

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E  
STUDI INTERNAZIONALI

Corso di laurea *Triennale* in

SCIENZE POLITICHE, RELAZIONI INTERNAZIONALI E  
DIRITTI UMANI



MICROCREDITO COME STRUMENTO DI  
INTEGRAZIONE ECONOMICA

*Relatore:* Prof. MARIO POMINI

*Laureando:* CHIARA TIVERON

matricola N.1219684

A.A. 2021-2022



*Alla mia Famiglia e ai miei nonni,  
in particolare Luigi e Primo*



## INDICE

INTRODUZIONE .....	3
CAPITOLO I – LE RADICI ANTICHE DI UN’IDEA MODERNA .....	7
<b>1.1 Il Microcredito</b> .....	7
<b>1.2 Le origini del microcredito e la sua espansione fino ai giorni nostri</b> ....	11
<b>1.3 La microfinanza conquista l’Europa: nascita dell’<i>European Finance Network</i> e del Codice europeo di buona condotta</b> .....	15
<b>1.4 L’impatto pandemico sulla microfinanza europea: analisi 2019-2020</b> . 19	
<b>1.5 Covid-19 e microfinanza: prospettive globali</b> .....	22
CAPITOLO II - METODOLOGIE DI MICROCREDITO .....	25
<b>2.1 Il prestito individuale e di gruppo</b> .....	25
<b>2.2. Solidarity group</b> .....	27
<b>2.2.1 Self help group nell’India settentrionale</b> .....	29
<b>2.2.2 Il modello Grameen come esempio di Solidary group</b> .....	31
<b>2.3 Metodologie applicate in Europa</b> .....	37
<b>2.4 La divergenza tra IMF in Europa e nei Paesi in via di sviluppo</b> .....	39
CAPITOLO III - APPLICAZIONE PRATICA DEL MICROCREDITO IN DUE CONTESTI DIFFERENTI: IN PVS E NEI PAESI SVILUPPATI.....	45
<b>3.1 Il microcredito migliora il lavoro degli allevatori di pesce in Bangladesh</b> .....	45
<b>3.1.1 Raccolta dati-opinioni espresse a favore o meno del microcredito</b> 48	
<b>3.1.2 Elementi chiave della gestione del rischio di pesca</b> .....	50
<b>3.2 Il microcredito immobiliare: analisi del caso francese</b> .....	53
<b>3.2.1 <i>Poverty energy</i> e microcredito abitativo</b> .....	55
<b>3.2.2 <i>Housing microfinance</i> e l’impatto del covid-19</b> .....	60

CONCLUSIONI .....	65
BIBLIOGRAFIA .....	69

## INTRODUZIONE

Il potenziamento delle funzioni della comunicazione permette di aumentare la propria consapevolezza delle situazioni di incertezza dovuta alla fragilità economica.

Nel tempo in cui viviamo, si denota un aumento della percezione dello stress a livello economico e sociale, ciò favorisce l'emergere di nuovi ideali che rigenerano una consapevolezza di quanto sia importante il ruolo sociale dell'attività economica, animando nuove visioni a partire dal grande esperimento noto come microfinanza.

Il pianeta, da lunghi decenni, soffre di svariati problemi a partire dalla diffusa ed estrema povertà con annessa mancanza di cibo e acqua, l'aumento delle diseguaglianze, il cambiamento climatico, la disoccupazione e svariate altre cause che affliggono la società dei nostri giorni e che portano gli uomini a patire di miseria e a vivere in condizioni d'indigenza.

Esistono vari sistemi finanziari in grado di occuparsi della valorizzazione di competenze e delle capacità personali con il fine di affermare il carattere sociale della finanza.

Il presente elaborato è frutto dell'interesse personale maturato leggendo M. Yunus, 2018, *“Un mondo a tre zeri. Come eliminare definitivamente povertà, disoccupazione e inquinamento”*, Feltrinelli Ed. Milano scritto da M. Yunus, il banchiere dei poveri, il quale ha fondato nel 1976 una delle più famose organizzazioni di microcredito, la Grameen Bank.

Questo fenomeno ha avuto un eco internazionale notevole da parte degli organismi di cooperazione internazionale, dal mondo politico e dal grande pubblico. Numerose sono le esperienze oramai consolidate che si riscontrano nei diversi continenti ed essa è sempre più presente in forma considerevole nei paesi in via di sviluppo dove larga parte della popolazione delle zone urbane e suburbane riscontra difficoltà nell'esser servita dal sistema bancario di tipo tradizionale.

Per comprendere appieno questo sistema, è fondamentale capire che cosa è il microcredito, come esso funziona e quale è la policy adottata dagli Istituti di Microfinanza, le cosiddette IFM.

Nel primo capitolo verranno descritte brevemente le radici antiche, come definito dalla letteratura, con la nascita del primo Monte di Pietà a Perugia nel 1462, da cui trova origine lo strumento del microcredito. Fino ad arrivare all'impatto provocato dal Covid-19 con le conseguenti prospettive globali del microcredito nel periodo tra il 2019 e il 2020.

Il secondo capitolo propone una rivisitazione delle differenti metodologie di microcredito. Nonostante sia presente una complessa articolazione dei vari modelli, esistono due principali metodologie operative: la prima prevede l'erogazione di credito individuale (*individual lending*) mentre la seconda riguarda l'erogazione del prestito di gruppo (*peer lending*). Dalla metodologia del prestito di gruppo ne deriva il modello asiatico al quale è stato dedicato un paragrafo dove viene analizzata la sua applicazione all'interno delle comunità rurali composte da donne che hanno concretamente beneficiato di tale metodologia.

Il capitolo si conclude presentando una parte di metodologie applicate nel continente europeo a partire dalle esperienze delle *lending Charities* inglesi del 1700, il modello cooperativo in Portogallo e in Italia, il modello irlandese ed infine il modello tedesco delle cooperative *Raiffeisen* del 1864.

Nel terzo capitolo sono riportati casi di studio riguardanti l'applicazione concreta del microcredito in due contesti differenti: nei paesi in via di sviluppo e nei paesi sviluppati. In particolare, è stato preso in considerazione come il settore della pesca abbia giovato dello strumento del microcredito riducendo la vulnerabilità alla siccità e alle inondazioni aumentando il senso di resilienza della popolazione Bengalese contro i cambiamenti climatici.

Lo strumento ha permesso di raggiungere un miglioramento sul lavoro degli allevatori di pesce tra maggio 2019 e luglio 2019 in tre *upazila* del Bangladesh. Nell'elaborato sono presenti sia gli aspetti positivi ma anche i limiti dello studio ed elementi chiave della gestione del rischio di pesca.

Altro caso di studio analizzato è quello inerente al microcredito immobiliare francese in particolar modo verrà trattato il tema della *poverty energy* e dell'*Housing microfinance*.

Le esperienze a livello mondiale sono tra loro molto varie, sicuramente le forme di microfinanza informale sono presenti nei PVS e sono state capaci di servire in modo



efficace una larga parte di clientela e hanno dimostrato forza e determinazione nel perdurare nel tempo.

Recentemente la comunità internazionale ha puntato sulla microfinanza ritendendo che tale strumento potesse essere un canale di promozione per lo sviluppo economico e ha previsto appositi trasferimenti di fondi finalizzati a tale scopo. Per innescare un processo virtuoso che possa realizzare progetti importanti, è fondamentale che le risorse finanziarie vengano date ad operatori che, non potendo accedere alle risorse finanziarie sufficienti a realizzare i loro progetti, dimostrino di avere delle idee che possano creare opportunità di investimento promettenti dal punto di vista economico e di sviluppo. Si tratta spesso di piccole iniziative nate nei paesi in via di sviluppo, che però sono in grado di creare un grande valore. La microfinanza ha un ruolo determinante ma non sufficiente nella lotta alla povertà, poiché è necessario anche un sistema infrastrutturale che consenta di mettere a frutto tutte le opportunità che si presentano.



## CAPITOLO I – LE RADICI ANTICHE DI UN’IDEA MODERNA

### 1.1 Il Microcredito

Il microcredito rappresenta un processo di sviluppo sociale ed economico che si basa su presupposti diversi rispetto a quelli tradizionali, adoperando un processo bidirezionale a partire dal basso con il quale è possibile favorire lo sviluppo umano. I potenziali creditori, non sono solo persone, clienti o beneficiari ma con loro si instaura una relazione primariamente fiduciaria e di affidabilità.

Il microcredito rappresenta una sfida culturale, puntando sulla capacità di guardare il povero come un possibile alleato o partner e non come un indigente da aiutare.

Il modello di agente economico ed individualista è inadeguato economicamente e controproducente, come mostra la *behavioral economics*.

C’è un diffusa convinzione sul fatto che l’*homo oeconomicus* sia in via d’estinzione ma attualmente non esiste un sostituto pronto a rimpiazzare questa figura nei modelli formali dell’economia.

Il microcredito è utile perché delinea particolari pratiche operative che permettono di promuovere risorse umane e motivazioni che oltrepassano il puro *self-interest*.

Esistono vari sistemi finanziari che si occupano della valorizzazione di competenze e delle capacità personali con il fine di affermare il carattere sociale della finanza.

Tra questi strumenti è compreso anche il sistema del microcredito, è una forma di finanza etica, il quale da più di trenta anni svolge funzione di prestito ma anche di erogazione di servizi finanziari importanti che insieme contribuiscono a formare la realtà della microfinanza.

La finanza etica è composta dal termine finanza con il quale si intende la scienza che studia il denaro: come viene raccolto, allocato e impiegato per raggiungere obiettivi personali. L’etica invece rappresenta un insieme di regole e principi i quali permettono all’uomo di agire in modo razionale.

Quando si tratta il tema inerente la finanza e l’investimento, si tende a collegare entrambi i concetti al rendimento, al profitto e alla remunerazione del capitale.

Ciò non risulta essere l’unica prospettiva ed è molto riduttivo. La finanza etica rappresenta un approccio alternativo alla finanza tradizionale: è un’attività finanziaria che si discosta dall’idea di massimizzare il profitto tendendo a

modificare i comportamenti finanziari per realizzare progetti in un'ottica di sviluppo umanamente più sostenibile. Più precisamente, sensibilizzare l'etica evidenziando le conseguenze non economiche causate da scelte economiche non ponderate e l'impatto che queste hanno sull'ambiente, sulla società fino a giungere alla inconsapevole o forse accorta, violazione di diritti umani.

Tra gli strumenti comprendenti alla finanza etica, solitamente si indica il microcredito e la microfinanza. L'investimento etico ha come aspetto secondario la massimizzazione del rendimento economico e seleziona gli investimenti seguendo un criterio non economico mentre la microfinanza distribuisce prodotti e servizi finanziari a soggetti non solvibili.

L'istituto del microcredito è stato creato per aiutare particolari categorie di soggetti o clienti "non bancabili" che trovano difficoltà ad accedere al credito erogato dalle banche del settore finanziario tradizionale per avviare attività produttive.

Questo strumento piccolo ma alquanto potente, è una alternativa doppiamente vincente perché permette a questi soggetti di emergere dalla condizione di povertà costante puntando sull'inclusione sociale, l'empowerment giovanile in particolare dando sostegno all'impresa femminile nelle regioni in via di sviluppo, inoltre incrementa lo sviluppo della comunità locale.

Questo strumento possiede delle particolari caratteristiche: si tratta di microprestiti richiesti per finanziare degli investimenti i quali vengono concessi senza garanzie e spesso senza ricorrere a contratti o firme ma pubblicamente o in piccoli gruppi, la restituzione avviene in forma rateale a cadenza settimanale e non sono richieste particolari garanzie. L'accesso al credito da parte di categorie che si trovano in situazioni di svantaggio permette loro di modificare il proprio status sociale e di migliorare il proprio benessere. L'incidenza di rimborso del prestito è molto alta e il tasso di insolvenza è contenuto grazie all'adozione di buone pratiche.

È indubbio che tali pratiche mettano in discussione le categorie tradizionali inerenti alla finanza e all'economia ma ci sono anche dei principi che sono ritenuti preziosi: i microprestiti da restituire in piccole rate in modo frequente, l'utilizzo del prestito di gruppo, con o senza responsabilità, la reputazione come caratteristica importante, l'accesso ai prestiti solo se prima sono stati restituiti quelli pregressi... sono tutti

elementi rientranti in uno schema tradizionale che possono permettere di comprendere per dare una spiegazione più completa su che cosa sia il microcredito. A questi elementi manca l'ingrediente della relazionalità caratterizzata dalla possibilità di creare tra creditore e creditore o tra banca e creditore una relazione basata sulla cooperazione con alla base il riconoscimento identitario, la fiducia e la dignità che a loro volta spingono verso l'affidabilità, al fine di perseguire il bene comune e non solo il mutuo vantaggio creando un rapporto reciproco non tra parti di un contratto ma tra partner.

Becchetti Leonardo afferma che il microcredito non demolisce le risorse investite nel sociale ma permette a queste di moltiplicarsi, richiedendo una controprestazione a colui che riceve il quale non viene trattato come semplice fruitore passivo bensì è coinvolto direttamente in un progetto inclusivo al fine di restituirgli la dignità perduta (2008,10).

Il microcredito ha due facce. La prima faccia è la giustizia sociale inerente alla scelta dei destinatari: in particolare soggetti con basso reddito, a cui viene impedito l'accesso alle banche precludendo loro la possibilità di avviare una attività di produzione.

L'altra faccia è la sostenibilità dell'istituzione del microcredito come garanzia per fornire servizi a cittadini senza risorse in modo tale che il programma di microcredito riesca a coprire i costi evitando il rischio di sparire in ogni momento. Il fascino e le difficoltà che ruotano intorno al microcredito consistono nel congiungere la dimensione sociale e finanziaria, le quali da sempre sono considerate contraddittorie.

Alla sostenibilità operativa<sup>1</sup> e la sostenibilità finanziaria<sup>2</sup> si aggiunge l'indicatore della sostenibilità istituzionale a cui si ingloba un insieme di fattori a partire dalla governance, risorse umane, management, strategia, bilancio e controllo, certificazioni.

Il microcredito è uno strumento che si proietta nell'avvenire basandosi su atti di fiducia nei confronti dell'uomo, ciò può risultare difficile da compiere quando si è

---

<sup>1</sup> Spese operative riguardano il costo del rischio e le spese di gestione

<sup>2</sup> Sostenibilità finanziaria comprende le spese finanziarie legate al costo della risorsa

abituati a prendere decisioni di prestito attenendosi a realizzare risultati contabili e basandosi sulle garanzie reali.

Questo fenomeno ha evidenziato al mondo come nel processo di sviluppo di un sistema economico il credito e l'accesso ai servizi finanziari rappresentano una grande opportunità che permette di far fiorire le persone. Il diritto di accesso al credito è condizione necessaria ma non sufficiente per esercitare la libertà di iniziativa economica e per intraprendere la libertà di farsi creatori della propria ricchezza. Per coloro i quali hanno libero accesso grazie alla loro privilegiata posizione economica, l'azione collettiva non è vista come necessaria ma per coloro che si trovano in condizioni meno privilegiate, per raggiungere lo sviluppo come libertà è necessaria l'azione collettiva. Il microcredito ha posto un accento sulle pratiche relazionali che permette ai soggetti di raggiungere assieme i propri scopi tra cui l'accesso al credito e lo sviluppo che scaturiscono dal loro essere in connessione.

Le istituzioni di microfinanza sono assetti istituzionali che promuovono lo sviluppo delle *capabilities* individuali e, recentemente, anche delle *social capabilities* composta dall'insieme di *beings* e *doings* che sono messe in pratica attraverso l'interazione sociale. Queste istituzioni promuovono lo sviluppo attraverso l'estensione di capacità sia individuali sia sociali.

La microfinanza moderna si è sviluppata in Oriente e nei paesi in via di sviluppo, come Asia, Africa, America Latina dove in queste zone persiste una situazione complicata di accesso al credito a causa sia della povertà diffusa sia per la presenza di un ridotto merito creditizio. Con il passare del tempo, grazie alla circolazione delle informazioni, ha avuto notevole successo anche nei paesi sviluppati e industrializzati.

Creare dei programmi di microcredito per facilitare la nascita o il consolidamento di piccole attività di produzione nei paesi dove il benessere è diffuso, potrebbe sembrare inutile dato che possiedono il 95% del credito erogato al mondo, nonostante ciò, è considerato uno strumento valido per aiutare, anche nelle realtà sviluppate, determinate categorie di soggetti come disoccupati, donne, giovani e immigrati.

È dimostrato come l'accesso al credito si possa equiparare, per vivere in maniera dignitosa, ad altri servizi che sono erogati perché considerati importanti per la nostra vita quotidiana e sociale come l'istruzione, la sanità, l'accesso all'acqua potabile (Peachey -Roe) ed esserne esclusi significherebbe rinunciare al sogno di realizzare qualche progetto di vita. Ogni persona potenzialmente ha la capacità di creare nuovi posti di lavoro, perché possiede le energie e le idee giuste anche se si trova in condizioni di povertà o di disoccupazione. C'è bisogno di favorire il microcredito nei paesi caratterizzati da presenza di grandi industrie e lavoro salariato, dove le banche convenzionali non erogano prestiti a soggetti non bancabili.

Dobbiamo essere consapevoli e realisti che il microcredito non sarà un rimedio universale per tutti i problemi legati allo sviluppo economico ma avrà un'importante funzione illuminante che permetterà di creare relazioni tra chi riceve aiuto e chi aiuta, secondo una logica di reciprocità e fiducia costante, scambiandosi i ruoli fino a confondersi.

## **1.2 Le origini del microcredito e la sua espansione fino ai giorni nostri**

Il microcredito affonda le sue radici in un passato remoto. Gli storici collocano la sua nascita nel 3400 a.C dove i sacerdoti del tempio di *Uruk* concedevano dei prestiti da cui traevano profitto, la cui contabilità veniva segnata usando i pittogrammi.

Tra le prime iniziative si può ricordare i "Monti di Pietà". Il primo Monte è nato nel 1462 a Perugia, nel centro Italia, per volontà di alcuni frati francescani allo scopo di contenere il continuo dilagare del ricorso all'usura, dopodiché l'idea si è diffusa nell'Italia settentrionale rispettivamente Siena (1472), Genova (1480), Milano (1483), Mantova e Firenze (1484). Questa novità creò una controversia tra Francescani e Agostiniani-Domenicani, che trovò risoluzione grazie all'intervento dall'alto dalla Chiesa attraverso una Bolla Pontificia e l'intervento del Concilio.

I Francescani erano i primi promotori dei Monti di Pietà mentre i secondi difendevano la tradizione della Chiesa e appoggiavano la decisione di vietare il prestito con interesse minacciando di scomunicare chiunque avesse messo in atto un tale comportamento, riservando questa possibilità di fatto solo agli usurai ebrei.

Nella Chiesa, questo dibattito restò acceso per diversi anni fino a quando gli avversari dei Monti di Pietà chiesero un intervento a Papa, Leone X, figlio di Lorenzo de Medici, il quale precedentemente aveva sostenuto l'istituzione che era stata aperta a Firenze ed aveva fatto distinzione tra tasso di interesse e tasso di usura. Essi furono quindi regolati e legittimati dalla Bolla Papale "*inter multiplices*" di Papa Leone X nel V Concilio Lateranense del 1515, in cui i Monti di Pietà furono riconosciuti come istituzioni benefiche con l'intenzione di limitare la minaccia dell'usura, in cui dovevano essere applicati tassi di interesse ragionevoli per poter coprire i costi di esercizio, infine si fissava la necessità di operare a favore dei poveri.

L'Enciclica *Rerum Novarum* del 1891 inizialmente condannava l'usura come pratica utilizzata da uomini avidi in cerca di guadagni ma poi sarà proprio questa ad accettare l'applicazione di un tasso d'interesse ragionevole.

I francescani aiutavano i membri più poveri della comunità a creare una propria autonoma ricchezza affinché non fossero più considerati come percettori di elemosina.

I prestiti erano concessi in piccole entità a soggetti che dovevano giurare di averne reale bisogno per scopi leciti e per far fronte alla crisi di liquidità ma c'era un pegno da rispettare: il debitore doveva lasciare all'istituto un oggetto il cui valore doveva superare almeno un terzo la somma del prestito richiesto. Qualora il prestito non fosse restituito alla data pattuita, l'oggetto sarebbe stato venduto all'asta per inadempienza del debitore.

L'idea dei rivoluzionari Francescani trovò pieno appoggio nel discorso enunciato nel 2005 da Kofi Annan, l'allora Segretario generale delle Nazioni Unite, il quale affermò che il micro-finanziamento è un business e non è carità.

Esse operarono seguendo questa procedura fino al XVII secolo poi dovettero modificarsi per rispondere a nuove esigenze di credito quindi si espansero in molte regioni europee fino ad arrivare ai giorni nostri con la nascita di banche popolari e cooperative di credito.

Nel 1849, in Francia, Pierre-Joseph Proudhon fu il fondatore della Banca del popolo la quale si occupò di concedere piccoli prestiti ai proletari. Secondo Proudhon i lavoratori, attraverso l'accesso al credito, potevano avviare attività autonome senza



dipendere da un datore di lavoro ed elabora concetti quali il raggiungimento della giustizia sociale e dell'equità nei rapporti sociali.

Anche se questo esperimento durò solo pochi mesi a causa di una condanna al fondatore, le idee di Proudhon ispirarono il microcredito per come lo intendiamo attualmente.

In Germania, precisamente nella Renania, nel 1864, Friedrich Raiffeisen, costituì le prime cooperative di credito rurali le quali, all'inizio del Novecento, si diffusero dando vita in Irlanda alle *loan fund institutions*, in Inghilterra le *lending charities*, in Italia si affermò il modello mutualistico delle casse rurali a cui seguì la successiva espansione in Giappone, Stati Uniti, India e Bangladesh. Lo scopo era concedere credito alle persone più povere per porre fine alla pratica dell'usura ed offrire alle banche delle cauzioni reciproche, in tale modo si consentiva ai membri di ciascuna, l'accesso al credito.

Nel 1988 l'Associazione italiana per la Finanza etica ha dato vita al "Manifesto della finanza etica e solidale" che enuncia tra i suoi principi, il credito come un diritto umano, definendo che la finanza eticamente orientata non è beneficenza e tutto deve svolgersi rispettando il criterio della trasparenza.

Il microcredito moderno, come lo intendiamo oggi, invece nasce tra gli anni '70 e gli anni '80 al fine di limitare l'esclusione finanziaria a cui è sottoposta parte della popolazione mondiale povera o che percepisce un reddito basso.

Alla base dell'evoluzione di questo strumento c'è Muhammad Yunus, fondatore nel 1983 della Grameen Bank, la "banca del villaggio" con il fine di concedere credito a soggetti in particolari condizioni, essa verrà approfondita in un successivo capitolo.

Dopo aver superato un primo periodo di diffidenza da parte di alcune organizzazioni internazionali, anche la Banca Mondiale (WB), le Nazioni Unite (NU), l'*International Bank for Reconstruction and Development* (IBRD) e il Fondo Monetario internazionale (FMI) hanno dimostrato interesse nei confronti della microfinanza. L'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) con la risoluzione n.52/194 del 1997<sup>3</sup> ha riconosciuto l'importante ruolo del microcredito quale

---

<sup>3</sup> Risoluzione 52/194 dell'Assemblea Generale dell'ONU. Ruolo del microcredito nella lotta contro la povertà. 18 dicembre 1997. Adottata senza votazione. "(...) notare che i programmi di microcredito hanno dimostrato di essere uno strumento efficace nel liberare la gente dalla schiavitù

strumento per sradicare la povertà, invitando la comunità internazionale dei donatori a fornire supporto alle nuove istituzioni di microcredito e a quelle già esistenti nei paesi in via di sviluppo, con particolare attenzione al continente africano. L'anno successivo ha adottato la risoluzione 53/198 con la quale designava il 2005 come l'anno internazionale del microcredito con lo scopo di dare uno slancio a questo strumento.

Nel 1997 è stato organizzato il primo *World Microcredit Summit* a Washington per promuovere iniziative di microcredito con l'obiettivo di raggiungere 100 milioni di famiglie povere entro il 2005 dando loro strumenti di opportunità per incentivare lo sviluppo economico e sociale.

A fine 2006 si contavano 3.316 programmi di microcredito nel mondo ed erano stati raggiunti più di 133 milioni di destinatari, tra questi anche 92 milioni di clienti tra i più poveri (*Figura 1*).

Quattro anni dopo, nel 2010, si evince che i prestiti erogati toccavano quota 205 milioni di clienti, dei quali più dei due terzi erano poveri.

Dei 3.652 programmi di microcredito realizzati al dicembre 2010 il 95,64% sono iniziative realizzate in paesi in via di sviluppo mentre solo una esigua parte riguarda i paesi industrializzati. L'Asia risulta essere il continente con maggiori programmi (48%), seguita dall'Africa, mentre l'Europa orientale e l'Asia centrale sono quelli meno indicativi.

Inoltre, i dati dimostrano che questi programmi di microcredito risultano impattare positivamente sulla vita delle donne povere, in quanto l'adesione ad essi è passata da 10,3 milioni nel 1999 a 113 milioni nel 2010 come riportato nella *Figura 2*.

---

della povertà (...). Riconoscendo che i programmi di microcredito, in aggiunta al loro ruolo nella lotta contro la povertà, sono stati anche un fattore che contribuisce al processo di sviluppo sociale e umano (...)"

Date	Number of Programs Reporting	Total Number of Clients Reached	Number of Poorest Clients Reported
12/31/97	618 institutions	13,478,797	7,600,000
12/31/98	925 institutions	20,938,899	12,221,918
12/31/99	1,065 institutions	23,555,689	13,779,872
12/31/00	1,567 institutions	30,681,107	19,327,451
12/31/01	2,186 institutions	54,932,235	26,878,332
12/31/02	2,572 institutions	67,606,080	41,594,778
12/31/03	2,931 institutions	80,868,343	54,785,433
12/31/04	3,164 institutions	92,270,289	66,614,871
12/31/05	3,133 institutions	113,261,390	81,949,036
12/31/06	3,316 institutions	133,030,913	92,922,574
12/31/07	3,552 institutions	154,825,825	106,584,679
12/31/09	3,589* institutions	190,135,080	128,220,051
<b>12/31/10</b>	<b>3,652 institutions</b>	<b>205,314,502</b>	<b>137,547,441</b>

Figura 1. Crescita effettiva del numero di clienti più poveri raggiunta dal 2005 al 2010.

	Dec. 2009	Dec. 2010	Dec. 2011	Dec. 2012	Dec. 2013
Total borrowers	190,135,080	205,314,502	195,014,970	203,672,249	211,119,547
Total women	140,117,727	153,306,542	146,770,213	152,477,064	157,695,359
Total poorest borrowers	128,220,051	137,547,441	124,293,727	115,747,387	114,311,586
Total poorest women	104,694,115	113,138,652	102,749,643	96,386,285	94,388,701

Figura 2. Numero di mutuatari segnalati per anno.

Al 31 dicembre 2013 i mutuatari nel mondo rappresentano 211,1 milioni, questo dato risulta essere il più alto mai segnalato dalle istituzioni di microfinanza, questo numero ad oggi sta ulteriormente aumentando a causa della recente crisi pandemica. Si prevede che il mercato mondiale della microfinanza stimato a 159,7 miliardi di dollari nel 2020, crescerà fino a 395 miliardi di dollari entro il 2027 ovvero ad un tasso annuo di crescita (CAGR) del 13,8%.

### 1.3 La microfinanza conquista l'Europa: nascita dell'*European Finance Network* e del *Codice europeo di buona condotta*

Negli ultimi anni, il microcredito si è affermato nel contesto europeo come strumento politico ed economico per fornire un supporto concreto alle microimprese e incentivare il lavoro autonomo, aprire la via di accesso al capitale per contrastare l'esclusione finanziaria e promuovere politiche di inclusione sociale. Questo strumento è applicabile anche al contesto di paesi industrializzati ma c'è bisogno di adattarlo ad una realtà dove prevale il monopolio delle banche nel campo del credito, caratterizzato da tassi di interesse alti rispetto al costo dei prestiti erogati.

Nell'aprile del 2003 è stata creata l'*EUROPEAN FINANCE NETWORK (EMN)* una organizzazione senza scopo di lucro la quale raggruppava al suo interno 28 enti che comprendevano l'organizzazione francese e non bancaria come Adie (Associazione per il diritto all'iniziativa economica), l'inglese NEF (*New Economics Foundation*), e la tedesca *EVERS & JUNG* inoltre ne faceva parte anche l'*Aspire* situata in Irlanda del Nord e altri centri di consulenza che operavano nell'ambito del microcredito. Attualmente ha sede a Bruxelles ed è composta da quasi un centinaio di istituzioni di microfinanza sparse in 25 diversi paesi europei. L'EMN collabora fin dalla sua fondazione con professionisti del settore e con la Commissione europea, la quale dà supporto alla maggior parte delle attività. Lo scopo principale è incoraggiare la crescita di operatori della microfinanza così da aumentare la professionalizzazione del settore e soddisfare in modo adeguato la domanda di inclusione finanziaria.

L'*European Microfinance network* ha diversi partners tra cui il *Microfinance center (MFC)*, una rete di finanza sociale che opera in 36 paesi dell'Europa e dell'Asia. Essa fornisce servizi a 2 milioni di persone a basso reddito contribuendo allo sviluppo del potenziale umano, entrambe svolgono attività di advocacy consentendo così di aprire un dialogo costruttivo tra policy makers e professionisti, incoraggiando l'adesione da parte dei paesi europei alle buone pratiche di microfinanza per garantire che il settore rispetti i valori dell'inclusione sociale e finanziaria.

EMN ha pubblicato un'indagine che coinvolgeva 170 operatori di microfinanza, riguardante il settore del microcredito in 21 paesi dell'Unione Europea e in Svizzera, Norvegia e Croazia, dal 2008 al 2009.

Di questi 170 operatori, 71 erano parte della Rete di Microfinanza europea. In quel periodo di tempo sono stati concessi più di 84 mila microcrediti per un totale di 828 milioni di Euro. I membri di EMN hanno erogato 46 mila prestiti (cioè il 54,6% del numero totale) investendo così 340 milioni di Euro (41,1% del totale).

I beneficiari sono aumentati passando da 122 mila nel 2007 a 136 mila nel 2010 ed i prestiti sono stati erogati per lo più a soggetti non bancabili (vale a dire il 70% del totale).

Tra questi soggetti privi di garanzie, nel 2009 i piccoli prestiti sono stati concessi da REM per il 36% a donne, il 34% a immigrati-minoranze ed il 19% a giovani di età compresa tra i 18 e i 25 anni.

Il tasso medio di rimborso è dell'83% ma che rispetto alla precedente rivelazione è diminuito del 6%, ciò potrebbe essersi manifestato a causa dell'avanzare della crisi economica europea che in quel periodo si stava verificando.

Il 2010 è stato l'anno in cui sono stati destinati 200 milioni di euro dalla Commissione per attivare il programma "*The PROGRESS European Microfinance Facility*" come strumento per incentivare l'avanzamento del settore della microfinanza e per accrescere la disponibilità di fondi.

Nel rapporto annuale, si evince in primo luogo che la microfinanza non vuole più apparire come settore di nicchia ma chiede di essere partecipe nelle scelte più importanti a cui sarà chiamata a rispondere la società europea nel futuro prossimo. Come prima sfida, si parla di raggiungere la sostenibilità per le istituzioni di microfinanza, fornire dei servizi non finanziari in appoggio all'erogazione del credito e migliorare gli strumenti di innovazione tecnologica. Quest'ultima ha un grande potenziale per lo sviluppo del settore e permette di ridurre i costi operativi, aumentando la qualità dei servizi di follow up e di analisi del rischio. La rete di microfinanza europea dal 2010 al 2011 ha dimostrato di essere in grado di produrre esternalità positive, infatti, c'è stato un incremento di adesioni, segno che il sistema aveva intrapreso la giusta direzione.

Al fine di far interagire i membri e i non membri, si è voluto sviluppare un adeguato strumento di comunicazione che potesse dare loro la possibilità di creare momenti di discussione e confronto reciproco circa i loro modi e pratiche di lavorare così da consolidare la rete.

La Commissione Europea proclamò il 2010, "l'anno europeo per la lotta alla povertà e all'esclusione sociale": EMN e i suoi membri si attivarono per creare una campagna per evidenziare il legame che sussiste, oggi come ieri, tra esclusione sociale e finanziaria oltre a promuovere la microfinanza come strumento in grado di ridurre la povertà.

Altro dato da evidenziare è stato il 2015, un anno importante perché, oltre ad aver ricevuto un consistente finanziamento dalla Commissione Europea, è stato un

periodo di tempo che ha segnato il termine per raggiungere gli obiettivi di Sviluppo del Millennio che erano stati definiti nel 2000 ed inoltre per la prima volta si è affrontato il tema dello sviluppo sostenibile. L'anno successivo, il *Microfinance Good Practices Europe Award*, l' *European Microfinance Research Award* con la partecipazione della Fondazione Giordano d'Amore ha selezionato i migliori attori della microfinanza che si sono contraddistinti per aver svolto un eccezionale lavoro in territorio europeo. Il premio consegnato a *Microcredit Foundation Horizonti*, (FYROM), è stato di 50.000 Euro, destinato all'implementazione di nuovi progetti per creare dei prodotti di prestito agricolo flessibile a sostegno di clienti rurali e degli imprenditori in Macedonia, paese dove la fondazione ha sede.

La base associative dei membri della Rete nel 2017 è accresciuta del 27% rispetto all'anno precedente, con l'adesione per esempio di Mikro Kapital S.p.a. (Italia) e Treball Solidari (Spagna) ciò ha potenziato la rappresentatività dell'organizzazione che è stata in tal modo valorizzata.

Le condizioni di investimento in Europa sono aumentate con l'introduzione del progetto Juncker nel 2014 ma ciò non è stato sufficiente. Per stimolare questa iniziativa, nel 2018 è stato lanciato il programma "investEU" (in corso) che ha mobilitato, in quel periodo di tempo, una somma pari a 650 miliardi di € portando alcuni benefici, una legislazione e procedure più semplici, investimenti sociali e competenze nel settore del microcredito, ricerca e digitalizzazione.

I numeri riguardanti il 2019 denotano come il settore ha continuato a crescere e quanto i suoi membri abbiano tratto vantaggio dalle opportunità di formazione elevando la qualità degli standard usati per erogare il microcredito. EMN ha assunto in modo costante il ruolo guida attraverso la sensibilizzazione che ha consentito una diffusione capillare di informazioni attraverso i numerosi eventi organizzati in Europa. La rete identifica le preoccupazioni dei suoi membri tramettendole ai responsabili politici competenti in materia ed in particolar modo dà sostegno alla Commissione Europea per sviluppare delle politiche inerenti alla microfinanza.

La capacità del settore è stata rafforzata dalla formazione su misura, visite *peer-to-peer* e all'assistenza tecnica realizzata con l'introduzione del codice di buona condotta.

Il mercato europeo della microfinanza per quanto dimostri di essere dinamico e giovane, è piuttosto eterogeneo a causa della presenza all'interno di ogni stato membro di differenti norme giuridiche ed istituzionali nonché per la varietà di enti erogatori. Ne consegue che i prestiti venivano concessi con modalità non omogenee che variavano a seconda dell'ente, della sua struttura giuridica e dalle sue capacità di gestione più o meno efficace. Pertanto la Commissione ha deciso di progettare un Codice europeo di buona condotta volontario. Lo scopo è promuovere l'applicazione di buone pratiche, regole comuni approvate e riconosciute dall'UE per superare le sfide che si presentano nell'accesso al finanziamento a lungo termine, per migliorare i servizi e le attività di rendicontazione, ponendo un focus sulla sostenibilità. Migliorare la governance favorendo una buona gestione dell'uso del microcredito all'interno del continente europeo è l'auspicio che ha invocato la Commissione. Alla stesura del Codice hanno partecipato parti e soggetti che operano nel settore. Sono presenti disposizioni per regolare il rapporto tra cliente e investitore (diritti, privacy, trasparenza ed assistenza), meccanismi di governance attraverso cui i soggetti interessati perseguano lo scopo dell'istituzione senza allontanarsi dall'ottica della missione originaria; gestione del rischio ed infine, regole comuni di rendicontazione finanziaria e sociale.

#### **1.4 L'impatto pandemico sulla microfinanza europea: analisi 2019-2020**

L'*European Microfinance Network* ha pubblicato recentemente l'indagine sulla situazione della microfinanza in Europa partendo dal 2019, periodo precedente alla pandemia fino ad offrire un'analisi sulle ripercussioni che si sono verificate con la prima ondata di Covid nel 2020 e sul futuro impatto che essa avrà sul settore.

Il Report è stato condotto valutando la situazione di 143 istituzioni di microfinanza situate in diversi paesi europei. Appare chiaro che la performance finanziaria relativa a quel periodo risultava essere buona per la stragrande maggioranza di istituti autonomi inoltre la domanda del mercato non era satura, permettendo possibilità di crescita notevoli.

Il settore è composto per lo più da istituti finanziari non bancari (91%): l'Europa occidentale è principalmente caratterizzata da enti bancari mentre nella zona

orientale, dove il fabbisogno finanziario è maggiore, sono presenti più istituti di credito cooperativo.

Operano nelle istituzioni più di 11.000 lavoratori di cui circa il 22% risultano essere volontari. Più della metà degli Istituti di Microfinanza (IMF) offrono servizi non finanziari nell'Europa Occidentale, volti a sviluppare attività imprenditoriale di mentoring, consulenza o servizi concentrati sull'educazione finanziaria.

Le IMF di dimensioni più grandi, si avvalgono di tecnologia digitale in grado di supportare il cliente per tutto il periodo di prestito ma rappresentano un numero ancora esiguo (28%).

A fine 2019 si denota un aumento dei clienti attivi e del portafoglio microcredito: il numero totale di clienti era aumentato di + 14% rispetto all'anno precedente con un portafoglio microcrediti anch'esso superiore. I prestiti alle imprese, che si contraddistinguono per avere scadenza più lunga e tassi di interesse più bassi, costituiscono il 55% dei portafogli microcredito totale mentre il 45% costituiscono prestiti personali. Il segmento di questi ultimi, richiesti per esigenze familiari, è aumentato di 23 punti percentuali rispetto a quelli destinati alle imprese. Gli istituti di microfinanza perseguono diversi obiettivi sociali come l'inclusione sociale con la speranza di dare priorità non solo a donne e popolazioni rurali ma anche a minoranze etniche e rifugiati.

È impossibile osservare i dati di questi anni senza tenere in considerazione le ripercussioni a causa della comparsa del Covid-19.

Un evento di straordinaria grandezza, la pandemia mondiale verificatasi a febbraio 2020, ha sconvolto il mondo della microfinanza trascinandolo con sé aspetti positivi e negativi che verranno analizzati in questo paragrafo. Essa ha creato delle condizioni poco idonee al microcredito ed in presenza di eventi speciali come questo, gli effetti dei programmi attivati, richiedevano di essere monitorati con particolare attenzione. Per affrontarla, in Italia e in molti altri paesi, sono stati usati strumenti di supporto finanziario per aiutare le famiglie e le imprese.

Il primo lockdown a marzo e aprile 2020 è stato superato affrontando con grande capacità la situazione e garantendo sempre continuità alle attività.

Nonostante la crisi insorta, la maggior parte delle IMF (80%) ha dichiarato di non trovarsi in situazioni problematiche ma risulta esserci comunque una piccola



percentuale che ha dovuto far fronte a qualche difficoltà. I problemi principali sono insorti a causa della volatilità reddituale dei clienti e alla loro scarsa cultura digitale e finanziaria. Dall'esterno ci sono delle variabili da tenere in conto come l'interferenza delle politiche non sempre adeguate e i problemi di accesso al finanziamento.

L'impatto causato dall'improvviso sopraggiungere della pandemia ha, nella prima fase, destabilizzato il settore ma si guarda il futuro con molta positività. Le prospettive ipotizzate nei prossimi mesi saranno migliori grazie al fatto che, in alcuni casi, c'è stato un intervento tempestivo da parte degli Stati che hanno dato immediato aiuto alle micro e piccole imprese, così come alcune IMF hanno trovato supporto dai loro partner e stakeholders. Tutte le istituzioni che avevano iniziato la trasformazione digitale sono state in grado di adeguarsi alla situazione utilizzando strumenti digitali per comunicare a distanza con i clienti rispettando i protocolli di sicurezza richiesti.

La Pandemia ha acceso i riflettori su tematiche che in precedenza non sarebbero state trattate perché ritenute scontate. Dopo questa esperienza, il settore della microfinanza ne uscirà più resiliente, si è coscienti che questo non sarà un evento isolato bensì si prevede una serie continua di crisi che dureranno mesi se non anni. La microfinanza è importante per affrontare la sfida della trasformazione digitale ed è necessario prendere con serietà le opportunità che essa è in grado di offrire. La pandemia ha dato un input di maggiore necessità di digitalizzazione, accelerandone i tempi.

Il microcredito è uno strumento capace di arricchire gli interventi a favore di persone socialmente escluse o inoccupate ma si è dimostrato inadatto a sanare in modo immediato problemi degli operatori economici e delle famiglie composte da membri con contratti di lavoro subordinato o dipendente.

È utile come strumento di lotta alla povertà e alla disoccupazione ma non ha carattere di rimedio veloce compatibile con il periodo storico che stiamo attraversando. La situazione che si sta verificando da ben due anni ha fatto comprendere con quale velocità una pandemia è in grado di diminuire la produzione di ricavi, usati per sostenere la gestione, e come è stata ridotta la capacità di

rimborso da parte degli individui. Ciò rende più complicato il percorso per concedere politiche più generose a favore del credito.

Questo strumento richiede tempi lunghi per consolidare un serio rapporto di fiducia tra prestatore e cliente. Attraverso un solido rapporto di fiducia si è in grado di ottenere risultati migliori di quelli che si sarebbe potuto ottenere se si fosse operato in isolamento l'uno dall'altro. Per di più, è essenziale diffondere l'educazione finanziaria che permette agli investitori e ai consumatori di diventare più consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, acquisendo competenze e conoscenze maggiori di questo strumento per agire con cognizione di causa nel mercato finanziario, non più asset di elite ma fondamentale per affrontare la vita di tutti i giorni e per realizzare i propri progetti del futuro.

La microfinanza è ora più che mai necessaria per fornire beneficio a migliaia di imprenditori e a soggetti vulnerabili.

### **1.5 Covid-19 e microfinanza: prospettive globali**

Le istituzioni di microfinanza situate nel mondo hanno risentito dell'impatto causato dalla pandemia Covid-19. Già a febbraio 2020, la Fondazione Grameen Crédit Agricole in collaborazione con Ada e Inpulse hanno monitorato la situazione analizzando gli effetti, senza precedenti, provocati dalla crisi, intervistando oltre 100 partner situati in quattro continenti: Europa, Asia, Africa e America Latina.

L'analisi ha avuto come principale scopo quello di facilitare lo scambio di informazioni tra i diversi attori così da creare delle soluzioni ad hoc, rispondendo adeguatamente alle esigenze dei propri stakeholders. Dalle risposte pervenute si denota che la crisi ha colpito la maggior parte delle attività. Tra le sfide principali c'è il portafoglio e il risk management. Le problematiche che accomunano tutte le istituzioni sono principalmente: difficoltà negli esborsi, riscossione rimborsi e gli incontri con i clienti. La crisi sanitaria ha avuto un impatto di intensità variabile a seconda della regione considerata.

In Europa, Centro-Sud America, nei Caraibi e nel Medio Oriente, si sono verificate difficoltà nell'incontrare i clienti nelle filiali, diversamente non è accaduto in Africa settentrionale e in Asia.

Gli enti di microcredito si sono dimostrati capaci di reagire in modo proattivo, adottando misure adeguate senza mai rimanere inermi di fronte al repentino cambiamento ed hanno giocato un ruolo fondamentale per attenuare le conseguenze dovute alla crisi, aiutando i loro clienti e finanziando costantemente le economie locali.

Il covid non ha colpito tutte le regioni contemporaneamente bensì la diffusione del virus è avvenuta gradualmente tra i diversi paesi del mondo. Una buona parte di partner intervistati, circa l'82%, ha testimoniato che le circostanze hanno reso più difficoltoso il processo di riscossione del prestito rispetto al periodo precedente alla pandemia, ciò si è verificato nei paesi del Medio Oriente, Africa e America Latina. Una percentuale molto alta tra cui il 100% dei partner situati nella regione del MENA<sup>4</sup>, il 93% e il 91% di coloro i quali hanno le sedi rispettivamente in Africa e nei paesi europei dichiarano che l'aumento del portafoglio a rischio è stata la difficoltà più significativa.

Alcuni partner in Medio Oriente e in Centro-sud America hanno richiesto supporto finanziario a terzi e molti altri hanno ottenuto supporto tecnico da parte di finanziatori. Queste azioni sono state intraprese in misura minore dai partner localizzati in Europa. Quest'ultima regione ha dichiarato di non aver avuto bisogno di ulteriori finanziamenti poiché i loro bisogni sono diminuiti.

Per mitigare i problemi insorti sono state adottate delle strategie a partire dalla ristrutturazione del credito avvenuta soprattutto in Asia mentre altri hanno rallentato o interrotto l'erogazione del credito come è accaduto nei paesi dell'America Latina e nei Caraibi.

A fine 2020 quasi la metà delle istituzioni hanno registrato un aumento delle spese di accantonamento per poter coprire il rischio di default dei crediti scaduti.

In Europa e in Africa, i prestiti sono stati dirottati a supporto di clienti come agricoltori, ovvero categorie lavorative meno colpite dalla crisi.

Le istituzioni di microfinanza europee, asiatiche ed africane sembrano guardare con positività al prossimo futuro, manifestando interesse verso il settore agricolo. Ciò potrebbe esser dovuto all'aumento del fabbisogno di clienti provenienti da quel settore. Il 37% dei partner ipotizza di voler incrementare i programmi rivolti

---

<sup>4</sup> MENA (Medio Oriente e Nord Africa).

all'educazione finanziaria e digitale, altri invece vorrebbero creare dei piani specifici per aiutare le clienti donne, non da meno alcuni hanno interesse a realizzare dei prodotti finanziari compatibili con la tutela dell'ambiente, dimostrando sensibilità verso le tematiche cosiddette "verdi".

Il microcredito risulta essere ancora oggi, il volano per conseguire la ripresa post-pandemia a supporto delle attività imprenditoriali e per lo sviluppo del territorio. Inoltre gli ottimi risultati realizzati nella lotta alla povertà resi possibili dalla diffusione e dal contributo notevole che la microfinanza offre al perseguimento degli obiettivi dell'Agenda 2030 e dei precedenti *Millennium development goals*, hanno generato grandi aspettative nell'opinione pubblica.

## CAPITOLO II - METODOLOGIE DI MICROCREDITO

### 2.1 Il prestito individuale e di gruppo

La crescente diffusione, a partire dagli anni Ottanta, di strumenti e meccanismi di prestito in diverse aree geografiche ha dato vita alla sperimentazione di varie metodologie per l'erogazione di servizi e prodotti finanziari rivolti alle fasce più povere della popolazione.

Nonostante sia presente una complessa articolazione di vari modelli di microcredito, esistono due principali metodologie operative: la prima prevede l'erogazione di credito individuale mentre la seconda riguarda l'erogazione del prestito di gruppo.

In passato l'elemento che distingueva queste tipologie consisteva nella presenza o meno di garanzia reale o personale richiesta per accedere al credito di tipo individuale mentre per il credito di gruppo era chiesto di garantire la restituzione del prestito ai membri stessi.

Questa distinzione attualmente è stata superata dall'Europa, la quale concede prestiti di tipo individuale per attività di tipo imprenditoriale o di autoimpiego.

Il credito in forma individuale (*individual lending*) rappresenta la forma più antica di microcredito ed è usata per erogare prestiti a soggetti non bancabili. Questa si avvicina alle tipologie di finanziamento delle banche commerciali essendo uno strumento flessibile e compatibile alle esigenze del singolo individuo. Viene applicato nel contesto urbano e nelle attività economiche denominate *production-oriented*, dove questa tipologia di microcredito fornisce sostegno all'avvio, alla gestione e allo sviluppo.

Caratteristiche principali del prestito individuale: tra cliente e operatore, detto *credit officer*, si instaura un rapporto molto stretto perché quest'ultimo è chiamato a valutare l'idea imprenditoriale del primo in modo tale da creare dei prodotti finanziari ad hoc capaci di rispondere alle sue esigenze.

L'applicazione della metodologia più adeguata si basa su una precedente valutazione del target di riferimento. In questo caso si parla di singoli individui che richiedono liquidità per le loro attività economiche.

Alcune volte la garanzia reale è richiesta e ciò differenzia il credito individuale da quello di gruppo inoltre in altri casi è indispensabile la creazione di fondi di garanzia per saldare i prestiti che eventualmente non potranno essere rimborsati.

Aspetti di forza sono la flessibilità del credito, tempi veloci di erogazione e rimborso del cliente circa l'aspetto finanziario.

Essendo il prestito "ritagliato" su misura per il cliente, il prodotto risulta essere più costoso. Ciò rappresenta un punto di debolezza da tenere in considerazione anche se risulta essere più conveniente rispetto al credito erogato dal settore formale.

Il microcredito di gruppo (*peer lending*) segue una linea standardizzata ed unisce persone aventi simili obiettivi accompagnandoli nelle varie fasi che si verificano prima e dopo l'erogazione del credito. Questo modello ha avuto notevole impatto in contesti dove prevalgono situazioni di estrema povertà perché ha dato possibilità a molti soggetti di accedere ai prestiti attivando meccanismi di solidarietà, andando così a sostituire i meccanismi di garanzia tradizionale che venivano loro richiesti per accedere ai crediti individuali.

La principale differenza riguarda il diverso meccanismo di garanzia che viene applicato. Il prestito di gruppo si fonda su svariati elementi a partire dalla fiducia, solidarietà tra i componenti e la stima reciproca. I membri del gruppo hanno una funzione precisa e tutti questi elementi sommati permettono di acquisire informazioni su ogni componente che risulterebbe essere più difficile da compiere per una istituzione finanziaria di tipo formale.

I modelli di microcredito di gruppo assumono caratteristiche diverse a seconda dell'area geografica in cui essi vengono impiegati, al numero dei componenti e alla fiducia che questi hanno nei confronti dello strumento stesso.

Solitamente si afferma che il microcredito di gruppo sia sorto nel 1976 con la nascita della Grameen Bank in Bangladesh ed attraverso l'esperienza dei gruppi solidali di M. Yunus. Ciò è un errore in quanto, se poniamo attenzione al percorso storico, si nota che il microcredito di gruppo o di finanza informale, era già ampiamente diffuso in epoca precoloniale. Ne sono esempio le Tontine, dove i banchieri dell'Africa sub-sahariana attraverso i risparmi raccolti, riuscivano a erogare credito ai membri del gruppo in base alle necessità. Le Tontine sono la dimostrazione di cosa sia l'economia sociale in cui un insieme di persone

appartenenti alla stessa comunità territoriale e aventi un legame molto forte le une con le altre, decidono di mettere a disposizione i propri risparmi reciprocamente seguendo delle regole definite.

I sistemi di microcredito risultano essere, oltre che complessi, anche molto interessanti nella loro applicazione. Molti di questi, sperimentati in contesti differenti, sono adattabili a diverse situazioni e capaci di organizzare gruppi e comunità complesse. Proprio per questo, sono ritenuti una buona alternativa al meccanismo di credito bancario.

Il credito di gruppo può avere come base di riferimento il gruppo di solidarietà oppure la comunità.

Il target di riferimento riguarda uomini e donne, quest'ultime si uniscono al fine di intraprendere uno stesso percorso volto al risparmio e al credito. Il prestito di gruppo è compatibile alle esigenze di clienti delle zone rurali e periurbane.

L'altra faccia della medaglia è rappresentata dai punti di debolezza. Prima di tutto, il microcredito di gruppo si differenzia da quello individuale per la sua rigidità e non c'è possibilità di creare un prodotto ad hoc bensì il meccanismo di microcredito è uguale per tutti senza fare distinzioni in base all'esigenza per cui viene richiesto. Questo viene erogato come se fosse un prestito personale ma in caso di insolvenza, i membri del gruppo rispondono alla pari di colui che è insolvente. Si tratta di responsabilità congiunta che sostituisce la responsabilità individuale ed è efficace solo se il gruppo è in grado di controllare, monitorare e fare pressione sociale su ciascun individuo. Altro elemento fondamentale in alcune metodologie di credito di gruppo è il risparmio, a volte è obbligatorio mentre in altre viene previsto come opzione facoltativa.

## **2.2. Solidarity group**

Il *Solidarity group* è una metodologia di microcredito appartenente al prestito di gruppo con base di solidarietà la quale persegue svariati obiettivi: assistenza tecnica, concessione di prestiti alle fasce di popolazione più bisognose, erogazione corsi di formazione e si strutturano dei percorsi di protezione sociale per promuovere l'inclusione.

Possiamo citare tre diversi modelli che si sono sviluppati in diverse parti del mondo ai quali si può fare una distinzione prettamente di tipo geografico: il modello latino-americano, modello Grameen ed il self-help group denominato anche modello asiatico.

Il *latin-American Model* è stata ideato inizialmente in America latina da *Accion International*, organizzazione no profit internazionale fondata in Venezuela, per poi diffondersi in altri paesi del mondo in particolar modo nel continente africano. Come garanzia per la restituzione del prestito entro il termine stabilito viene utilizzato il meccanismo di gruppo dove i membri sono responsabili legalmente nel caso in cui il debito non venga restituito. Questa metodologia prevede dai tre ai dieci membri, per la maggior parte si tratta di donne che possiedono attività commerciali le quali non sono in grado di fornire garanzie patrimoniali alle banche tradizionali. Si persegue un approccio minimalista per offrire il servizio di credito, anche se qualche volta è previsto un training di base sulla gestione d'impresa. Alla clientela sono fornite nozioni basilari sulla gestione finanziaria delle attività. Gli agenti di credito creano un rapporto diretto con i clienti ma a causa dell'elevato numero di questi ultimi, si parla di sporadici contatti tra le due parti nelle varie fasi di approvazione, erogazione e rimborso dei finanziamenti. Non è prevista un'analisi del merito creditizio in quanto la cifra del prestito iniziale è molto esigua. Questi prestiti sono restituibili in breve tempo, entro le otto o dieci settimane dalla data dell'erogazione.

I beneficiari ottengono tutti la stessa somma e gli importi concessi sono di 100\$ o 150\$ fino a raggiungere cifre più consistenti, pari o superiori a 400\$ nel caso in cui il cliente dimostri di avere un'ottima capacità di rimborso. I tassi di interesse sono alti ma il rinnovo del prestito è veloce, precisamente può avvenire dopo poche ore dall'estinzione del debito precedente. I clienti solitamente sono tenuti ad aprire dei depositi a risparmio, ciò rappresenta una delle peculiarità di questo modello il quale permette di costruire una garanzia parziale su parte del prestito. I membri del gruppo vengono scelti attraverso il criterio dell'auto-selezione e sarà, poi, individuata una figura che avrà compito di relazionarsi con l'istituzione. I componenti del gruppo non possono avere legami di sangue e devono appartenere a contesti economici-sociali molto simili tra loro. Ogni prestito viene sottoposto ad



approvazione da parte dell'agente di credito che sarà anche il responsabile della restituzione del prestito erogato al gruppo. La somma complessiva viene affidata al capo del gruppo, previamente scelto, al quale è attribuito il compito di distribuire gli importi ai membri e raccogliere le somme che dovranno essere restituite alla scadenza prestabilita. Il controllo esercitato dall'agente di credito sarà solamente di tipo occasionale e con brevi visite al fine di valutare lo sviluppo dei progetti in corso (*Waterfield, Duval, 1996*).

### **2.2.1 Self help group nell'India settentrionale**

Un Self Help Group è un gruppo di intermediari finanziari, nonché un'organizzazione di mutua assistenza in cui si intraprendono azioni a vantaggio della collettività. È composto da 10 o 20 persone di età compresa tra i 18 e i 50 anni appartenenti alla stessa classe o regime sociale simile, che si uniscono al fine di costituire una organizzazione del risparmio e del credito. Queste donne lavorano con salario giornaliero, creano un fondo comune e condividono tempo, lavoro e il denaro che successivamente sarà impiegato per concedere prestiti ai membri.

I termini, le condizioni e la contabilizzazione dei prestiti vengono effettuati nel gruppo dai membri designati a questa mansione. La finalità principale di tali risparmi è di utilizzarli quando si presentano situazioni di emergenza per produrre benefici individuali e collettivi. L'individuo povero guadagnerà forza come parte di un gruppo inoltre, il finanziamento posto in essere tramite SHG diminuirà i costi di transazione sia per i mutuatari sia per i prestatori. Questi ultimi gestiranno in tal modo un solo conto invece di più conti individuali di dimensioni piccole e ai mutuatari permetterà di ridurre le spese di viaggio per concludere le pratiche burocratiche.

Data la flessibilità del modello delle SHG, le ONG spesso integrano delle attività, con scopo di occuparsi di salute, agricoltura o sviluppo aziendale, nei programmi di gruppo.

Nel 1993 NABARD <sup>5</sup> ha avviato un programma pilota per l'erogazione del microcredito collegando i gruppi di auto-aiuto alle banche supportati dai

---

<sup>5</sup> NABARD è la Banca nazionale indiana per l'agricoltura e lo sviluppo rurale.

regolamenti della Reserve Bank of India i quali impongono alle banche di offrire a questi gruppi, servizi finanziari e prestiti a tassi di interesse bassi.

Se un membro delle SHG o dei loro familiari è inadempiente nei confronti della banca finanziatrice ciò non dovrebbe intralciare le banche che finanziano le SHG, a condizione che quest'ultima non sia lei stessa inadempiente. Tuttavia la SHG non può usare il prestito bancario per finanziare un membro che risulta essere inadempiente nei confronti della banca.

Sebbene l'impatto di tali interventi basati su SHG siano solitamente positivi, le prove a riguardo risultano essere limitate e generalmente non è possibile stabilire se meccanismi alternativi di erogazione potrebbero risultare più efficaci.

La maggior parte di queste si trovano in India in particolar modo nell'Asia meridionale, patria di una popolazione molto numerosa in cui persistono le disuguaglianze, dove è stato adottato il modello del Self Help Group come parte del programma nazionale di riduzione della povertà coinvolgendo le donne dell'India rurale. Qui, molti degli SHG sono collegati alle banche che permettono l'erogazione del microcredito.

Nell'India del Nord, precisamente nel Punjab, nell'ambito del progetto STEP (Rafforzamento, formazione e programma di occupazione) è evidente come l'adesione ai Self Help Group e l'accesso ai servizi finanziari ha permesso alle donne povere di aumentare le proprie capacità di controllo sui loro risparmi ottenuti dalla propria occupazione e di coinvolgerle nelle attività economiche e sociali che, in un paese come l'India, risulta difficile a causa della mancanza di istruzione, imprese e finanziamenti. Ciò ha consentito loro di avere un ruolo decisionale maggiore, non solo all'interno della famiglia ma anche nei confronti della società locale. Parte della popolazione si è unita alle SHG perché dichiara, attraverso un sondaggio indotto nel 2018 per determinare i livelli di emancipazione della donna prima e dopo l'adesione, di aver favorito di un aumento dello status sociale: generando reddito si aiuta ad ottenere un prestito, promuovere il risparmio e aumentare le capacità dei membri a ripagare i debiti non saldati. I gruppi operano secondo due tipi di modelli: ogni componente deposita Rs 100 al mese su un conto bancario e le SHG forniscono prestiti ai membri a un tasso di interesse del 2%; mentre secondo un altro modello i membri possono creare dei prodotti in scatola

(marmellate). Questi vengono successivamente venduti con profitto poi distribuito alle donne.

Con l'adesione a questo modello, la maggior parte dei partecipanti ha acquisito libertà economica permettendo loro di investire o risparmiare per far fronte ad esigenze finanziarie future, oltre ad aver aumentato la propria solvibilità.

I Self Help Group facilitano l'accesso non solo ai mezzi finanziari ma anche alle strutture sanitarie di base sia alle donne sia ai componenti delle loro famiglie. Esse migliorano l'autostima, rendendole più consapevoli delle questioni politico-sociali e permettendo loro di uscire dalle proprie case, evitando l'isolamento che da secoli le affligge. Hanno maggiore accesso alle informazioni sui programmi governati, conoscono i propri diritti e hanno sviluppato una maggiore capacità di incontrare e relazionarsi con i funzionari governativi. Attraverso il microcredito queste donne hanno accresciuto il loro senso di dignità e danno un pari contributo finanziario nelle loro famiglie.

### **2.2.2 Il modello Grameen come esempio di Solidary group**

Nel 1940 in un piccolo villaggio di Bathua in Bangladesh, nasce Muhammed Yunus. Dopo aver conseguito la laurea e il master in Economia, diventò direttore del Dipartimento di scienze economiche dell'Università di Chittagong dove si occupò del "*Rural Economics Program*" ovvero un progetto della medesima università al fine di definire un sistema che potesse erogare credito a soggetti privi di garanzie come i poveri delle campagne.

Gli abitanti del villaggio erano sottoposti alla pratica dell'usura e risultava molto facile entrare a far parte di questo ciclo vizioso; essa era talmente radicata nella vita delle persone che neppure chi ne usufruiva era a conoscenza di quanto quelle clausole fossero oppressive. Yunus fin da subito si rese conto che, una delle cause alla base della condizione precaria degli abitanti del villaggio, era la mancanza di istituti finanziari in grado di accogliere le loro esigenze in materia di credito.

La carestia del 1974 lo segnò profondamente, si mise immediatamente all'opera per cercare di risolvere il problema, decise di unire le sue competenze al mondo dell'agricoltura.

Nella stagione delle piogge abbondanti e dei Monsoni, Yunus si accorse che ogni terreno era sfruttato al massimo per poter trarre profitto e coprire il mancato raccolto della stagione invernale; nel villaggio era stato costruito un pozzo profondo che però risultava inutilizzato a causa di un bisticcio tra contadini circa il pagamento di una tassa per prelevare acqua. Una questione bizzarra dato che la carestia causava numerosi decessi e che un pozzo profondo cento metri poteva essere la vera soluzione, ma questi sistemi di irrigazione profondi in quel tempo erano risultati inefficaci e fuori uso per mancata manutenzione dei macchinari. Un vero spreco di risorse. Spronato dall'idea di mettersi in gioco, riunì in poco tempo i contadini ai quali presentò la sua idea: questi dovevano mettere a disposizione i loro appezzamenti, i mezzadri avrebbero poi lavorato la terra e infine Yunus finanziava a proprie spese tutti i materiali necessari per raggiungere l'obiettivo. Dopo un lungo periodo di incertezze e di scetticismo da parte dei contadini, la prima stagione si concluse in maniera eccelsa. Fu un successo con un ricco raccolto invernale. Solo Yunus ci rimise e perse 13.000 taka equivalenti a 0,13 centesimi.

Questo esperimento denominato “dei tre terzi” ottenne il premio del presidente: il “*Rashtrapati Puroshkar*”. C'era bisogno però di manodopera che separasse il riso dalla lolla<sup>6</sup> e questo risultò un problema perché erano le donne ad occuparsene, lavoratrici sottopagate e sfruttate, per lo più donne divorziate o vedove, il cui salario dipendeva dalla quantità di prodotto che riuscivano a lavorare. Queste donne operavano per dieci ore consecutive in piedi con la schiena appoggiata al muro, ciò disgustò Yunus. Nel sistema del villaggio la ricchezza apparteneva per lo più a coloro che possedevano dei terreni, i più poveri invece partecipavano in maniera minore e infine c'erano le donne a cui spettava la parte più esigua. Queste erano certe che il progetto non potesse dar loro una prospettiva migliore in futuro: al termine sarebbero tornate alla condizione di partenza.

Di fronte ad una situazione così delicata decise di rivolgersi all'agenzia di *Jobra* con l'intento di chiedere il denaro alla banca per aiutare gli abitanti del villaggio. Il funzionario della banca fin da subito dichiarò che c'era bisogno di una garanzia per ottenere il prestito e che non sarebbe stato possibile concedere risorse a chi è insolubile a meno che il soggetto garante fosse proprio il signor Yunus. Ci vollero

---

<sup>6</sup> Lolla: sottoprodotto della trebbiatura derivante dalla lavorazione dei cereali

sei mesi per ottenere l'approvazione del progetto e nel 1976 ottenne l'apertura di un credito per la somma di 10.000 taka (300 dollari).

La banca non ebbe mai contatto diretto con i poveri proprio perché questa li definì come “gli intoccabili del credito”. Si voleva risolvere un problema immediato perciò nel 1983 diede vita alla Grameen Bank denominata come la “banca del villaggio” con il fine di concedere credito a soggetti in particolari condizioni.

Dal villaggio di Bathua, passando per le sue aule universitarie e nel villaggio di Jobra, Yunus nel 1993 portò le sue idee, ciò che era riuscito a realizzare fino al cuore del mercato finanziario internazionale: La Banca Mondiale e nel 2000 la Grameen Bank ottenne il *Gandhi Peace Prize* fino a giungere all'importante Nobel per la pace nel 2006.

Yunus decise, fin dal 1977, di osservare come operavano le altre banche convenzionali e le cooperative di credito al fine di studiare un metodo migliore per erogare dei prestiti.

In primis, queste chiedevano il rimborso in un'unica rata, provocando un problema psicologico da parte dei debitori che erano sempre più restii nel dover pagare una somma molto alta in un solo momento quindi decise di operare in maniera contraria: optò per un sistema di pagamento quotidiano nel quale, il rimborso totale doveva avvenire entro l'anno, fu convinto che sarebbe stato più semplice controllare tutto il processo (un prestito di 365 taka sarebbe stato rimborsato in 365 giorni versando 1 taka al giorno ).

A causa del sorgere di alcuni problemi contabili questo meccanismo fu sostituito dal pagamento settimanale e non più giornaliero. Ciò portò a compiere inizialmente numerosi errori che poi furono risolti quando riuscì a creare un sistema di recupero crediti e di elargizione di denaro.

Dopodiché venne creato un gruppo di lavoro: un povero quando sa di dover agire da solo pensa di essere sommerso da rischi mentre se opera insieme ad altri soggetti sicuramente gli si infonde più sicurezza rendendolo maggiormente affidabile. La persona richiedente il prestito era incaricata di trovare un “collega di lavoro” (esterno dalla propria famiglia) che fosse disposto ad occuparsi del progetto, spiegandogli poi il funzionamento della banca e lo scopo. Il gruppo, composto da 5 membri, doveva accettare o respingere la richiesta di credito da parte di ogni singolo

membro, infine ciascuno di essi doveva fornire aiuto e incoraggiamento reciproco ai componenti in caso di bisogno per diffondere solidarietà reciproca.

Il prestito era individuale e si rispondeva in maniera del tutto personale. I gruppi di 5 persone non erano abbandonati a loro stessi bensì ogni settimana veniva indetta una riunione.

I partecipanti erano tenuti a prendere parte alle sedute di istruzione approfondita per permettere loro di conoscere il tema e al termine erano sottoposti ad un esame orale in cui gli aspiranti dovevano dimostrare di aver compreso l'argomento.

Oltre all' organismo detto "centro" il quale riuniva al suo interno 8 gruppi, in un secondo momento fu costituito un "Fondo di Gruppo" per le emergenze in cui doveva confluire il 5% del prestito in più ciascun membro doveva versare 2 taka ogni settimana, rispettando il criterio della trasparenza così da evitare i rischi della corruzione.

I tre obiettivi si possono riassumere così: dare autonomia al gruppo, ridurre il lavoro del personale che lavorava per la banca, creare ed attuare in concreto un programma di risparmio.

La funzionalità della Grameen Bank ha trovato il suo punto forte nella semplicità:

- il prestito deve essere restituito entro un anno,
- il pagamento è settimanale e comprende un importo sempre uguale,
- il pagamento inizia una settimana dopo dalla concessione del prestito
- il tasso d'interesse è del 20%
- la quota del rimborso è del 2% a settimana per cinquanta settimane
- la quota di interesse è di 2 taka da pagare ogni settimana per prestiti di 1000 taka.

Gli insolventi rappresentano l'1% dei clienti, ciò è la prova che il numero di recupero dei debiti è sempre elevato ma quando una persona non riesce a far fronte al pagamento del proprio debito significa che la sua situazione personale è talmente grave da impedirglielo e non viene di certo considerata disonesta od imbrogliata.

La Grameen Bank ha come obiettivo di aumentare la percentuale di probabilità di restituzione del debito ed è per questo che se qualcuno non riesce a coprire il prestito richiesto, fin da subito se ne viene a conoscenza senza per forza attendere che la sua situazione economica sia talmente tragica da non poter trovare alcuna soluzione.

Dal 1978 viene redatto un *bidhmala* in italiano significa Regolamento risultato dall'intreccio di idee provenienti dagli incontri tra funzionari della banca e titolari dei prestiti. Questo è stato modificato, approvato, migliorato nel corso degli anni ed attualmente è ancora in vigore.

La stesura dell'articolo n.8 del Regolamento ha permesso di favorire una istruzione regolare ed adeguata ai figli delle clienti della Grameen Bank, molti dei quali sono risultati eccellenti dimostrandosi i migliori della classe. Attualmente si stima che siano state erogate agli studenti più meritevoli 30.000 borse di studio all'anno. I figli di queste giovani donne hanno continuato il loro percorso di studio all'università che ha permesso di formare giovani professionisti.

La Grameen Bank, azienda ma anche istituzione finanziaria, è sempre alla ricerca di nuove figure da inserire nel proprio organico, personale che non abbia avuto precedenti esperienze lavorative perché non avendo abitudini, risulterebbe più semplice far comprendere loro cosa significhi operare all'interno della banca, motivo per cui l'istituto si dedica anche alla formazione dei nuovi arrivati. In primis, nessun membro proviene da una banca convenzionale, chiunque sia in possesso di una laurea può presentare il proprio curriculum per fare domanda come direttore di una delle numerose agenzie. I lavoratori di questa realtà sono figure altamente specializzate le quali devono rispondere alle esigenze di una banca dagli aspetti originali.

Ai candidati viene chiesto di superare vari step per ottenere il posto di lavoro: partecipare a uno o più seminari di approfondimento in cui viene delineato come si svolgerà l'addestramento, poi verranno inviati per sei mesi in una delle varie agenzie presenti al fine di osservarne il funzionamento dal vivo.

Grameen Bank vuole incoraggiare i giovani del Bangladesh che si sono dimostrati pieni di responsabilità sociale, i quali hanno da sempre partecipato alle Guerre di liberazione e che ancora oggi si sacrificano a sostegno di cause molto simili. La selezione del personale valuta candidati diversi tra loro provenienti da condizioni socio-economiche eterogenee.

In Bangladesh cercare lavoro è difficile perché è considerato uno dei paesi dove la corruzione dilaga in maniera più veloce di altri, dove molto spesso agli aspiranti

candidati viene chiesto loro di pagare una tangente per ottenere un posto di lavoro oppure devono versare una quota per coprire i costi del recruiting.

Gli elementi tipici che caratterizzano la filosofia della Grameen Bank sono:

- **Target di riferimento** sono gli “*active poor*” in particolare le donne che rappresentano una percentuale pari al 94%. Questa strategia ha lo scopo di alleviare la povertà che pesa sulle loro spalle motivo per cui la banca si concentra principalmente sul miglioramento della condizione economica e sociale femminile che è la base per costruire un migliore status sociale e politico.
- **Il Rapporto tra cliente e banca** è molto differente rispetto al rapporto che si instaura in una banca convenzionale perché l’impiegato della Grameen lavora a stretto contatto con la gente del villaggio, raccoglie le quote di rimborso dei prestiti e i risparmi, fornisce consigli e trova soluzioni ai problemi. In totale si stima che ogni impiegato partecipi a 400 incontri a settimana.
- **La fiducia** è l’ingrediente fondamentale per rendere funzionale questo sistema: per ridurre i costi è stato abolito l’uso della documentazione cartacea e non sono previste garanzie di tipo bancario. Fondamentale è instaurare un rapporto sano con l’utente cui consegnerà poi una restituzione del prestito al 99% dei casi.
- **La solidarietà reciproca**: se un individuo si dimostra insolvente, ciò ricade su ciascun membro del gruppo innescando il cosiddetto fenomeno del monitoraggio reciproco in inglese “peer monitoring”, questo è uno degli elementi che determina l’alto tasso di rientro dei prestiti.<sup>7</sup>
- **Il rimborso**: la restituzione avviene in forma rateale a cadenza settimanale permettendo così di valutare fin da subito se sorgono difficoltà che causerebbero una possibile insolvenza futura. Non è un finanziamento a fondo perduto e non c’è possibilità di annullare il debito, azzerandolo.

I numeri di Grameen Bank:

- Nel 1997 dopo venti anni di vita i dipendenti erano 12.000, nel 2010 ne lavorano 12.500 persone, oggi sono 18.975.

---

<sup>7</sup> (Ghatak M., 1999)



- Le agenzie erano 1088 nel 1997 ed hanno aiutato 2.200.000 clienti, mentre attualmente ci sono 2568 sportelli che hanno fornito e tutt' ora forniscono assistenza a più di 6,3 milioni di clienti.
- La Grameen Bank è stata nazionalizzata infatti il Governo possiede il 6% della proprietà ed il 94% rimane ai clienti finanziati.
- Il credito mensile ammonta a 35 milioni di dollari suddivisi in prestiti mensili di taka bengalesi
- La banca recupera il 98%-99% dei prestiti.
- Sono state costruite 650.000 case (dato del 2010) mentre attualmente il numero cumulativo di case costruite con prestiti immobiliari sono 777.832 e in tutti i casi la proprietà del terreno su cui sorge l'edificio è intestata alla moglie, le quali sono anche socie della banca.
- I gruppi sono oggi 1.413.666, i centri 136,138 e i villaggi aiutati sono più di 81 mila.

### **2.3 Metodologie applicate in Europa**

Una ricerca condotta dal Coordinamento di Iniziative popolari di solidarietà Internazionale nel 1997 individua differenti approcci ai nuovi metodi finanziari denominati alternativi di MF notando che il modello di “credito-risparmio” è la formula più applicata nei paesi europei.

Esempi storici sono: le lending Charities inglesi, il modello cooperativo in Portogallo e in Italia, il modello irlandese ed infine il modello tedesco delle cooperative Raiffeisen. Questi ultimi due sono esempi di tentativi che hanno fallito a causa dei troppi interventi esterni governativi proprio perché non erano capaci di sostenersi con le proprie forze e non sono state in grado di perdurare nel tempo.

Nel 1700 i fondi inglesi erano gestiti dai comuni o dalle organizzazioni di commercio, una parte di fondi erano erogati a tassi di interesse nominale pari a zero mentre i restanti, che imponevano tasso d'interesse più alto, utilizzavano le risorse per progetti benefici.

I fondi di credito irlandesi detti *Loan funds* ebbero origine a partire dalle idee dei nazionalisti irlandesi e dallo scrittore J. Swift, il quale era contrario al fatto che i commercianti onesti non potessero avere accesso ai crediti e proprio per tale motivo

creò un fondo rotativo a loro favore. Chi richiedeva il prestito doveva fornire come garanzia la firma di due cofirmatari. Questo rappresenta il metodo della responsabilità tra pari che ricorda molto gli schemi seguiti attualmente dalle IMF per erogare prestito.

Nel 1882 furono stanziati risorse per creare un fondo rotativo per far fronte all'emergenza della povertà. Due sono le tipologie di *loan funds*: i primi furono costituiti da un capitale che proveniva dal governo e distribuito tra varie associazioni caritatevoli affinché potessero dare piccoli prestiti a soggetti poveri. Questi fondi molto presto fallirono a causa della corruzione ma si svilupparono, a loro volta, altri fondi rotativi, nati grazie a generose donazioni da parte di risparmiatori. I beneficiari di questi fondi, famiglie povere, non venivano considerate dal sistema bancario, il quale, a sua volta stava affrontando un periodo di forte crescita e consolidamento. Con la carestia avvenuta in Irlanda nel 1848, questi fondi ebbero conseguenze negative e molti cessarono di esistere.

Diversamente, il modello portoghese ha come esempio principale la nascita dell'associazione mutualistica *Montepio Geral* creata in Portogallo nel 1840. Pochi anni dopo fu istituita la banca denominata *Caixa Económica do Banco de Portugal* con scopo di offrire servizi finanziari ai risparmiatori e concedere credito. La banca opera ancora oggi in Portogallo la quale fonda le sue radici sul principio mutualistico, sociale ed etico.

Le esperienze che si sono sviluppate in passato hanno posto le basi per creare delle linee guida essenziali per le istituzioni di microfinanza moderna. Il risparmio è importante per poter operare nel lungo periodo e per dimostrare di essere istituzioni sostenibili. Inoltre queste esperienze, confermano come i sussidi e gli aiuti finanziari provenienti dall'esterno possano in realtà avere effetto negativo. In secondo luogo, si è dimostrato quanto i fattori ed agenti esterni incidano nella buona gestione dei programmi di microfinanza.

L'Europa è caratterizzata dalla presenza di varie tipologie istituzionali inerenti al settore sempre più dinamico della MF. La missione è la chiave della struttura organizzativa e istituzionale, che influisce sulle scelte di gestione e amministrazione perché essa segna l'obiettivo che si vuole raggiungere. Ci sono due tipologie di IMF: la prima comprende le ONG che offrono ai poveri diverse

tipologie di servizi finanziari e non finanziari con scopo principale di aiutare i beneficiari a salire al gradino successivo dello status sociale. Queste ONG si occuperanno di raccogliere fondi da utilizzare nella loro attività. Esiste anche un'altra tipologia di istituzione detta "pura" la quale cerca di raggiungere clienti che in altro modo non sarebbero raggiungibili attraverso i mezzi tradizionali. Tra le due tipologie citate esiste nella via di mezzo, varie realtà che condividono caratteristiche simili a queste.

La crescita dell'istituzione si basa sulle risorse finanziarie disponibili come prestiti a tasso agevolato e donazioni ma questo è motivo di discriminazione. L'istituzione può perseguire il carattere della sostenibilità, evitare di ricevere sostegno da fonti esterne oppure può voler aumentare il beneficio del cliente al massimo quindi cercherà fonti esterne disposte a sovvenzionare l'attività.

I terzi finanziatori sono coloro i quali analizzano criticamente le decisioni prese dall'istituzione sulla scelta delle fonti di finanziamento, per poi decidere se appoggiare o finanziare l'attività.

Per lo più si tratta di istituzioni o programmi rivolti all'attività creditizia meno frequenti sono i casi di IMF che si occupano dell'offerta di prodotti di risparmio o servizi di leasing, servizi di pagamento e assicurazioni. La formazione dei microimprenditori consegue l'acquisizione di competenze in ambito legale, fiscale ed amministrativo indispensabili per avviare una attività in proprio.

Comuni sono le IMF che concedono garanzie per ottenere un finanziamento erogato da terzi come per esempio le associazioni di mutuo soccorso.

#### **2.4 La divergenza tra IMF in Europa e nei Paesi in via di sviluppo**

I paesi dell'Europa hanno voluto adottare lo strumento finanziari che si è dimostrato efficace nella lotta alla povertà nei paesi in via di sviluppo. Il modello è stato replicato ma prima aggiustato per renderlo più compatibile al contesto europeo, motivo per cui si parla di "modello adattato" anche se l'Europa fin dal passato conosceva simili esperienze di microfinanza. Analizzando le caratteristiche delle MF nei paesi sviluppati si può compararle alle esperienze che si sono sviluppate nei PVS, evidenziando le differenze che le contraddistinguono.

L'opinione più diffusa afferma che l'aspetto creditizio sia l'unico servizio che rappresenta tutto il settore della microfinanza o che sia l'unico richiesto ma non è così.

Si metterà in luce le differenze di queste due realtà in base all'ampiezza di mercato, la densità di mercato, la visibilità della domanda di servizi, la concorrenza, la tecnologia di credito, le somme prestate, i tassi applicati, costi operativi, sostenibilità ed infine regolamentazione.

La microfinanza nei PVS si rivolge alla stragrande maggioranza della popolazione in cui si sviluppano economie di scala attive mentre nei paesi più sviluppati si rivolge ad un target di clienti che rappresenta una parte piccola rispetto alla popolazione totale infatti l'autoimpiego rappresenta l'ultima spiaggia per i disoccupati e la microimpresa non interessa nemmeno alle famiglie.

In queste ultime è più difficile raggiungere i clienti perché sono dispersi geograficamente e ciò genera un aumento dei costi di transazione per gli utenti e le IFM dovranno sopportare maggiori difficoltà di gestione del portafoglio dei clienti. Nei PVS, essendo presenti numerose comunità che si aggregano nei villaggi, è più semplice raggiungere i potenziali clienti: saranno maggiori i volumi e minori i costi operativi medi.

Per poter raggiungere potenziali clienti frequentemente le istituzioni sono chiamate a sviluppare una campagna di promozione aggressiva perché sempre più la domanda risulta essere nascosta. Si ritiene che sia la domanda di servizi finanziari (e non) ad essere stimolata da un'offerta sempre più assillante e non viceversa.

Obiettivo delle IMF è raggiungere il cliente-beneficiario bisognoso per mostrargli quali siano le opportunità a cui non può rinunciare. Nei PVS qualsiasi attività inerente a questo settore solitamente ottiene successo fin da subito in quanto la domanda di credito è più forte ed evidente, inoltre si tratta di persone appartenenti a villaggi caratterizzati da forti legami parentali che attraverso il passaparola promuovono l'offerta delle IMF.

Nei paesi sviluppati, le nuove IMF che si costituiscono devono tenere conto del mercato finanziario concorrenziale e dagli elevati costi iniziali che rappresentano una barriera all'entrata mentre nei paesi in via di sviluppo a causa della totale ignoranza da parte della popolazione nei confronti di norme e consuetudini che

regolano il sistema finanziario tradizionale, l'inserimento di nuove entità avviene in modo più veloce e semplice.

Gli istituti creati in territorio europeo devono tener conto dei prodotti e servizi specializzati (leasing, mutuo, carte di credito) che gli istituti tradizionali offrono ai propri clienti e di solito questi sono molto allettanti. Accade però che le IMF, che non possono offrire alcuni servizi, possono trarre vantaggio appoggiandosi, per esempio per le movimentazioni di cassa come i pagamenti e la raccolta di risparmio, alle strutture finanziarie preesistenti. Le istituzioni per valutare il rischio creditizio richiedono documenti alternativi alle solite garanzie reali, che riportino la situazione economica del cliente (pagamenti di bollette gas e luce, telefono).

Nei PVS è frequente l'uso della tecnologia del prestito di gruppo mentre in paesi come l'Ue, dove il tessuto sociale è più disaggregato, i cittadini non sono abituati ad avere legami sociali forti tra loro quindi è complicato fare ricorso alla garanzia solidale che si basa sul monitoraggio costante e il controllo interno (*peer monitoring and pressure*). La Commissione Europea considera il microcredito una somma di prestito non superiore a 25.000. In Italia con l'entrata in vigore del Decreto 18 del 17/03/2020 "Cura Italia" sono state concesse delle agevolazioni sia alle famiglie sia alle imprese interessando il settore del microcredito dove è stato esteso il prestito fino a 40.000 (+ 10.000 euro nel caso ci sia un avanzamento del progetto) come limite al finanziamento per supportare questo settore che ha subito delle ripercussioni a causa dell'emergenza di Coronavirus.

Un report del 2011 dell'*European Microfinance Network* rileva che nello stesso anno il valore medio dei microcrediti erogati in Europa era pari a 7.129 euro, superiore al valore del 2010 pari a 6.053 euro ma diminuito rispetto al valore del 2009 di 9641 Euro. In Italia, per esempio, nel 2013 è stato erogato un importo medio di 10294 Euro; ovviamente bisogna distinguere tra microcredito sociale dal quale si è rilevato un importo medio pari a 4366 Euro ed il microcredito rivolto all'imprenditorialità con valori più alti, pari a 19.162 Euro (Mario La Torre, maggio 2015).

In territorio europeo avviare un'attività imprenditoriale risulta essere difficoltoso a causa degli elevati costi di avvio a cui conseguono tutti i costi per l'acquisto di materie prime, costi dei locali, costi di gestione, spese amministrative, licenze e

autorizzazioni. Queste spese diventano rilevanti se pensiamo a quanto queste siano esigue nei paesi in via di sviluppo dove la regolamentazione è più favorevole nei confronti di chi vuole intraprendere questa strada perciò alti costi operativi attraggono meno le istituzioni finanziarie tradizionali che decidono di non avviare progetti nel settore della microfinanza.

Le IMF europee devono convivere con una normativa molto stringente; spesso queste si occupano solamente di uno dei due aspetti: di credito o risparmio, oppure offrono servizi di assistenza agli istituti di tradizionali di credito. Nella realtà europea è stato creato un sistema di controllo ed azione legale che rende valide le garanzie presentate, ciò permette di diminuire l'esposizione al rischio per le IMF dove per queste, nei PVS si affidano invece a minime garanzie formali.

Prestare somme di denaro consistenti comporta un rischio maggiore rispetto ai prestiti che erogano le IMF dei PVS dove si arriva ad avere anche 15 beneficiari di credito con conseguente riduzione sull'impatto totale nel caso in cui si verificasse una perdita collegata al fallimento di qualche attività precedentemente finanziata. Le IMF europee frequentemente non raggiungono la sostenibilità totale ma la sostenibilità relativa: riescono a coprire i costi operativi ma non riescono a ripagare le fonti di finanziamento con tassi di mercato. Da qui sorge la necessità di far affidamento a donazioni a fondo perduto.

I progetti di microfinanza è fondamentale che non siano affidati ad istituzioni che operino già nel settore finanziario e che utilizzino quei fondi in attività ordinarie, non sperimentando modelli innovativi che invece sarebbero utili per raggiungere clienti nuovi. Allo stesso tempo può risultare affrettato affidare il denaro a delle banche tradizionale incapaci di gestire clienti atipici e che sono considerate esperte in materia anche quando in realtà non lo sono. Gli istituti finanziari tradizionali che decidessero di intraprendere progetti di microcredito devono dimostrare tutto il loro spirito innovativo inquanto molto spesso questi progetti falliscono non per colpa del cliente bensì per l'inesperienza dell'ufficiale di credito. Un progetto o prodotto che produce risultati ottimali in uno stato o in una regione non comporta che lo stesso funzioni allo stesso modo ovunque in modo indistinto. Per il successo del progetto si tiene conto anche delle condizioni socio economiche del paese in cui questo viene applicato. I clienti a cui si rivolge la microfinanza hanno in primis

problemi di accesso al credito e solo dopo rientra il problema del costo del servizio perciò non c'è prova del fatto che i clienti potenziali siano inibiti nell'accesso a causa di tassi di interesse alti. L'Unione Europea non crea direttamente progetti bensì li finanzia, basandosi sul principio di solidarietà finanziaria, trasferendo risorse alle istituzioni che operano a livello locale.





## CAPITOLO III - APPLICAZIONE PRATICA DEL MICROCREDITO IN DUE CONTESTI DIFFERENTI: IN PVS E NEI PAESI SVILUPPATI

### **3.1 Il microcredito migliora il lavoro degli allevatori di pesce in Bangladesh**

Il Bangladesh ha una economia strettamente legata all'agricoltura, favorita dalla presenza di un clima umido, e dall'allevamento di pesci. La pesca è considerata uno dei sottosettori dell'agricoltura ed ha un ruolo importante nello sviluppo economico del Bangladesh, favorendo una diminuzione della povertà rurale e della disuguaglianza. Il settore della pesca contribuisce al Pil Nazionale per il 4% e al Pil agricolo per il 25% <sup>8</sup>(Ministero delle Finanze. 2019. Revisione economica del Bangladesh-2019).

Più della metà della produzione ittica proviene dall'acquacultura e la maggior parte della popolazione è collegata, direttamente o indirettamente a questo settore perché è per loro fonte di sostentamento. Secondo alcuni politici bengalesi, come *Shamsuzzaman*, più di 17 milioni di persone lavorano nel settore della pesca in Bangladesh, nonostante ciò una buona parte vive costantemente in uno stato di povertà, con reddito basso e risorse non sufficienti per far fronte ai bisogni di vita quotidiana.

In questi territori la produzione ittica proviene specialmente da tre sottosettori: acquacultura, pesca di cattura marina e pesca di cattura interna. Nel periodo tra il 2012 e il 2018, la produzione di pesce è aumentata in maniera graduale in Bangladesh grazie agli interventi del governo e organizzazioni non governative (ONG), le quali hanno fornito strutture finanziarie, tecnologiche e logistiche alle comunità.

La produzione di pesce in questo paese è stata stimata nel periodo 2015-2016, in 3,87 milioni di tonnellate, raggiungendo quasi i 4,27 milioni di tonnellate nell'anno finanziario 2017-2018. Ciononostante, a causa di problematiche che sussistono da anni, gli allevatori non riescono molto spesso ad ottenere i livelli di produzione da loro sperati. Questo è dovuto a causa delle urbanizzazioni non pianificate e dalla salinità delle acque. Il governo del Bangladesh ha intrapreso delle azioni che

---

<sup>8</sup> <http://mof.gov.bd/site/page/44e399b3-d378-41aa-86ff-8c4277eb0990/Bangladesh-Economic-Review-Archive>

potessero migliorare il settore della pesca. Le strategie adottate riguardano l'aumento della produzione di pesce, fornire credito, istruire le persone appartenenti alle comunità dei pescatori poveri, garantire l'applicazione dei diritti dei pescatori sui corpi idrici e l'uso sostenibile delle acque superficiali, infine stipulare un accordo di partnership tra le ONG e tutti i soggetti interessati a questo settore.

Il problema che affligge tali persone è strettamente legato alla loro impossibilità di poter accedere al prestito creditizio perché non sono in grado di fornire adeguate garanzie alle istituzioni finanziarie formali. I ricercatori che si sono occupati di questo caso di studio, trattato di seguito, hanno affermato che le banche commerciali non erano capaci di soddisfare quanto richiesto dai poveri delle aree rurali dei paesi in via di sviluppo. Il microcredito in questo caso, svolge funzione di alleviare le loro sofferenze e permette loro di investire in attività commerciali, aumentare le spese alimentari e migliorare il loro tenore di vita. Poco analizzate sono invece l'insieme dei rischi che tali allevatori sono chiamati a dover affrontare durante le loro attività agricole come per esempio il rischio di produzione, finanziario ed il rischio più temuto ovvero quello riguardante il cambiamento climatico e gli impatti negativi che tale fenomeno comporta. Il microcredito è uno strumento efficace per aumentare il reddito e permettere ai lavoratori di essere in grado di gestire il rischio prontamente ma, nonostante ciò, presenta anche numerosi punti di debolezza e non può essere considerato come un rimedio universale applicabile a tutte le situazioni di difficoltà.

I ricercatori, in un precedente studio, hanno notato che in molti casi tra coloro che accedevano al microcredito conseguentemente si presentava una situazione di forte stress mentale e l'impatto presentatosi poteva essere definito solo in termini di risparmio, entrate e uscite.

Non è chiaro se il microcredito potesse incidere positivamente sulle capacità di gestione del rischio per gli allevatori ittici maschi. Lo studio che andrò ad analizzare valuterà l'impatto del microcredito sui redditi familiari degli allevatori di pesci attraverso l'uso del *Propensity Score Matching* (PSM). Questa tecnica è in grado di fornire un aiuto concreto ai governi i quali saranno in grado di poter attuare delle politiche di gestione del rischio per quei mutuatari che hanno avuto accesso al microcredito. Quest'ultimo è considerato uno strumento utile non solo per le donne,

permettendo loro di aumentare la loro capacità di gestione del rischio e di negoziazione ma anche per coloro che devono affrontare gli impatti negativi derivanti dai cambiamenti climatici. Il ministro degli esteri, *Shahriar Alam*, ha dichiarato che ogni anno questo fenomeno estremo costa al proprio paese l'1 % del suo PIL.

Il livello del mare che è in aumento a causa dei cambiamenti climatici rappresenta una delle tante minacce gravi che persistono in questo paese, si ipotizza che entro il 2050, l'innalzamento del livello del mare sommergerà quasi il 17% delle terre lungo la costa in Bangladesh. Questo paese è settimo nella lista del *Global Climate Risk 2020* come nazione più a rischio. Il governo dovrebbe quindi aiutare gli abitanti ad essere in grado di affrontare tali catastrofi, sempre più comuni, e costruire una nazione che sia climaticamente resiliente.

In questo caso il microcredito potrebbe fornire il supporto finanziario necessario per affrontare questi eventi disastrosi per prevenirli ma anche come strumento efficace per il recupero post- disastro. Solitamente, i primi aiuti umanitari ai mutuatari, colpiti dai cicloni di queste zone, vengono forniti dalle Istituzioni di Microfinanza (IMF) che cooperano per aiutarli a ricostruire ciò che è stato perduto, aiutandoli a riavviare le proprie attività di produzione agricola. In altre zone, i programmi di microcredito, a cui hanno aderito le donne indiane, sono stati indispensabili per recuperare i loro beni che furono persi o danneggiati nei molteplici disastri. Nonostante ciò, è risaputo che fornire esclusivamente servizi di microcredito ai poveri non è sufficiente a meno che non sia previsto supporto attraverso programmi di sviluppo.

I programmi di microcredito hanno ridotto notevolmente la vulnerabilità alla siccità e alle inondazioni ed hanno aumentato il senso di resilienza della popolazione contro i cambiamenti climatici. Se i pescatori ricevessero sostegno dall'erogazione di credito nei loro confronti, aumenterebbe la loro capacità di investire in attività alternative generatrici di reddito, come conseguenza ci sarebbe un aumento della produzione e del reddito. Ciò permetterebbe a questi lavoratori di poter acquistare o noleggiare attrezzature in grado di limitare i danni causati. Tutto ciò può essere riassunto seguendo la definizione della Teoria dell'Utilità: il budget del

consumatore aumenta con l'aumento del suo reddito, quindi un individuo acquisterà un numero maggiore di beni al fine di massimizzare la sua utilità.<sup>9</sup>

### **3.1.1 Raccolta dati-opinioni espresse a favore o meno del microcredito**

Lo studio è stato condotto tra maggio 2019 e luglio 2019 in 3 *upazila*<sup>10</sup> denominate Mukhtagacha, Mymensingh Sadar e Phulpu, appartenenti al distretto Mymensingh in Bangladesh. Sono stati individuati questi territori perché, è proprio da qui che fin dal 2016, le Ong hanno iniziato a gestire dei programmi sul microcredito a favore degli allevatori ittici maschi per aiutar loro ad aumentare la propria produzione e tutto ciò che è inerente a questa attività commerciale.

È stato posto il focus valutando un preciso target di riferimento cioè gli allevatori che non possedevano delle terre e che si occupavano di piccola pesca, ai quali le ONG hanno erogato dei microcrediti.

Il procedimento adottato per il campionamento ha avuto inizio con la stesura dell'elenco comprendente 1.354 allevatori ittici che hanno goduto del microcredito erogato dalle ONG nel distretto di Mymensingh. I dati sono stati raccolti in base alle risposte date ad un questionario contenente le seguenti informazioni: età; situazione economica; capacità di gestione del microcredito; formazione in campo agricolo; infrastrutture rurali; gestione del rischio; pareri riguardante l'impatto del microcredito sul reddito e sulla spesa delle famiglie; e problemi sorti con la partecipazione al programma di microcredito.

Agli allevatori è stato chiesto di esprimere la loro opinione in merito a 5 indicatori legati all'ambito dei programmi di microcredito, indicando di quanto sia migliorata la loro:

- capacità finanziaria;
- capacità di controllare e risolvere problemi causati dalle malattie de pesci;
- capacità di utilizzare meglio le attrezzature per la pesca e la conservazione del pescato;
- capacità di commerciare il pesce o simili;

---

<sup>9</sup> Kazi Tanvir Mahmud, Tahsina Akbar & Asif Parvez (2021) *Can microcredit improve the risk management capacity of the poor fish farmers? Evidence from Bangladesh*, Journal of Poverty, 25:3, 249-268, DOI: [10.1080/10875549.2020.1799286](https://doi.org/10.1080/10875549.2020.1799286)

<sup>10</sup> Il territorio del Bangladesh viene diviso in sotto-distretti chiamati Upazila

- capacità di gestire il rischio quando si presentano calamità naturali.

L'età degli allevatori è un fattore fondamentale perché strettamente legato all'esperienza che questi possono aver sviluppato poiché un piscicoltore anziano sicuramente presenterà una maggiore capacità di gestione del rischio, dovuta all'esperienza maturata nei suoi lunghi anni di lavoro, diversamente invece un piscicoltore giovane risulterà più inesperto (Hilton et al., 2016; Mahmud & Hilton, 2020).

Altro elemento da valutare è la dimensione della famiglia perché questo può influenzare l'andamento delle attività economiche delle popolazioni che vivono in contesti rurali. Sia la manodopera fornita dai membri della famiglia sia quella salariata incidono in modo notevole sulle attività agricole le quali dipendono da questa. Si evince che una famiglia con un numero maggiore di componenti riesca a far fronte ai problemi che insorgono e gestire il rischio nei momenti di crisi, sfruttando in primis l'aiuto finanziario che i membri possono offrire. In questo contesto è necessario tener conto anche della formazione dell'allevatore ittico. Un lavoratore formato ed istruito può contare sull'applicazione pratica di ciò che ha imparato e gli risulterà più semplice trovare una soluzione al problema, sarà più abile nel costruire delle reti per fronteggiare i danni che le tempeste o le inondazioni potrebbero portare, rispetto ad un piscicoltore non istruito e meno addestrato.

Un possibile accesso al credito seguito da un supporto costante, nei confronti degli allevatori permetterebbe loro di poter selezionare in modo più attento quale attività generatrice di reddito iniziare e di condurre tali attività efficientemente, in tal modo le conseguenze negative, rischi ed incertezze diminuirebbero. Alcuni ricercatori hanno osservato che i piscicoltori mutuatari di microcredito erano sottoposti ad una forte pressione finanziaria e mentale quando dovevano restituire il prestito a causa di un rigoroso metodo utilizzato per il rimborso settimanale. Si ipotizza che un aumento dell'importo del rimborso a cadenza settimanale avrebbe diminuito la capacità finanziaria degli allevatori poveri di riuscire a gestire il rischio perché sarebbe stato necessario un tempo maggiore per ottenere un ritorno dell'acquisto di tutto ciò che è inerente all'attività della pesca. Si presume che un allevatore che affronta più danni dovuti alle calamità naturali sia più vulnerabile e meno capace a gestire il rischio rispetto ad un allevatore che invece, a fronte della possibilità di

accedere al credito senza limitazioni, fa fronte a meno problemi causati dalle calamità naturali. Le infrastrutture in Bangladesh non sono facilmente accessibili per i poveri abitanti delle zone rurali ciò diminuisce il loro reddito e la loro capacità di produrre. È fondamentale e necessario creare delle scuole in ambiente rurale, istituzioni e banche vicino ai villaggi permettendo un accesso agevolato agli abitanti. Se la distanza da questi luoghi pubblici aumenta, anche per queste persone risulterebbe difficile accedere alle agevolazioni creditizie, sarebbe più complicato acquisire conoscenze e commercializzare i prodotti agricoli, che causerebbe una ripercussione sulla loro capacità di gestione del rischio.

### 3.1.2 Elementi chiave della gestione del rischio di pesca

L'importo medio del prestito erogato agli allevatori di pesci era di circa 18.371 Taka mentre l'importo medio di rimborso del prestito era di 17.783 Taka.

Questi allevatori hanno dovuto affrontare diverse problematiche, presenti in *Figura 3*, tra cui:

- rischi finanziari dovuti alla mancanza di fondi;
- rischi tecnologici e di attrezzature;
- basso prezzo del prodotto e mancanza di mezzi per trasportare la merce;
- calamità naturali, malattie dei pesci dovuti ai parassiti, inondazioni.

Types of Risks	Treatment Group		Control Group	
	Number	Percentage	Number	Percentage
Financial risk	58	19.33	85	28.33
Technological risk	35	11.67	63	21.00
Marketing risk	70	23.33	34	11.33
Natural calamities	137	45.67	118	39.34
Total	300	100	300	100

*Figura 3.* Tipologie di rischio affrontati dagli allevatori di pesce dal 2016 al 2018.

Fonte: Survey,2019

L'incapacità degli allevatori di far fronte ai problemi che si presentano comporta una grossa perdita di produzione ittica che va ad incidere sul loro reddito il quale è sempre molto basso.

I piscicoltori intervistati in questo studio hanno usufruito del microcredito erogato da parte delle ONG a scopo di valutare quanto la loro capacità di gestione del rischio sarebbe aumentata. Lo studio ha dimostrato che il prestito di cui gli allevatori hanno

beneficiario, era positivamente correlato alla variabile “capacità di gestione del rischio” dell'allevatore ittico. Ciò denota che la capacità di gestione aumenta se aumenta l'ammontare del microcredito. Da questa ricerca viene definito che la probabilità di aumentare questa capacità sarebbe di 67,88% per ogni unità aggiuntiva di aumento dell'importo del credito erogato.

Le banche con sede nelle zone rurali non svolgono solo una funzione prettamente legata al sostegno del credito, ma forniscono assistenza anche alle comunità agricole nell'offrire corsi di formazione agricola indispensabili per la gestione del rischio nel settore agricolo. Gli autori di questo studio ipotizzano che l'allevatore con facile accesso alle banche sarà colui il quale riuscirà a gestire meglio il rischio e le incertezze rispetto a quell'agricoltore- allevatore che invece, più sfortunato, non potrà beneficiare di ciò a causa di scarsi contatti con le banche rurali. Queste ultime, tuttavia non sono presenti capillarmente e non ricoprono tutto il territorio, bensì risultano essere ancora insufficienti e situati solo nei sotto-distretti delle *upazila*, lontane dai villaggi. Di conseguenza sorge un problema serio di difficoltà all'accesso alle banche rurali per coloro i quali vivono in comunità agricole perciò è importante stabilire le filiali delle banche vicino ai villaggi. Questo studio ha rilevato che la capacità di gestione del rischio dell'allevatore aumenta al diminuire della distanza dalla banca rurale e questa probabilità di diminuzione della capacità di gestione del rischio sarebbe del 42,29% se la distanza dalle filiali bancarie venisse aumentata di un'unità.

L'educazione finanziaria in questo ambito è fondamentale, pertanto le scuole rurali hanno il compito di incoraggiare la diffusione della conoscenza attinente le questioni sociali, economiche e ambientali tra tutti i membri appartenenti alle comunità agricole inoltre queste dovrebbero offrire corsi specifici per aumentare le competenze finanziarie e di gestione del rischio, limitando tutte le incertezze che insorgono. Si presuppone che un nucleo familiare composto da più membri scolarizzati sia maggiormente capace di gestire i rischi finanziari, tecnologici e ambientali rispetto ad una famiglia composta da un numero esiguo di componenti non istruiti.

Le popolazioni rurali, a causa di questa distanza troppo elevata, sono costrette ad affrontare seri ostacoli per poter accedere a conoscenze adeguate (Kabir et al. 2018).

Le scuole primarie dovrebbero essere costruite il più vicino possibile ai villaggi permettendo di acquisire conoscenze adeguate fin da piccoli unendo gli sforzi tra le parti interessate della società. Se la distanza delle scuole aumentasse di conseguenza la capacità di gestione del rischio dell'allevatore ittico diminuirebbe. La diminuzione della capacità di gestione del rischio sarebbe del 32,06% se la distanza dalla scuola si alzasse di una unità.

Questi territori sono caratterizzati da una popolazione prettamente povera e con basso reddito. Questo fenomeno colpisce direttamente gli allevatori di pesci, il che spinge queste persone a doversi adeguare ad un tenore di vita molto basso perciò è chiaro quanto sia difficile per loro affrontare adeguatamente tutti i rischi che si presentano nell'esercizio della propria attività economica. Una famiglia con reddito più elevato apparirebbe invece più capace a far fronte a fenomeni negativi e quindi sarebbe in una posizione di vantaggio in termini di capacità di spesa e gestione del rischio a differenza di una famiglia meno abbiente. Le Ong che hanno operato in queste situazione hanno come obiettivo l'aumento del reddito di questi piscicoltori sostenendo il microcredito, aumentando così la loro capacità di investimento.

Nello studio presentato, il gruppo di trattamento che ha avuto accesso al microcredito ha aumentato il proprio reddito di 21.093,36 Taka. È stato osservato che questo strumento ha inciso positivamente nell'aumentare il reddito delle famiglie degli allevatori-mutuatari poveri presenti nelle zone rurali del Bangladesh (Mahmud & Hilton, 2020; Mahmud et al., 2017).

I limiti che si possono attribuire a questo studio sono inerenti al fatto che non sono stati coinvolti nell'analisi altri segmenti delle comunità agricole appartenenti ai sottosettori dell'agricoltura e dell'allevamento. Lo studio, a causa di un limite di budget, si è prettamente concentrato sugli allevatori ittici uomini e ha coperto solamente l'area compresa unicamente nel distretto di Mymensing, comprendenti unicamente le precedenti 3 *upazila*, perciò potrebbero essere necessari ulteriori ricerche per coinvolgere altri distretti del Bangladesh. Sarebbe stato utile



coinvolgere diversi segmenti al fine di condurre una comparazione tra le diverse tipologie di soggetti mutuatari dei programmi di microcredito e ulteriori ricerche dovrebbero essere condotte studiando le varie dimensioni socioeconomiche e geografiche, compresa l'età, l'ubicazione, il metodo di rimborso del prestito cosicché da questi dati si possano trarre delle conclusioni generali.

### **3.2 Il microcredito immobiliare: analisi del caso francese**

La Caisse d'Epargne, banca francese inizialmente costituita da casse di risparmio regionali, nel 2013 ha creato un programma di microcrediti destinati all'edilizia abitativa. Si tratta di prestiti erogati a favore di soggetti in condizione svantaggiata e allo stesso tempo, proprietari di case che avevano necessità di apportare delle modifiche e ristrutturazioni ai loro immobili, i quali necessitavano un aiuto finanziario. Nell'ultimo periodo di tempo, le Casse di Risparmio francese in collaborazione con le istituzioni regionali, impegnate a migliorare le abitazioni di soggetti vulnerabili, hanno erogato più di 220 microcrediti da destinare all'edilizia abitativa. Il programma poneva tre obiettivi principali: miglioramento e adattamento degli alloggi in modo tale da renderli più accessibili alle persone con disabilità, lotta alla povertà energetica e eliminazione di condizioni in cui persisteva l'insalubrità a danno della salute umana.<sup>11</sup>

Questa tipologia di microcredito è ancora in fase di sperimentazione e richiede la collaborazione di diverse parti interessate (banche, ONG e autorità pubbliche) in quanto apre nuovi scenari. Il programma evidenzia la flessibilità di questo strumento a scopo personale in grado di promuovere l'inclusione sociale. Nello sviluppo del microcredito personale, la Francia è sempre stata un paese all'avanguardia, posizionandosi ai primi posti delle classifiche, in particolare nel 2005, anno in cui ha creato un fondo nazionale di garanzia ed il numero di attori coinvolti è aumentato. Otto anni dopo, sono stati erogati ben 13.000 prestiti personali di cui il 30% sono stati forniti dalle Caisses d'Epargne. Per microcredito

---

<sup>11</sup> *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities- A Comparative Analysis of European Convergence Regions* Edited by Giovanni Nicola Pes , Director of the Capacity Building Project in Microfinance Financial Instruments (The Italian National Public Agency for Microcredit) and Member of the fi-compass expert group on the advisory platform for financial instruments under the ESIF and EaSI (European Commission) and Pasqualina Porretta Senior Lecturer in Banking and Finance, La Sapienza University of Rome, Italy

personale si intende un prestito concesso per finanziare particolari progetti di inclusione sociale a favore di individui che si trovano in situazioni di esclusione finanziaria i quali possono far uso di un coaching personalizzato.

Inizialmente il microcredito veniva utilizzato per incoraggiare la politica di occupazione mentre oggi è utilizzato sempre più per finalità sociali, nel caso di studio analizzato riguarda l'alloggio. L'importo del prestito varia tra i 300 Euro e i 5000 Euro con la copertura del 50% di garanzia pubblica. L'evoluzione di questo strumento che osserviamo da tempo mostra maggiori sinergie tra il settore bancario tradizionale e i nuovi stakeholder, il tutto incentrato su specifici bisogni di tipo sociale.

L'esempio che possiamo riportare è proprio il punto di partenza di cui questo studio si occupa: il microcredito abitativo.

A partire dallo schema definito a livello nazionale si sono sviluppate le Caisses d'Epargne le quali hanno progettato il proprio schema di erogazione di microcredito a persone escluse dal sistema delle banche tradizionali.

Le Caisses d'Epargne operano attraverso una rete di associazioni chiamate Parcours Confiance. Essa è la prima organizzazione di microcredito personale che collabora con le Casse di Risparmio che dispone di strumenti di ingegneria finanziaria. È un laboratorio di innovazione sociale, presente nei territori della Loira e in Bretagna, che ha erogato più di 7000 microcrediti dal 2007 per un totale di 18 milioni di euro investiti.<sup>12</sup> Parcours Confiance risponde alle esigenze di coloro i quali si trovano in situazioni di emergenza stringendo legami con i partner locali per favorire integrazione sociale e fornendo supporto finanziario ed educativo. Valutano il credito di soggetti vulnerabili attraverso degli strumenti personalizzati a differenza delle tradizionali banche che, al contrario, si affidano solamente a strumenti informatici, utilizzando il credit scoring automatico, un sistema che consente di valutare la solvibilità di una determinata persona e la sua affidabilità creditizia.

Tutto ciò è reso possibile in quanto le Caisses d'Epargne cooperano con tutte le parti sociali, organizzazioni senza scopo di lucro, assistenti sociali, preselezionano delle domande apposite e applicano le proprie competenze apprese in materia di inclusione sociale.

---

<sup>12</sup> <https://www.parcoursconfiance-bpl.fr/qui-sommes-nous/>

Ogni qualvolta si presenta una situazione di indigenza, gli assistenti sociali attivano tutte le prestazioni assistenziali disponibili indicate ad aiutare soggetti che non hanno accesso al sistema bancario. È il caso dei dipendenti a tempo determinato, famiglie aventi un unico reddito sociale, soggetti con disabilità, indebitate (casi particolari) o persone che hanno protezione legale.

Il microcredito non sostituisce tutte le politiche che sono state attuate per l'aiuto sociale ma questo strumento può essere concesso solo se la situazione lo permette, non deve creare o rafforzare una situazione preesistente di sovraindebitamento.

Il percorso da intraprendere per realizzare tale processo si sviluppa nel seguente modo: un partner individua una situazione in cui è necessario intervenire finanziariamente, per esempio un giovane non può accettare un lavoro in quanto non automunito; una signora, avendo problemi con il proprio partner, vorrebbe trasferirsi altrove oppure una famiglia affronta un lutto improvviso e non riesce ad affrontare le spese funebri. Entra in gioco il ruolo di *Parcours Confiance* che valuta l'affidabilità creditizia e decide quale strada intraprendere, se finanziare o meno il progetto. Per questa ultima opzione si propone solitamente una soluzione alternativa. Quando il prestito viene concesso, *Parcours Confiance* ha il compito di supervisionare da vicino, con l'ausilio di 70 manger, il processo di rimborso al fine di evitare casi di insolvenza. L'associazione per gestire il credito (monitoraggio e rilascio) si affida all'aiuto dell'IT di *Caisses d'Epargne* ed utilizza anche un proprio software che permette, non solo di svolgere un'analisi basandosi sulle normali informazioni utilizzate dalle banche tradizionali ma include anche analisi del budget e della performance sociale, utile per monitorare la situazione e portare a compimento il progetto.

### **3.2.1 *Poverty energy* e microcredito abitativo**

La povertà energetica è un fenomeno sempre più attuale ai giorni nostri e un problema che nei prossimi anni potrebbe ulteriormente peggiorare per diversi motivi.

Le *Caisses d'Epargne* collaborano con i partner locali soprattutto in tema di *poverty energy* che colpisce le famiglie che non possono permettersi di mantenere gli ambienti familiari ad una temperatura adeguata a costi ragionevoli e faticano a

pagare le bollette che risultano essere sempre più costose. In Europa si stima che questo fenomeno colpisce ben l'11% della popolazione, ossia 54 milioni di europei. Queste situazioni comportano gravi effetti sulla salute delle persone e sul loro benessere, in particolar modo quello delle donne. Ogni cittadino europeo dovrebbe aver diritto ad un'energia pulita ed accessibile secondo i 17 obiettivi di sviluppo sostenibile.

I soggetti più vulnerabili che hanno più probabilità di essere avvolti nella spirale della povertà energetica alloggiano nelle case popolari ma, sempre più, anche i proprietari poveri residenti nelle zone rurali sono coinvolti. Questi, nonostante rappresentino una buona parte di popolazione, molto spesso sono esclusi da programmi nazionali.

Il sistema nazionale francese ha attivato a partire dal 2012 delle politiche per contrastare la povertà fornendo sostegno finanziario a famiglie con basso reddito, coinvolgendo diversi soggetti interessati e mobilitando l'ingegneria tecnico-amministrativa per comprendere quali fossero le esigenze abitative e fornire supporto nelle fasi di refitting. Tuttavia, nonostante questa maestosa mobilitazione, queste stesse famiglie trovano difficoltà a finalizzare il finanziamento.

Il target coinvolto nel programma è rappresentato da clienti finanziariamente esclusi ovvero persone con basso reddito, assistite o lavoratori poveri; persone immigrate o giovani quindi senza un precedente passato creditizio; persone che si trovano in situazioni di difficoltà sociali a partire dal divorzio, affette da malattie, isolamento; difficoltà lavorative come disoccupazione o precarietà; analfabetismo finanziario. Rispetto al microcredito personale, quello immobiliare si rivolge a soggetti che hanno un reddito medio e una capacità di rimborso leggermente più alta anche se non riescono ad accedere al credito tradizionale. L'importo del microcredito abitativo è di 10.000 euro a differenza dei microcrediti personali che hanno un limite di 5.000 euro inoltre ha una durata superiore che raggiunge i 72 mesi. Per questo tipo di microcredito, la Caisse d'Epargne offre un tasso di interesse che si aggira intorno al 3 per cento mentre per le altre tipologie di microcredito si applica un tasso fisso inoltre non sono previste tasse o comunque risultano essere molto basse, in più è garantita una assistenza tecnica gratuita. Richiedendo questo prestito si possono avviare interventi per il miglioramento dell'efficienza energetica

come per esempio l'isolamento degli edifici, la sostituzione di vecchie caldaie con apparecchi all'avanguardia, oppure per adeguare le strutture a norma di legge al fine di rendere accessibile le strutture a soggetti con disabilità.

In questo caso viene posta una valutazione del merito creditizio, a differenza del microcredito tradizionale che richiede un'analisi approfondita di oneri e ricavi con apposita valutazione dettagliata della situazione sociale del cliente, nel caso del microcredito abitativo si aggiunge una valutazione reale dello stato abitativo in cui si definisce quali interventi minimi devono essere eseguiti per rendere l'ambiente adatto a viverci. Se si tratta di famiglie che non riescono a riscaldare la propria abitazione perché troppo costoso da affrontare, in quel caso occorre seguire un percorso più rigido ragionando su come permettere alla famiglia di sviluppare una propria capacità di rimborso. In qualsiasi caso la valutazione viene fatta seguendo metodi personalizzati e rigorosi perché è fondamentale evitare che la famiglia si indebiti ulteriormente. Questo esperimento prevede degli impatti positivi per la società, per il beneficiario del microcredito e per le Caisses d'Epargne.

Nel concreto, il microcredito abitativo combina un approccio multidimensionale definito come "triple bottom line" coinvolgendo persone, profitto e pianeta. È uno strumento economico realizzato per generare vantaggi notevoli a più parti e un impatto sia sociale che ambientale, come illustrato nella Figura 4. Obiettivo primario della società è ridurre il consumo e la dipendenza dall'energia ma per affrontare questa sfida è fondamentale attuare dei programmi di efficienza energetica e nuovi approcci finanziari, applicabili nel settore dell'edilizia energetico-abitativa privata ovvero delle soluzioni compatibili con le esigenze dei proprietari-occupanti. Tra le cause che portano a vivere in maniera poco adeguata c'è sicuramente l'esclusione sociale combinata all'inabitabilità degli alloggi insalubri con conseguenze enormi sulla vita quotidiana delle famiglie.

In queste situazioni precarie, le prime vittime sono sempre i più piccoli, sia dal punto di vista sanitario in quanto un ambiente poco sano porta a sviluppare determinate patologie come la tubercolosi o l'avvelenamento da piombo ma anche dal punto di vista dello sviluppo e del progresso in ambito educativo. Inoltre anche i genitori sono coinvolti e possono sentirsi impotenti con conseguente isolamento da parte loro nei confronti della società o difficoltà nel trovare occupazione. È

importante valutare quanta perdita effettiva c'è nell'applicazione di questa tipologia di microcredito. Secondi i bilanci e i sistemi patrimoniali, per questo tipo di progetti la perdita dovrebbe essere molto più bassa rispetto ai prestiti erogati a favore della mobilità o dell'occupazione. Attraverso un approccio multistakeholder si realizza la sostenibilità del modello di microcredito sulla povertà energetica dove ogni attore concorre a realizzare il potenziale vantaggio che si vuole ottenere. Grazie ai contributi forniti dagli stakeholder è possibile controllare la spesa energetica per le famiglie a basso reddito.

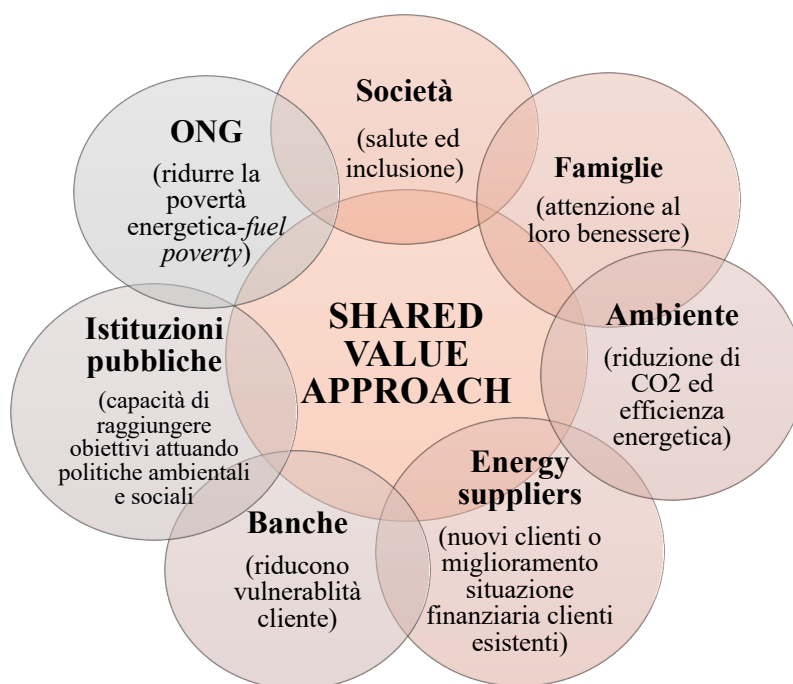


Figura 4 Shared-value approach

Dai risultati ottenuti nei primi mesi di sperimentazione si è potuto osservare che, effettivamente, il microcredito abitativo può rispondere in modo efficace ad un bisogno sempre più crescente.

Più difficile è migliorare l'efficienza delle partnership cercando di far combaciare le diverse competenze finanziarie, sociali e abitative le quali richiedono un know-how specifico. Decollato il programma è stato notato che il tasso di accettazione delle domande, rispetto al microcredito personale tradizionale, è più alto, l'80% di queste è stato accolto.

Tra i candidati, il cliente più anziano ha 93 anni e per la maggior parte hanno età superiore ai 50 anni ma coinvolge anche famiglie che si trovano sotto la soglia di povertà, anche se queste riescono a rimborsare circa 100 euro al mese. Sempre più frequentemente con l'avanzare dell'età, le banche tendono ad escludere dall'accesso al credito, particolari categorie più vulnerabili.

Gli stakeholders contribuiscono in maniera diversa alla realizzazione di questi progetti. Gli enti pubblici nazionali e locali insieme ai responsabili politici puntano al miglioramento delle condizioni abitative in particolar modo al raggiungimento dell'efficienza energetica finalizzata a realizzare un'economia con bassa emissione di carbonio e ridurre gli sprechi, perciò essi sono pienamente coinvolti in questo processo. Le autorità pubbliche attivano il fondo nazionale di garanzia, 50% di garanzia sui microcrediti e cooperano con tutte le parti che forniscono valutazioni sull'efficienza energetica e sussidi per assorbire il più possibile buona parte dei costi.

La Banca, la Caisse d'Epargne, è un altro stakeholder che contribuisce fornendo i propri professionisti a Parcours Confiance e si occupa di assorbire tutti i costi di gestione del credito relativi al back office e IT perché il microcredito è presente nel suo bilancio. Grazie a questa partnership tra istituto di credito locale e le associazioni, permette di mettere in comune le risorse e di diminuire i costi.

Il microcredito è uno strumento comodo anche per coloro che operano nelle reti di edilizia sociale perché permette a loro di diversificare i propri strumenti di finanziamento per le famiglie a basso reddito. Alcuni progetti non sarebbero stati realizzati senza l'aiuto del microcredito. Ai clienti viene chiesto di pagare i costi del prestito e l'interesse.

Il microcredito abitativo risponde a tre tipologie di bisogni: la povertà energetica, l'adattamento degli spazi per renderli accessibili a persone con disabilità e ridurre la povertà energetica.

Sussistono tre grandi tipologie di esigenze:

- Interventi rivolti a rendere efficiente il sistema energetico per 16.000 euro di cui 5.000 erogati sottoforma di microcredito. Questa è la spinta principale alla base di questa tipologia di microcredito.

- Lavori da attuare per rendere gli spazi conformi agli standard previsti dalle normative vigenti: 25.000 euro di cui 7.000 di microcredito.
- Lavori per la riqualificazione delle abitazioni insalubri: 30.000 euro di cui 9.000 euro di microcredito.

Alcuni ostacoli si sono presentati dopo le prime esperienze. La riqualificazione degli ambienti malsani è risultato proibitivo da finanziare attraverso il microcredito. Spesso è complicato eguagliare il livello molto alto del lavoro richiesto con la bassa solvibilità dei mutuatari perciò occorre ricercare differenti forme di sostegno finanziario sia nella sfera privata che in quella pubblica attraverso sovvenzioni o garanzie di vario tipo. Altro ostacolo è l'età avanzata dei mutuatari che da un momento all'altro potrebbero morire o divenire infermi ciò provoca un allungamento del tempo del rimborso. Al fine di rendere il progetto fattibile in tutti i suoi aspetti, sarebbe opportuno creare dei meccanismi di sicurezza finanziaria idonei attraverso la sottoscrizione della polizza assicurativa o garanzie di terzi per tutti i microcrediti di importo superiore a 10.000 euro.

Al futuro si guarda con un occhio puntato all'innovazione al fine di coinvolgere nuovi attori come i fornitori di energia, grazie ai quali sarebbe possibile ridurre le spese energetiche sostenute dalle famiglie. Questi nuovi stakeholders a partire dai fornitori oppure le compagnie assicurative potrebbero essere interessati ad intraprendere nuove strade ed entrare a far parte del *pool* di partner del futuro.

### **3.2.2 Housing microfinance e l'impatto del covid-19**

Il finanziamento dell'edilizia abitativa è un tema raramente affrontato e questo è un vero enigma a cui non si trova risposta. L'alloggio è uno tra i tanti bisogni umani di cui si parla, per la prima volta, nella Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo all'articolo 25 (UDHR, UN doc, 10 dicembre 1948), in cui si enuncia che ogni individuo ha diritto a raggiungere uno standard di vita sufficiente a garantire la propria salute fisica e il proprio benessere. In particolare, anche nel Patto dei diritti economici, sociali e culturali rientra, tra i 7 elementi fondamentali, l'abitabilità: il luogo in cui si decide di vivere deve essere conforme ed adeguato, deve essere un luogo stabile e sicuro per la salute. Una grande ONG che opera nell'ambito della microfinanza abitativa, l'Habitat for Humanity, stima che 1,2



miliardi di persone necessitano di avere una abitazione migliore e solo il 2% dei portafogli di microfinanza è dedicato all'edilizia abitativa. Questo settore smuove meno interesse per svariati motivi: richiede dei prestiti maggiori, con termini più lunghi e tassi di interesse minore rispetto ai prestiti riservati alle microimprese inoltre è necessario coinvolgere personale specializzato in grado di valutare lo stato degli edifici e altre questioni di cui le IFM non hanno competenza per mancata esperienza. Il finanziamento nell'edilizia abitativa potrebbe fruttare numerose nuove opportunità di crescita ed espandersi raggiungendo così nuovi clienti. Le opportunità per creare il valore sociale sono reali poiché investendo in alloggi si può generare stabilità e comfort per aiutare le numerose famiglie ma potrebbe anche migliorare lo stato di salute e aumentare il loro tenore di vita.

Le metodologie applicabili alla microfinanza abitativa possono essere estese anche ai clienti tradizionali delle IMF, queste sono state affinate a partire dagli anni '80. Il metodo può essere applicato anche al livello più basso della classe media nei paesi in via di sviluppo. Per entrambe le realtà, si è notato che sono finanziariamente autosufficienti e realizzabili nel lungo periodo. Ciò che invece manca è un approccio istituzionale necessario per rendere il diritto all'alloggio come elemento intrinseco dell'inclusione finanziaria e non un vantaggio per pochi clienti delle IMF.

I finanziamenti per l'inclusione risultano essere aumentati fino a 34 miliardi di dollari ma non c'è stata disponibilità da parte dei fornitori per fornire capitale a lungo termine a prezzi adeguati a scopo di favorire un aumento dei finanziamenti per l'edilizia abitativa. Questo può fare la differenza per i poveri del mondo. Tra i 100 veicoli di investimento che si occupano di microfinanza solo *MicroBuild Fund* si occupa degli investimenti incentrati nell'edilizia abitativa aiutando le famiglie a basso reddito. Il fondo viene usato dalle IFM che a loro volta prestano piccole somme alle famiglie aiutandole a costruire delle abitazioni dignitose e sicure. Questo fondo nel 2018 risulta essere cresciuto fornendo un grosso aiuto a più di 643.000 di persone.

Il sopraggiungere della pandemia da Coronavirus, oltre ad aver minacciato aspetti della nostra vita come la salute, il lavoro e altri mezzi di sussistenza, ha intaccato

quella parte di popolazione che già di per sé presentava una situazione delicata, aggravandone le disuguaglianze e aumentando le disparità sociali.

La microfinanza abitativa, durante questo particolare periodo, ha avuto una notevole crescita perché l'alloggio è stato riconosciuto come una questione inerente alla "salute pubblica". Il fondo *MicroBuild*<sup>13</sup> permette alle IFM di fornire adeguati prodotti finanziari in grado di rispondere alle esigenze dei clienti interessati a migliorare le condizioni dei propri spazi abitativi. A causa della pandemia sono insorti due problemi:

alcuni mutuatari sono risultati più vulnerabili economicamente e non sono stati capaci di effettuare pagamenti programmati. Inoltre le IFM hanno affrontato problemi di liquidità poiché con la pandemia si è presentata una fase in cui c'erano molti prestiti in sofferenza. Fortunatamente, dal report del 2021, si enuncia che la crisi di liquidità non si è materializzata ed il settore ha dimostrato una resilienza notevole di fronte a questo nuovo tipo di sfide.

L'alloggio è pienamente riconosciuto come un fattore chiave per la ripresa economica ed è considerata una questione pubblica da affrontare. È necessario guidare gli investimenti verso fondi come *MicroBuild* poiché gli strumenti di microfinanza sono in grado di servire i bisogni dei cittadini in modo costante. Nel report riassuntivo dell'anno fiscale appena concluso, il fondo ha superato 140 milioni di dollari in erogazione di prestiti a più di 50 istituzioni di microfinanza con sede in 32 paesi del mondo. Uno studio recente dimostra quanto sia importante investire nell'edilizia residenziale perché stimola la crescita dell'occupazione e limita il problema sempre più presente, della carenza degli alloggi. Per coloro che si trovano in situazioni di povertà, risulta attualmente ancora complicato l'accesso ai capitali e ai prodotti finanziari.

Nel 2012 quando il fondo da 100 milioni è stato lanciato si prevedeva di raggiungere ed aiutare ben 460.000<sup>14</sup> persone per supportarle e semplificando loro l'accesso ad alloggi adeguati, offrendo ai mutuatari la possibilità di poter investire in un bene materiale che avrebbe sicuramente migliorato la loro stabilità economica

---

<sup>13</sup> <https://www.habitat.org/emea/about/what-we-do/microfinance>

<sup>14</sup> <https://www.habitat.org/sites/default/files/documents/MBF-FY21-annual-report.pdf>

nel lungo periodo e consentendo ai propri figli di vivere in spazi abitabili più sicuri per studiare

e crescere in salute, come illustrato nella Figura 5. Ad oggi, si può dire che l'obiettivo è stato pienamente raggiunto e raddoppiato di 4 volte quanto previsto.

Da giugno 2021, il Fondo del MicroBuild ha permesso a 1.025.430 di persone di poter accedere a degli edifici abitativi più conosi. Il 74% di mutuatari sono donne mentre per il 66% sono mutuatari rurali.

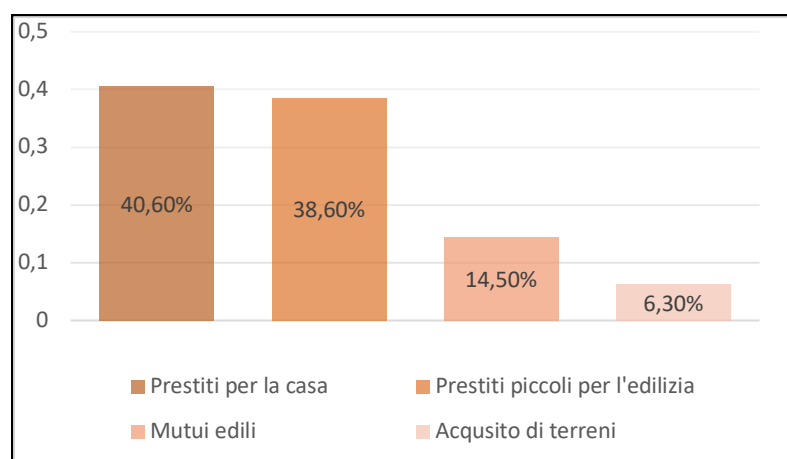


Figura 5. Loan uses. Source: MicroBuild Fund, annual report 2021.

Le famiglie che hanno un reddito basso ottengono, attraverso questi fondi, dei miglioramenti tangibili nella loro qualità di vita quando investono nella costruzione dell'edificio che poi sarà la loro casa, nel miglioramento e nella riqualificazione di queste. In 8 anni più di 20.000 famiglie a basso reddito e appartenenti alla classe operaia hanno giovato dei benefici attraverso prestiti per la casa e assistenza garantita a tutti i partner di MicroBuild Fund presenti nel mondo.

Il miglioramento delle condizioni di vita è solo una tra le tante possibilità che favorisce l'adesione a questo tipo di Fondo perché bisognerebbe tener conto anche di ulteriori variabili inerenti alla maggiore capacità di resilienza, azione e responsabilizzazione ma anche ottimismo e speranza verso il futuro. Gli effetti che si sono sviluppati conseguentemente, sono meno tangibili ma importanti anche per le donne che hanno, nel lungo periodo pandemico, subito maggiori problemi occupazionali. Si è osservato quanto un maggiore ottimismo verso il futuro sia la chiave per aiutare le donne a diventare autosufficienti. La loro emancipazione

economica è cruciale per accelerare la ripresa equa dalla pandemia. Il finanziamento dell'edilizia abitativa ha dato un aiuto notevole alle famiglie per far aumentare il proprio reddito grazie al lavoro svolto da casa. È stata adottata questa strategia che si è dimostrata cruciale per milioni di persone che vedono i propri mezzi di sussistenza sempre più minacciati a causa di continui blocchi dovuti al Covid o per cause differenti, o a causa di gravi rallentamenti economici. Finanziamenti per l'edilizia e per gli alloggi inclusivi servono per portare miglioramenti duraturi a tutti i membri delle famiglie e al loro benessere sociale, economico e fisico.

È importante lavorare per garantire che le IFM sopravvivano soprattutto per garantire supporto ai segmenti poveri della società.

## CONCLUSIONI

L'analisi condotta attraverso questo elaborato delinea un quadro chiaro degli effetti positivi che lo strumento del microcredito è in grado di generare in realtà geografiche in via di sviluppo ma anche nei paesi economicamente industrializzati, dove prevale il monopolio delle banche nel campo del credito, con tassi di interesse alti rispetto al costo del prestito erogato.

Nello specifico, il microcredito affonda le proprie radici in un passato lontano, ma è uno strumento che si proietta nell'avvenire, basandosi principalmente su atti di fiducia nei confronti dell'essere umano. Ciò può risultare complicato nella sua applicazione pratica perché si è abituati a prendere decisioni di prestito orientate a realizzare risultati contabili affidandosi alle sole garanzie reali.

In questo elaborato, l'arco di tempo analizzato è ampio, a partire dal 2003, anno in cui è stato creato l'*European Finance Network*, giungendo al 2010 quando la Commissione Europea ha destinato consistenti fondi a tale settore, fino all'anno 2019 i cui risultati suggeriscono come questo strumento rappresenti un elemento in continua crescita anche in presenza di alcune discrepanze.

Malgrado dimostri di essere dinamico, la sua applicazione risulta essere eterogenea a causa di differenti norme giuridiche ed istituzionali presenti all'interno di ogni singolo stato membro. Ulteriore fattore rilevante da considerare è stata la pandemia da Coronavirus sopraggiunta nel febbraio 2019, che ha avuto un impatto di intensità variabile a seconda della regione considerata in cui gli enti di microcredito sono stati capaci di reagire in modo proattivo adottando misure adeguate senza rimanere inermi.

Le IMF europee, asiatiche e africane guardano al futuro con speranza e ottimismo, mostrando maggiore interesse verso il settore agricolo. Ad oggi, lo strumento del microcredito risulta essere il volano per la ripresa post pandemia a supporto delle attività imprenditoriali, sostenendo coloro i quali vogliono realizzare progetti innovativi e generando grandi aspettative nell'opinione pubblica proprio per il contributo che la microfinanza offre al perseguimento degli obiettivi dell'Agenda 2030.

Successivamente, nel capitolo III , si è parlato di come la presenza del microcredito abbia influito in due realtà molto differenti tra loro, in Bangladesh e in Francia.

La prima realtà analizzata riguarda l'applicazione di tale strumento in un paese in via di sviluppo dove prevale l'agricoltura e l'allevamento di pesce che ha un ruolo importante nello sviluppo economico del Bangladesh, oltre ad essere fonte di sostentamento per la maggior parte della popolazione. Lo studio condotto tra maggio 2019 e luglio 2019 in 3 *upazila* appartenenti al distretto Mymensingh, ha dimostrato che le strategie adottate attraverso una forte cooperazione tra governo, Istituzioni di Microfinanza e ONG hanno permesso di raggiungere la produzione di pesce sperata, garantire l'uso sostenibile delle acque superficiali ed infine fornire supporto finanziario necessario per affrontare eventi straordinari sempre più frequenti come le calamità naturali.

I piscicoltori intervistati hanno usufruito del microcredito erogato da parte delle ONG a scopo di valutare quanto la loro capacità di gestione del rischio sarebbe aumentata grazie all'erogazione di microcredito.

Lo studio ha dimostrato che il prestito di cui gli allevatori hanno beneficiato, era positivamente correlato alla variabile "capacità di gestione del rischio" dell'allevatore ittico. Ciò denota che la capacità di gestione aumenta se aumenta l'ammontare del microcredito.

I limiti che si possono applicare allo studio sono legati alla mancanza di un'analisi completa nella quale sarebbe stato utile coinvolgere altri segmenti delle comunità agricole appartenenti ai sottosettori dell'agricoltura e dell'allevamento, inoltre a causa di un budget limitato, lo studio ha analizzato solo l'area del distretto di Mymensingh. Infine l'analisi ha valutato solo la realtà maschile degli allevatori ittici uomini.

Il secondo studio riguarda l'applicazione pratica di tale strumento in Francia, paese che da sempre è pioniere nello sviluppo del microcredito personale in grado di promuovere l'inclusione sociale.

La banca francese, *Caisse d'Epargne*, in collaborazione con una rete di associazioni chiamate *Parcours Confiance*, ha creato un programma di microcredito destinato all'edilizia abitativa a scopo di: migliorare gli alloggi rendendoli accessibili a

persone con disabilità, ridurre la povertà energetica ed eliminare le condizioni di insalubrità a danno della salute umana.

Questa tipologia di microcredito è attualmente in fase di sperimentazione e richiede la collaborazione di diverse parti interessate.

A differenza delle banche tradizionali le quali, per valutare la solvibilità di una determinata persona, utilizzano il credit scoring automatico, queste utilizzano degli strumenti personalizzati mettendo a disposizione dei propri clienti un coaching personalizzato.

Questa tipologia di microcredito, realizza vantaggi notevoli a più parti e trattandosi di un approccio multidimensionale denominato “*triple bottom line*” è in grado di coinvolgere persone, profitto e pianeta. Ridurre il consumo e la dipendenza dall’energia è obiettivo primario della società ma per affrontare una sfida di tale portata è indispensabile creare programmi di efficienza energetica e nuovi approcci finanziari, ovvero delle soluzioni compatibili con le esigenze dei proprietari-occupanti.

I risultati ottenuti nei primi mesi di sperimentazione sono incoraggianti. Si è osservato che il microcredito abitativo risponde adeguatamente ad un bisogno sempre più crescente soprattutto in Europa, con una percentuale in aumento di soggetti incapaci a mantenere un alloggio dignitoso.

Per le famiglie in condizioni economiche svantaggiate, l’*Housing Microcredit* è, molto spesso, l’unica soluzione che permette di poter accedere a fondi per poter ristrutturare le proprie abitazioni.

In Europa è complicato stimare a quanto ammonti la povertà abitativa a causa della mancanza di un rigoroso monitoraggio sul fenomeno ma è possibile, affermare, che il finanziamento immobiliare tradizionale fino ad oggi non è stato capace di offrire prodotti adatti a soggetti con basso reddito. Attualmente sono state applicate buone pratiche di microfinanza verso il settore dell’edilizia abitativa e mobilitati nuovi fondi come *MicroBuild*, strumento in grado di servire i bisogni dei cittadini in modo costante. Finanziamenti per l’edilizia e per gli alloggi inclusivi servono per portare miglioramenti duraturi a tutti i membri delle famiglie e al loro benessere sociale, economico e fisico.

Concludendo, il microcredito abitativo è un ottimo esempio di innovazione finanziaria e di sviluppo sostenibile ed è in grado di soddisfare i bisogni di una fascia di popolazione differente. La crisi abitativa in Europa è ben documentata: i soggetti poveri sono colpiti in modo sproporzionato e cresce sempre più il divario tra abbienti e non abbienti. Si stima che il 30% delle famiglie in condizioni economiche gravi (famiglie con meno del 60% del reddito medio) spende più del 40% del proprio reddito per affrontare spese abitative; il 21% vive in case umide; il 26% si trova in condizioni di sovraffollamento e il 13% ha subito una privazione della propria abitazione inoltre gli *homeless* sono in aumento in tutta Europa.

Le Caisse d'Epargne incoraggiano le autorità pubbliche, investitori e promotori a partecipare a questa sfida ambiziosa in quanto la ristrutturazione degli alloggi può dare accesso a nuovi benefici che permetterebbero di generare reddito, facilitando così il rimborso del credito.



## BIBLIOGRAFIA

### Riferimenti bibliografici

A. Andreoni e V. Pelligra , *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Il Mulino, 2009, p. 74.

E. Zaei, Mansour, Prachi Kapil, Olha Pelekh e Azadeh Teimoury Nasab. 2018, *Does Micro-Credit Empower Women through Self-Help Groups? Evidence from Punjab, Northern India*, Società 8, n. 3- <https://doi.org/10.3390/soc8030048>

G. Pizzo, G. Tagliavini, *Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito*, Carocci p. 636

Kazi Tanvir Mahmud, Tahsina Akbar & Asif Parvez (2021) *Can microcredit improve the risk management capacity of the poor fish farmers? Evidence from Bangladesh*, Journal of Poverty, 25:3, 249-268, DOI: [10.1080/10875549.2020.1799286](https://doi.org/10.1080/10875549.2020.1799286)

L. Viganò, *Microfinanza in Europa*, Giuffrè, 2004.

M. La Torre, *Il microcredito in Italia tra regolamentazione e mercato*, BANCARIA, Mensile dell'Associazione Bancaria Italiana, Maggio 2015.

M. Nowak, *Non si presta solo ai Ricchi*, Einaudi, 2005.

M. Yunus, *A World of Three Zeros. The New Economics of Zero Poverty, Zero Unemployment, and Zero Net Carbon Emissions*, Public Affairs, an imprint of Perseus Books, LLC, New York, 2017.

M. Yunus, *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, 2004.

M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Feltrinelli Editore, 2008.

Pes, Giovanni Nicola, Porretta, Pasqualina *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities- A Comparative Analysis of European Convergence Regions Edited* , Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2016.

### Riferimenti sitografici

Caritas Italiana: <https://www.caritas.it/caritasitaliana/allegati/616/luppi.pdf>

DB-Non solo diritto bancario:

[https://www.dirittobancario.it/wpcontent/uploads/sites/default/files/allegati/tagliavini\\_calzolari\\_dorsi\\_poletti\\_strumenti\\_di\\_finanziamento\\_coerenti\\_con\\_la\\_crisi\\_economica\\_indotta\\_da\\_covid-19\\_2020\\_0.pdf](https://www.dirittobancario.it/wpcontent/uploads/sites/default/files/allegati/tagliavini_calzolari_dorsi_poletti_strumenti_di_finanziamento_coerenti_con_la_crisi_economica_indotta_da_covid-19_2020_0.pdf)

Enciclopedia Britannica: <https://www.britannica.com/topic/Grameen-Bank>

FASI- *Founding Aid Startegies Investments*- <https://fasi.eu/it/>

Grameen Italia: <https://www.grameenitalia.it/vita-e-pensiero-del-prof-yunus/#1587680936265-192b7196-5fec>

GreenReport.it: <https://greenreport.it/news/clima/in-bangladesh-ci-sono-gia-6-milioni-di-profughi-climatici/#:~:text=Entro%20il%202050%2C%20l'innalzamento,2020%20come%20nazione%20pi%C3%B9%20rischiosa%C2%BB.>

Habitat for Humanity:

[https://www.feantsa.org/public/user/Resources/reports/FEA\\_00920\\_EPC\\_Task\\_Force\\_report\\_v4\\_\(1\).pdf](https://www.feantsa.org/public/user/Resources/reports/FEA_00920_EPC_Task_Force_report_v4_(1).pdf)

<https://www.habitat.org/emea/about/what-we-do/microfinance>

<https://www.habitat.org/sites/default/files/documents/MBF-FY21-annual-report.pdf>

[https://www.results.org/wp-content/uploads/SOCR2015\\_English\\_Web.pdf](https://www.results.org/wp-content/uploads/SOCR2015_English_Web.pdf) p.12

Internet Archive:

<https://web.archive.org/web/20080512063416/http://www.rbi.org.in/Scripts/FAQView.aspx?Id=7>

Microcredit Summit Campaign:

<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-en-paper-state-of-the-microcredit-summit-campaign-report-2012-2011.pdf>

Nazioni Unite: <https://www.un.org/en/about-us/universal-declaration-of-human-rights>

Parcours Confiance: <https://www.parcoursconfiance-bpl.fr/qui-sommes-nous/>

Per Micro: <https://www.permicro.it/il-microfinanziamento-una-rivoluzione-del-xv-secolo/>

Piattaforma Europea di Microfinanza (e-MFP): <https://www.e-mfp.eu/blog/why-2017-our-year-housing>

Portale Comitato europeo delle regioni: <https://cor.europa.eu/it/news/Pages/time-to-eradicate-energy-poverty-in-europe.aspx>

Portale Commissione Europea: [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/budget-june2018-investeu-finance\\_it.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/budget-june2018-investeu-finance_it.pdf)

Portale nazionale del Bangladesh: <http://mof.gov.bd/site/page/44e399b3-d378-41aa-86ff-8c4277eb0990/Bangladesh-Economic-Review-Archive>

ReportLinker: [https://www.reportlinker.com/p05799111/Global-Microfinance-Industry.html?utm\\_source=GNW](https://www.reportlinker.com/p05799111/Global-Microfinance-Industry.html?utm_source=GNW)

Solidarity Groups: <https://123dok.org/article/i-solidarity-groups-le-metodologie-del-prestito-gruppo.4yrelxpz>