppo, poiché in quelle zone la situazione di povertà è particolarmente evidente. Ciò non significa che la povertà nel resto del mondo non esista: essa emerge anche nei Paesi sviluppati, seppure con diffusione e gravità differenti, in particolare a seguito della recente crisi economico-finanziaria. Nei Paesi industrializzati la povertà non si manifesta con la mancanza di un tetto sotto cui vivere o di cibo sufficiente per sopravvivere, nei territori sviluppati l'appellativo “povero” è attribuito a chi non può permettersi una vita dignitosa secondo lo standard del proprio Paese. Per la classifica Eurostat, ad esempio, è considerata indigente una persona che non consuma almeno un pasto proteico ogni due giorni, non indossa abiti decorosi, non possiede almeno due paia di scarpe, non trascorre almeno una settimana all'anno in vacanza e non dispone di una connessione internet.

Considerato che la principale applicazione del microcredito concerne la riduzione della povertà, se è vero che essa è presente anche nei Paesi sviluppati, perché non espandere l'attività di microcredito anche in questi territori? Il successo dello strumento finanziario in oggetto nei Paesi più poveri, segnatamente in Bangladesh ed India, ha portato alla sua espansione verso numerosi altri Paesi, indipendentemente dal loro grado di industrializzazione, Europa compresa.

2. Effetti e conseguenze dei programmi di microfinanza

Nei Paesi in via di sviluppo è molto difficile riuscire ad aprire linee di credito a favore della popolazione povera. Le difficoltà che si incontrano risiedono soprattutto in problemi di *moral hazard* e *adverse selection*, i quali impediscono alle fasce più povere della popolazione di accedere al credito e determinano elevati tassi di interesse per chi riesce ad accedervi.

Tuttavia, negli stessi Paesi vi è ampio ricorso al mercato del credito informale da parte dei più poveri, i quali si rivolgono agli usurai del Paese o ricorrono alle tontine e riescono a rimborsare il credito nella maggior parte dei casi, anche quando viene applicato un alto tasso d'interesse. Ciò dimostra che essi sono in realtà solvibili, si tratta ora di capire cosa permette ai sistemi di credito informale di funzionare e rivedere in tal senso le modalità tradizionali.

Il fenomeno della microfinanza riprende alcune delle modalità presenti nel mercato del credito informale e riesce ad espandere la possibilità di ottenere credito anche alla popolazione povera, mettendola nelle condizioni di non essere più vittima ma artefice della propria situazione.

Effetti a livello individuale, familiare e imprenditoriale

Niccoli e Presbitero (2010) sostengono che *“Lo sviluppo finanziario, se associato a un maggiore accesso a strumenti finanziari, può favorire l’investimento in capitale umano da parte dei più poveri, consentire di stabilizzarne i consumi a livello intertemporale [...], ampliarne le opportunità imprenditoriali [...] e incrementarne gli investimenti in capitale fisico [...]”*.

I poveri, infatti, non sono tali per pigrizia, molti di loro lavorano duramente tutto il giorno per guadagnare appena ciò che basta per sopravvivere, e nemmeno per stupidità, come è stato dimostrato da alcune esperienze legate al microcredito (Yunus, 1997). Quando, infatti, viene loro concessa, attraverso il credito, la possibilità di esprimere le proprie potenzialità, essi riescono a sviluppare attività redditizie. Si possono prendere ad esempio i casi raccontati ne *12 storie di microfinanza per l’inclusione sociale e a sostegno dell’economia reale* di Banca Etica (Chiesa, Ulgheri, Olivieri, 2016), nel quale vengono illustrati dodici casi di persone che grazie alla concessione di credito, in singoli o in gruppi, sono riuscite a dar vita ad attività economiche redditizie. Oppure ancora, le liste contenute negli *Annual Reports* della Grameen Bank, le quali elencano le attività per cui sono stati richiesti prestiti al fine di finanziamento imprenditoriale e che considerato l’alto tasso di recupero della Grameen (a fine 2016 era del 99,05%, come verrà specificato nel prossimo capitolo) si può affermare siano esse in grado di produrre reddito.

Secondo il prof Yunus (1997), il motivo per cui non riescono a muoversi verso una vita migliore è l’inadeguatezza delle strutture finanziarie dei Paesi in cui vivono, che non forniscono strumenti adatti ad ampliare la loro base economica. Anche tra i poveri vi sono persone con

forte spirito imprenditoriale e se gli istituti finanziari danno loro l'occasione di accedere al credito, possono usare quel denaro per dar vita a nuove attività.

Banerjee, Duflo, Glennerster e Kinnan (2009) hanno condotto uno studio in collaborazione con Spandana, il più grande istituto di microfinanza presente in India, nei territori dell'Hyderabad per osservare gli effetti della microfinanza negli *slums*. Nello studio sono stati coinvolti 100 *slums*, i quali sono stati casualmente assegnati al gruppo sperimentale o a quello di controllo. Spandana ha iniziato a svolgere la sua attività soltanto negli *slums* appartenenti al gruppo sperimentale. Lo studio ha evidenziato che nelle zone dove sono state instaurate le agenzie di Spandana è aumentato il numero di famiglie aderenti a programmi di microfinanza e i servizi offerti dall'istituto hanno contribuito all'avvio di nuove attività imprenditoriali. Un nuovo micro-prestito su cinque ha dato vita a una nuova attività, la quale non sarebbe stata altrimenti avviata e in tal senso il microcredito è interpretabile come fonte addizionale di risorse per superare le difficoltà di sostenimento dei costi fissi necessari per aprire un'attività.

I proprietari delle nuove attività hanno ridotto la spesa per beni di consumo, presumibilmente per investire quel denaro nei nuovi *business*; invece coloro i quali non hanno utilizzato il prestito per scopi imprenditoriali, hanno aumentato la spesa per beni di consumo. Inoltre, i residenti delle zone del gruppo sperimentale, indipendentemente dal fatto che avessero o meno richiesto il prestito, hanno acquistato più beni durevoli e ridotto il consumo di *temptation goods*. L'opportunità concessa da Spandana ha permesso agli abitanti dei villaggi in cui si era insediata di esprimere il loro spirito imprenditoriale e ha influito sul loro stile di vita modificando la composizione dei consumi familiari. Il cambiamento verificatosi nei consumi è dovuto alla sensibilizzazione degli individui nei confronti del risparmio. Le famiglie di queste zone già conoscevano la cultura del risparmio ma il denaro che avevano era appena sufficiente per vivere, perciò riuscivano a risparmiare solo piccole somme, non avrebbero mai pensato che sarebbe stato possibile accumulare pian piano le risorse per effettuare acquisti di un certo importo, come ad esempio comprare una tv.

La raccolta dei depositi è un servizio che sta acquisendo importanza crescente all'interno degli istituti di microfinanza. L'opinione comune sostiene che i poveri consumino tutto il loro reddito in beni di prima necessità; invece non è così. Anche per gli individui appartenenti alla fascia di reddito più bassa della popolazione vi è una concreta possibilità di risparmiare, anche se nel farlo incontrano non pochi ostacoli. Banerjee e Duflo (2007) studiando le condizioni di vita delle persone che vivono con un reddito giornaliero al di sotto della soglia di 1.08\$, hanno dimostrato che seppure i consumi per beni di prima necessità rappresentino la maggior quota di spese di questi soggetti, la maggioranza di essi riesce ad accantonare delle somme per eventi sociali e/o religiosi o per acquisti non quotidiani, riprendendo l'esempio della tv. Lo studio ha

rilevato che in Udaipur, il 99% del vasto campione di famiglie spende in media il 10% del suo reddito annuo in eventi, ottenendo risultati simili anche per quanto riguarda il Sud Africa (90% del campione) e in altri Paesi come Pakistan, Indonesia e Costa d'Avorio dove il 50% delle famiglie oggetto studio sostiene spese per questo genere di eventi. Inoltre, dove la spesa per eventi è risultata inferiore, vi erano una maggiore percentuale di popolazione in possesso di tv o radio, si verifica quindi una correlazione tra le due categorie di spese, per cui il dato di spesa per eventi inferiore non è dato da un minore risparmio ma da un diverso utilizzo dello stesso.

Il primo ostacolo che le famiglie si trovano a dover superare è l'incoerenza temporale del loro stesso comportamento. Se un individuo infatti in prima istanza preferisce risparmiare piuttosto che spendere, successivamente potrebbe agire in maniera opposta spendendo quel che ha risparmiato perché spesso gli obiettivi futuri soccombono di fronte alle esigenze immediate. Per ovviare al problema, le famiglie ricorrono alle tontines o alle ROSCA come strumenti di disciplina personale. Da qui deriva popolarità delle ROSCA (associazioni di risparmio e credito a rotazione), nonostante esse abbiano molte volte un rendimento negativo.

La partecipazione alle ROSCA conviene se pur con rendimento negativo poiché il rendimento ottenibile da un impiego alternativo ad esse sarebbe ancora inferiore, a causa di comportamenti temporalmente incoerenti o di pressioni esterne.

Conservare i risparmi in casa è difficile, sia per via del rischio di rapina che per quanto concerne le pressioni sociali e familiari, riguardanti soprattutto le donne, le quali sono passivamente esposte alle volontà del marito e perciò ricorrono a sistemi alternativi al fine di conservare i loro soldi al sicuro, anche se ciò comporta un maggior costo.

Alla luce della dinamica dei metodi utilizzati dalla popolazione povera per conservare i risparmi, per gli istituti di microfinanza è conveniente fornire servizi di deposito, poiché gli permettono di raccogliere denaro a basso costo, visto che le famiglie sono disposte a non ottenere alcun interesse sul deposito, e reinvestirlo poi in altri prestiti, i quali frutteranno interessi a favore dell'istituto.

L'effetto nel lungo termine per chi accede ai programmi di microfinanza è dunque la capacità di accumulare ricchezza e stabilizzare i consumi, sia attraverso la concessione di microcredito sia attraverso i depositi, cosicché vi siano risorse disponibili anche durante le fasi avverse della vita degli individui, come ad esempio i periodi di disoccupazione, le carestie ed eventuali malattie, o per affrontare spese di un certo valore o ancora per investire nell'apertura di iniziative economiche.

Inoltre, l'avvio di nuove attività innesca una reazione a catena, la quale nel tempo recherà benefici non solo al singolo individuo imprenditore e alla sua famiglia, bensì pure alla comunità. Gli abitanti del villaggio, forti dell'esperienza del loro compaesano, si faranno

coraggio e intraprenderanno la stessa strada oppure, a seguito dello sviluppo dell'attività del primo, si creeranno nuovi posti di lavoro. Pertanto, per iniziativa propria o tramite collaborazione, il reddito delle famiglie aumenterà e di conseguenza migliorerà anche il loro stato di benessere.

Emancipazione femminile

Un altro aspetto che limita la possibilità della popolazione povera di uscire dal tunnel della povertà è la discriminazione femminile. In alcune società, in particolare quelle asiatiche, le donne sono considerate alla stregua del concetto di persona. Esse ricoprono un ruolo marginale all'interno della famiglia; gli uomini le trattano come se fossero una loro proprietà, in alcuni casi arrivando persino a violentarle e picchiarle, spesso non li è permesso uscire di casa se non accompagnate dal marito, non possono prendere autonomamente decisioni senza consultarlo e non possono nemmeno lavorare, poiché le uniche attività femminili culturalmente accettate sono prendersi cura dei figli e della casa. Le donne appartenenti alle culture che credono in questi valori sono quindi prive di libertà e l'oppressione cui sono sottoposte è la ragione principale per cui i programmi di microcredito sono rivolti soprattutto ad una clientela femminile.

La scelta di concedere credito prevalentemente alle donne si basa, oltre che su valori morali, anche sulla statistica e su aspetti comportamentali: le donne sono per natura più attente al rispetto delle regole, degli impegni presi e alla famiglia. La particolare attenzione rivolta verso la famiglia fa sì che un prestito concesso ad una donna vada a migliorare non soltanto la sua condizione, bensì quella dell'intero contesto familiare. Una madre in possesso di disponibilità finanziarie le utilizzerà anzitutto per sfamare i figli, per dargli un tetto sotto cui vivere, per mantenerli in salute e per garantirgli un'istruzione.

La formazione delle nuove generazioni rappresenta un investimento con importanti effetti sul lungo periodo, quali l'innalzamento del reddito e dello stile di vita, oltre a generare sua volta ulteriori disponibilità finanziarie e cultura e conoscenze che verranno a loro volta utilizzate a favore del bene e dello sviluppo della comunità. Il legame delle madri con i propri figli rappresenta appunto il futuro di un Paese.

Un'ulteriore argomentazione a favore della prevalente concessione del credito alle donne deriva dalla teoria neoclassica tradizionale economica, secondo la quale produttività del lavoro e livello del reddito relativamente basso portano ad un'elevata produttività marginale del capitale. Di conseguenza vi sono alte probabilità di rimborso del credito, come dimostrato dall'esperienza della Grameen Bank, la quale a novembre 2015 presentava un tasso di recupero

del 98,41%, concedendo prestiti a milioni di persone, il 96% dei quali sono donne. (Fonte dati: <http://rivista.microcredito.gov.it>).

L'opportunità di contribuire alle spese domestiche fa sentire la donna più importante, essa acquista fiducia in sé stessa e comincia a diventare più autonoma passo dopo passo, innescando così un processo di *self-empowerment*. Due conseguenze indirette del microcredito simboleggiano il processo menzionato: la diminuzione del tasso di fertilità e l'aumento percentuale di donne che esprimono il proprio voto alle elezioni governative.

Alle elezioni politiche del 1996 in Bangladesh la percentuale dei votanti è stata del 73% e secondo i dati raccolti dalla Banca Grameen in tutto il Paese le donne hanno espresso il loro voto in numero superiore agli uomini.

Entrambe le conseguenze sono manifestazioni del crescente potere decisionale delle donne e l'aumento delle votanti dimostra anche il loro sentirsi parte attiva della comunità, non più solamente soggetti passivi alle volontà degli uomini.

Un'ulteriore dimostrazione di come l'accesso ai programmi di microfinanza migliori la situazione delle figure femminili all'interno delle famiglie è data dalla riduzione degli episodi di violenza domestica. Alcuni istituti di microcredito richiedono ai clienti di riunirsi in gruppi con obbligo di incontro settimanale, allo scopo sia di stabilire un luogo e un tempo per riscuotere la quota di rimborso, sia di consolidare le relazioni tra i membri del gruppo. La cadenza settimanale degli incontri è tipica del modello Grameen, che approfondiremo in seguito. Il prof. Yunus, fondatore della Grameen Bank, nel suo libro "*Il banchiere dei poveri*" (1997) ha riportato delle testimonianze al riguardo, dalle quali emerge che gli incontri settimanali hanno inciso sulla diminuzione della violenza domestica attraverso il legame instauratosi tra le donne appartenenti ad uno stesso gruppo perché si sono fatte coraggio tra loro e le une aiutavano le altre proteggendole dai mariti, ad esempio andando a parlarci in gruppo e minacciandolo di smettere.

Il ruolo delle relazioni sociali

La microfinanza riveste un ruolo fondamentale nella creazione di capitale sociale, definito come l'insieme delle relazioni interpersonali e dei comportamenti che ne consentono lo sviluppo e il mantenimento. Tra microfinanza e capitale sociale esiste una relazione biunivoca per cui da un lato i legami interpersonali contribuiscono al successo della prima attraverso meccanismi reputazionali e dall'altro i programmi di microfinanza contribuiscono al rafforzamento delle relazioni e allo sviluppo del capitale sociale nelle comunità in cui sono disponibili.

Un importante elemento che accomuna la maggior parte dei programmi di microfinanza è l'offerta dei servizi a soli gruppi di clienti, non al cliente singolo. Che sia un piano di risparmio

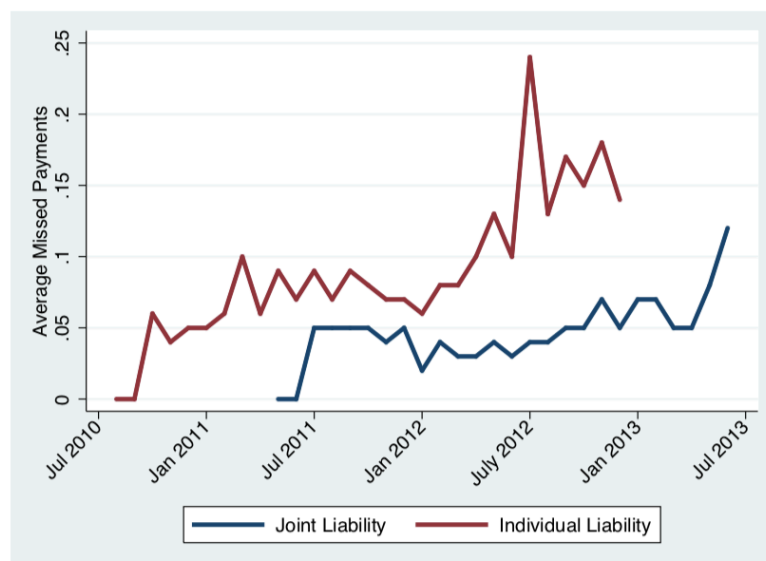
o un prestito, la raccolta o nel secondo caso il rimborso della quota è più probabile che avvenga quando i clienti accedono al servizio aggregandosi in gruppi a responsabilità solidale e stimolando, quindi, lo sviluppo di capitale sociale.

Per quanto riguarda i gruppi per la raccolta del risparmio, l'efficacia della responsabilità di gruppo deriva dal senso di appartenenza e dalla solidarietà tra i membri dello stesso. I partecipanti formano il gruppo tra di loro, senza l'intervento della banca, quindi si conoscono tra loro. Le relazioni personali influiscono sulla raccolta perché qualora un partecipante non rispettasse l'impegno preso, ciò rappresenterebbe un affronto verso gli altri e di conseguenza guasterebbe non tanto i rapporti con la banca, quanto i rapporti con gli altri partecipanti. Nel caso in cui, invece, la ragione alla base del mancato versamento sia una reale difficoltà sopravvenuta, gli altri membri verseranno anche la parte del soggetto in difficoltà, non solo perché gli viene richiesto dalla banca, ma anche quale gesto di solidarietà in nome del rapporto instauratosi tra di loro. Considerato pure che i membri di un gruppo solitamente risiedono nello stesso villaggio, essi sanno che l'imprevisto nel quale incorre oggi l'uno, potrebbe accadere anche a lui l'indomani, perciò il versamento solidale della quota è dovuto anche al fatto che essi si aspettano che il gesto sarà ricambiato qualora fossero loro a ritrovarsi nell'impossibilità di mantenere l'impegno preso.

L'appartenenza ad una stessa comunità è anche un importante elemento alla base della concessione del microcredito: in contesti in cui le persone si conoscono e tengono alla considerazione di cui godono presso gli altri, soprattutto nelle società tradizionali e in ambienti rurali, non è conveniente fornire informazioni false o distorte poiché pregiudicherebbe nel lungo periodo la qualità di vita in quanto membri di quella comunità. Pertanto, prestare denaro ad un gruppo è più sicuro che prestarlo ai singoli, dato che la presenza del gruppo condiziona il comportamento degli individui che ne fanno parte, permettendo di eliminare o ridurre le asimmetrie informative. L'effetto si amplifica quando alla formazione del gruppo si associa anche la responsabilità solidale tra i membri per il pagamento delle quote.

Mahmud (2015) ha analizzato le conseguenze del passaggio da responsabilità individuale a responsabilità di gruppo voluto da un istituto di microfinanza in Pakistan nel febbraio 2011. Dall'osservazione è emerso che la probabilità che i clienti non versassero la quota è significativamente diminuita rispetto a quando erano sottoposti a responsabilità individuale. La probabilità che i debitori non rimborsassero la quota relativa ad un mese era in media di 0,6 volte rispetto a prima, come rappresentato dal seguente grafico.

Figure 1: Average Monthly Missed Payments - Individual vs. Joint Liability Groups



Note: The figure plots the average months missed payments over time for our sample that received both individual and joint liability loans.

Grafico 1: Mahmud, 2015. Repaying microcredit loans: A natural experiment on liability structure. School of Economics Discussion Papers, No. 1509, pag.27

La responsabilità di gruppo si può affermare sia lo strumento che ha reso possibile lo sviluppo di questa forma di credito senza garanzie da parte dei debitori. Il primo motivo per cui la si può considerare tale è lo sviluppo del *peer control* che ne deriva, cioè il controllo sociale di gruppo. Se i membri di un gruppo fanno di essere considerati dalla banca come un unico soggetto, ognuno di essi avrà interesse a controllare il comportamento degli altri, per evitare di subire loro stessi i danni derivanti da una condotta scorretta. Il *peer control*, peraltro, riduce i costi dell'attività di raccolta iniziale di informazioni sul potenziale debitore e di supervisione e controllo normalmente svolta dalla banca trasferendola ai debitori, i quali conoscendosi l'un l'altro riusciranno a ottenere più facilmente le informazioni. La riduzione dei suddetti costi comporta una riduzione del tasso di interesse sui prestiti, poiché il minor costo va a ridurre i costi fissi per l'istruttoria sulla posizione e per la supervisione della posizione creditoria.

Il secondo motivo che rende conveniente il finanziamento di gruppo è il frazionamento e la riduzione del rischio: all'interno di un gruppo i membri utilizzano il credito per diversi scopi o per diverse attività produttive, che portano a risultati diversi. Più il gruppo è eterogeneo, migliore è la situazione per il finanziatore, visto che si riduce la correlazione tra i risultati dei progetti, quindi se uno di essi fallisce non significa che anche gli altri avranno risultati negativi. I debitori in questo modo implementano inconsapevolmente una strategia di diversificazione, la quale riduce il rischio cui è esposta la banca e il fenomeno di razionamento del credito.

Gli effetti derivanti dall'erogazione del credito ai gruppi sono cumulativi nel tempo. Se gli individui si comportano correttamente, il numero degli inadempienti cala, rendendo più semplice l'individuazione di questi ultimi e l'applicazione di provvedimenti nei loro confronti. Al contrario, qualora vi siano molti soggetti fraudolenti, risulterebbe più complicato individuarli e ciò faciliterebbe la persistenza del loro comportamento scorretto.

Meccanismo del rinnovo dei prestiti: opportunità o trappola?

Un ulteriore strumento che le banche utilizzano al fine di ridimensionare il rischio sui prestiti è la concessione per *tranche*. Concedere un prestito a *tranche* significa che al cliente non viene concessa fin da subito la somma totale che necessita, bensì questa viene suddivisa in somme di importo inferiore che vengono erogate l'una in seguito all'altra. Il meccanismo appena descritto permette alla banca di ridurre il rischio in primo luogo perché essa può concedere numerosi prestiti a tanti clienti diversi mantenendo in essere relazioni creditorie di ammontare inferiore a quello che avrebbe in essere se concedesse in toto il prestito sin dall'inizio, risparmiando così risorse. In secondo luogo, la suddivisione in *tranche* permette di subordinare l'erogazione delle *tranche* successive al rimborso di quelle in essere. In tal modo il cliente è motivato a pagare regolarmente le rate, altrimenti la banca non gli concederà le *tranche* seguenti, dalle quali egli trarrebbe un maggior beneficio rispetto al vantaggio che ottiene dal mancato rimborso, soprattutto perché è uso diffuso tra gli istituti di microfinanza concedere importi via via crescenti.

Per quanto riguarda i finanziatori, abbiamo visto i benefici che emergono dallo schema di prestito per *tranche*, ma per quanto riguarda i clienti? Una delle critiche avanzate nei confronti dei programmi di finanza concerne, infatti, la dipendenza dal credito, la quale viene accentuata dall'erogazione di importi crescenti nel corso del tempo.

L'opinione comune è che a seguito dell'introduzione del microcredito, i poveri siano rimasti intrappolati in una spirale che li costringe a rinnovare continuamente l'apertura di credito con una banca o a chiederne una ulteriore ad un istituto diverso per rimborsare la somma concessa dalla prima. Se nel breve periodo ciò può sembrare veritiero, nel lungo periodo si evidenziano risultati contrastanti, come è accaduto a seguito dello studio condotto da Khandker e Samad (2013).

Khandker e Samad hanno esaminato le informazioni raccolte in un *data panel* contenente dati riferiti ad un periodo di vent'anni che va dal 1991 al 2011, lasso di tempo che permette di cogliere effetti altrimenti non ravvisabili da analisi svolte su data base che ricoprono periodi di durata inferiore. Le informazioni si riferiscono a 1509 famiglie del Bangladesh, divise in un gruppo di controllo, al quale appartiene chi non partecipa a programmi di microcredito, ed un

gruppo sperimentale formato da chi invece vi ha aderito. Dallo studio è emerso che effettivamente i clienti degli istituti di microcredito erano e sono maggiormente indebitati rispetto a chi non ha preso parte a simili programmi. Tuttavia, a fronte di un maggior debito verso le banche, i partecipanti hanno accumulato più *assets* che debiti nel tempo; tanto che il loro *debt-asset ratio* è diminuito conseguentemente all'adesione ai programmi di microcredito. I risultati hanno evidenziato anche un aumento del reddito e dei consumi dei partecipanti, i quali hanno contribuito a ridurre la povertà, soprattutto quella estrema che nel gruppo sperimentale è scesa dallo 77,8% nel 1991/1992 al 14% nel 2010/2011, mentre nel gruppo di controllo i tassi di povertà estrema registrati nelle stesse annualità sono stati rispettivamente del 77,7% e del 22%.

È stata dunque smentita l'idea che i clienti degli istituti di microfinanza siano intrappolati nella povertà, considerato che la loro ricchezza è aumentata, e non lo sono nemmeno nell'accumulo seriale di debiti, essi contraggono debiti in quanto il rendimento che ne derivano è maggiore ai costi sostenuti per ottenere il credito, perciò è una scelta di convenienza, non dovuta a dipendenza.

La dinamica della sovrapposizione dei micro-prestiti in Bangladesh è stata più recentemente e più approfonditamente analizzata da Osmani, Baqui Khalily e Hasan (2016), i quali hanno esaminato l'evoluzione e l'estensione del fenomeno della sovrapposizione dei prestiti nel settore del microcredito in Bangladesh negli anni 2005-2014. Essi hanno indagato non solo sui dati quantitativi, bensì anche sui motivi che spingono i poveri a sovrapporre più finanziamenti nello stesso periodo e sull'uso che ne fanno.

La seguente tabella riporta come i debitori degli istituti di microcredito utilizzano il denaro erogato, a seconda che essi abbiano in essere un altro prestito o meno.

Use of loan	Overlappers	Non-overlappers	All borrowers
Enterprise financing	49.1	44.6	46.9
Consumption	13.8	16.5	15.1
Housing development	14.3	15.6	14.9
Loan Repayment	12.7	13.1	12.9
Other uses	10.1	10.2	10.1
Total	100.0	100.0	100.0

Tabella 1: S.R. Osmani, M.A. Baqui Khalily e M. Hasan, 2016. Dynamics of Overlapping in the Microcredit Sector of Bangladesh. Institute for Inclusive Finance and Development, Working Paper no. 51, pag.14

Dai dati rappresentati in tabella si evince che solo il 12,7% dei debitori con prestiti in sovrapposizione utilizza il denaro preso a prestito per rimborsi, percentuale persino inferiore

rispetto al 13,1% di chi pur avendo in essere un solo rapporto di microcredito lo utilizza per estinguere debiti. La maggior parte, quasi la metà, dei titolari di prestiti multipli utilizzano le somme quali finanziamenti per l'attività imprenditoriale. L'investimento in attività produttive gli permetterà non solo di ripagare i prestiti di cui stanno fruendo, ma anche di migliorare la loro solvibilità nel tempo grazie al reddito generato dall'investimento.

Inoltre, la ragione per cui i soggetti preferiscono sostenere contemporaneamente più rapporti di debito, anziché chiederne uno soltanto di importo più elevato, risiede proprio nella loro situazione di povertà. Essi non sono abituati a gestire grandi somme, perciò si sentono più a loro agio partendo da un piccolo prestito e quando ne avranno ripagato buona parte ne domanderanno un altro al fine di soddisfare il bisogno finanziario dell'attività, con la consapevolezza che questo sistema gli permette di operare senza ricorrere a spropositati finanziamenti.

3. Il caso Grameen Bank

L'istituto di microfinanza più conosciuto è la Grameen Bank, una banca nata appositamente per soddisfare le esigenze degli abitanti delle zone rurali più povere del Bangladesh. L'iniziativa fu del prof. Yunus che nel 1976 iniziò a far concedere prestiti ai poveri abitanti di Jobra, un villaggio nelle vicinanze dell'Università di Chittagong di cui egli dirigeva il dipartimento di economia.

Al prof. Yunus non bastava più conoscere la teoria, voleva capire cosa accadeva nella realtà dei villaggi del suo Paese e se era possibile applicare la teoria per migliorarla. Egli si recò al villaggio di Jobra e conobbe una donna la quale si rivolgeva ad uno strozzino per ottenere il denaro necessario per acquistare il legno di bambù con cui fabbricava sgabelli. Le condizioni alle quali le era concesso il denaro erano tali per cui produrre sgabelli le dava appena modo di potersi sostenere, rendendola di fatto schiava della pratica dello strozzino. Il prof. Yunus raccolse informazioni su quanto fosse diffusa la richiesta di credito nei confronti degli usurai e ne risultò che nel villaggio quarantadue persone erano costrette a questo circolo vizioso di prestito e rimborso a tassi d'interesse esorbitanti, le quali in totale avevano contratto debiti per circa 27\$ nella moneta locale. L'importo era talmente irrisorio da sembrargli assurdo che per così poco la gente del villaggio si condannasse alla miseria. Da qui lo spunto per intraprendere la strada che lo portò alla fondazione della Banca Grameen, che nella lingua locale significa "banca del villaggio".

Processo di formazione dell'istituto

Purtroppo, negli anni '70 non esisteva un istituto finanziario in grado di soddisfare le esigenze dei poveri, perciò il mercato del credito era dominato dagli usurai locali. Allo stesso tempo, gli aiuti provenienti dall'estero e da organismi internazionali, come ad esempio la Banca Mondiale, non erano efficienti. Yunus decise così di mettersi in gioco in prima persona e prestò di tasca sua i 27\$ alle stesse quarantadue persone che avevano chiesto denaro agli usurai.

Tuttavia, la soluzione aveva carattere temporaneo e il suo obiettivo non era una soluzione momentanea, poiché in questo modo non avrebbe risolto il problema. Egli più tardi affermò, infatti, che *"Essere poveri è come vivere circondati da alte mura. Grameen non è, e non dovrà mai essere, un pacco gettato oltre il muro per dare brevemente sollievo a quelle esistenze disperate. Grameen – come le sue istituzioni gemelle in tutto il mondo – intende aiutare la gente a chiamare a raccolta la volontà e la forza per incrinare e abbattere quelle mura."* (M. Yunus, 1997. Il banchiere dei poveri, 17° ed., pag. 81).

Si rivolse allora al direttore della banca locale, la banca governativa Janata, e in seguito al direttore regionale della stessa banca. Entrambi respinsero la proposta di concedere prestiti alla

popolazione povera, principalmente a causa dell'assenza di garanzie da fornire a fronte del prestito. Per aggirare l'ostacolo, Yunus si propose quale garante. Ci vollero mesi per perfezionare gli aspetti burocratici ma, finalmente, verso la fine del 1976 egli riuscì ad ottenere dalla Banca Janata un'apertura di credito a favore dei poveri di Jobra.

I rapporti con la Banca Janata continuarono per circa un anno, dopo di che l'eccessiva burocrazia e i lunghi tempi per l'approvazione delle richieste spinsero il prof. Yunus a cercare un'altra modalità operativa. Allora egli parlò con l'amministratore delegato della Banca agricola del Bangladesh, la Bangladesh Krishi Bank, il quale sostenne il progetto e accettò di aprire un'agenzia a Jobra la cui gestione sarebbe stata nelle mani del prof. Yunus.

Successivamente, nel 1979, il progetto Grameen fu avviato anche nella provincia di Tangail e si ampliò in quella di Chittagong dove era già presente, fino a contare un totale di venticinque agenzie, messe a disposizione da diverse banche nazionali. Tre anni dopo, i partecipanti al progetto erano arrivati a 28.000, per un importo totale dei prestiti pari a 13,4 milioni di dollari. Nel 1982 i prestiti in quell'anno raggiunsero i 10,5 milioni di dollari, grazie alla veloce espansione del progetto che cominciò ad operare anche nelle province Dhaka, a Rangpur e a Pathuakali.

Il successo del programma di microprestiti a favore dei poveri condusse presto il progetto Grameen sulla via per l'indipendenza dalle banche nazionali e il 2 ottobre 1983 venne fondata la Banca Grameen quale istituto finanziario a sé stante.

Caratteristiche del modello Grameen

Il modello sviluppato dalla Banca Grameen per poter disporre di un'offerta adatta alle persone più povere consiste in sei elementi principali.

Il primo riguarda la tipologia di clientela: l'offerta è rivolta prevalentemente alle donne. La scelta di concentrarsi sulle donne deriva dal fatto che le banche tradizionali in Bangladesh non prestano denaro alle donne, dunque l'obiettivo di ridurre una discriminazione di genere, ma non solo. Non avendo altro modo di accedere al credito, i prestiti a favore di donne risultano più remunerativi perché è l'unico modo che esse hanno per dar vita a nuove attività che non verrebbero altrimenti sviluppate. Nella pratica si è visto che quando il credito era gestito dalle donne portava a cambiamenti più rapidi rispetto a quando era concesso agli uomini, nel senso che i prestiti non avevano effetto soltanto sulla dimensione remunerativa, bensì provocava anche una reale trasformazione della vita dei suoi clienti attraverso le scelte di investimento delle donne, che spesso ricadevano sulla salute e sulla formazione dei figli come detto sopra. Richiamando il paragrafo sull'emancipazione femminile, un ulteriore motivo per cui si adotta

questa strategia risiede nell'indole più affidabile delle donne, statisticamente, infatti, esse sono più inclini a onorare gli impegni presi con la banca.

Il secondo elemento consiste nei rimborsi settimanali. Le banche tradizionali richiedono il rimborso delle quote ogni mese o semestre, impostando, invece, rimborsi con tempistiche più brevi, è più facile per le persone onorare il prestito perché di volta in volta dovranno restituire piccole somme e sembrerà più facile sia recuperare l'importo sia privarsene. La maggior facilità di rimborso comporta solitamente una maggiore capacità di rimborso, che sul piano psicologico incoraggia i debitori a continuare a pagare poiché accumulano fiducia in sé stessi vedendo che riescono rispettare le scadenze del piano di rientro. Certo a volte la scadenza settimanale comporta anche delle difficoltà, in quanto non tutti gli investimenti sono remunerativi in un così breve periodo e il cliente si vedrà quindi costretto a reperire altrove il denaro. Ciò nonostante la tempistica settimanale si è dimostrata efficace il più delle volte.

Il terzo e il quarto elemento sono già stati trattati nel capitolo precedente, si tratta del prestito solidale e del prestito di gruppo. Il modello prevede che le clienti si riuniscano settimanalmente in occasione del rimborso della quota. Gli incontri rinforzano i legami tra i membri del gruppo favorendo la creazione di capitale sociale, il quale contribuisce allo sviluppo di una collaborazione reciproca. Se il gruppo arriva ad un buon livello di coesione, la responsabilità solidale del prestito perde il carattere di essenzialità, considerato che i membri del gruppo tenderanno ad aiutarsi volontariamente per via del legame creatosi, a prescindere che l'obbligazione sia solidale o meno, come già accennato in precedenza. Infatti, se nel primo modello sperimentato da Grameen la responsabilità solidale era un punto cruciale, in un secondo modello la responsabilità solidale passa in secondo piano, mentre persiste l'obbligo di partecipare ai programmi solo attraverso la formazione di gruppi. I clienti fanno ancora parte di un gruppo che si incontra settimanalmente, ma non sono più giuridicamente responsabili verso gli altri, con l'effetto che un cliente può continuare ad avere accesso al credito anche se un membro del suo gruppo risulta insolvente.

Il quinto elemento è la formazione fornita ai clienti. Per poter ottenere un prestito, tutti devono sottoporsi preventivamente ad una formazione obbligatoria per far sì che comprendano fino in fondo cosa succederà e in cosa consiste il rapporto con Grameen. Visto che la maggior parte dei clienti è analfabeta, l'istruzione e l'esame finale sono orali, in modo da permettere a tutti di superare la prova. Ciò nonostante, la pressione esercitata dalla formazione obbligatoria crea un ostacolo per il quale solo i più determinati hanno la forza e la convenienza di continuare fino alla fine. Ecco che al credito accedono unicamente i gruppi formati da chi intende impegnarsi veramente e di conseguenza aumenta la probabilità di rimborso dei prestiti.

L'ultimo elemento concerne i contratti a incentivo dinamico.

Inoltre, dal punto di vista del personale, i contratti offerti a questa tipologia di clientela sono molto semplici e di conseguenza più semplici da seguire, sicché ai dipendenti può essere affidato un numero maggiore di pratiche rispetto a quanto avviene nelle banche tradizionali, riducendo i costi di transazione e quindi anche i tassi di interessi applicati attraverso l'effetto moltiplicatore; tassi che rimangono comunque elevati, ma di gran lunga inferiori rispetto a quelli proposti dalle altre banche.

In base al regolamento della Grameen, i responsabili di centro di ogni agenzia devono riunirsi annualmente per discutere i problemi ed evidenziare i progressi raggiunti durante l'anno, focalizzando le difficoltà più frequentemente incontrate e trovandovi una soluzione. Nel 1980 venne convocato un simile incontro a livello nazionale, durante il quale vennero messe per iscritto le dieci soluzioni concordate in quell'occasione. Un paio di anni più tardi ci fu un secondo seminario nazionale durante il quale furono sviluppate soluzioni ad altri sei problemi frequenti. Il documento della prima riunione fu aggiornato, reso definitivo e nominato "le Sedici risoluzioni". Le Sedici risoluzioni sono tuttora le fondamenta dell'operato dei membri della Banca Grameen, tanto che si è deciso di non aumentarne il numero durante i seminari più recenti poiché è preferibile perfezionare l'applicazione di quelle già esistenti, di seguito elencate.

"1. Rispetteremo e applicheremo i quattro principi della Banca Grameen: 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.

Rifiuteremo la pratica del matrimonio tra bambini.

12. Non commetteremo ingiustizie e ci opporremo a che altri 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 mobilitiamo in suo aiuto.*

15. *Se apprendiamo 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.*" (M. Yunus, 1997. *Il banchiere dei poveri*. 17° ed., pag 111-112)

Si nota che le risoluzioni non riguardano tanto il personale della banca, quanto i clienti in prima persona e ciò in primis perché i membri della banca ne sono anche soci, la banca infatti non è governativa, bensì di proprietà dei clienti stessi. In secondo luogo, sono rivolti ai clienti perché mirano a migliorare l'esistenza stessa degli individui, proponendogli uno stile di vita da adottare e di conseguenza ne aumentano il reddito attraverso i meccanismi già visti nel primo capitolo. Al fine di migliorare la sua efficacia ed efficienza nella selezione dei beneficiari e nell'attività di monitoraggio dei rapporti con essi, Grameen ha sviluppato un metodo di azione basato su dieci principi cardine:

1. cominciare dal problema e non dalla soluzione: un sistema di credito deve basarsi su indagine sul background sociale anziché su una tecnica bancaria prestabilita,
2. adottare atteggiamenti progressivi: lo sviluppo è un processo a lungo termine che dipende da aspirazioni ed impegno degli operatori economici,
3. assicurarsi che il sistema serva i poveri e non viceversa: i funzionari fanno visita ai villaggi per poter conoscere i beneficiari dei prestiti,
4. stabilire le priorità d'azione in base alle caratteristiche della popolazione: servire le persone maggiormente colpite dalla povertà che necessitano di risorse,
5. limitare inizialmente il credito alle operazioni generatrici di reddito scelte liberamente dal mutuatario,
6. riunire in gruppi di solidarietà: piccoli gruppi con membri provenienti da situazioni simili e con fiducia reciproca,
7. associare i risparmi ai crediti senza che sia imposto come prerequisito,
8. combinare uno stretto monitoraggio a procedure semplici e standardizzate,
9. fare tutto ciò che è possibile per garantire l'equilibrio del sistema,
10. investire su risorse umane: i responsabili della formazione forniranno un'etica di sviluppo basata sul rispetto per l'ambiente rurale.

Evoluzione

Come abbiamo visto, lo sviluppo del Progetto Grameen è stato costante per i primi anni durante i quali cercava di affermarsi come realtà autonoma. Una volta raggiunta l'indipendenza, la

Banca Grameen è riuscita ad espandere ancora più velocemente il suo giro d'affari, tanto che nell'arco di cinque anni è passata da 58.320 clienti nel 1983 ai 490.363 del 1988 e dopo dieci anni, nel 1993, contava ben 1.814.916 clienti.

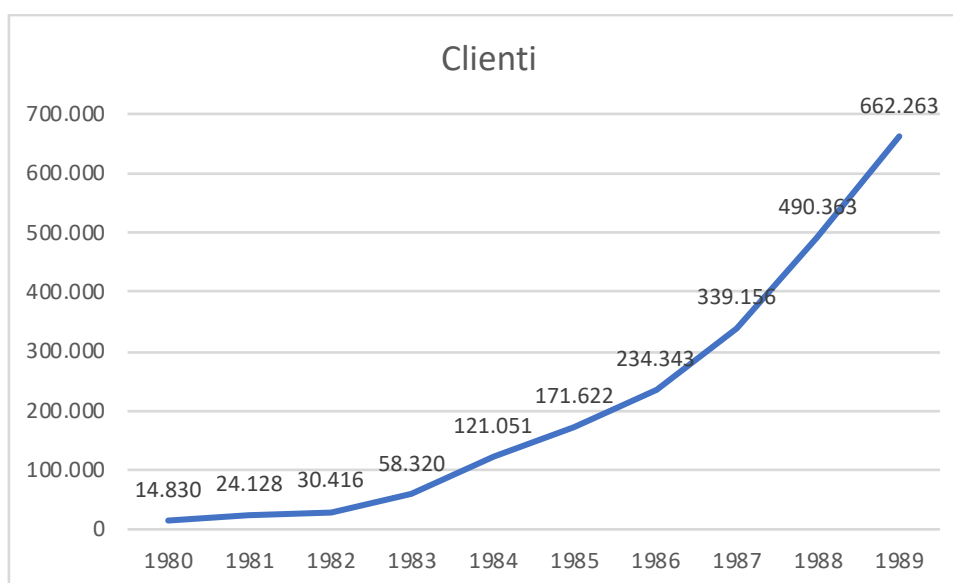


Grafico 2: Fonte dati Historical Data Series, www.grameen.com

La veloce espansione è dovuta sia al grado di indipendenza raggiunto, sia all'introduzione degli *housing loans* nell'offerta. *Housing loan* è il termine che indica il prestito finalizzato alla costruzione di una casa, grazie al quale i membri Grameen sono riusciti a costruire fino a fine 2016 circa 703.000 abitazioni, nonostante la modesta entità dei prestiti. Attualmente, l'importo massimo ottenibile con un *housing loan* è di 249\$, rimborsabile in cinque anni ad un tasso di interesse dell'8%.

Oltre all'introduzione degli *housing loans*, è importante evidenziare l'evoluzione della percentuale di rimborso nel periodo di transizione da progetto a istituto finanziario. Nei primi anni di vita del progetto, la percentuale di rimborso si aggirava attorno al 33% (1976-1978), mentre negli anni '80 si è affermata mediamente attorno al 70%.

Il miglioramento verificatosi nel tasso di rimborso, inoltre, non era legato ad un minor numero di prestiti e quindi all'abbandono dei programmi da parte dei poveri più in difficoltà; anzi, l'ammontare di credito concesso aumentava progressivamente e a fine decade era duecento volte maggiore.

<i>Importi in milioni USD</i>	1980	1981	1982	1983	1984
Prestiti generali contratti durante l'anno	1,1	2	3	2,29	12,2
Prestiti per la casa contratti durante l'anno	0	0	0	0	0,15
Prestiti ammontare totale cumulativo	1,3	3,3	5,9	8,19	20,54
Percentuale rimborso prestiti	36%	62%	61%	74%	69%

Tabella 2: Fonte dati Historical Data Series e Annual Reports, www.grameen.com

<i>Importi in milioni USD</i>	1985	1986	1987	1988	1989
Prestiti generali contratti durante l'anno	16,5	18,06	26	43,71	60,02
Prestiti per la casa contratti durante l'anno	0,66	0,19	4,59	5,41	7,32
Prestiti ammontare totale cumulativo	37,7	55,95	86,99	136,1	203,46
Percentuale rimborso prestiti	50%	80%	76%	74%	57%

Tabella 3: Fonte dati Historical Data Series e Annual Reports, www.grameen.com

Anche il numero di zone servite hanno seguito un andamento progressivamente crescente: partita dal villaggio Jobra nel 1976, l'iniziativa ha raggiunto nel corso dei primi anni altre cinque province del Bangladesh e nel 1982 era operativa in 745 villaggi. Pochi anni dopo, nel 1986 fu lanciata la prima di tante altre esperienze all'estero relativa al programma Grameen, il Women's Self-Employment Project a Chicago, nato dalla collaborazione con la Fondazione Ford. Alla fine degli anni '80 Grameen era presente in circa 15.000 villaggi, con 641 filiali e serviva più di 132.000 gruppi di clienti.

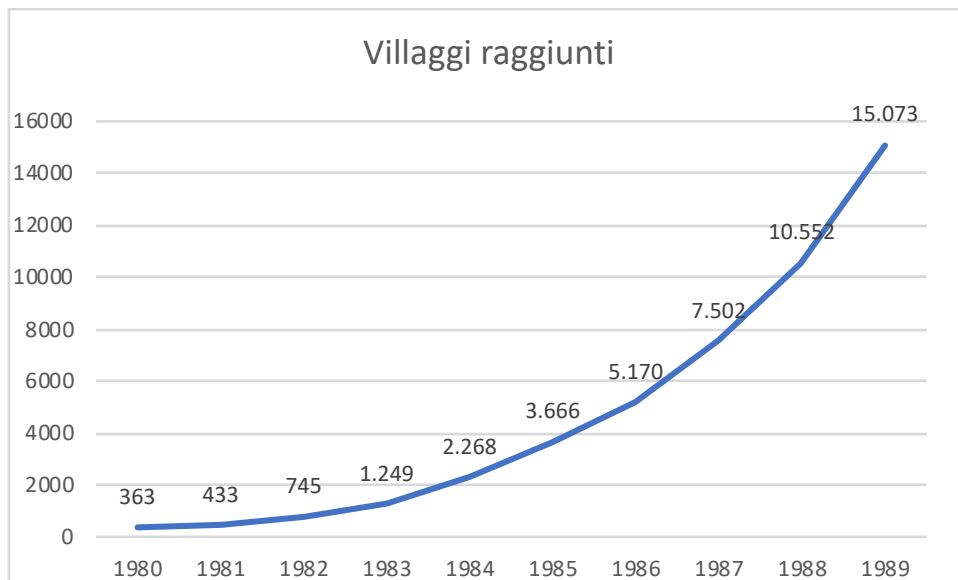


Grafico 3: Fonte dati Historical Data Series, www.grameen.com

Nel decennio successivo il Bangladesh è stato colpito da numerosi disastri naturali, tra cui la grande alluvione del 1998. L'alluvione costrinse molti membri Grameen a ricominciare da zero a causa dei gravi danni inflitti dall'acqua, sicché la Banca decise di avviare un programma di prestiti mirati alla ricostruzione e alla ripresa delle attività economiche. Purtroppo, l'idea non ebbe successo e Grameen subì gravi danni economici, poiché i beneficiari non furono in grado di sostenere l'onere del rimborso dei prestiti generali concessi. Ciò nonostante Grameen non abbandonò i suoi clienti e continuò nella sua attività, tanto che l'ammontare degli housing loans concessi nel 1998 fu di più di 20 milioni di dollari.

La percentuale dei prestiti rimborsati crollò al 59% nel 2000 per poi riprendersi velocemente ed affermarsi l'anno seguente al 90%, dimostrando che Grameen aveva compiuto la scelta giusta continuando a credere nei suoi clienti e sostenendoli nel processo di ricostruzione.

Nel 2001 è avvenuto un cambiamento importante nel sistema Grameen per quanto riguarda la modalità di concessione del credito, dovuto all'implementazione del *Grameen Generalised System*. La nuova modalità ha previsto l'introduzione di prestiti anche nominativi, non più solo di gruppo, e di prestiti flessibili, modellati sulle esigenze del beneficiario. La nominatività dei prestiti ha permesso di creare strumenti di risparmio lungimiranti quali gli schemi pensionistici. Essi consistono in una contribuzione mensile di 0,86\$ da parte di chi ottiene un finanziamento di importo superiore a 138\$, il contributo si riversa in un deposito garantito che al termine dei dieci anni previsti renderà al contribuente il doppio di quanto ha versato.

Ad oggi, la Banca Grameen si trova ancora in una situazione positiva, molto positiva considerato che il tasso di recupero ha raggiunto il 99,05% e i suoi clienti continuano ad

umentare seppure ad un ritmo contenuto, circostanza più che normale considerato il già elevato numero di clienti raggiunto.

<i>Importi in milioni USD</i>	2012	2013	2014	2015	2016
Prestiti ammontare totale cumulativo	9.807,20	11.311,53	12.902,93	18.284,73	20.674,26
Percentuale rimborso prestiti	97%	97%	98%	98%	99%
Clienti	8.373.893	8.543.977	8.640.225	8.806.779	8.901.610
Villaggi raggiunti	81.386	81.389	81.390	81.392	81.395

(Dati non ancora disponibili per l'anno 2017)

Tabella 4: Fonte dati Annual Reports, www.grameen.com

Valutazione dei risultati economici e sociali

Gli istituti di microfinanza devono puntare a raggiungere gli individui a basso reddito e contemporaneamente effettuare interventi redditizi. Questo obiettivo è ciò che J. Morduch (1999) definisce “la promessa della microfinanza”, secondo lui gli istituti di microfinanza dovrebbero saper gestire la relazione tra la sostenibilità finanziaria e l’inclusione finanziaria.

Indicatori di rilievo per valutare finanziariamente una MFI (Microfinance Institution) sono il R.O.E., l’O.S.S. e il F.S.S..

Il R.O.E. (Return On Equity) è un indice sintetico di redditività del capitale proprio, dato dal rapporto tra reddito d’esercizio e capitale proprio ed esprime il risultato economico dell’attività. Esso permette di valutare la gestione dei mezzi propri ed è utilizzato per le scelte tra investimenti alternativi. Quindi, il R.O.E. della Grameen Bank influisce sulla sua capacità di attrarre investitori.

L’O.S.S. (Operating Self Sufficiency), invece, è una misura di autosufficienza operativa e indica la capacità finanziaria di un’istituzione di coprire tutti i costi operativi con i soli ricavi. Esso può essere calcolato in due varianti date entrambe dal rapporto tra entrate e costi, ma l’una considerando tra i costi anche le perdite su crediti e le spese per i finanziamenti di terzi mentre l’altra no. L’O.S.S. più indicato per il confronto tra MFI è l’alternativa che non include i costi per finanziamenti esterni, visto che essi dipendono dalle opportunità di ogni istituto e dal Paese in cui esso opera.

Infine, il F.S.S. (Financial Self Sufficiency) indica la capacità di un’istituzione di essere finanziariamente autonoma, coprendo con i ricavi sia i costi operativi che i costi finanziari. Un’istituzione si definisce finanziariamente autonoma qualora sia in grado di sopravvivere

senza donazioni esterne, pertanto il calcolo del F.S.S. consiste nel rapporto tra i ricavi operativi totali e il totale dei costi amministrativi e finanziari al netto dei sussidi.

I risultati ottenuti da Grameen sono sintetizzati da valori fortemente positivi di ROE, OSS e FSS, come evidenziato nel grafico relativo al periodo 2012-2016. In tale periodo, il valore medio assunto dagli indicatori sopra descritti è stato 9,39% per il ROE, 103,49% per l'OSS e 98,55% per il FSS.

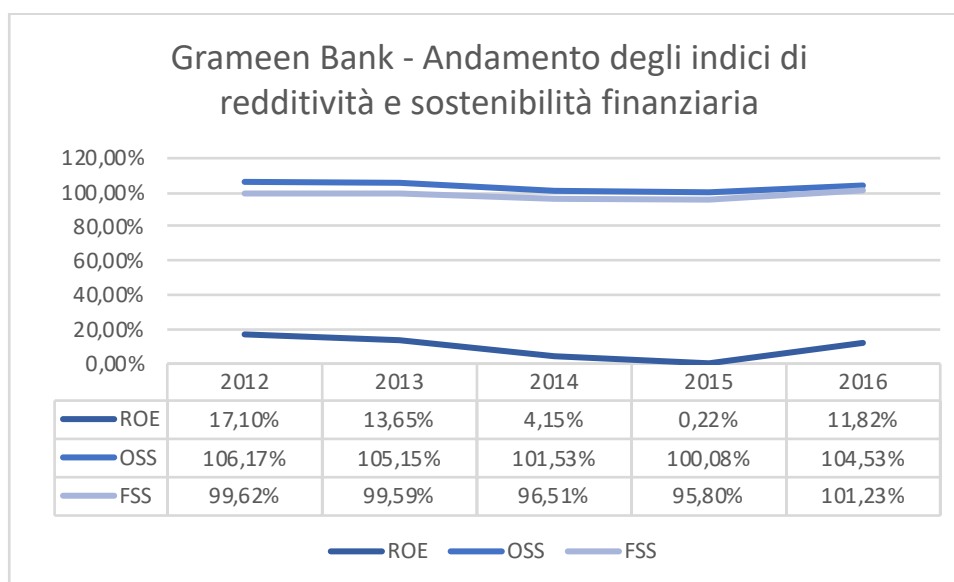


Grafico 4: Fonte dati Performance Indicators & Ratio Analysis, December 2016. www.grameen.com

Dal punto di vista pratico e sociale, invece, Grameen valuta il suo operato sulla base di dieci indicatori ritenuti adeguati per rilevare il miglioramento della situazione socioeconomica dei propri membri. Un membro Grameen si considera fuori dal tunnel della povertà quando la sua famiglia soddisfa i seguenti indicatori:

1. la sua famiglia vive in una casa del valore minimo di 25.000 taka (corrispondente a circa 298\$);
2. i membri della famiglia bevono acqua pura dei pozzi profondi, acqua bollita o purificata usando l'allume, privo di arsenico, compresse purificanti o filtri per le brocche;
3. tutti i bambini della famiglia sopra i 6 anni di età vanno a scuola o hanno finito la scuola primaria;
4. la rata minima settimanale del prestito è di 200 taka (circa 2\$) o più;
5. la famiglia usa i servizi sanitari;
6. i membri della famiglia hanno vestiti adeguati per la vita quotidiana, vestiti pesanti per l'inverno, come ad esempio scialli, maglioni, coperte, e zanzariere per proteggersi dalle zanzare;

7. la famiglia ottiene risorse da redditi aggiuntivi, come da coltivazioni, alberi da frutto, ecc., così da poter contare su queste risorse di reddito quando necessita di più denaro;
8. il cliente mantiene un saldo medio annuale di 5.000 taka (circa 51\$) nel suo conto di deposito;
9. la famiglia non trova difficoltà a consumare tre pasti completi al giorno durante l'anno, cioè che nessun membro della famiglia soffra la fame in nessun periodo dell'anno;
10. la famiglia si prende della propria salute. Se un membro della famiglia si ammala, la famiglia è in grado di adottare tutte le azioni necessarie per fornirgli cure adeguate.

(Fonte: www.grameen.com)

Relativamente agli indicatori elencati, è importante sottolineare alcuni dati:

	2012	2013	2014	2015	2016
Case costruite grazie ad Housing Loans	693.492	695.398	696.789	697.152	702.730
Prestiti per istruzione superiore	51.698	52.639	53.175	53.357	53.645
Borse di studio erogate	158.207	183.291	205.505	225.984	244.205
Depositi (in milioni USD)	936,78	1.090,28	1.251,89	1.507,89	1.640,37

(Dati non ancora disponibili per l'anno 2017)

Tabella 5: Fonte dati Annual Reports, www.grameen.com

Tentativi di replicazione del modello

Nel mondo vi sono molti programmi di credito ispirati a Grameen situati in numerosi Paesi sia asiatici che di altri continenti quali Africa, Europa, America del Nord e del Sud e Oceania. Alcuni esempi tra gli istituti di microcredito che hanno applicato con successo il modello sviluppato da Grameen sono la Faarf in Togo, Acción fondata in Venezuela e operante in diversi Stati, Amanah Ikhtiar Malaysia in Malesia, ASHI nelle Filippine e l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) in Francia.

Nella fase di esportazione del modello non è fondamentale riprodurre esattamente quanto svolto dalla Grameen Bank in Bangladesh, quanto piuttosto lo è mantenere gli elementi essenziali applicandoli al diverso contesto nazionale. Lo stesso prof. Yunus, nel suo libro *“Il banchiere dei poveri”* (1997), sostiene che i punti fondamentali siano l'alto tasso di recupero e la giusta individuazione degli interlocutori, oltre alla necessaria comprensione del metodo e della filosofia Grameen da parte di chi intende replicarne il modello; invece, ad esempio, le Sedici Risoluzioni come sopra formulate potrebbero non avere senso in altri ambienti, perciò sarebbe

opportuno adeguarle al contesto territoriale, se si intende mantenere anche la modalità operativa riguardante le risoluzioni. Egli consiglia dunque di concentrarsi inizialmente sul 25% più povero della popolazione ed in particolare sulle donne, per quanto riguarda il target, mentre il tasso di recupero non può essere stabilito a priori, ma la giusta scelta degli interlocutori comporta differenze di solvibilità, determinazione e disciplina dei clienti, le quali influenzano il tasso di recupero. Infine, Yunus afferma che se il tasso di recupero non si avvicina al 100%, allora il progetto, anche se promettente, non può considerarsi del tipo Grameen.

4. La situazione in Italia

Come anticipato nella parte introduttiva, anche nei Paesi industrializzati è presente una fascia povera della popolazione. Pertanto, molte organizzazioni hanno dimostrato interesse nei confronti dei programmi di microfinanza, tanto che l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite ha proclamato il 2005 quale Anno Internazionale del Microcredito per l'importanza del ruolo assunto dalla microfinanza nel percorso verso la realizzazione dei *Millennium Development Goals*, cioè gli obiettivi di sviluppo per il millennio che i Paesi ONU si sono impegnati a raggiungere.

Tuttavia, nonostante l'interesse dimostrato, l'implementazione di simili programmi nei Paesi avanzati, come ad esempio quelli Europei, incontra molti ostacoli, tra cui il contrasto con i programmi di welfare e la burocrazia. I sussidi forniti dallo stato assistenziale diventano una sorta di "concorrenza" per le iniziative di microfinanza e, confrontando quello che perderebbero in termini di denaro e assicurazioni sociali con ciò che altrimenti otterrebbero diventando lavoratori autonomi, molte persone concludono che non conviene intraprendere il percorso proposto da questo genere di progetti. In aggiunta, il lavoratore autonomo deve rispettare una serie di norme che richiedono molto tempo ed una certa abilità nello svolgimento di mansioni burocratiche che i soggetti di cui stiamo trattando non possiedono (Yunus, 1997).

Con il tempo però, la situazione in Europa si è evoluta verso lo sviluppo di attività simili, per principi e valori, alla Grameen Bank e nel 1989, in Francia, su iniziativa di Maria Nowak, nasce l'ADIE (*Association pour le Droit à l'Initiative Economique*), la più significativa ed estesa organizzazione di microcredito in Europa.

L'ADIE non è l'unica organizzazione in ambito di microfinanza che è riuscita a farsi strada nel territorio europeo, vedremo ora quali sono i progetti attivi in Italia e i motivi per cui in questo elaborato si è scelto di approfondire l'Italia quale Paese industrializzato piuttosto che altri.

Le radici del microcredito italiano

Seppure la microfinanza moderna abbia origine con l'avvio dell'iniziativa Grameen nel 1983, si possono in realtà riscontrare già nel XV secolo pratiche analoghe nel territorio italiano. Gli istituti adibiti a tali attività erano i Monti, i quali si distinguevano in tre categorie principali: monti delle doti, monti frumentari e monti di pietà.

I monti delle doti fungevano da depositi per i risparmi dei genitori destinati ad essere ceduti in dote al momento del matrimonio della figlia. Il Monte delle Doti era una specifica istituzione sorta nel 1425, approvata dal governo fiorentino e garantita dalla Signoria. I banchieri fiorentini pensarono detta istituzione in risposta alle difficoltà finanziarie e demografiche del Comune. Infatti, le somme raccolte potevano essere sfruttate per sottoscrivere debito pubblico e, allo

stesso tempo, le doti avrebbero permesso alle giovani fiorentine di sposarsi più facilmente e in seguito avere figli. Il Monte delle Doti consentiva ai padri di accumulare le doti grazie a depositi vincolati fruttiferi, i quali venivano sbloccati al momento delle nozze, con un rendimento variabile a seconda del periodo di permanenza della dote presso il Monte. Per esempio, a fronte di un deposito di 100 fiorini, si maturavano 250 fiorini se la durata del deposito era di sette anni o 500 fiorini se la durata era di quindici anni. Il Monte in questione si rivolgeva prevalentemente al ceto medio della popolazione, anche se non erano escluse dal servizio le famiglie meno abbienti; mentre a Napoli e più tardi anche a Bologna (circa 150 anni dopo) furono istituiti, rispettivamente, il Monte dei Maritaggi e il Monte dei Matrimoni, i quali svolgevano la medesima funzione rivolgendosi, però, a famiglie con disponibilità finanziarie ridotte. In particolare, il Monte dei Matrimoni stimolava la propensione al risparmio in un'ottica previdenziale attraverso il servizio di deposito. (Cavaciocchi, 2009)

Diversamente, il servizio offerto dai monti frumentari consentiva ai contadini di svolgere la pratica della semina dei cereali, cosa che altrimenti non sarebbero riusciti a fare in quanto essi non riuscivano a metterne da parte una quantità sufficiente per la semina successiva a causa dello stato di indigenza. In sostanza, quindi, la loro funzione era quella di finanziare l'attività dei contadini poveri, ai quali le banche non avrebbero mai concesso credito (Niccoli e Presbitero, 2010). Considerata la somiglianza tra la situazione appena descritta e la realtà della popolazione rurale bengalese e quella tra gli obiettivi dei monti frumentari e dei prestiti concessi dalla Grameen Bank, si nota come i monti frumentari possano essere considerati una sorta di precursori degli istituti di microcredito moderni.

La terza categoria, i monti di pietà, è l'unica delle tre ancora presente in Italia in una forma simile a quella iniziale. La loro istituzione è attribuibile ai frati francescani sensibili ai problemi dei cittadini più poveri. La nascita dei primi monti di pietà risale alla seconda metà del XV secolo, ma la loro numerosità aumenta solo in seguito ad una bolla pontificia del 1510 che sancisce la liceità morale dell'interesse moderato, elemento indispensabile affinché queste istituzioni non falliscano. Negli anni, i monti di pietà si sono trasformati in monti dei pegni a causa delle richieste di garanzia sui prestiti sempre più frequenti. Invero, il primo nome derivava dalla pietà manifestata nei confronti dei cittadini più poveri attraverso la concessione di credito a miti condizioni, caratteristica non più ravvisabile nel modello più evoluto dei monti dei pegni, i quali concedevano prestiti solo dietro garanzia di pegno, al fine di ridurre l'entità delle perdite in caso di insolvenza e di stimolare il debitore ad impegnarsi maggiormente nel rimborso delle somme erogate. (op. cit.)

Altri istituti, più recenti, sorti nel territorio italiano che svolgevano (e alcune ancora svolgono) attività riconducibili al genere esaminato nei precedenti capitoli erano le Casse Peote, le Casse Rurali e le Banche Popolari Cooperative.

Le Casse Peote, tipiche della tradizione veneta, sono tutt'oggi operative, seppur in numero molto ristretto e via via sempre minore. Esse consistono in associazioni, senza fine di lucro, regolamentate per consuetudini, tra persone che raccolgono insieme i propri risparmi, al fine di poter attingervi a condizioni agevolate nel momento del bisogno, similmente a quanto accade nelle *tontines* già citate in precedenza.

Le Casse Rurali, invece, sono istituti finanziari a tutti gli effetti, oggi denominate Banche di Credito Cooperativo. La prima Cassa Rurale fu fondata a Loreggia, in provincia di Padova, nel 1883, per opera del politico Leone Wollemborg, il quale promuoveva la diffusione dei principi delle RaiffeisenKassen tedesche. Le Casse Rurali erano enti di credito cooperativo, che seguivano l'esempio delle Banche Raiffeisen puntando alla concessione di credito e servizi bancari per i contadini, i quali una volta clienti della banca, ne diventavano anche soci; il loro scopo era allontanare i poveri dalla pratica dell'usura e i valori morali su cui basavano la loro attività erano, appunto, il mutualismo e la cooperazione. Più tardi, nel 1993, il Testo Unico Bancario ne modifica la denominazione in Banche di Credito Cooperativo (BCC) ma non le caratteristiche. Esse rimasero delle piccole realtà legate al territorio locale e senza fine di lucro in quanto enti cooperativi. Purtroppo, se da un lato le piccole dimensioni forniscono vantaggi in quanto a semplicità di gestione, dall'altro portano anche degli svantaggi, come ad esempio l'impossibilità di sfruttare economie di scala. Per detto motivo, quindi, le BCC si aggregarono in federazioni a livello provinciale, regionale, interregionale e nazionale al fine di superare i limiti legati alle ristrette dimensioni. (op.cit.)

Vi sono poi le Banche Popolari Cooperative, sorte grazie all'impegno profuso da Luigi Luzzati (fondatore della Banca Popolare di Milano), sempre nella seconda metà del XIX secolo. Esse seguirono lo schema delle banche popolari tedesche ideate da Hermann Schulze-Delitzsch, le quali erano strutturate come cooperative di credito e consumo fra commercianti e artigiani. I valori ed i principi che ispiravano l'operato delle Banche Popolari e delle BCC erano i medesimi, ciò che le differenziava era la zona servita, le BCC erano presenti nelle zone rurali e le Banche Popolari nelle città. Diversa fu anche l'evoluzione delle Banche Popolari rispetto alle BCC. Il contesto cittadino in cui svolgevano attività le Banche Popolari, le ha spinte ad assumere comportamenti più simili alle tipiche banche commerciali che alle BCC, per effetto dell'intensa concorrenza. A seguito di espansioni sia in termini dimensionali che territoriali, molte Banche Popolari hanno adottato la forma giuridica di Società per Azioni, specifica per le banche commerciali, perdendo quindi il carattere cooperativo. Ciò nonostante, le grandi

dimensioni raggiunte (in media 80 sportelli per banca) non precludono l'offerta di servizi di microfinanza.

Sviluppo del settore della microfinanza

Secondo l'Istat, nel 2017 in Italia si stimavano 5.058.000 individui in condizioni di povertà assoluta, per un'incidenza pari all'8,4% della popolazione, in aumento rispetto al 2016 in cui il dato era del 7,9%. Gli individui si considerano in stato di povertà assoluta quando con le risorse a loro disposizione non sono in grado di coprire la spesa necessaria per acquisire il paniere di beni e servizi ritenuto essenziale per condurre uno stile di vita minimamente accettabile. La composizione ed il valore del paniere varia a seconda della dimensione della famiglia, dell'età dei suoi membri, della zona geografica e della dimensione del comune di residenza. Le percentuali sono le più alte nella serie storica che parte dal 2005, cosa che non stupisce considerato che la povertà in Italia è aumentata bruscamente negli anni 2007-2008 a causa della crisi economico-finanziaria e da quel momento ha registrato degli aumenti più lenti ma sempre costanti nel tempo (Istat, 2018). Altro dato preoccupante è il numero di italiani che si trovano a rischio povertà. Nel 2016, la popolazione italiana a rischio di povertà o esclusione sociale è aumentata rispetto all'anno precedente, passando dal 28,7% al 30% (Istat, 2017).

In aggiunta, secondo un recente studio di Banca Etica (2007), l'indice di esclusione creditizia in Italia è pari al 23% e nella classificazione per FIS (Financial Inclusion Score) realizzata dal Microfinance Centre (2014) l'Italia si piazza al ventitreesimo posto tra i ventisette Paesi Europei nei quali è stata condotta la ricerca in questione. Il FIS è un indice sintetico proposto dal Microfinance Centre per esprimere il grado di inclusione finanziaria dei Paesi dell'Unione Europea e poterli confrontare tra loro in questo campo. Il punteggio massimo è 1 ed è assegnato ai Paesi che rappresentano per gli altri uno standard di efficienza da perseguire. I risultati classificano i Paesi sia singolarmente in base al FIS puntuale ottenuto, sia in gruppi dividendoli in quattro classi (rappresentate nell'immagine che segue). In ordine decrescente per grado di inclusione finanziaria, le classi sono: Leaders (in verde), High Performers (in giallo), Aspiring Performers (in arancione) e Laggards (in rosso). L'Italia con un punteggio FIS di 0,800 rientra negli Aspiring Performers.(Microfinance Centre, 2014)

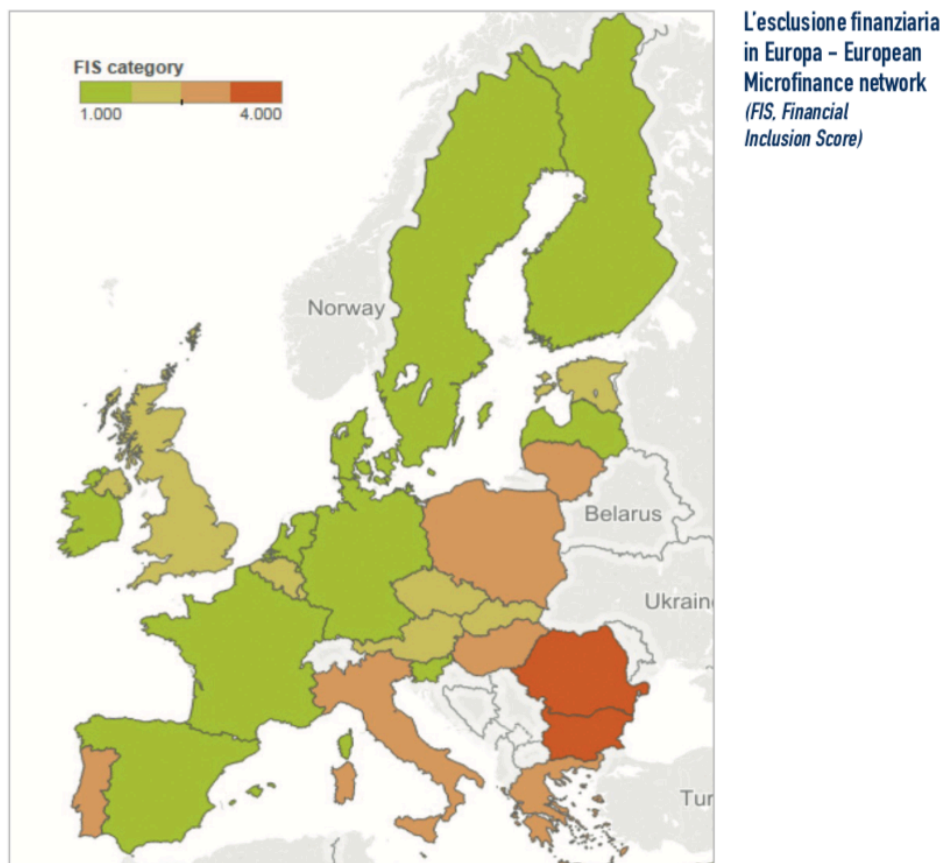


Figura 1: Banca Popolare Etica, a cura di., 2017. Esclusione finanziaria. Lo scenario italiano. Pag. 3.

Poiché il microcredito è universalmente riconosciuto come strumento atto a combattere la povertà e nei Paesi industrializzati è considerato forma di finanza inclusiva, l'Italia ha deciso di porsi quale "Paese pilota" per quanto riguarda il credito inclusivo, forte della tradizione italiana di credito sociale descritta nel precedente paragrafo (La Torre, 2013).

L'ordinamento giuridico italiano non prevedeva norme appositamente pensate per la microfinanza fino al 2010 quando sono stati introdotti gli artt. 111 e 113 del Testo Unico Bancario (TUB) contenenti disposizioni in materia di microcredito, successivamente modificati in seguito all'approvazione del D. Lgs. del 19 settembre 2012 n. 169. Purtroppo, anche le norme ad oggi esistenti non formano un quadro esaustivo, si tratta infatti di un primo passo verso una normativa di settore che consenta al microcredito in particolare, più che alla microfinanza in generale, di svilupparsi rispettando criteri di trasparenza e correttezza nei comportamenti (op. cit.).

Nel corso degli anni, sono state avviate diverse iniziative per la promozione della microfinanza, in particolare del microcredito, di cui vengono forniti ora un paio di esempi.

Nel 2006 è stato creato il Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito, più tardi diventato Ente Nazionale per il Microcredito (ENM), il quale promuove gli strumenti di

microfinanza indicati dall'Unione Europea, oltre a valutare e monitorare le iniziative italiane in questo campo e sostenere i programmi di microfinanza destinati allo sviluppo economico e sociale. L'ente stesso realizza progetti in materia in collaborazione con pubbliche amministrazioni, banche ed enti non-profit. Poi c'è la Rete Italiana di Microfinanza (RITMI) che dal 2008 cerca di soddisfare le esigenze operative delle MFI al fine di dargli più visibilità nel Paese. RITMI è stata creata su iniziativa prevalentemente di privati, di vario genere, tra cui: Banca Popolare Etica, ACAF Italia, Consorzio Emmanuel SCS, CreSud Spa, Fidipersona Soc. Coop., Forum per la Finanza Sostenibile, Microcredito Italiano Spa, PerMicro, etc.

Anche le diocesi si sono mosse in tal senso attraverso l'opera delle Caritas. Tramite i centri di ascolto, le diocesi recepiscono quali sono le necessità del territorio locale in cui sono situate e in seguito abbozzano dei piani di intervento, cercando sostegno dalle altre parti civili interessate quali enti territoriali, BCC, Banche Popolari e altri istituti della zona. Dopo di che, il piano viene implementato con annessa formazione di un fondo di garanzia, solitamente cofinanziato dagli istituti di sostegno civile, dalle autorità e dalle banche locali. Pertanto, tale iniziativa non consiste nella formazione di un'organizzazione a sé stante, bensì unisce la forza di più organizzazioni già esistenti che grazie alla capillarità dei centri di ascolto delle Caritas, riesce a rendere efficace l'azione. (P. Pelgreffi, 2009)

I dati e le statistiche a giugno 2018 raccolti dall'ENM sul microcredito imprenditoriale evidenziano un trend in forte crescita per le richieste di microcredito ricevute dagli istituti finanziari ad esso convenzionati.

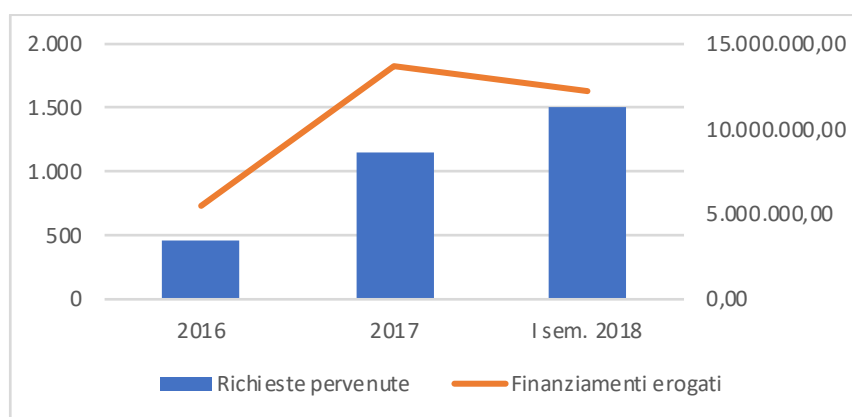


Grafico 5: Fonte dati Il Microcredito Imprenditoriale in Italia assistito dalla garanzia MCC. Dati e statistiche al Giugno 2018. Ente Nazionale per il Microcredito

Sulla base delle 1507 richieste pervenute nel primo semestre del 2018, si prevede che nell'anno in corso si arriverà a superare le 3.000 richieste, registrando una crescita del 260% rispetto lo scorso anno, durante il quale le richieste erano state 1155. Delle richieste pervenute ne sono state soddisfatte il 68%, il 22% dei potenziali clienti vi ha rinunciato, mentre solo il

10% delle richieste è stato respinto per parere negativo della banca. L'importo totale concesso nei primi sei mesi del 2018 è pari ad € 12.202.965,66, somma che già si avvicina all'intero ammontare dei prestiti concessi nel 2017 di € 13.701.525,43 e che duplica il totale di € 5.491.496,54 prestati nel corso del 2016. L'importo medio dei finanziamenti è di € 22.950,00 e la durata media è di circa 5 anni. Le posizioni aperte vengono monitorate da Tutor e ciò comporta la creazione di posto di lavoro nel medio periodo, arrecando così beneficio anche dal punto di vista occupazionale.

Tipologia di finanziamenti e progetti attivi

In Italia i micro-prestiti concessi dagli istituti finanziari sono, in genere, suddivisibili in tre categorie: microcredito imprenditoriale, per il consumo, per l'istruzione.

Nella maggior parte dei casi, il microcredito imprenditoriale è rivolto a PMI, start-up, lavoratori autonomi e imprenditoria giovanile. La legge, secondo l'art. 111 del TUB, stabilisce che l'importo massimo finanziabile sia di € 25.000,00, il prestito non può essere assistito da garanzie reali e deve essere accompagnato da servizi di assistenza e monitoraggio; di solito le banche concedono tra i cinque e i sette anni per il rimborso.

La seconda categoria assume forme diverse a seconda della banca e può essere destinato alle famiglie, a chi ha difficoltà finanziarie in senso ampio e per motivi legati all'inclusione sociale. Il tetto massimo fissato per legge (art. 111, TUB) è di €10.000,00 e la durata è spesso di 5 anni. Mentre, il microcredito per l'istruzione è stato pensato per finanziare la formazione superiore; la somma erogabile è di € 25.000,00 e la durata compresa fra i sette e i dieci anni (i dati possono variare a seconda dell'istituto finanziario cui ci si rivolge).

Tra gli istituti finanziari che hanno scelto di offrire anche prodotti e servizi di microfinanza vi è la Banca Etica, che sostiene microimprese e professionisti attraverso il "Microcredito con Fondo di Garanzia PMI" con il quale si possono finanziare: l'acquisto di beni strumentali all'attività di microimpresa o lavoro autonomo, le retribuzioni di nuovo personale e la frequenza di corsi di formazione. La somma massima erogabile è di € 25.000 e la durata è fino a 7 anni, il rimborso è previsto in rate con cadenza ravvicinata, al più trimestrali, e non sono richieste garanzie, poiché l'iniziativa è appoggiata al Fondo di Garanzia PMI pubblico che interviene fino all'80% del prestito erogato. Inoltre, grazie alle sottoscrizioni dei Fondi di investimento etici da parte dei clienti della società di gestione del risparmio Etica Sgr, appartenente al gruppo Banca Etica, la banca stessa è riuscita a costituire il "Fondo di garanzia per progetti di microfinanza in Italia". A partire dal 2001, Banca Etica ha finanziato più di 3.800 operazioni per un ammontare di oltre 26 milioni di euro, di cui circa € 10 milioni sono stati investiti per scopi socio-assistenziali e i restanti per scopi micro-imprenditoriali.

Non raramente accade anche che alcuni istituti finanziari, soprattutto le BCC, stringano accordi con altri soggetti come le Diocesi, con lo scopo di avviare iniziative in merito ai valori e ai principi tra loro condivisi. Ad esempio, la BCC di Pontassieve ha lanciato nel 2002 un progetto chiamato “Microcredito sociale” a sostegno delle famiglie in difficoltà. Il progetto nacque da una convenzione tra la BCC di Pontassieve e le Caritas dei territori limitrofi. Esso offre alle fasce povere della popolazione la possibilità di ottenere un prestito fino a € 3.000, privo di spese e commissioni bancarie, a seguito di un’istruttoria semplificata e più veloce rispetto a quelle condotte per i prestiti tradizionali. E ancora, nel 2013 è stata firmata una convenzione tra la BCC “San Michele” di Caltanissetta e Pietraperzia avente ad oggetto la concessione di microcredito a beneficio delle imprese giovanili, nell’ambito del Progetto Policoro. Tale progetto offre sostegno a giovani e donne al fine del loro inserimento nel mondo del lavoro ed è rivolto alla popolazione del Sud del Paese, infatti l’intesa con la BCC “San Michele” di Caltanissetta e Pietraperzia è solo una tra le tante sorte tra le BCC e le Diocesi del Sud Italia.

Il microcredito non viene concesso soltanto da istituti finanziari; ad esempio, la Conferenza Episcopale Italiana (CEI), in collaborazione con l’Associazione Bancaria Italiana (ABI), sostiene il progetto “Prestito della Speranza” attraverso il quale mira ad accelerare l’inclusione sociale e lavorativa delle persone in difficoltà economica che decidono di farne domanda. Il finanziamento è finalizzato all’inserimento lavorativo o all’avvio di un’attività economica propria. I prestiti sono garantiti dal fondo di garanzia istituito nel 2009 avente un patrimonio di 25 milioni, che grazie all’effetto moltiplicativo consente di finanziare un numero sempre maggiore di persone.

Inoltre, i progetti attivi presso l’ENM, sono due: *Yes I start up* e *SELFIEmployment*. Il primo progetto consiste in due moduli di formazione, per un totale di 80 ore, con focus sull’autoimprenditorialità. La formazione è rivolta ai giovani così detti NEET (*Not in education, employment or training*), i quali seguiranno una preparazione sulle nozioni base della gestione d’impresa, anche con lo scopo di accedere al fondo *SELFIEmployment*. Nulla viene addebitato ai frequentanti per le ore di formazione, le quali sono inizialmente a carico dell’ENM e vengono poi allo stesso rimborsate dall’ANPAL (Agenzia Nazionale Politiche Attive Lavoro) parzialmente o integralmente a seconda che vengano o meno soddisfatte determinate condizioni. Il secondo progetto, invece, consiste in un fondo che finanzia l’imprenditorialità giovanile con prestiti tra € 5.000 e € 50.000, ai quali non viene applicato nessun tasso di interesse e per i quali non è richiesta garanzia alcuna. I destinatari sono i giovani di età compresa tra 18 e 29 anni, iscritti al programma Garanzia Giovani e in possesso di un business plan che delinea l’idea per la quale si richiede il prestito. *SELFIEmployment* è un

progetto promosso da ANPAL e gestito da Invitalia (Agenzia Nazionale per lo Sviluppo d'Impresa) e dall'ENM, sotto la supervisione del Ministero del Lavoro.

5. Conclusioni

La microfinanza, e in particolar modo il microcredito, è una realtà ormai consolidata in molti Paesi in via di sviluppo, primo tra tutti il Bangladesh per via della presenza della Banca Grameen. Altri esempi tra gli istituti di microfinanza più conosciuti sono: il Compartamos Banco, operante in America Latina, Spandana e SKS, per quanto riguarda l'India.

Secondo i dati contenuti nel database Findex, al 2011 erano ancora 2 miliardi e mezzo gli adulti senza accesso ai servizi finanziari nel mondo, i cosiddetti "unbanked", numero che grazie all'intervento del Gruppo della Banca Mondiale e agli istituti che offrono servizi di microfinanza è in continua diminuzione. Nell'ultimo report Findex relativo al 2017, infatti, il dato è sceso a 1,7 miliardi. I progressi sono particolarmente evidenti nella regione Araba e nell'est dell'Asia dove l'inclusione finanziaria è aumentata dell'11% circa e nella zona del nord-est Africa dove è aumentata sempre dell'11% circa. All'inclusione finanziaria è attribuita molta importanza nell'ambito dello sviluppo dei Paesi poveri perché, quando essa viene implementata, le persone meno abbienti possono essere considerate meritevoli di credito e successivamente investire in attività imprenditoriali.

Resta, tuttavia, dubbia l'efficacia dei programmi di microfinanza, in quanto le osservazioni e gli esperimenti finora condotti non portano a risultati univoci e spesso non si è in grado di stabilire se i miglioramenti registrati siano effettivamente attribuibili alla microfinanza, ovvero se sarebbero comunque avvenuti per diverse circostanze. Si sottolineano però i risultati raggiunti e le esternalità positive prodotte dai servizi volti a diminuire l'esclusione finanziaria dei soggetti poveri, per esempio le migliaia di case costruite, la creazione di nuove attività economiche e di conseguenza di nuovi posti di lavoro, una maggiore attenzione alla salute della propria persona e dei familiari e l'aumento della scolarizzazione.

È doveroso poi considerare che non si tratta solo di meri strumenti finanziari. Chi aderisce a questi programmi riceve un'educazione finanziaria, indispensabile per garantire uno sviluppo economico, per evitare di incorrere in spiacevoli conseguenze come il sovraindebitamento e utili anche alla società e agli istituti di microfinanza stessi che, rafforzando la propensione al risparmio dei clienti, disporranno successivamente di maggiori risorse da investire.

In più, le iniziative di microfinanza pongono l'attenzione sulla persona, sui rapporti interpersonali e sul sostegno e l'assistenza, tutti elementi positivi che combinati insieme contribuiscono a sradicare la povertà e a migliorare lo stile di vita dei Paesi in via di sviluppo e non solo.

Infatti, anche in Europa si sta diffondendo l'idea che gli strumenti di microfinanza possano contribuire a migliorare la situazione economica degli individui appartenenti alle fasce di reddito più basse, pure riducendo la disuguaglianza nella distribuzione del reddito. La nascita

di nuove organizzazioni, l'introduzione di nuove norme legislative e la creazione di fondi appositamente dedicati alla microfinanza dimostrano la sensibilizzazione in corso nel territorio italiano ed europeo.

La Venice Declaration, firmata a Venezia in occasione della 14ma Conferenza Annuale dello European Microfinance Network (EMN), tenutasi il 22-23 giugno 2017, chiarisce e ribadisce quali siano i principi e gli obiettivi che si intende raggiungere attraverso l'espansione del fenomeno della microfinanza, anche in relazione agli obiettivi di sviluppo sostenibile promossi dall'ONU. Essa rappresenta il futuro della microfinanza europea e i 114 membri dell'EMN, firmandola, si impegnano a cercare di concretizzare il potenziale che essi stessi hanno riconosciuto nei servizi di microfinanza.

Dunque, si può concludere che nonostante il velo di scetticismo che circonda le iniziative di microfinanza, essa è comunque considerata un importante strumento per la lotta alla povertà e, più in generale, per il miglioramento dello stile di vita sia degli abitanti dei Paesi in via di sviluppo, sia delle fasce povere delle popolazioni dei Paesi industrializzati.

Bibliografia

Armendáriz de Aghion, B., Morduch, J., 2005. *The Economics of Microfinance*. London: The Mit Press.

Banca Popolare Etica, a cura di., 2017. *Esclusione finanziaria. Lo scenario italiano*. Disponibile su:

<https://www.bancaetica.it/sites/bancaetica.it/files/web/blog/esclusione%20finanziaria/BANCA%20ETICA-studio%20esclusione%20finanziaria%20in%20Italia.pdf> [Ultimo accesso 11.08.2018]

Banerjee, A., Duflo, E., 2010. *Giving credit where credit is due*. Working paper 10-3, Massachusetts Institute of Technology, Department of Economics.

Banerjee, A., Duflo, E., 2007. The economic lives of the poor. *The Journal of Economic Perspectives*, 21 (1), 141-167.

Basher, Md. A., 2007. Empowerment of Microcredit Participants and Its Spillover Effects: Evidence from the Grameen Bank of Bangladesh. *The Journal of Developing Areas*, 40 (2), 173-183.

Cavaciocchi, S., a cura di., 2009. *La famiglia nell'economia europea: secc XIII-XVIII*. Firenze: Firenze University Press.

Chiesa, F., Ulgheri, R. e Olivieri, V., a cura di., 2016. *12 storie di microfinanza per l'inclusione sociale e a sostegno dell'economia reale*. Banca Popolare Etica e Etica SGR. Disponibile su: <https://www.eticasgr.it/download/12-storie-di-microfinanza-per-linclusione-sociale-e-a-sostegno-delleconomia-reale/> [Ultimo accesso 21.06.2018]

Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., Hess, J., 2018. *Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington DC: World Bank.

Duflo, E., 2010. *Le développement humain. La politique de l'autonomie – Lutter contre la pauvreté*. Traduzione di M. Guareschi: I numeri per agire. Prima edizione. Milano: Giangiacom Feltrinelli Editore.

Ferrando, M., 2017. Microfinanza, l'appello all'Europa con la Venice declaration. *Il Sole 24 ORE [online]*. Disponibile su: <http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2017-06-23/microfinanza-l-appello-all-europa-la-venice-declaration-151928.shtml?uuid=AEFyPBIB>
[Ultimo accesso 12.08.2018]

Istat, 2018. *La povertà in Italia*. Disponibile su: <https://www.istat.it/it/archivio/217650>
[Ultimo accesso 29.07.2018]

Istat, 2017. *Condizioni di vita, reddito e carico fiscale delle famiglie*. Disponibile su: <https://www.istat.it/it/archivio/213867> [Ultimo accesso 04.08.2018]

Khandker, S. R., Khalily, B., Khan, Z., 1995. *Grameen Bank: Performance and Sustainability*. World Bank Discussion Papers 306, The World Bank.

Khandker, S., Samad, H., 2013. *Are Microcredit Participants in Bangladesh Trapped in Poverty and Debt?* Policy Research Working Paper 6404, The World Bank – Development Research Group – Agriculture and Rural Development Team.

Korynski, P., Pytkowska, J., 2014. *Measuring Financial Inclusion in the EU: the New “Financial Inclusion Score”*. Microfinance Center (MFC). Disponibile su: <https://www.european-microfinance.org/publication/measuring-financial-inclusion-eu-new-financial-inclusion-score> [Ultimo accesso 25.08.2018]

La Torre, M., 2013. Come si orientano gli italiani. *Microfinanza [online]*. No. 0, anno 1, pp. 56-59. Disponibile su: <http://rivista.microcredito.gov.it/images/r0/rivista-0.pdf> [Ultimo accesso 08.08.2018]

Loro, L., 2013. *Women’s Empowerment as a Result of Microcredit Loans in Bangladesh?* Bangladesh Development Research Working Paper Series 18 (Settembre 2013), Bangladesh Development Research Center.

Mahmud, M., 2015. *Repaying microcredit loans: A natural experiment on liability structure*. School of Economics Discussion Papers 1509, University of Kent.

Manzotti, V., 2016. Agli albori di un progetto, una testimonianza diretta. *Microfinanza* [online]. No. 15, anno 4, pp. 80-84. Disponibile su: <http://rivista.microcredito.gov.it/n15.pdf>. [Ultimo accesso 16.06.18]

Niccoli, A., Presbitero, A. F., 2010. *Microcredito e macrosperanze*. Prima edizione Egea economica. Milano: Egea Spa.

Osmani, S. R., 2017. *Is Microcredit a Debt Trap for the Poor? Sifting Reality from Myth*. Working Paper 53, Institute for Inclusive Finance and Development.

Osmani, S. R., Baqui Khalily, M. A., Hasan, M., 2016. *Dynamics of Overlapping in the Microcredit Sector of Bangladesh*. Working Paper 51, Institute for Inclusive Finance and Development.

Pelgreffi, P., 2009. *Il Microcredito. Una risposta ai problemi delle famiglie e delle microimprese, per emancipare dal bisogno, promuovere autonomia, generare responsabilità sociale*. Borsista di ricerca della Fondazione Giovanni Dalle Fabbriche.

Yunus, M., 2010. *Building social business: the new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*. Traduzione di P. Anelli: Si può fare – Come il business sociale può creare un capitalismo più umano. Prima edizione “Universale Economica” – Saggi. Milano: Giangiacomo Feltrinelli Editore.

Yunus, M., 1997. *Vers un monde sans pauvreté*. Traduzione di E. Dornetti: Il banchiere dei poveri. Diciassettesima edizione. Milano: Giangiacomo Feltrinelli Editore.

Sitografia

<https://www.bancaetica.it/progetti-speciali/microcredito-microfinanza>. [Ultimo accesso 05.08.2018]

<http://www.bankpedia.org/index.php/it/90-italian/c/19020-cassa-peota> [Ultimo accesso 01.08.2018]

<http://www.bankpedia.org/index.php/it/115-italian/m/21118-microfinanza>. [Ultimo accesso 20.06.2018]

<http://www.bccpontassieve.it/site/home.html> [Ultimo accesso 11.08.2018]

<http://www.cassaruraletreviglio.it/home/home.asp> [Ultimo accesso 11.08.2018]

<http://www.fidipersona.it> [Ultimo accesso 04.08.2018]

<http://www.grameen.com> [Ultimo accesso 06.08.2018]

<http://www.grameenitalia.it> [Ultimo accesso 12.08.2018]

<http://www.microcredito.gov.it/> [Ultimo accesso 04.08.2018]

<http://www.microcreditoitaliano.com> [Ultimo accesso 04.08.2018]

<http://www.prestitodellasperanza.it/> [Ultimo accesso 08.08.2018]

<http://www.ritmi.org/> [Ultimo accesso 04.08.2018]

<http://www.spandanaindia.com/about/index.html> [Ultimo accesso 29.07.2018]

<http://www.worldbank.org/en/news/immersive-story/2018/05/18/gains-in-financial-inclusion-gains-for-a-sustainable-world>. [Ultimo accesso 23.05.2018]