



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

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E MANAGEMENT

PROVA FINALE

ESCLUSIONE DAL CREDITO E PERFORMANCE DEL
MICROCREDITO: IL CASO AL AMANA MICROFINANCE

RELATORE:

CH.MO PROF. GIORGIO BRUNELLO

LAUREANDO: MANOU MWELWA KIPENGE

MATRICOLA N. 1067002

ANNO ACCADEMICO 2015 – 2016

“Desidero ricordare tutti coloro che mi hanno aiutato nella stesura con suggerimenti, critiche ed osservazioni: a loro va la mia gratitudine, anche se a me spetta la responsabilità per ogni errore contenuto in questo lavoro. In particolare, vorrei ringraziare il professore Giorgio Brunello, relatore della mia tesi senza il cui supporto questa tesi non esisterebbe.

Un sentito ringraziamento ai miei genitori, André Mwelwa e Yvonne Mwewa, che, con il loro incrollabile sostegno morale ed economico, mi hanno permesso di raggiungere questo traguardo.

Vorrei inoltre ringraziare le persone a me più care: mia sorella, Nicole Mwelwa; miei fratelli Richie Kipenge, Desmond Toutou Kipenge, Sandro Kimpinde; miei nipoti Rose Mutombo e Brian Mwelwa a cui questo lavoro è dedicato

Un ringraziamento particolare va ai colleghi ed agli amici che mi hanno incoraggiato o che hanno speso parte del proprio tempo per leggere e discutere con me le bozze del lavoro.”

Sommario

Introduzione.....	7
Muhammad Yunus e la Nascita del Microcredito.....	9
2.1 Il Concetto “Microcredito”.....	9
2.2 Cenni Storici del Microcredito.....	9
2.3 Tipologie di Microcredito.....	12
2.4 Caratteristiche del Microcredito.....	14
Microcredito e Razionamento del Credito.....	17
3.1 Asimmetrie Informative.....	17
3.1.1 Selezione Avversa.....	18
3.1.2 Azzardo Morale.....	21
3.2 Altri Casi di Esclusione dal Credito.....	23
Microcredito e Sostenibilità Finanziaria.....	25
Il Caso al Amana in Marocco.....	29
5.1 Prodotti.....	29
5.1.1 Prestito di Gruppo.....	30
5.1.2 Prestito Individuale per l’Impresa.....	30
5.1.3 Mutui per l’alloggio (Prêt Individuel au Logement).....	30
5.1.4 Trasferimento di Denaro.....	30
5.1.5 Micro Assicurazione.....	30
5.2 Performance Economiche.....	31
5.3 Impatti del Programma.....	33
5.3.1 Accesso al Credito.....	34
5.3.2 Reddito, Spesa e Lavoro.....	34
5.3.3 Educazione e Autonomia Femminile.....	35
Conclusioni.....	37
Bibliografia e Sitografia.....	41

1. Introduzione

Le difficoltà delle persone finanziariamente escluse ad avere accesso a fonti e linee di credito esterne e le potenzialità riconosciute al microcredito di ridurre l'emarginazione tramite la riduzione dell'esclusione finanziaria sono i principali argomenti trattati in questo lavoro.

Il termine *esclusione finanziaria* è stato usato per la prima volta nel 1995 da Leyshon e Thrift¹ per indicare casi di limitata accessibilità fisica ai servizi bancari. Con Kempson e Whyley (1999), il termine viene impiegato nella sua accezione corrente con cui ci si riferisce alla difficoltà di una fascia della popolazione sempre crescente ad accedere ai principali servizi e prodotti finanziari. L'esclusione dal credito (situazione nella quale gli operatori economici non riescono a ottenere il credito o la sua quantità che desiderano) può essere vista come una manifestazione dell'esclusione finanziaria.

Oggi giorno, il tema relativo all'esclusione finanziaria è oggetto di crescente attenzione da parte delle istituzioni internazionali e dei governi, poiché è considerato come una forma di nuova povertà e di emarginazione sociale.

Tra i vari strumenti che vengono spesso suggeriti per la lotta contro l'esclusione finanziaria, il microcredito ha avuto una particolare importanza negli ultimi anni per il fatto che esso sia in grado di agire positivamente quando si manifestano situazioni di esclusione dal credito.

Pertanto, il presente elaborato si prefigge l'obiettivo di presentare il microcredito e i suoi principi di funzionamento.

In particolare, presenteremo come lo strumento del microcredito può tornare utile in certi casi di fallimento ed esclusione dal mercato del credito, rilevandone i punti di forza e di debolezza.

Per fare ciò, inizieremo con un'introduzione al microcredito presentando i principali elementi necessari a incorniciare la fattispecie *microcredito*, soffermandoci sulla sua storia, evoluzione, rilevanza a livello mondiale, sulle varie tipologie di microcredito e sulle sue caratteristiche.

Proseguiremo nel capitolo 3 con l'illustrazione del funzionamento del microcredito, tramite modelli economici, evidenziandone la capacità a ridurre l'esclusione dal credito in presenza di certe situazioni. Metteremo particolarmente l'accento sui vari casi di asimmetrie informative.

¹ Andrew Leyshon è professore di geografia economica all'università di Nottingham. Nigel Thrift è un geografo britannico è attuale *vice-chancellor* dell'università di Warwick

Nel quarto capitolo, affronteremo la problematica relativa alla sostenibilità finanziaria degli istituti di microcredito e di microfinanza in generale, e della loro dipendenza da sussidi e altre forme di sovvenzione.

Infine, tratteremo il caso di un istituto di microfinanza, *Al Amana Microfinance*, leader del microcredito in Marocco.

In questo capitolo, presenteremo il suddetto istituto evidenziando le particolarità del suo funzionamento, i prodotti e servizi che esso offre alla sua clientela, l'impatto e la *performance* che esso abbia generato in questo determinato ambiente.

Capitolo 2

Muhammad Yunus e la Nascita del Microcredito

2.1 Il Concetto “Microcredito”

Come da titolo, in questo lavoro analizziamo il microcredito come strumento per la riduzione dell'esclusione dal credito. Risulta pertanto fondamentale chiarire il concetto *microcredito*.

Partendo da una definizione puramente etimologica fornita da Leonardo Becchetti (2008), si ricava un significato del Microcredito che può essere inteso come un prestito di piccole dimensioni (*micro*: piccolo).

Questa definizione semplicista però non fornisce una rappresentazione idonea dell'essenza di questo strumento e degli elementi che lo caratterizzano.

Tuttavia, una definizione più elaborata è rinvenibile nel “dizionario di microfinanza: le voci del microcredito” (Pizzo, Tagliavini, 2013) in cui il microcredito è definito come *“credito di piccolo ammontare finalizzato all'avvio di un'attività imprenditoriale o per far fronte a spese d'emergenza nei confronti di soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economica, che generalmente sono esclusi dal settore finanziario formale”*.

A volte usato al posto del concetto di microfinanza nel linguaggio corrente, il microcredito non è da confondere con la microfinanza. Quest'ultima, infatti, si sostanzia nell'offerta di prodotti e servizi finanziari (tra cui il microcredito) a clienti che per le loro condizioni economiche e sociali hanno difficoltà di accesso al settore finanziario tradizionale.

2.2 Cenni Storici del Microcredito

La nascita del microcredito risale a metà degli anni 70. Il principale protagonista è il famoso Muhammad Yunus, all'epoca giovane professore di economia. Muhammad ha seguito un percorso formativo negli Stati Uniti, dove ha conseguito un *Phd* in economia monetaria, approfondendo le teorie del funzionamento del credito, dei mercati finanziari, della microeconomia e della macroeconomia. Successivamente, è tornato nel suo paese natale, il Bangladesh, dove ha ricoperto l'incarico d'insegnante all'università di Chittagong.

Il giovane professore si accorse che, al di là dello sforzo di un'analisi sempre più oggettiva e dettagliata del funzionamento della realtà economica, le scelte di politica economica dipendono essenzialmente dalla sensibilità dei politici e degli economisti e dalle loro priorità.

A questo proposito, due classiche opinioni prevalgono: quella di BENTHAM e quella di RAWLS. Per il primo il benessere della società è semplicemente pari alla somma dei benessere individuali e per il secondo, il benessere sociale è pari a quello dell'individuo meno felice.

Muhammad Yunus, anche se appartenente all'*élite* fortunata del suo paese, era probabilmente attratto dall'approccio secondo il modello di Rawls, come lo notiamo negli sviluppi successivi della sua vita. Questo può essere dovuto al fatto che a Chittagong la cerchia dei "meno abbienti" era per la maggior parte collocata nelle vicinanze dell'università.

Così si chiese se fosse possibile agire dando qualcosa in più rispetto al semplice insegnamento di teorie economiche e soluzioni di politica economica che, fino ad allora, non promuovevano l'emancipazione di coloro che si trovavano in una situazione sfavorevole.

Le sue parole sono chiare a questo proposito: *"Bangladesh had a terrible famine in 1974. I was teaching economics in a Bangladesh university at that time. You can guess how difficult it is to teach the elegant theories of economics when people are dying of hunger all around you. Those theories appeared like cruel jokes... I wanted to learn economics from the poor in the village next door to the university campus"* (Il Bangladesh era colpito da una terribile carestia nel 1974. Stavo insegnando economia in un'università del Bangladesh a quell'epoca. Vi lascio immaginare quanto difficile poteva essere insegnare eleganti teorie economiche quando la gente intorno a voi sta morendo di fame. Quelle teorie sembravano scherzi crudeli... volevo imparare l'economia dai poveri nel villaggio accanto all'università).

Nel 1976, Muhammad Yunus decise di passare dalla teoria alla pratica. L'economista Bangladeshese inizia con un piccolo esperimento. Poiché le banche del luogo non intendevano fare prestiti ai poveri della zona, Muhammad Yunus mise a disposizione dei meno abbienti una parte delle sue risorse economiche per consentire a tali soggetti di uscire della morsa degli usurai e di ripagare i debiti contratti.

L'esperimento del professor Yunus rivelava che con soli 27,00 dollari, questo era in grado di salvare 42 vittime dall'usura.

A questo punto, ha voluto portare avanti il suo progetto lavorando con le istituzioni finanziarie. Tuttavia, i vari tentativi di persuasione delle istituzioni finanziarie locali davano

esiti negativi. Ragion per cui Muhammad Yunus decise di avviare un progetto pilota, adoperando risorse proprie a garanzia delle somme prestate.

Durante questi esperimenti, si osservava che i tassi di restituzione dei prestiti erogati alle donne erano sensibilmente elevati rispetto a quello degli uomini.

L'esperimento proseguiva per diversi mesi. Nonostante i notevoli risultati dei lavori del professor Yunus, questo non riusciva a convincere i dirigenti delle istituzioni finanziarie locali ad investirsi in tale progetto.

Invero, per tali dirigenti, il successo dell'esperimento doveva ricollegarsi al carisma del professore, non potendo pertanto essere replicato in casi analoghi.

Di fronte a questa sfida, Muhammad Yunus lanciava il progetto su più vasta scala. La sua iniziativa continuava ad avere ampio successo, nonostante le difficoltà d'ordine sociale e religioso cui lo stesso si trovò confrontato (accusato di attivismo marxista, riprovazione dalle autorità religiose musulmane ecc.).

A questo punto, nel 1983, arriva il sostegno delle istituzioni finanziarie ed è così che la Grameen ha visto il giorno ed è diventata una banca indipendente.

In seguito all'esperimento di Muhammad Yunus, il microcredito e la microfinanza hanno avuto un impatto locale considerevole e una risonanza sul piano internazionale, al punto da diffondersi in poco tempo in tutto il mondo con risultati maggiori soprattutto nel sud-est asiatico, in America latina e in Africa. Nella figura che segue, vengono presentati alcuni dati al 31 dicembre 2013 suddivisi per aree geografiche.

Region	No. MFIs	No. Total Clients	No. Total Women Clients	No. Poorest Clients	No. Poorest Women Clients
Sub-Saharan Africa	1,045	15,945,279	8,581,990	8,727,527	5,875,258
Asia and the Pacific	1,119	166,908,164	166,908,164	101,427,062	85,522,494
Latin America & Caribbean	672	17,407,431	10,725,880	2,751,885	2,008,379
Middle East & North Africa	99	5,279,706	2,785,940	1,250,061	908,991
Developing World Totals	2,935	205,540,580	189,001,974	114,156,535	94,315,122
North America & Western Europe	87	168,815	57,000	42,101	23,361
Eastern Europe & Central Asia	76	5,410,152	282,821	112,950	50,218
Industrialized World Totals	163	5,578,967	339,821	155,051	73,579
Global Totals	3,098	211,119,547	189,341,795	114,311,586	94,388,701

Figura 1

Dati regionali della Microfinanza.

Fonte: State of The Campaign Report 2015 disponibile su <https://stateofthecampaign.org>

A questo proposito, all'occasione dell'anno del microcredito (2005), la Campagna del Vertice sul Microcredito, un progetto dell'ONU che promuove la microfinanza nel mondo, ha diffuso

un rapporto sulla situazione della microfinanza: erano 92 milioni, secondo i dati raccolti presso circa 3000 istituzioni di microfinanza, le persone che, alla fine del 2004, sono state raggiunte da progetti di microcredito nel mondo; di questi erano 66,6 milioni le famiglie dei più indigenti, quelle che vivono con meno di un dollaro al giorno².

Nel loro ultimo rapporto del 2015, è possibile leggere alcuni dati e statistiche a livello globale sulla microfinanza.

Nel 2013, l'ultimo anno per cui sono disponibili dati, si può notare un aumento dei beneficiari fino a 211,1 milioni rispetto ai 203,7 dell'anno prima. D'altra parte, dal 2010 il numero dei clienti più poveri, presenta un trend negativo (Figura 2).

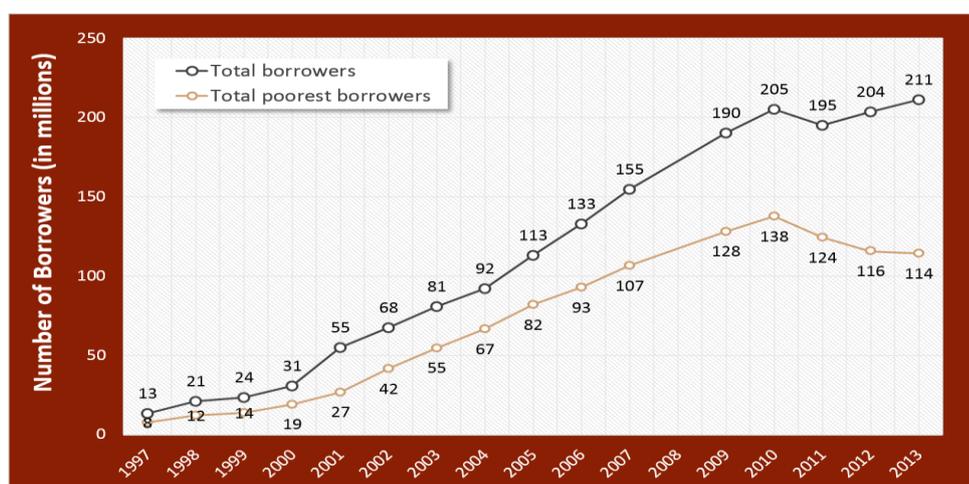


Figura 2

Traiettoria dei Clienti Poveri Raggiunti

Fonte: state of the campaign report 2015 disponibile su <https://stateofthecampaign.org>

2.3 Tipologie di Microcredito

Come visto, il microcredito assume la forma di prestiti di piccole dimensioni finalizzati all'avvio di un'attività imprenditoriale o per far fronte a spese d'emergenza nei confronti di soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economica che generalmente sono esclusi dal settore finanziario formale. Questi prestiti possono assumere diverse forme (classificazione proposta da Vittorio Pelligra e Antonio Andreoni, 2009):

²OSSERVATORIO FINANZIARIO, 2005. *Il Microcredito*
<http://www.osservatoriofinanziario.it/of/micro.testo11.asp> [data di accesso 15/10/2016]

- La prima viene definita **microcredito tradizionale informale**. In questa categoria, rientrano i prestatori di denaro di villaggio, i monti di pegno, i prestiti di amici e familiari, i prestiti al consumo in mercati informali.
- Una seconda forma di microcredito riguarda alcuni **prestiti di gruppo del mercato informale del credito** (tontine, Rosca; ecc.).

Le Tontine sono forme di contratti finanziari stipulati volontariamente da un gruppo di partecipanti che, dopo aver pagato una quota di partecipazione, ricevono un rendimento proveniente dalle quote raccolte e successivamente investite. Il contratto prevede che alla morte di uno degli iscritti, le sue risorse vadano ad accrescere il rendimento dei rimanenti.

Le Rosca (Rotating Savings and Credit Association – Associazione di Credito e Risparmio Rotativo) sono associazioni volontarie di risparmiatori che istituiscono tra di loro particolari forme di credito rotativo per finanziare il credito al consumo. Nella Rosca tutti i partecipanti versano a intervalli periodici una somma di denaro prefissato per formare il fondo rotativo e, a turno e a determinati intervalli di tempo, uno di loro ottiene un prestito finanziato delle risorse del fondo.

- La terza categoria è composta dai **prestiti di piccola dimensione** erogati dalle banche tradizionali, specializzate e non, in alcuni settori specifici d'investimento (agricoltura allevamento ecc.)
- La quarta categoria include tutte quelle forme di finanziamento usate dalle istituzioni creditizie ampiamente diffuse (credito cooperativo, banche popolari e casse di risparmio) che, prima del microcredito moderno, si occupavano prevalentemente della clientela media - piccola e delle ricadute sociali sul proprio territorio della loro attività creditizia.
- Al di fuori di queste quattro categorie, ritroviamo **il microcredito moderno**, oggetto più specifico della nostra trattazione. Con questo termine intendiamo piccoli prestiti, finalizzati prevalentemente all'investimento piuttosto che al consumo, a individui o microimprese, generalmente prive di garanzie patrimoniali verso le quali le istituzioni di microcredito si cautelano con forme di garanzia alternative. Tra queste forme di garanzie alternative, il prestito di gruppo è tipologia più frequente ma non esclusiva.

Tabella 1. Tipologie di Microcredito

Microcredito tradizionale informale	Prestatori locali di Villagio, Monti dei pegni
Microcredito di gruppi informali	Rosca, tontine
Piccoli prestiti di banche di settore	Credito all'agricoltura, alla pesca, all'allevamento
Microcredito cooperativo	Banche popolari, credito cooperativo
Microcredito moderno	Stile Grameen, Partnership banche-ONG, Microcredito al consumo

2.4 Caratteristiche del Microcredito

Il successo del microcredito è dovuto al fatto che esso è considerato come uno strumento di sviluppo economico che permette l'accesso ai servizi finanziari a persone in condizioni di povertà ed emarginazione (Pizzo, Tagliavini, 2013). Questo è dovuto al fatto che si spera che la povertà possa essere ridotta – con significativo cambiamento fondamentale della struttura economico-sociale – pianificando l'erogazione di piccoli prestiti a microimprenditori o gruppi di questi, che hanno forte necessità di risorse finanziarie per avviare o sviluppare progetti di auto-impiego.

L'incremento del reddito che ne deriverebbe porterebbe a migliorare le condizioni di vita dei loro nuclei famigliari, determinando contemporaneamente un impatto significativo al livello comunitario.

Il microcredito è caratterizzato da un unico insieme di principi che sono facilmente distinguibili dalle tendenze dei più vasti mercati creditizi. Le organizzazioni di microcredito sono state inizialmente create come possibilità alternative ai "prestiti-squali", noti per la loro tendenza ad approfittare dei clienti. A questo proposito, si fa notare che molti istituti di microcredito hanno iniziato come organizzazioni non-profit e hanno operato con i fondi statali o con i finanziamenti privati.

Per consentire l'accesso al prestito bancario (che altrimenti non avverrebbe del tutto o avverrebbe a condizioni svantaggiose per mancanza o inadeguatezza di garanzie o per le

micro dimensioni dei richiedenti), il microcredito segue un approccio diverso dalle banche tradizionali facendo leva su strumenti innovativi quali:

- **Il Group-lending** (prestito di gruppo): Nella sua formulazione di base, si parla di prestito di gruppo quando ai richiedenti prestiti viene fatto l'obbligo di formare dei gruppi. In altre parole, la condizione per l'ottenimento del prestito è l'appartenenza a un gruppo (composto da 3 a 10 persone variando secondo i programmi di microcredito). Una volta formato il gruppo, il prestito viene erogato e si crea una *Joint Liability* ossia una responsabilità congiunta in base alla quale ogni partecipante è responsabile, non solo del rimborso del proprio prestito, ma anche dei rimborsi degli altri membri proporzionalmente alla quota del proprio prestito. Viene a crearsi dunque una sorta di garanzia sociale. Nella pratica, le varie organizzazioni di microcredito usano forme modificate di questo strumento per adattarsi alle proprie realtà.

Il credito può essere concesso secondo differenti procedure:

- a) a rotazione, dove il membro successivo riceve il prestito soltanto quando il precedente ha completamente ripagato il proprio prestito;
 - b) il credito è concesso contemporaneamente a ogni membro del gruppo; nessuno può ricevere un secondo prestito se tutti i membri del gruppo non hanno ripagato ecc.
- Il concentramento su un target di clientela rappresentato prevalentemente o quasi esclusivamente da **donne** povere, che erano difficili da raggiungere con altri approcci;
 - L'assenza in certi casi di garanzie collaterali che però non si traduce in una riduzione del tasso di rimborso;
 - Il prestito suddiviso in piccole tranche con scadenze ravvicinate (Progressive Lending). In questo caso diventa particolarmente rilevante aver una buona reputazione;
 - Certe forme di deposito forzoso effettuato dagli stessi clienti che accompagnano la concessione del prestito;
 - Il decentramento delle attività di monitoraggio dei prestiti verso organizzazioni non-profit, alcune delle quali sono formate dai debitori stessi.

Oltre all'erogazione di servizi finanziari di credito e risparmio, gli istituti di microfinanza spesso supportano lo sviluppo delle micro/piccole attività economiche anche attraverso

l'erogazione di servizi di formazione e assistenza tecnica (Business Management Services, servizi di Marketing ecc.), in relazione alle necessità specifiche del gruppo target.

Secondo i sostenitori del microcredito, le sopracitate particolarità fanno di esso uno strumento più efficace rispetto al *banking* tradizionale nella riduzione dell'esclusione dal credito. Infatti, argomentano che, prendendo in considerazione ad esempio il Group-Lending, è immediato vedere quanto esso consente di fare qualcosa in più laddove il mercato tradizionale del credito limita l'accesso a certi soggetti, dal momento che il prestito di un membro è in qualche modo influenzato dal buon esito del rapporto di un altro. Questo fa da incentivo per i membri a monitorarsi tra di loro e a escludere il membro più a rischio riducendo i problemi legati alle asimmetrie informative. Monitoraggio che tra l'altro stimola anche il rimborso dei prestiti.

Lo stesso si può dire anche guardando agli altri casi di fallimento di mercato che vengono a crearsi in assenza di microcredito (nessuna offerta disposta a soddisfare la domanda).

Orbene, quest'opinione circa i benefici offerti dal microcredito, però, non è condivisa in modo unanime.

Non si arriva alle stesse conclusioni su questo strumento basandosi su altri punti. Ad esempio, Jonathan Morduch (1999) rileva che le promesse del microcredito non sono soddisfatte. Invero, egli sostiene che gli alti tassi di rimborso che lo caratterizzano si sono raramente tradotti in profitti. Prosegue facendo notare l'assenza di autonomia/sostenibilità finanziaria che caratterizza molti programmi di microfinanza che vengono aiutati, o direttamente con dei sussidi, o indirettamente tramite prestiti agevolati dai donatori.

Infine, osserva Morduch che i programmi che fanno pareggio di bilancio non sono quelli diretti al finanziamento dei più poveri e che quelli che operano con un impegno alla sostenibilità finanziaria, nella miglior delle ipotesi, riescono a coprire solo il 70 per cento dei costi totali.

In seguito, cercheremo quindi di illustrare in che modo il microcredito, con le sue innovazioni e i suoi meccanismi possa essere in grado di portare a risultati che, facendo leva solo degli strumenti e prassi del settore bancario tradizionale, non sarebbero stati ottenuti (capitolo 3) e in quali casi esso diventa inefficiente mettendo in luce qualche criticità (capitolo 4).

Capitolo 3

Microcredito e Razionamento del Credito.

Come già evidenziato, il successo del microcredito è in parte dovuto agli effetti che gli strumenti cui fa ricorso nella sua operatività hanno avuto sul mercato creditizio e in quello bancario in generale, in tema di esclusione dal credito.

A un livello teorico, mostreremo, usando modelli di rappresentazione della realtà (rappresentazione certamente restrittiva per quanto riguarda le variabili coinvolte, ma comunque utile ad uno scopo illustrativo), i meccanismi cui fa ricorso il microcredito e il modo in cui essi, sempre a livello teorico, funzionano e possono essere in grado di trovare rimedi agli squilibri che si possono verificare sul mercato in oggetto. Per fare ciò, ci soffermeremo sui vari casi che conducono a fallimenti di mercato, tra cui le asimmetrie informative che ne sono una delle principali cause.

3.1 Asimmetrie Informative

L'asimmetria informativa si presenta come una condizione in cui un'informazione non è condivisa integralmente fra gli individui facenti parte del processo economico: una parte degli agenti interessati al processo, dunque, ha maggiori informazioni rispetto al resto dei partecipanti e può trarre un vantaggio da questa configurazione.

Si possono verificare due tipi di asimmetrie informative, la selezione avversa e l'azzardo morale.

Il concetto di selezione avversa riguarda i comportamenti opportunistici precontrattuali, in altre parole quelli antecedenti alla stesura del contratto. Il soggetto che dispone di più informazioni relative all'oggetto del contratto rispetto alle proprie controparti è intento a "proporre" come migliore il "bene" a prescindere dal suo reale valore. La circostanza danneggia la controparte che ragionevolmente crede di aver ottenuto una certa qualità, laddove, in realtà, ne ha ottenuta una inferiore.

L'azzardo morale invece è una tipologia di opportunismo post-contrattuale, ovvero che viene compiuta dopo la stipula del contratto quando gli individui decidono di perseguire i propri

interessi a spese della controparte, confidando nella impossibilità, per quest'ultima, di verificare la presenza di dolo o negligenza.

3.1.1 Selezione Avversa

Come visto, la *selezione avversa* (*adverse selection*) è un problema connaturato alla fase precontrattuale, e sorge a causa del divario tra le informazioni possedute dall'azienda (in questo caso la banca) e quelle possedute dal cliente. Nel caso di specie, i soggetti in *surplus* (risparmiatori e istituti di credito) riscontrano difficoltà nell'individuare e valutare il merito creditizio dei soggetti in *deficit* (richiedenti prestiti). Infatti, devono tener conto dell'incertezza connessa agli eventi futuri e del grado di avversione al rischio.

La selezione avversa riguarda in sintesi la difficoltà nel selezionare e distinguere i clienti "sani", cioè quelli con un merito creditizio elevato, da quelli con rischio elevato. Quest'asimmetria sbilancia il mercato che tende così a considerare solo le qualità peggiori (considerare tutti i clienti come rischianti), facendo nascere il "*mercato dei bidoni*". Questa teoria è stata sviluppata studiando il mercato delle auto usate. La vera qualità di un'auto usata è conosciuta solo dal venditore, mentre il compratore si deve fidare. Il compratore è disposto ad acquistare un'auto usata al prezzo medio del mercato, ma ovviamente a questo prezzo il venditore non è disposto a vendere le auto che sono davvero in buone condizioni e su cui vorrebbe un guadagno più alto. In questo modo sul mercato verranno scambiate solo le auto di bassa qualità, al prezzo d'incontro tra quello che il compratore è disposto a pagare e quello cui il venditore è disposto a vendere.

Per illustrare questa situazione, Jonathan Morduch (1999) propone il modello che ora presentiamo.

Supponiamo che esistano due tipi d'investitori potenziali, tutti senza garanzia e neutrali al rischio. Il primo tipo intraprende progetti caratterizzati da un elevato livello di rischio e il secondo solo progetti sicuri, ossia con un livello di rischio moderato. Questo si manifesta considerando che i progetti dell'investitore propenso al rischio falliscono con maggiore frequenza rispetto a quelli dell'investitore avverso al rischio. Tuttavia, i primi hanno un rendimento più elevato in caso di successo.

La banca è a conoscenza di ambedue le categorie di investitori. Tuttavia, non è in grado di individuare la categoria di appartenenza di ciascuno di essi (*adverse selection*).

I due tipi hanno un'opportunità d'investimento che richiede l'esborso di un ammontare pari a uno che genererà un flusso di cassa incerto. In alternativa all'investimento, hanno entrambi un

salario da lavoro subordinato pari a m . Il progetto dell'investitore rischiante ha una probabilità di successo pari a P_r , mentre quello dell'imprenditore sicuro P_s (con $P_s > P_r$). In caso di successo, i rendimenti futuri degli investimenti sono pari a R_r per il rischiante e R_s per quello sicuro. Questi rendimenti sono indipendenti tra di loro e vale la relazione $R_r > R_s$.

Supponiamo inoltre che i rendimenti attesi dei due investimenti siano uguali $P_r R_r = P_s R_s = R^x$.

Supponiamo infine che vale $R^x - \rho > m$ dove ρ sta per il costo del capitale. Pertanto, per un investitore neutrale rispetto al rischio, il rendimento atteso netto dell'investimento è superiore al suo costo opportunità.

Se i due tipi d'investitori richiedono il prestito, il punto di pareggio per la banca che opera in condizioni di concorrenza perfetta richiede che il tasso d'interesse da essa fissato sia tale che $i^x P^x = \rho$, dove P^x è la probabilità di successo media nella popolazione e i^x il tasso d'interesse fissato dalla banca poiché essa non può distinguere i due tipi. Ne segue che l'investitore sicuro avrà un rendimento atteso netto inferiore rispetto a quello che avrebbe in assenza di asimmetria e a quello dell'investitore a rischio ($R^x - i^x P_s < R^x - i^s P_s$; $R^x - i^x P_s < R^x - i^x P_r$, dove i^s sta per il tasso d'interesse imposto all'investitore sicuro in caso d'informazioni perfette e pari a ρ/P_s) e troverà conveniente entrare nel mercato solo se $R^x - i^x P_s > m$. Altrimenti si ritrova escluso dal mercato ed entrerà solo l'investitore rischiante e, se la banca lo anticipa, il tasso d'interesse di equilibrio $i P_r = \rho$ aumenta.

Pertanto, l'investitore rischiante mette fuori quello sicuro. Questo perché, procedendo in questo modo, una parte del costo a carico dell'investitore più a rischio si sposta verso quello sicuro (*Cross Subsidization*) che infine potrebbe non trovare conveniente e, di conseguenza, esce dal mercato.

Per affermare che il microcredito fornisce strumenti efficaci per risolvere questo tipo di situazioni, esso deve portare un miglioramento. Deve cioè riportare l'investitore sicuro sul mercato.

Tra i vari strumenti che ci propone il microcredito, il prestito di gruppo è sempre stato riconosciuto come quello strumento che si presta a rimediare a questo disallineamento informativo.

Lo stesso Jonathan Morduch propone un altro modello per mostrare come, su un piano teorico, il *Group Lending* riduce gli effetti negativi dell'asimmetria informativa.

Supponiamo che esistano due **gruppi** d'individui, ognuno costituito su base volontaria.

I singoli individui investono indipendentemente ma i contratti per i prestiti sono fatti in modo da creare una responsabilità congiunta. In altre parole, in caso di fallimento dell'investimento di un singolo debitore, il debitore in oggetto non paga niente (perché tutte le risorse sono state consumate) e paga una cifra r^x in caso di successo del suo progetto e un'ulteriore cifra C^x in caso di fallimento di un altro membro del suo gruppo.

Perciò, il rendimento netto atteso di un investitore sicuro associato con uno rischiante:

$$R^x - P_S(r^x + (1 - Pr)C^x).$$

Essendo la probabilità di successo degli investitori sicuri più alta, essi saranno preferiti rispetto ai quei rischianti.

In questo suo articolo, Jonathan Morduch arriva alla conclusione che non ci sarà beneficio comune per entrambi i tipi mettendosi insieme.

Il *Group Lending* porta a formare gruppi ad alto rischio (fatti solo da investitori con progetti a bassa probabilità di successo) e gruppi sani. Questo consente alla banca di distinguerli e di fare gravare costi diversi a quelli a rischio e ai sani anche se avranno gli stessi contratti (stessi r^x e C^x .)

Se vengono fissati in un modo appropriato r^x e C^x , il prestito di gruppo può portare ad una discriminazione dei prezzi non applicabile nel caso di prestito individuale e quindi riportare gli investitori con progetti sicuri nel mercato e aumentare il tasso medio di rimborso dei prestiti.

Come si è visto, il problema della selezione avversa si presenta quando la banca non riesce a distinguere i *buoni clienti* dai *cattivi clienti*, relativamente alla probabilità di restituzione del prestito. Siccome essa non è in grado di praticare una discriminazione del tasso in base alla rischiosità, la banca fissa un unico tasso medio che di conseguenza sarà troppo alto per gli investitori a progetti sicuri. Per queste ragioni, quest'ultima categoria non avrà accesso al credito lasciando spazio agli investitori rischianti.

Il *Group Lending* trasferisce il problema informativo dalla banca ai clienti che, a causa della prossimità geografica e sociale, sono in grado di valutare i rischi connessi alle attività svolte dagli altri richiedenti, con maggiore rispondenza rispetto alla banca.

Gli investitori sani avranno convenienza a non mettersi insieme con quelli a rischio che saranno quindi accettati solo all'interno di un gruppo formato da altri investitori ad alto rischio.

In questo modo si formano due tipologie distinte di gruppi che consentono alla banca di applicare implicitamente costi differenziati in relazione al livello di rischio, anche se non sa ancora differenziare il livello di rischiosità dei gruppi.

Pertanto, anche se il tasso d'interesse esplicito è lo stesso per entrambe le categorie, con la responsabilità congiunta, i membri dei gruppi ad alto rischio sopporteranno un costo complessivo maggiore per la restituzione delle rate di qualcun altro³.

3.1.2 Azzardo Morale

L'azzardo morale si presenta come una situazione in cui un soggetto, esentato dalle eventuali conseguenze economiche negative di un rischio, si comporta in modo diverso da come farebbe se invece dovesse subirlo.

Le situazioni del mondo reale cui si adattano schemi interpretativi di azzardo morale sono numerose. Il modello tipico è il rapporto Principale-Agente. Esso si rende concreto quando un soggetto, l'Agente, agisce per conto di un'altra parte, detta Principale, che non è in grado di eseguire un monitoraggio preciso dello sforzo dell'agente.

Nel nostro caso, l'azzardo morale nasce dalla possibilità di comportamenti opportunistici che il debitore può porre in essere all'insaputa della banca dopo aver accettato il contratto.

Per illustrare questa situazione nel mercato del credito, usiamo il modello proposto da Joseph Stiglitz (1999).

Modifichiamo la struttura del punto precedente. Consideriamo invece che esista un unico tipo d'investitore avverso al rischio con una funzione di utilità $U(x)$.

Ogni investitore ha la scelta di investire in attività sicure o rischiose con lo stesso costo.

Come prima, la banca ha informazioni imperfette sui creditori/investitori. In particolare, non è in grado di sapere se investono in attività sicure o rischiose (*Moral Hazard*).

La funzione di utilità è tale per cui essa assume il valore di zero in caso di fallimento.

L'utilità attesa in caso di prestito individuale tradizionale è data da $PsU(Rs - i)$ per l'investimento sicuro e $PrU(Rr - i)$ per quello rischioso.

³ Ghatak 1999; Van Tassel 1999 in PELLIGRA V., ANDREONI A., 2009 *Microfinanza, Dare credito alle relazioni*. Il mulino

Se tutti gli investitori dichiarano di intraprendere il progetto sicuro, la banca fisserebbe il tasso d'interesse pari a ρ/P_s per il pareggio di bilancio. A questo tasso, tenendo conto dell'asimmetria informativa post contrattuale, diventa conveniente per gli investitori intraprendere il progetto rischioso. Infatti, l'utilità attesa dell'investitore che intraprende il progetto rischioso avendo dichiarato che intraprenderà quello sicuro è

$$(E[Usr]) = PrU(Rr - \frac{\rho}{P_s})$$

che implica una perdita per la banca.

Se la banca lo anticipa, adatterà il tasso d'interesse fissandolo in ρ/Pr e l'utilità attesa diventa

$$E[Urr] = PrU(Rr - \frac{\rho}{Pr})$$

la quale è inferiore rispetto al caso precedente.

Un'altra situazione è quella in cui c'è un impegno a intraprendere il progetto sicuro, l'utilità attesa risulterebbe

$$E[Uss] = PsU(Rs - \frac{\rho}{P_s})$$

che si pone tra le due soluzioni precedenti. Valgono quindi per gli investitori $E[Usr] > E[Uss] > E[Urr]$, ma con l'asimmetria informativa, la banca cercherà di proteggersi *ex ante* con conseguente ricaduta nella situazione di utilità inferiore sopra descritta.

La giustificazione dell'importanza data al prestito di gruppo può essere trovata anche nel fatto che il microcredito, nel cercare di rimediare a questa situazione, fa una volta in più ricorso al prestito di gruppo.

Infatti, si può dimostrare che il *Group Lending* sia in grado di creare incentivi per gli investitori a non scegliere il progetto rischioso (Stiglitz, 1990).

Supponiamo che nel modello usato per la selezione avversa, i membri di un gruppo possano influenzare le scelte di progetto di ogni membro e decidano in comune quale attività intraprendere. Se scelgono quello sicuro, il membro rappresentativo avrà un'utilità attesa $Ps^2U(Rs - i^x) + Ps(1 - Ps)U(Rs - i^x - C^x)$ e $Pr^2U(Rr - i^x) + Pr(1 - Pr)U(Rr - i^x - C^x)$ in caso contrario. Se il pagamento per responsabilità in solido è abbastanza alto, poiché decidono in comune, gli investitori sceglieranno di intraprendere progetti sicuri.

È chiaro che nel caso appena analizzato, la preoccupazione della banca sta nel fatto che potenzialmente si ritroverà in una situazione tale per cui il rientro dei fondi concessi non avrà

luogo. Rientro che dipende dalla capacità dei progetti (scelti discrezionalmente dall'investitore) di generare flussi di cassa positivi.

La difficoltà nel monitoraggio degli investitori, successivamente alla concessione del credito, porta dunque la banca a proteggersi *ex ante*.

Pertanto, gli istituti di microcredito procedono con il prestito di gruppo per ridurre l'asimmetria informativa. Infatti, dopo aver eseguito un filtraggio all'ingresso, il prestito di gruppo torna di nuovo utile nei casi di azzardo morale, sia *ex ante* sia *ex post*. Spesso, nel caso dei progetti di microcredito, i clienti sono vicini di casa, amici, ossia persone che hanno di fatto frequenti occasioni d'incontro e comunicazione. Così come quest'aspetto favorisce la creazione di gruppi omogenei, allo stesso tempo esso consente una verifica costante e precisa del comportamento di ogni membro della comitiva. Nel caso in cui uno dovesse attuare scelte disfunzionali alla fruttuosità del suo investimento, questo comporterebbe un rischio per tutti gli altri, i quali avranno la possibilità di rendersene conto velocemente e di operare per correggere le conseguenze di tali scelte. La natura del gruppo favorisce quindi il monitoraggio del comportamento degli agenti che, non essendo praticabile nel caso di prestito tradizionalmente adottato dalle banche commerciali, produce problemi di azzardo morale.

In alternativa al prestito di gruppo, gli istituti di microcredito procedono con gli incentivi dinamici, concedendo prima importi ridotti che cresceranno a condizione che il debito passato venga ripagato. Funziona come un test ai debitori con piccoli importi all'inizio. Questo consente all'istituto di microcredito di sviluppare relazioni permanenti con i debitori e di evidenziare quelli più a rischio prima di aumentare gli importi (Parikshit, Debraj, 1997). La natura ripetitiva delle interazioni può essere sfruttata per ridurre il problema informativo e aumentare l'efficienza.

3.2 Altri Casi di Esclusione dal Credito

Ulteriormente, il microcredito si è dimostrato efficace in altri casi di esclusione dal credito. Come già anticipato, nel *banking* tradizionale, avere una garanzia può essere una condizione *sine qua non* per la concessione del prestito. Il che implica che una fetta dei richiedenti non sarà soddisfatta per mancanza di garanzia. È proprio per questa ragione che il microcredito ricorre ad altri strumenti per ripararsi dagli effetti del *default* dei debitori e per incentivare questi ultimi.

Invero, pensiamo ad esempio all' *"Emergency fund"* usato dalla Grameen Bank. Esso consiste in un fondo cui i debitori contribuiscono con un importo pari al 0.5 per cento delle somme ricevute.

Inoltre, consideriamo anche i rapporti fiduciari – la novità forse più rilevante della metodologia del microcredito – che hanno portato a esiti positivi. Si nota, infatti, come il sistema bancario tradizionale, anziché di basarsi sulla fiducia come lo suggerisce il termine stesso *credito*, si basa sulla mutua diffidenza. Circostanza questa del tutto diversa rispetto all'evidenziato modello della Grameen bank in cui il presupposto di partenza è rappresentato dalla necessaria onestà dei debitori. Afferma a riguardo Yunus (1998): *«Ci si potrà accusare d'ingenuità, ma resta il fatto che questo ci risparmia il fastidio di compilare montagne di documenti. E nel 99 per cento dei casi la nostra fiducia è ricompensata»*⁴.

Infine, nella sua lotta contro l'esclusione dal credito, il microcredito in particolare e la microfinanza in generale si sono caratterizzati dal loro concentramento su un target composto di donne che di solito erano escluse dal mercato per varie ragioni (religioni, ridotta autonomia femminile ecc.).

⁴Yunus 1998, in PELLIGRA V., ANDREONI A., 2009 *Microfinanza, Dare credito alle relazioni*. Il mulino, p.108

Capitolo 4

Microcredito e Sostenibilità Finanziaria

Da quanto detto fin qui, il microcredito consente ai meno abbienti di accedere al prestito e, nello stesso tempo, consente alla banca-istituto di microfinanza di concedere prestiti (che è il suo *core business*). Si è quindi presentato come una strategia win-win di riduzione della povertà (riduzione vincolata a una serie di fattori tra cui l'uso effettivamente fatto delle somme ricevute e clausole contrattuali) tramite la riduzione dell'esclusione dal credito. Soluzione che in certi casi si è mostrata più efficace delle altre (si può pensare agli aiuti internazionali). Tutto ciò avviene facendo ricorso al meccanismo di mercato.

Nonostante l'efficacia appena richiamata e gli evidenti tassi alti di rimborso, gli istituti di microcredito continuano a essere guidati da centinaia di milioni di dollari sotto forma di sussidi, cosa che ha sollevato molte domande.

Infatti, si sperava che i programmi di microcredito avrebbero usato i sussidi solo in fase di avvio e che, con le economie di scala e di apprendimento (e la conseguente riduzione dei costi), sarebbero stati in grado di funzionare autonomamente. Orbene, i sussidi, lungi dall'essere impiegati quali aiuti temporanei ai programmi, sono diventati elementi essenziali e permanenti per la sopravvivenza dei programmi. Nasce quindi un paradosso. Gli istituti di microfinanza in generale hanno avuto la pretesa di rendere ai meno abbienti accessibile il credito, con alti tassi di rimborso. Senonché, il sistema in sé non è in grado di funzionare autonomamente (ossia senza sussidi), come lo evidenzia il caso Grammen Bank, che fino a 25 anni dopo la sua istituzione continuava a funzionare con sussidi.

I sostenitori di quest'opinione argomentano che gli istituti di microcredito dovrebbero, per concedere i prestiti, mobilitare i capitali, tramite la raccolta del risparmio o tramite l'emissione di debiti o, infine, generando profitti in modo da poter finanziarsi tramite il mercato.

Suggeriscono il modo con cui opera Banco Compartamos, affiliata di ACCION International, che prima nel 2002, ha emesso titoli di debito per un ammontare di circa \$10 milioni e dopo ha effettuato un'emissione di azioni. Facendo ciò, è stata in grado di funzionare indipendentemente dai sussidi.

Tuttavia, finanziarsi sui mercati finanziari richiede al soggetto finanziato di essere redditizio. Nel nostro caso, per fare ciò, la banca-istituto di microcredito potrebbe alzare il tasso d'interesse e (non necessariamente) rivolgersi a una categoria di clienti più abbiente o in alternativa optare per l'abbattimento dei costi. Consiglio seguito di nuovo da Banco Compartamos che usa tassi d'interesse relativamente alti senza però subire una riduzione della domanda neppure una riduzione del tasso di rimborso. Situazione quale potrebbe essere interpretato come un segnale che i clienti, almeno nelle condizioni del Banco Compartamos, sono disposti a pagare di più sotto forma d'interessi. Potrebbe quindi essere conveniente per le altre istituzioni che tengono bassi i tassi, aumentarli e diventare meno dipendenti dai sussidi (Armendáriz, Morduch, 2010).

Rimanendo nel tema della non convenienza ad essere finanziariamente non sostenibile, Hulme e Mosley (1996) in un loro studio su un gruppo d'istituti di microfinanza mostrano che i programmi che si sono impegnati per la sostenibilità finanziaria hanno generato impatti superiori sui redditi dei clienti rispetto agli altri programmi (si veda grafico 2.)

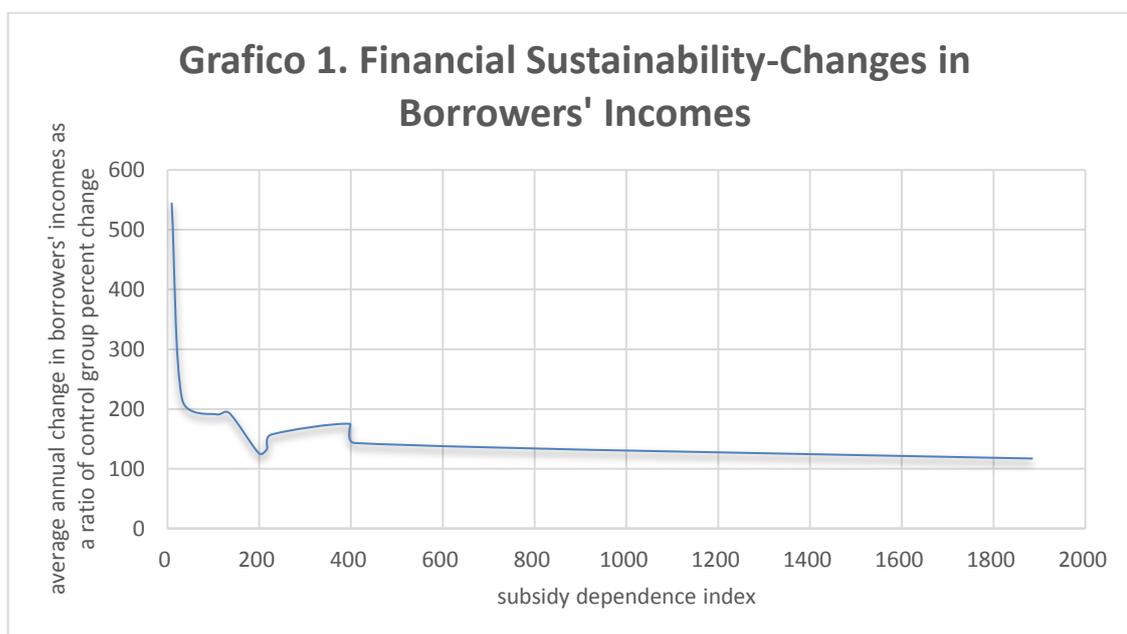


Grafico 1.

Relazione approssimata tra l'indice di dipendenza dai sussidi e il cambiamento annuale medio del reddito dei clienti.

Fonte: Hulme & Molsey, "Financial Sustainability, Targeting the Poorest, and Income Impact: Are There Trade-offs for Microfinance Institutions?" (1996) *disponibile su* <www.cgap.org/publications/financial-sustainability-targeting-poorest-and-income-impact>

A questo si aggiungono altri problemi collegati ai sussidi.

In primis, si deve rilevare che gli stessi donatori non hanno nessuna obbligazione di “dare i sussidi”, in difetto dei quali i programmi di finanziamento non sarebbero in grado di coprire i necessari costi. Detta situazione genera una certa instabilità potenziale e incertezza sull’esistenza futura dei programmi stessi.

In secondo luogo, l’ammontare delle donazioni-sussidi risulta quantitativamente limitato, condizionando di fatto la scala delle operazioni.

Infine, esiste il rischio che i programmi sovvenzionati diventino inefficienti nel loro operare dal momento che le inefficienze andranno “corrette” nel senso che gli effetti economici delle inefficienze saranno cancellati dai sussidi.

Le sopracitate criticità rivestono maggiore rilevanza alla luce dei dati che, quivi di seguito, si evidenziano. Ed invero, si stima che meno dell’un percento dei programmi in esame sia finanziariamente sostenibile e che circa il cinque percento potrebbe continuare a operare senza sussidi. Il rimanente novantacinque percento dei programmi andrà o in bancarotta ovvero proseguirà con sussidi, stante i relativi costi elevati.

Nella stessa direzione sono orientati i risultati di uno studio (*MicroBanking bulletin, 1998*) su settantadue programmi di microfinanza che evidenzia come la maggior parte delle organizzazioni di microfinanza non sia in grado di coprire il costo del loro capitale. Globalmente, sono in grado di generare solo l’ottantatré percento del reddito richiesto per raggiungere l’autosufficienza finanziaria, con un minimo di 35,5 percento negli istituti di piccola-media scala in Asia del sud e un massimo di centosedici percento in America latina.

Capitolo 5

Il Caso al Amana in Marocco

Il caso che abbiamo deciso di trattare è quello della “Al Amana Microfinance”, leader nel settore del microcredito in Marocco.

Si tratta di un’associazione non a scopo di lucro fondata il 13 febbraio 1997 e riconosciuta come associazione di microcredito dal *Ministère des Finances* del Marocco il 31 marzo 2000.

Anch’essa ai suoi inizi ha beneficiato di sovvenzioni al funzionamento e all’investimento per un ammontare di 110 milioni di Dirham marocchino (circa 10,17⁵ milioni di euro) proveniente prevalentemente dall’USAID⁶ (48%) e dal fondo Hassan II⁷ (42%).

L’istituto Al Amana Microfinance possiede una rete di più di 547 punti di servizio di cui 187 in zone urbane e periurbane e 274 in zone rurali.

I dati al 2013 riportano che sono stati concessi 3.474.289 di prestiti per un ammontare globale di circa 23 milioni di euro a 1.354.839 clienti. Il suo *business* sta nell’offerta di prodotti finanziari (prestiti individuali e di gruppo principalmente destinati ad attività generatrici di reddito, mutui per la casa /alloggio) e di prodotti non finanziari (assistenza e accompagnamento di microimprenditori, servizio d’appoggio alla commercializzazione e alla visibilità dei prodotti dei propri clienti). Ultimamente hanno lanciato la micro assicurazione e il trasferimento di denaro.

5.1 Prodotti

La *Al Amana Microfinance* offre ai suoi clienti una vasta gamma di prodotti, dai micro-prestiti ai mutui per la casa e micro assicurazione. Di seguito, elenchiamo i vari prodotti e le modalità usate dalla stessa per soddisfare i propri clienti.

⁵ Tasso di cambio Dirham-Euro medio del 2015 disponibile su <cambi.bancaditalia.it/>

⁶ Agenzia degli stati uniti per lo sviluppo internazionale (*United State Agency for International Development*) è l’agenzia indipendente del governo statunitense in caricato allo sviluppo economico e all’assistenza umanitaria nel mondo.

⁷ Fonds Hassan II Pour Le Développement Economique et Social, è un Fondo speciale per le imprese operanti nel settore del tessile/abbigliamento, dell’elettronica, per i fornitori impegnati nel settore automobilistico come la produzione di componenti o parti meccaniche ad alta precisione e in qualsiasi altra attività che contribuisca alla salvaguardia dell’ambiente attraverso il riciclaggio e il recupero dei rifiuti industriali. Fonte: sito *Maghrît, impresa Italia-marocco*.

5.1.1 Prestito di Gruppo

La Al Amana usa come strumento prevalente il prestito di gruppo. Il gruppo nel caso di specie è composto da 2 a 5 persone di età non inferiore a 18 anni. I membri s'impegnano a usare i fondi ricevuti per finanziare i loro progetti e a garantirsi mutualmente per il rimborso delle somme ricevute.

L'ammontare dei prestiti varia tra 1000 e 30000 Dirham (90 - 2.800€) con rimborsi a frequenza mensile o bimensile. La durata dei prestiti varia dai 3 ai 18 mesi per i nuovi clienti e dai 3 ai 24 mesi per quelli rinnovanti.

5.1.2 Prestito Individuale per l'Impresa

Si tratta di un prestito concesso ai clienti microimprenditori di età non inferiore ai 18 anni che desiderano sviluppare una propria attività di produzione o di servizi. L'ammontare varia tra 1000 e 48000 Dirham (90 - 4.400€) con rimborsi a frequenza mensile o bimensile su un periodo di 6 mesi a 5 anni.

5.1.3 Mutui per l'alloggio (Prêt Individuel au Logement)

Prestito concesso a soggetti maggiorenni che desiderano acquistare, costruire o migliorare i propri alloggi o dotarsi d'installazioni elettriche o assicurare la fornitura in acqua della propria casa. L'ammontare di questo tipo di prestito è di 1000 a 48000 Dirham (90 - 4.400€) rimborsabile a scadenza mensile o bimensile per una durata complessiva di 6 a 60 mesi.

5.1.4 Trasferimento di Denaro

Servizio lanciato nel 2012 in associazione con Wafacash che copre l'intera rete di distribuzione di Al Amana Microfinance. Raggruppa i servizi di trasferimento di denaro domestico (cash express) e quello internazionale (Western Union e Money Gram) e il cambio valuta.

5.1.5 Micro Assicurazione

Con il programma Tayssir Al Amana, nato da pregresso programma Al Amana Assistance, la *Al Amana microfinance* è la prima realtà locale di microfinanza a offrire anche prodotti assicurativi. Prima essa si rivolgeva solo ai propri clienti fornendo assistenza sanitaria. Successivamente, nel 2015, hanno esteso l'assistenza anche alle famiglie, intendendo così il coniuge e i figli di meno di 21 anni e 25 anni se scolarizzati. Una discriminazione tariffaria viene effettuata alla sottoscrizione in base al regime matrimoniale dei clienti.

Le prestazioni coprono:

- ❖ Casi di urgenze sanitarie legati a ricovero, ambulatorio ma anche disabilità e prima diagnosi di una malattia grave;
- ❖ Casi di decessi assicurando il servizio funebre, trasporto del corpo e altre spese;
- ❖ Casi di nascita.

5.2 Performance Economiche

Di seguito, presentiamo alcuni dati sulla situazione economico-finanziaria della Al Amana al 21 maggio 2016.

Tabella 2. Dati Patrimoniali Al Amana Microfinance al 31.05.2016 (In milioni di €)

	2012	2013	2014	2015	31/05/2016
<i>Capitale Proprio</i>	44,02	54,52	65,2	76,44	82,01
<i>Quasi Cap. Prop.</i>	11,15	11,42	7,44	3,62	3,49
<i>Debiti</i>	120,96	109,83	111,82	110,65	112,74
<i>capitale/debiti</i>	45,6%	60,0%	65,0%	72,4%	75,8%
<i>Prestiti Concessi</i>	170,22	183,00	198,98	213,27	94,17
<i>Crediti totali</i>	174,98	173,43	185,06	201,15	213,20
<i>Dipendenti:</i> 2360 (al 31 maggio 2016)					
<i>Rete complessiva (punti in zone urbane e rurali):</i> 597					
<i>Fonte:</i> www.alamana.org.ma					

Tabella 3. Prestiti Annuali e Prestiti a Rischio

	2012	2013	2014	2015	31/05/2016
<i>No Prestiti</i>	211481	218284	232200	237612	100309
<i>PAR 30gg</i>	1,40	1,90	1,45	1,71	0,57
<i>%PAR 30gg</i>	0,84%	0,72%	0,75%	0,82%	0,06%
<i>Tasso Copertura PAR</i>	89%	89%	88%	83%	85%

Per quanto riguarda i prestiti effettuati tramite l'attività di microcredito, essi ammontano a un totale di circa 94 milioni di euro per 1 milione di nuove concessioni nel 2016 e in complessivo 3.394.290 prestiti attivi. L'ammontare medio delle concessioni presenta un andamento crescente durante il periodo di 2012-2016 (grafico 2).

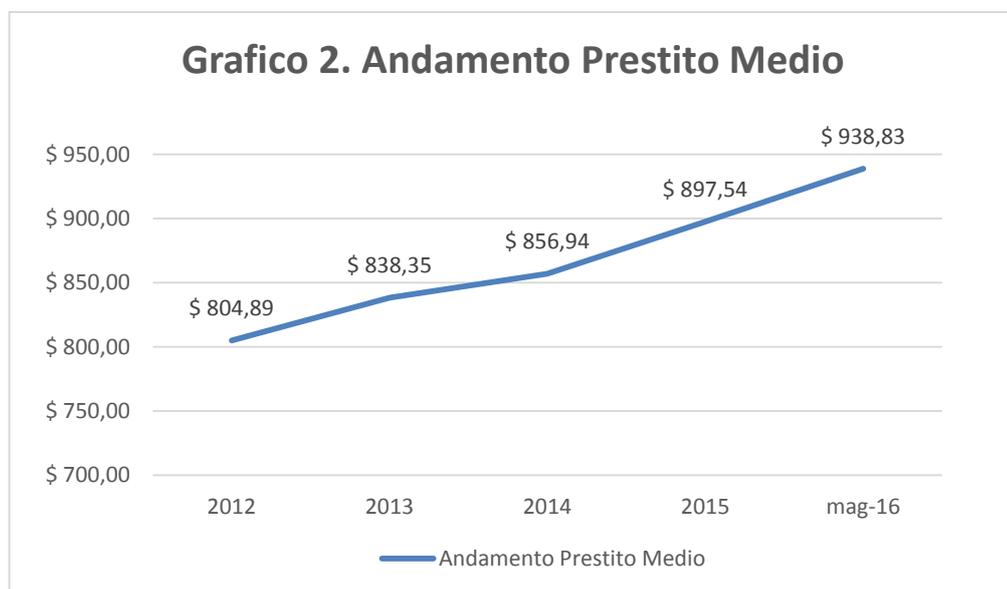


Grafico 2.
Andamento del valore del prestito medio
Fonte: www.alamana.org

Durante questo periodo, si può anche notare un maggior concentrazione e orientamento verso clienti residenti in zone urbane rispetto ai residenti in zone rurali nelle quali, tuttavia, si manifestano numeri crescenti di prestiti concessi ogni anno. (grafico 3)

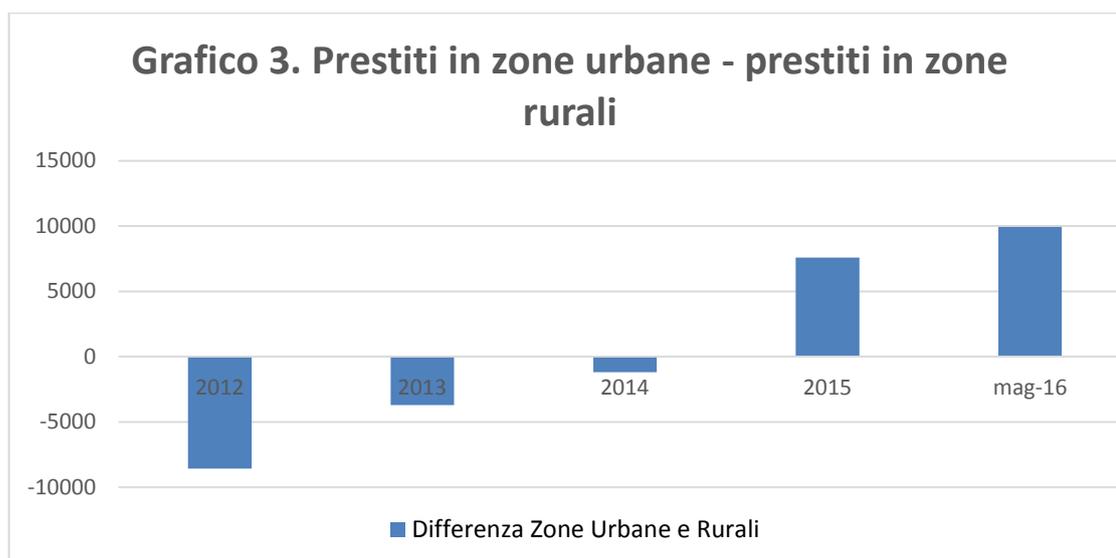


Grafico 3.
Differenza tra i prestiti concessi in zone urbane e prestiti in zone rurali
 Fonte: www.alamana.org

Per quello che riguarda le attività di micro assicurazione, al 31 maggio 2016 il numero di sinistri trattati nel corso dell'anno è stato 6.155 con 307.792 clienti (esclusi i famigliari). Per il trasferimento di denaro, sono stati registrati 631 975 transazioni per un ammontare complessivo di 1 166.712.820,00 di Dirham (105 miliardi di euro), un miliardo in meno rispetto al dato al 31 dicembre 2015.

5.3 Impatti del Programma

In questa parte, presentiamo i risultati di uno studio sugli impatti del microcredito (in particolare del Lending Group) nel caso della *Al Amana Microfinance* concentrandosi sull'accesso al credito, livello di reddito e sua composizione, consumo, educazione e autonomia femminile.

Lo studio (2014) di cui si tratta è stato svolto da Bruno Crépon (ENSAE e J-PAL), Florencia Devoto (Paris School of Economics) Esther Duflo (MIT Department of Economics e J-PAL) e William Pariente (IRES, Université Catholique de Louvain e J-PAL). Si rivela particolarmente interessante perché si è svolta in una zona in cui non c'era assolutamente un'altra presenza del microcredito sia prima sia dopo l'introduzione della *Al Amana Microfinance*.

In una prima fase, prima delle aperture delle sedi di *Al Amana Microfinance*, gli anzidetti studiosi hanno raccolto dati su 1.300 famiglie in 14 villaggi e selezionato due tipi di campioni: uno composto d'individui con alta probabilità di diventare clienti dell'istituto di

microfinanza e un altro contenente individui selezionati casualmente dal resto della popolazione.

Nei villaggi d'interesse, hanno proceduto con delle interviste su 100 famiglie casualmente selezionate e calcolato la propensione a richiedere un prestito. In base ai risultati, hanno stimato un modello per prevedere la domanda di credito in quei villaggi e selezionato un numero di variabili che erano collegati a una maggiore domanda di credito quale: dimensione della famiglia, numero di attività di lavoro autonomo, aver contratto un prestito nei dodici mesi precedenti ecc. Hanno quindi intervistato gli individui con più alta probabilità di richiedere un prestito sia prima sia dopo l'introduzione del prodotto.

5.3.1 Accesso al Credito

Dal loro studio, emerge che, mediamente, i clienti hanno preso il prestito alla Al Amana 5.7 mesi dopo il lancio del programma e che 50% dei clienti ha richiesto ulteriormente un prestito. La maggior parte dei prestiti è stata contratta nei 6-7 primi mesi.

Diversamente da quanto si può ricavare nei dati amministrativi, i loro risultati mostrano che, nel gruppo di controllo, solo 11% delle famiglie prende un prestito (contro 17% da fonti amministrativi). Dato simile se si guarda al gruppo sperimentale (12% di cui 2% presso un istituto di microfinanza e 6% da fonti informali). Questa differenza va a confermare i risultati già ottenuti in altri studi e suggerisce una tendenza da parte degli intervistati a sottovalutare il prestito e a considerarlo come un regalo o semplicemente a non ammettere di aver preso un prestito con interessi (siccome è disapprovato dall'Islam⁸).

All'introduzione del programma si è seguito un aumento medio dei prestiti per ammontare pari a 1.193 Dirham e i rimborsi mensili si sono incrementati di 33 Dirham.

5.3.2 Reddito, Spesa e Lavoro

Per quel che riguarda la variabile lavoro, in particolare il lavoro autonomo, i risultati evidenziano che 83% dei clienti possiedono attività economiche sotto forma di lavoro autonomo suggerendo che l'attività di microcredito ha portato un'espansione delle attività in lavoro autonomo aumentando i livelli di reddito, spesa e profitti (2 011 nel gruppo sperimentale e 9 056 in quello di controllo). Hanno osservato anche un impatto positivo sugli *Asset* stimato a 1.454 Dirham.

⁸ Il Sole 24ore, *Cos'è la Finanza Islamica e Cosa Sono le sue Regole*.

L'aumento dei profitti da attività autonome, però, viene cancellato dalla riduzione dei redditi da lavoro subordinato. Prendendo insieme la riduzione del salario da lavoro e l'aumento del reddito da lavoro autonomo, si arriva a un risultato non molto significativo sul reddito complessivo.

Questi risultati sono consistenti con quegli ottenuti sulla quantità (in termini di ore) di lavoro offerto (riduzione del lavoro fuori di casa e aumento del tempo concesso ad attività autonome).

Per quanto riguarda il consumo, i risultati sono coerenti con i risultati sul reddito complessivo. Il loro studio non mostra evidenze rilevanti degli effetti dell'introduzione del prodotto sul consumo sia se si guarda al consumo complessivo per le famiglie o per i componenti sia per tipi di consumi (beni durevoli, beni non durevoli, cibi, sanità ecc...). Rilevante invece è stata la riduzione del consumo in beni non essenziali.

5.3.3 Educazione e Autonomia Femminile

Il microcredito viene riconosciuto anche per i suoi effetti potenziali su variabili sociali quale l'educazione, la salute, autonomia femminile ecc.

A parte una riduzione del lavoro di adolescenti, non hanno trovato evidenze statistiche sul miglioramento dell'educazione. Stessa situazione per l'autonomia femminile. Questa situazione sarebbe dovuta alla composizione del campione che era prevalentemente costituito da maschi perché le donne non rappresentano il target principale della Al Amana Microfinance e perché solo una piccola frazione di donne richiede un prestito nelle zone rurali.

6. Conclusioni

In tema di microcredito e di microfinanza in generale, come si è evidenziato nel corso del presente lavoro, si verifica continuamente una contrapposizione tra due diverse scuole di pensiero.

La prima corrente, muovendo dalla necessità di garantire l'accesso al credito dei ceti meno abbienti, spinge per un ricorso ed uno sviluppo ulteriore dei meccanismi e fenomeni legati al microcredito.

Di contro, il secondo orientamento, richiamando esigenze di sostenibilità finanziaria degli istituti di microfinanza, rileva che l'efficienza operativa non è ancora raggiunta dagli istituti di microcredito nel senso che la loro dipendenza dai sussidi potrebbe far pensare ad un continuo spreco di risorse.

Gli agenti operanti nella microfinanza condividono l'obiettivo di erogare servizi di credito e risparmio a una popolazione povera ed esclusa dal mercato tradizionale del credito. È indubbia che il microcredito, già dalla sua nascita, sia stato in grado di raggiungere questo suo obiettivo. Il punto critico sta nel fatto che gli istituti di microcredito, nel loro operare, si sono dimostrati nella maggiore parte incapaci di funzionare in modo sostenibile dal punto di vista finanziario. Questo è dovuto al fatto che un grande numero d'istituti di microcredito dipende da sussidi e altre forme di aiuto.

In quest'ottica, l'elaborato ha cercato di affrontare il *YIN* e il *YANG* del microcredito presentando e illustrando, in un primo momento, le eventuali ragioni che fanno sì che il mercato del credito *fallisca*. Tra queste ragioni, sono stati trattati i casi di asimmetrie informative e di clienti sprovvisti di garanzie patrimoniali mostrando come il microcredito riesce ad aggirare questi ostacoli, facendo ricorso a modalità innovative di concessione dei prestiti. In particolare, si è dimostrato teoricamente come la responsabilità congiunta che viene a nascere con il Prestito di Gruppo (strumento principale del microcredito) riesce a ridurre il divario informativo e, pertanto, consente di arrivare a un netto miglioramento rispetto alle situazioni che si avrebbero in assenza di microcredito.

Il rovescio della medaglia sta nel fatto che, purtroppo, in generale gli istituti di microfinanza non sono in grado di funzionare sotto il criterio di sostenibilità finanziaria. Il capitolo 4 si è particolarmente concentrato su quest'aspetto presentando dati circa la sostenibilità finanziaria

di certi istituti. Da questi dati si può notare che in certi casi l'impatto sul reddito dei richiedenti prestiti è negativamente collegato alla dipendenza dai sussidi.

Infine, per andare oltre la mera teoria, nella parte finale di questo elaborato abbiamo presentato un particolare istituto di microfinanza, la Al Amana Microfinance mostrando in una prima parte com'è stato adattato il microcredito in questo contesto, i prodotti e servizi offerti dal suddetto istituto e alcuni dati patrimoniali. In una seconda parte, abbiamo presentato gli impatti economici e sociali che il microcredito è stato in grado di generare in quest'ambiente.

Bibliografia e Sitografia

ARMENDARIZ, B., MORDUCH, J., 2005. “The Economics of Microfinance.” *The MIT Press*

BECCHETTI, L., 2008. “Il microcredito, una nuova frontiera per l’economia.” *Il Mulino*.

BORGOMEIO, C., a cura di., 2012. “Il microcredito, dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia.” *Donzelli editore*.

CREPON, B., DEVOTO, F., DUFLO, E., PARIENTE, W., 2014. “Estimating the impact of microcredit on those who take it up: Evidence from a randomized experiment in Morocco.” *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1): 123-50.

GHATAK, 1999; TASSEL, V., 1999 in **PELLIGRA V., ANDREONI A.**, 2009. “Microfinanza, Dare credito alle relazioni.” *Il mulino*.

HULME, D., MOSLEY, P., 1996. “Financial Sustainability, Targeting the Poorest, and Income Impact: Are There Trade-offs for Microfinance Institutions?” *cgap.org* <www.cgap.org/publications/financial-sustainability-targeting-poorest-and-income-impact>

[data di accesso 25/10/2016]

MORDUCH, J.,1999. “The Microfinance Promise.” *Journal of economic Literature*, 37(4): 1569-1614

PARIKSHIT, G., DEBRAJ, R.,1997. In **MORDUCH, J.**,1999. “The Microfinance Promise.” *Journal of economic Literature*, 37(4): 1569-1614.

PELLIGRA V., ANDREONI A., 2009. Microfinanza, “Dare credito alle relazioni.” *Il mulino*.

PIZZO, G., TAGLIAVINI, G., a cura di. 2013. “Dizionario di Microfinanza “le voci del microcredito.””. *Carocci*.

STIGLIZ, 1990, **in MORDUCH, J.,**1999. “The Microfinance Promise.”, *Journal of economic Literature*, 37(4): 1569-1614.

THE MICROBANKING BULLETIN, 1998. [Online]. Disponibile su <https://www.themix.org/sites/default/files/publications/MIX_1998_07_MBB2_0.pdf >

[data accesso 02/10/2016]

YUNUS, M., 1998 **In PELLIGRA V., ANDREONI A.,** 2009. “Microfinanza, Dare credito alle relazioni.” *Il mulino*.

Siti web consultati

-

<http://cambi.bancaditalia.it/cambi/cambiMedieA.do?jsessionid=YDzeMNY5uRGd6cEkDvM-Jv-S.JBossCantif> [data accesso 11/10/2016]

-

http://www.impresaitaliamarocco.com/portal/IT/handle/?page=areegeografiche_marocco_crediti [data accesso 04/10/2016]

-<http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Finanza%20e%20Mercati/2009/09/finanza-islamica-regole.shtml?uuid=29a819f2-a209-11de-aec8-0a2dbe87142a> [data di accesso 09/10/2016]

-Wikipedia, 2016. Usura [Online] disponibile su <Wikipedia-<http://it.wikipedia.org/wiki/Usuraio>> [data accesso 15/10/2016]

-OSSERVATORIO FINANZIARIO, 2005. Il Microcredito <<http://www.osservatoriofinanziario.it/of/micro.testo11.asp>> [data di accesso 15/10/2016]

- STATE OF THE CAMPAIGN, 2015. Disponibile su < <https://stateofthecampaign.org/read-the-full-2015-report/> > [data di accesso 15/10/2016]

-OSSERVATORIO FINANZIARIO, 2005. Il Microcredito <<http://www.osservatoriofinanziario.it/of/micro.testo11.asp>> [data di accesso 15/10/2016]

-STATE OF THE CAMPAIGN, 2015. Disponibile su < <https://stateofthecampaign.org/read-the-full-2015-report/> > [data di accesso 15/10/2016]

[http://www.treccani.it/enciclopedia/azzardo-morale_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/azzardo-morale_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)
[data accesso 15/10/2016]

<https://it.wikipedia.org/wiki/Tontina> [data accesso 08/10/2016]

-https://it.wikipedia.org/wiki/Rotating_Savings_and_Credit_Association [data accesso 08/10/2016]