

MICROCREDITO: STORIA, TEORIE ED IMPLICAZIONI

Relatrice Prof. Anna Florio

A cura di

Rocco Valle, mat. 740095

Andrea Ruoppolo, mat. 741028

Capitolo 1. INTRODUZIONE	3
1.1 COME LA GLOBALIZZAZIONE INFLUISCE SULLA POVERTA'	6
1.2 IL MICREDITO E LA POVERTA'	9
Capitolo 2. LA GRAMEEN BANK.....	15
2.1 LA GRAMEEN BANK: DALLE ORIGINI AD OGGI	15
2.2 IL GRAMEEN GENERALISED SYSTEM.....	22
2.3 DIFFERENZA TRA LA GRAMEEN BANK E LE ALTRE BANCHE	23
2.4 LA STRUTTURA DELLA GRAMEEN BANK	26
2.5 LA TIPOLOGIA DEI PRESTITI	29
2.6 I SAVINGS.....	37
2.7 ALTRI SERVIZI OFFERTI DALLA BANCA	40
2.8 LE 16 RISOLUZIONI.....	41
2.9 LE 5 STELLE.....	43
2.10 LAGRAMEEN BANK E LE DONNE.....	44
2.11 ESEMPIO DEL NOSTRO BRANCH.....	46
Capitolo 3: IL MICROCREDITO E LE TEORIE ECONOMICHE	48
3.1 RASSEGNA DI LETTERATURA SUL MICROCREDITO	48
3.2 TEORIA DELLE ASIMMETRIE INFORMATIVE.....	53
3.3 COME IL MICROCREDITO E LA G2 IN PARTICOLARE ATTENUANO I PROBLEMI DI ASIMMETRIA INFORMATIVA.....	64
3.4 LE FUNZIONI DEGLI INTERMEDIARI	67
3.5 COME IL MICROCREDITO SVOLGE LE FUNZIONI DEGLI INTERMEDIARI	68
3.6 TEORIA DEI SISTEMI MARKED-ORIENTED E BANK-ORIENTED	71
3.7 COME LA GRAMEEN BANK AGISCE.....	73
Capitolo 4: MICROCREDITO IN ITALIA.....	76
4.1 ESEMPI DI MICROCREDITO IN ALTRI PAESI RICCHI.....	76
4.2 IL CONTESTO ITALIANO	80

4.3 ELENCO DEGLI OPERATORI ITALIANI	83
4.4 ANALISI DELLA SITUAZIONE ITALIANA.....	88
Capitolo 5: CONCLUSIONI.....	94
5.1 ALCUNE NOSTRE RIFLESSIONI SUL METODO GRAMEEN IN ITALIA	94
5.2 UN MODELLO IDEALE DI BANCA DEL MICROCREDITO IN ITALIA.....	100
BIBLIOGRAFIA.....	104

Capitolo 1. INTRODUZIONE

Il microcredito è uno strumento di sviluppo economico che prevede la concessione di prestiti a persone altrimenti prive di accesso al credito tradizionale. La definizione di microcredito non è univoca ma varia da paese a paese. La definizione data dalla Grameen Bank, banca fondata negli anni '70 da Mohammed Yunus in Bangladesh, premio Nobel per la pace nel 2006, è la seguente: *“Microcredit is a set of programmes that extend small loans to very poor people for self-employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and their families.”*¹

La Commissione Europea ha voluto formulare una definizione di microcredito sperando di rendere maggiormente omogeneo il concetto e le forme del microcredito almeno in Europa.

*“Microcredit is defined by the European Commission, as a loan under € 25,000 to support the development of self-employment and microenterprises. It has a double impact: an economic impact as it allows the creation of income generating activities and a social impact as it contributes to the social inclusion and therefore to the financial inclusion of individuals.”*²

Spesso i termini *Microcredito* e *Microfinanza* sono utilizzati come sinonimi ma in realtà i due concetti sono differenti. Il *Microcredito*, come indica l'etimologia della parola, è un prestito di piccole dimensioni: un atto con cui modeste somme di denaro sono prestate contro corresponsioni d'interesse. La *Microfinanza* è invece un concetto più ampio all'interno del quale sono ricomprese tutte quelle relazioni di carattere economico che un'istituzione finanziaria può stabilire con un suo cliente. In particolare con il termine finanza s'intende il complesso dei movimenti di denaro di un soggetto, la gestione di tali movimenti in entrata e in uscita compresa l'attività di reperimento e investimento e anche l'insieme delle persone che vi si dedicano. Il prefisso micro davanti al termine finanza implica che i servizi che vanno oltre l'erogazione di un prestito sono realizzati sempre nei confronti dei destinatari del microcredito, in altre parole piccolissime imprese o individui in genere appartenenti a una fascia di reddito molto bassa e spesso privi di garanzie patrimoniali personali. Non si tratta, dunque, soltanto di un piccolo prestito ma anche di tutti gli altri servizi finanziari, come la gestione della liquidità, degli incassi e dei pagamenti, l'utilizzo di carte di credito, ecc.

Come si può notare, queste definizioni ed in generale tutte le definizioni di microcredito sono piuttosto lasche e permettono facilmente di creare differenti tipologie di microcredito si noti

¹ The virtual library on Microcredit, promossa da The Global Development Research Center.

² Definizione stilata durante la European Microcrediti Summit del 2004.

però che, l'unico obiettivo comune e dichiarato consiste nell'aiutare le persone povere ad uscire dalla loro condizione di miseria. Per questo il microcredito non si può limitare esclusivamente all'offerta di credito, ed è sempre per questo motivo che nel seguente lavoro utilizzeremo, senza allontanarci dalla letteratura economica mondiale, il termine di microcredito per intendere il concetto di microfinanza.

Negli ultimi anni, dato l'ampio successo dell'adozione del microcredito nei paesi in via di sviluppo, si è pensato di introdurre il microcredito anche nei paesi più industrializzati: questo potrebbe rivelarsi un investimento vantaggioso e sicuro se si considera il fatto che le banche di questa tipologia hanno risentito poco della crisi che ha travolto i mercati mondiali. Tuttavia, come ribadito ultimamente dal Professor Yunus, il microcredito non è nato per arricchire chi lo gestisce, ma unicamente per liberare dal giogo della povertà i clienti.

Un importante concetto, utile ai fini della migliore comprensione del microcredito, è la differenza tra credito al consumo e all'investimento. Il primo è quello che permette al beneficiario di sostenere o aumentare i propri consumi, contando (o sperando) su disponibilità future. Questa tipologia di credito, e quindi di debito, è quella che affligge le famiglie occidentali, soprattutto quelle americane, che si sono enormemente indebitate solamente per potersi permettere consumi che altrimenti non avrebbero raggiunto.

Fare credito per investimento è differente perché il prestito offerto è utilizzato per creare reddito. Una differenza fondamentale è che nel credito al consumo il cliente deve essere, almeno in proiezione, già in grado di rimborsare il credito, dunque già avere una fonte di sostentamento. Per questo motivo, il microcredito che punta ad aiutare i poveri non può essere al consumo, perché essi non hanno fonti di guadagno se non la possibile attività produttiva che inizia con il microcredito per investimento.

Una corrente culturale ed economica che spesso negli ultimi anni viene accostata al microcredito è quella che chiede a gran voce che il credito sia considerato come un diritto per ogni essere umano. Perché considerare l'accesso al credito un diritto come l'istruzione, la salute, il lavoro, la protezione sociale, la libertà di religione e di parola? Essenzialmente perché per come si è sviluppata negli ultimi secoli la nostra società, l'accesso al credito risulta essere l'unica possibilità per un essere umano di ottenere dei sostanziali miglioramenti delle condizioni sociali in tempi o luoghi in cui la carenza di offerta di lavoro, non garantisca un impiego per tutti e per sempre.

Accostando questo ragionamento al significato di microcredito possiamo affermare che in qualunque paese, per quanto ricco, ove sia presente una fetta di popolazione esclusa dalle normali vie di accesso al credito, ha senso cercare di applicare il microcredito.

1.1 COME LA GLOBALIZZAZIONE INFLUISCE SULLA POVERTA'

Studiare il microcredito ha senso anche alla luce del fatto che la globalizzazione ha fatto sì che la povertà di un paese diventasse un problema mondiale. La globalizzazione è un processo che si è avviato dalla rivoluzione industriale in poi e che è stato notevolmente accelerato dal flusso d'innovazioni nel settore dell'elettronica e delle telecomunicazioni. Esso ha consentito, infatti, di abbattere notevolmente tempi e costi di trasferimento di tutti i beni e servizi immateriali scambiati tra individui in diverse parti del mondo. Il principale risultato di tali innovazioni tecnologiche, da un punto di vista economico, è stato la trasformazione dei mercati del prodotto e del lavoro da mercati locali segmentati in mercati globali. Le conseguenze di questa trasformazione sono ricadute sui lavoratori di tutto il mondo, con effetti diversi a seconda del loro grado di specializzazione e del mercato del lavoro locale di provenienza.

Per comprendere meglio gli effetti delle trasformazioni avvenute negli ultimi vent'anni, dividiamo i lavoratori in quattro grandi categorie³, come nel grafico riportato di seguito (dove A = avvantaggiato, MA = molto avvantaggiato, PA = poco avvantaggiato, MS = molto svantaggiato):

GRAFICO 1. EFFETTI DELLA GLOBALIZZAZIONE SUI LAVORATORI.

³ Argomentazione presa da Bocchetti L., "Il microcredito", 1998.

Lavoratori specializzati	A	MA
Lavoratori non specializzati	MS	PA
	Paesi industrializzati	Paesi non industrializzati

Dalla prima fase della globalizzazione sembra abbiano tratto maggior giovamento i lavoratori specializzati di entrambe le aree. Il mercato potenziale per i loro prodotti o servizi di eccellenza è cresciuto, passando da una misura locale ad una appunto globale, portando con sé significativi aumenti delle remunerazioni salariali, soprattutto per i lavoratori specializzati dei paesi meno industrializzati. I lavoratori non specializzati dei paesi industrializzati invece sono i maggiormente svantaggiati dal cambiamento in atto. Infatti, le conquiste in fatto di benessere (orari di lavoro, turni di lavoro, ferie ecc) ottenute negli anni da questi lavoratori vengono messe seriamente a rischio perché grazie alla globalizzazione le imprese ora hanno l'opportunità di delocalizzare gli impianti produttivi in paesi a basso costo del lavoro. In questo modo, soprattutto le grandi compagnie, mettono, di fatto, in concorrenza i lavoratori non specializzati di tali paesi con quelli dei paesi industrializzati. Non a caso i malumori verso la globalizzazione vengono in genere da queste categorie. I lavoratori non specializzati dei paesi non industrializzati traggono vantaggio relativo dalla globalizzazione: pur a prezzo di lavori in condizioni che in occidente possono sembrare molto dure, le occasioni lavorative sono aumentate enormemente da quando le grandi multinazionali hanno aperto gli stabilimenti delocalizzati.

In conclusione possiamo dire che la globalizzazione creando una crescente interdipendenza tra le diverse zone del pianeta ha trasformato quelli che un tempo erano problemi locali in problemi globali. A causa di questa interdipendenza è facile notare che la povertà di una determinata area del pianeta costituisce, in maniera indiretta, una minaccia al benessere dei lavoratori non specializzati dei paesi più sviluppati. Si è creato quindi un legame abbastanza stretto tra le nostre opportunità di sviluppo socioeconomico o semplicemente di difesa del benessere conquistato e la lotta alla povertà nei paesi in via di sviluppo.

La globalizzazione ha portato con sé un'ulteriore novità, se così si può definire. Prima di questa importante rivoluzione il benessere della collettività e in particolare quello dei meno abbienti era tutelato dalle istituzioni e dai sindacati nazionali. Questi due soggetti tramite il prelievo fiscale e con le rivendicazioni salariali trasformavano e trasferivano parte delle risorse generate dalle imprese, con il loro sforzo produttivo, in servizi e risorse per tutti gli strati della popolazione. Con l'integrazione globale dei mercati del lavoro e dei prodotti si è ridotto fortemente il potere contrattuale sia degli stati sia dei sindacati nazionali e si è indebolita di conseguenza la possibilità per entrambi di perseguire gli obiettivi di coesione sociale. Nel contesto economico attuale le imprese hanno una carta in più ovvero la possibilità di delocalizzare gli impianti produttivi ricercando minor costi e quindi maggiori profitti. Paradossalmente misure istituzionali protezionistiche e/o azioni sindacali mirate ad ottenere migliori condizioni per i lavoratori di un singolo paese, fanno sì che le imprese siano costrette a trasferirsi altrove creando ancor più disoccupazione.

Mentre questi due grandi soggetti della storia economica mondiale perdono terreno nasce un nuovo protagonismo dal basso. Imprese e società civile cercano di promuovere nuovi meccanismi d'inclusione attraverso il mercato. Il microcredito trova in questo contesto un ambiente ideale per il suo sviluppo, infatti, le istituzioni finanziarie possono attivare programmi di finanziamento orientati alla responsabilità sociale ed ambientale, offrendo ai risparmiatori più sensibili una possibilità di finanziare direttamente queste iniziative.

Nel settembre del 2000, durante un Summit al Palazzo di Vetro, i leader di ben 189 paesi hanno sottoscritto la "Dichiarazione del Millennio" che consiste in un elenco di obiettivi che l'umanità avrebbe dovuto imporsi di raggiungere entro 15 anni. Gli "Obiettivi del millennio" riguardano svariati ambiti e non è un caso se al primo posto tra questi, come si vede dall'elenco, vi sia proprio la lotta alla povertà:

TABELLA 1. Obiettivi Dichiarazione del Millennio.

OBIETTIVO 1	Eliminare la povertà estrema e la fame
OBIETTIVO 2	Raggiungere l'istruzione primaria universale
OBIETTIVO 3	Promuovere parità dei sessi e l'autonomia delle donne
OBIETTIVO 4	Ridurre la mortalità infantile
OBIETTIVO 5	Migliorare la salute durante gravidanze e maternità
OBIETTIVO 6	Bloccare diffusione di AIDS, malaria e altre malattie
OBIETTIVO 7	Assicurare la sostenibilità ambientale
OBIETTIVO 8	Sviluppare una partnership globale per lo sviluppo

www.campagnadelmillennio.it

In verità l'obiettivo riguardante la povertà, se visto nel dettaglio, viene ridimensionato ad un dimezzare entro il 2015 la percentuale di persone che vivono con meno di un dollaro a giorno e le persone che soffrono la fame.

Nel Luglio del 2007 è stata effettuata una prima verifica che non ha dato dei riscontri positivi: mentre Cina e India erano sulla giusta via per la riduzione prevista dal primo obiettivo, i paesi africani, privi della spinta economica che caratterizza ultimamente i paesi asiatici, erano assai distanti e con scarse prospettive di avvicinarsi agli obiettivi. Inoltre sono ancora sconosciuti gli effetti della crisi finanziaria del 2008-2009 in questi paesi. E questo fa riflettere in quanto, a seguito della crisi, anche paesi come gli Stati Uniti e quelli europei hanno visto scendere il PIL pro capite.

Indipendentemente dal raggiungimento di questo primo obiettivo, il livello sarà enormemente influenzato da due eventi:

- la crescita della Cina, che ha portato una riduzione del numero di poveri di decine di milioni di persone.
- e il lavoro delle grosse banche di microcredito che hanno fatto altrettanto in paesi meno sviluppati.

1.2 IL MICREDITO CONTRO LA POVERTA'

Come abbiamo visto il microcredito è uno strumento per eliminare la povertà. Il ragionamento di Mohammad Yunus parte dal presupposto secondo il quale la povertà è una condizione dalla quale si può uscire. Ricalcando il celebre proverbio cinese "Se dai un pesce a un uomo, lo

nutrirai per un giorno. Insegnagli a pescare e lo nutrirai per tutta la vita.”, Yunus sottolinea l’inutilità della solidarietà temporanea e suggerisce un metodo per fare uscire dalla povertà. Significativa è la sua frase: “You need a dollar to earn a dollar, and the poor do not have access to that first dollar. Grameen will supply that first dollar to the very poor based on trust.”⁴

È interessante notare come questa sua teoria non vada contro il sistema economico attuale. Anzi, afferma che proprio attraverso l’ideologia capitalistica, la povertà può diventare solamente un ricordo: basta dare la possibilità ai poveri di liberarsi da soli, con le proprie forze, dal fardello della povertà. Per fornire questa fondamentale possibilità, secondo il premio Nobel, il sistema migliore è garantire il credito iniziale, successivamente sarà il povero ad autosostenersi con il ricavato dell’iniziativa intrapresa.

È doveroso a questo punto fare una precisazione circa il significato di povertà. Infatti, anche di questo termine, come di microcredito, vi sono numerose definizioni. In questa introduzione ne citeremo alcune, quelle che sono maggiormente approvate a livello globale.

Per la Banca Mondiale, per esempio, la povertà assoluta è al di sotto della soglia di reddito giornaliero pari a 1,25 dollari. È evidente che è ben differente guadagnare 1,25 dollari giornalieri in Italia⁵, ma si presuppone che sotto tale soglia ci sia la totale mancanza di beni necessari per il rispetto dei bisogni primari come l’acqua, il cibo, gli indumenti e l’abitazione.

Il termine povertà relativa, invece, viene utilizzato nei paesi sviluppati per individuare quella parte di popolazione che vive al di sotto della condizione media. Generalmente s’individua il limite al di sotto del 50% del reddito medio. Spesso però questo indicatore è più utile per calcolare le ineguaglianze sociali di un paese piuttosto che per individuarne gli effettivi poveri. Si calcola che tenendo conto di questo indicatore il 58,5% degli americani si trova a passare un anno della loro vita al di sotto di questa soglia tra i 25 e i 75 anni.

Il fatto che la soglia di povertà sia differente da paese a paese non è una novità, già Carlo Cattaneo, nel 1839, scriveva sul Politecnico: “*Un selvaggio si sdraja in una spelonca, va nudo alle intemperie, si nutre di ogni schifezza. Ma in seno alla civiltà, in mezzo a campagne ridenti e città sfarzose e liete, il povero deve avere un tetto, qualche suppellettile, un po’ di foco, un po’ di lume; e per essere accolto fra’ suoi simili alle opere della vita, deve mostrarsi vestito*

⁴ Incontro sul “Social Business” tenutosi a Milano, presso il Teatro Dal Verme, 1 Febbraio 2010.

⁵ Secondo i dati forniti dal Fondo Monetario Internazionale e relativi all’anno 2008, l’Italia era al ventunesimo paese nella classifica per il Pil pro capite nominale pari a 38,988 dollari, mentre il Bangladesh era il centocinquantanovesimo paese (su 180) con un PIL pro capite pari a 506 dollari.

com'essi... Ora, il punto che divide questi gradi d'infortunio, varia per ogni paese, per ogni tempo, per ogni persona.”

Tuttavia, data la relatività della condizione dei differenti paesi, la definizione più appropriata a livello globale deve basarsi sulle teorie dei bisogni e diritti primari.

A questo proposito ci sentiamo di sottoscrivere il paper di David Gordon “indicators of poverty and hunger” (2005) in cui individua la povertà assoluta ovunque manchino delle condizioni base di soddisfacimento di alcuni bisogni primari (vedi box fine paragrafo).

Khandler (2005), funzionario della Banca Mondiale, che ha studiato l'andamento del microcredito dal 1999 al 2003 trova che:

- Ogni anno il 5% dei partecipanti a programmi di microcredito è in grado di condurre le rispettive famiglie fuori dalla condizione di povertà;
- Si nota un significativo impatto del microcredito nel ridurre la povertà estrema nei paesi in cui è implementato su larga scala;⁶
- La microfinanza ha un impatto significativamente positivo su tutta la famiglia, anche sui membri che non partecipano direttamente ai programmi, come i figli o i mariti delle molte donne incluse.

Dal 1997 si tiene annualmente il Microcredit Summit. Fin dal primo incontro a Washington, tenutosi dal 2 al 4 febbraio 1997, il Microcredit Summit Campaign si è posto un obiettivo decennale di raggiungere con il microcredito 100 milioni di famiglie molto povere nel mondo. Nel 2006, ad un passo dal raggiungere quest'obiettivo, il comitato ha deciso di porsi altri due obiettivi maggiormente impegnativi: lavorare per offrire credito a 175 milioni di famiglie tra le più povere del mondo entro la fine del 2015 cercando di privilegiare le donne come beneficiarie del credito; far sì che almeno 100 milioni di famiglie superino la soglia della povertà individuata da un dollaro al giorno dal 1990 al 2015. Con l'affermazione “i più poveri tra i poveri” il Microcredit Summit Campaign intende la metà più povera di tutta quella parte di popolazione che sta al di sotto della soglia di povertà.

TABELLA 2. EVOLUZIONE MICROCREDITO.

⁶ Questo aspetto viene condiviso anche dal Microfinance programme impact assessment main Report richiesto dall'UNCDF (Fondo delle Nazioni Unite per lo sviluppo dei capitali) nel 2004;

DATA	NUMERO DI ISTITUZIONI	TOTALE NUMERO CLIENTI
1997	618	13,478,797
1998	925	20,938,889
1999	1065	23,555,689
2000	1567	30,681,107
2001	2186	54,932,235
2002	2572	67,606,680
2003	2931	80,868,343
2004	3164	92,270,289
2005	3133	113,261,390
2006	3316	133,030,913
2007	3552	154,825,825

Microcredit Summit Campaign Report 2009

Come riporta la tabella, al 31 Dicembre del 2007, un totale di 3,552 istituzioni di microcredito ha raggiunto 154,825,825 clienti. Inoltre 106,584,679 erano tra i più poveri dei poveri e in questa classe di clienti ben l'83,4% erano donne.

TABELLA 3. COMPOSIZIONE DEL MERCATO.

Grandezza istituzione	N° di istituzioni	Totale clienti	% poveri totale
Più di un milione	10	28,098,014	26,36
100,000 – 999,999	60	17,184,064	16,12
10,000 – 99,999	310	8,525,154	8,00

2,500 – 9,999	533	2,608,465	2,45
Meno di 2500	2633	1,454,464	1,36
Networks	6	48,714,520	45,70

Microcredit Summit Campaign Report 2009

Questa tabella sopra riportata è importante per effettuare un'analisi sulla grandezza delle istituzioni di microcredito. Come si può notare le più grandi 10 istituzioni rappresentano più del 25% tra i poveri del mondo, mentre ci sono ben 2633 istituzioni che hanno meno di 2500 clienti e che rappresentano meno del 2% in totale. Con Networks si intendono entità governative come, ad esempio, il NABARD (National Bank of Agriculture e Rural Development of India) e il BRDB (Bangladesh Rural Development Board).

Mentre la tabella 4 ci dà un'idea chiara di come il mondo del microcredito sia suddiviso. Come vediamo ben 106 milioni di poveri sono racchiusi in quelli che possono essere definiti come Paesi in Via di Sviluppo, mentre solo 300 mila clienti sono nei Paesi Sviluppati. In particolare la regione individuata come "Asia e il Pacifico" possiede la maggior parte di tutti i membri di banche del microcredito grazie al Bangladesh e in particolare Grazie alla Grameen Bank che con i suoi 8 milioni di membri può competere con tutte le altre regioni del mondo.

TABELLA 4. MICROCREDITO NEL MONDO.

Regione	Numero di programmi	N° di clienti nel 2007
Africa Sub-Sahariana	935	9,189,825
Asia e il Pacifico	1727	129,438,919
America Latina	633	7,772,769
Medioriente e Nordafrica	85	3,310,477
Paesi in via di sviluppo	3,360	149,711,990
Nordamerica ed Europa Occ.	127	176,958

Europa Orien. E Asia Centrale	65	4,936,877
Paesi Industrializzati	192	5,133,835
Totale	3,552	154.825.825

Microcredit Summit Campaign Report 2009

BOX 1. BISOGNI PRIMARI.

1. Cibo: il body index mass deve essere superiore a 16.
2. Acqua: non deve venire direttamente dai fiumi o dai laghi e la fonte deve essere vicina(meno di 15 minuti a piedi).
3. Sanitari: devono essere presenti o vicini alla casa.
4. Salute: devono esserci cure per gravi malattie e parti.
5. Abitazione: devono vivere meno di 4 persone per stanza e i muri non devono essere fatti in fango.
6. Educazione: ci deve essere la condizione di poter andare a scuola.
7. Informazione: ci deve essere la possibilità di accedere a giornali o computer o televioni e telefoni.

Capitolo 2. LA GRAMEEN BANK

La storia recente del microcredito scorre parallela con la nascita e l'evoluzione della più importante esperienza a livello mondiale, ossia la Grameen Bank. Per questo motivo abbiamo voluto fare un'esperienza direttamente sul campo con un internship della durata di 5 settimane: ci è sembrato fondamentale poter vivere in quella situazione per capire come questa banca svolga quel ruolo di assistenza e offerta di credito ai poveri che unanimemente viene riconosciuto da tutto il mondo.

In questo capitolo, l'intenzione è quella di raccontare la storia e il funzionamento della Grameen Bank con particolare attenzione alle peculiarità che contraddistinguono questa banca.

2.1 LA GRAMEEN BANK: DALLE ORIGINI AD OGGI

La nascita della Grameen Bank è da attribuirsi esclusivamente a Muhammad Yunus. Egli, dopo aver studiato in America, fece ritorno in Bangladesh proprio quando nel 1974 ci fu una grande carestia che uccise centinaia di migliaia di persone e ne impoverì un numero molto maggiore.

Affranto dalla condizione di vita dei suoi compatrioti, il professore fece un tour perlustrativo nei villaggi vicini all'università, e scoprì che molte persone, molti poverissimi erano costretti a ricorrere a degli usurai per poter ottenere un piccolissimo capitale con cui mandare avanti la propria attività e che per questo erano successivamente sfruttati. Dopo aver cercato di convincere le banche, decise di fare un tentativo usando fondi propri per aiutare le persone di Jobra, un villaggio nel distretto di Tangail. Inizialmente aiutò 42 poveri con solamente 27 dollari e recuperò il 100% del prestito. Successivamente nel 1976 estese l'esperimento e ne fece un progetto pilota con l'aiuto di una banca locale, che tuttavia pretese che la responsabilità fosse esclusivamente dell'Università di Chittagong. Il progetto funzionò e attirò nuove banche tanto che nel 1979, con il benestare della Banca Centrale, fu esteso a tutto il distretto di Tangail.

Fu solamente nel 1983 che venne creata la Grameen Bank, la Banca del Villaggio, finanziata dalla Banca Centrale e dal Fondo Monetario per lo Sviluppo Agricolo. Subito assunse la denominazione di "banca dei poveri" in quanto i soci erano solamente i poveri, i clienti, che in

questo caso si trasformavano anche in proprietari della banca, detenendone il 95%.⁷ Negli anni vennero decisi i punti cardine che hanno fatto di questo progetto un fenomeno mondiale. Venne strutturata l'organizzazione in maniera tale che i prestiti erano dati a gruppi di 5 persone e se una di queste non pagava, gli altri avrebbero dovuto farlo, per non essere esclusi successivamente dall'accesso al credito. Dunque i clienti si auto selezionavano solo tra i più affidabili, e la banca ne godeva in diminuzione del rischio. Inizialmente la somma prestata era modesta, ma veniva incrementata di anno in anno nei gruppi più affidabili. Le donne furono scelte come debitori prediletti perché statisticamente più affidabili degli uomini sia nel ripagare il debito sia nell'utilizzare i soldi ottenuti per migliorare le condizioni della famiglia.

Un'altra tra le innovazioni promosse dalla banca fu sicuramente il pagamento di rate settimanale, in quanto rate molto più ridotte, permettevano di superare il blocco psicologico di dover pagare una grossa quantità di denaro. Questo permetteva di controllare assiduamente le condizioni economiche in cui si trovava il cliente.

Fin dal 1983 la banca ha continuato a crescere sia in dimensioni, sia in reputazione, ergendosi a vero e proprio potere economico nel suo paese grazie alla costituzione di numerose "sister", aziende satellite della Grameen Bank, che perseguono il medesimo scopo attraverso altri canali, basti ricordare le più importanti: la Grameen Phone, la Grameen Fund e la Grameen Education.⁸

Nel 2006, a coronamento di tanti premi ricevuti per il lavoro svolto nel combattere la povertà, a Muhammad Yunus e alla Grameen Bank venne assegnato il premio Nobel per la Pace. Come il Professore ama sottolineare, la diversità tra questa banca e le altre è dimostrata anche dal fatto che il premio Nobel è stato attribuito per la Pace e non per l'Economia. Il premio inoltre ha garantito visibilità a tutto il movimento del microcredito, un ulteriore passo verso la sconfitta della povertà, unico vero obiettivo della banca e di Yunus.

Per meglio comprendere le dimensioni della Grameen Bank ci sembra opportuno riportare il bilancio della Grameen dell'Aprile del 2010.

TABELLA 5. BILANCIO

⁷. La Grameen Bank è di proprietà per il 95% dei propri clienti, che dunque sono anche soci, e sono presenti anche nel Consiglio di Amministrazione con 7 membri su 12. Il restante 5% è di proprietà del Governo del Bangladesh.

⁸ Per ulteriori informazioni a proposito delle "Grameen Sisters" si veda: Yunus M., *Creating a world without poverty*, PublicAffairs, 2007

Sl. No.	Particulars	Million US\$
1.0	Cumulative Amount Disbursed Since Inception	9,193.88
2.0	Cumulative Amount Repaid Since Inception	8,141.95
3.0	Amount Disbursed this Month	106.19
4.0	Amount Repaid this Month	93.90
5.0	Outstanding Loan	
	5.1 Basic Loan	797.23
	5.2 Flexible Loan	37.33
	5.3 Housing Loan	2.58
	5.4 Education Loan	23.63
	5.5 Other Loans	3.53
	5.6 Total :	864.30
6.0	Rate of Recovery	96.83
7.0	Total Outstanding of Borrowers Missing 5 to 9 Consecutive Instalments	
	7.1 Basic Loan	10.15
	7.2 Flexible Loan	4.63
	7.3 Total :	14.77
8.0	Overdue Loan	
	8.1 Basic Loan	20.301
	8.2 Flexible Loan	4.122
	8.3 Housing Loan	0.133
	8.4 Other Loans	0.001
	8.5 Total :	24.557
9.0	Microenterprise Loan (Cumulative)	
	9.1 No. of Microenterprise Loans	2,434,724
	9.2 Amount Disbursed	955.58

	9.3	Amount Repaid	749.13
10.	Balance of Deposits		
	10.1	Members' Deposit	684.20
	10.2	Non-Members' Deposit	578.60
	10.3	Total :	1,262.79
11.	Deposits to Outstanding		
	11.1	Deposits as Percentage of Outstanding Loans	146
	11.2	Deposits and Own Resources as Percentage of Outstanding Loans	156
	11.3	No. of Branches with more in Deposits than in Outstanding Loans	1,642
12.	Beggar Members		
	12.1	No. of Beggar Members	90,853
	12.2	Amount Disbursed (Cumulative)	2.22
	12.3	Amount Repaid (Cumulative)	1.68
	12.4	Amount of Savings (Balance)	0.11
13.	Cumulative Number of Village Phones		366,987
14.	Cumulative Number of Houses Built with Housing Loans		682,738
15.	Life Insurance Fund (Cumulative)		
	15.1	No. of Deaths Among all Borrowers	126,104
	15.2	Amount paid out from Life Insurance Fund	4.49
16.	Loan Insurance		
	16.1	Balance in Loan Insurance Savings	80.32
	16.2	No. of Deaths Among Insured Borrowers (Cumulative)	161,238
	16.3	Amount of Outstanding Principal and Interest of the Deceased Borrowers paid out from Insurance Fund (Cumulative)	19.69
17.	Higher Education Loan (Cumulative)		

	17.1	No. of Female Students	9,710
	17.2	No. of Male Students	33,866
	17.3	Total :	43,576
	17.4	Amount Disbursed (Female)	5.52
	17.5	Amount Disbursed (Male)	19.56
	17.6	Total :	25.09
18.	Scholarship (Cumulative)		
	18.1	Scholarship Recipient (Female)	66,465
	18.2	Scholarship Recipient (Male)	47,755
	18.3	Total :	114,220
	18.4	Scholarship Amount (Female)	1.23
	18.5	Scholarship Amount (Male)	0.90
	18.6	Total :	2.13
19.	Number of Members		
	19.1	Female	7,843,054
	19.2	Male	257,820
	19.3	Total :	8,100,874
20.	Number of Groups		1,268,500
21.	Number of Centres		144,807
22.	Number of Villages		81,355
23.	Number of Branches		2,564
24.	Number of Branches with Computerized Accounting and MIS		2,563

Grameen Bank Monthly Update in US\$: April, 2010

Dal bilancio sopra-riportato si può vedere il successo in termini economici e di dimensioni di tutti gli aspetti della Grameen Bank, partendo dai prestiti fino ai savings, passando dal numero delle case costruite grazie a degli speciali prestiti che vedremo meglio nei prossimi capitoli.

Oltre a questo bilancio, che da' una fotografia al mese di Aprile della Grameen Bank, di seguito mostriamo il bilancio annuale degli ultimi 3 anni per avere una miglior comprensione della crescita recente della banca:

PROPERTY AND ASSETS	2007	2008	2009
Cash in hand	99,093	55,278	16,201
Balance with other Banks	13,547,042	19,276,189	18,745,464
Investment	356,540,508	418,077,768	546,320,284
Loans and Advances	547,165,254	666,282,856	815,615,470
Fixed assets-at cost less accumulated depreciation	16,241,875	16,927,661	19,303,063
Other assets	71,269,223	84,279,874	90,668,957
Total	1,004,862,995	1,204,899,626	1,490,669,439
CAPITAL AND LIABILITIES			
Paid Up	4,634,217	5,209,546	7,582,479
General and Other reserves	80,849,537	88,452,230	90,007,723
Deposits and Other Funds	810,853,326	994,096,656	1,263,067,360
Borrowings from banks and foreign institutions	26,133,437	25,192,353	24,155,725
Other Liabilities	82,392,658	91,948,840	105,856,152
Total:	1,004,862,995	1,204,899,626	1,490,669,439
Contigent Liabilities	83,344	-	-

Al fine di comprendere la realtà della Grameen Bank dobbiamo per forza di cose analizzare brevemente il suo bilancio soffermandoci sulla composizione del passivo.⁹ Si noti innanzitutto che l'utile non compare esplicitamente nel bilancio per volere stesso del Professore.

Per completezza riportiamo i dati relativi agli ultimi tre esercizi. Con riferimento all'ultimo esercizio analizziamo l'entità dei diritti vantati dai vari soggetti sull'attivo della banca. Gli azionisti vantano diritti per il 6,5% (gli azionisti sono per il 95% membri e per il 5% lo stato), i membri depositanti per il 45,9%, i depositanti esterni per il 38,8%, i creditori per l'8,7%. Possiamo concludere che la banca si autofinanzia per il 91,3%.

Per quanto riguarda gli Assets la banca ha ovviamente come attività principale (57%) quella di concedere prestiti (microcredito) che insieme agli investimenti, per favorire lo sviluppo del paese, effettuati in altre compagnie (tra cui le Sister Grameen) arrivano al 91% del totale.

Tuttavia vi è un'altra tabella che è fondamentale per capire l'impatto della banca in Bangladesh, quella che analizza il livello di povertà dei propri membri. Innanzitutto definiamo cosa intende la Grameen Bank per povertà relativamente al suo operato in Bangladesh.

La Grameen Bank ha individuato in 10 indicatori le soglie per definire una persona non povera (si rimanda al box a fine paragrafo).

Nonostante vengano considerati questi stringenti limiti, la Grameen Bank riesce a far superare la soglia della povertà a moltissimi dei suoi membri.¹⁰ Riportando i dati totali considerando l'intera storia della Grameen abbiamo che il 68.1% dei membri ha superato la soglia di povertà. Vi è comunque una grossa differenza all'interno delle 40 zone, in cui si va dal 96,5% della migliore (e comunque 9 zone sopra il 90%) al 38,3% della peggiore (e altre 9 zone sotto il 50%). Questo sondaggio è stato effettuato su 2632328 membri della Grameen Bank. Un altro dato importante è che solo 11612 clienti, una volta superata la soglia, sono ricadute in condizione di povertà: meno di mezzo punto percentuale. Questo dato, alla luce dei danni causati dalle condizioni meteorologiche del Bangladesh, spesso propense ad eventi disastrosi, ci porta a fare riflessioni molto positive sulla "stabilità" finanziaria che viene promossa dalla Grameen Bank.

⁹ Tralasciamo volutamente analisi più dettagliate: l'analisi di redditività, per esempio, ci appare incoerente con lo scopo della tesi e dunque la trascureremo limitandoci ad annotare (per i più scettici) un utile di 5,30 milioni di \$ nel 2009.

¹⁰ Dati riscontrabili sul sito www.grameen-info.it, nella tabella Poverty Alleviation Survey on Grameen Bank Members.

BOX 2. LE CONDIZIONI LIMITE DEFINITE DALLA GRAMEEN BANK PER LA POVERTA'.

- 1)la famiglia vive in una casa che vale almeno 25.000 taka, o in una casa con un tetto di lamiera e ogni membro della famiglia può dormire su un letto anzichè sul pavimento.
- 2)la famiglia beve acqua pura di pompa, acqua bollita o acqua purificata usando allume. L'acqua deve essere priva di arsenico.
- 3)tutti i bambini con più di 6 anni devono andare a scuola o aver finito la scuola primaria..
- 4)la minima quota del prestito settimanale deve essere di 200 Taka.
- 5)la famiglia utilizza le latrine.
- 6)i membri della famiglia possiedono adeguati abiti per uso quotidiano, caldi per l'inverno come dei maglioni, e delle zanzarie per proteggersi dalle zanzare.
- 7)la famiglia possiede dei possibili introiti addizionali (come ad esempio alcuni alberi di frutto) nel caso necessiti un'ulteriore fonte di guadagno.
- 8)il membro mantenga una media annuale di 5000 Taka nei propri savings accounts.
- 9)la famiglia non ha difficoltà a offrire 3 pranzi al giorno ad ogni membro e nessun membro soffre la fame in un anno.
- 10)la famiglia si prende cura della salute. Se un qualsiasi membro si ammala, la famiglia è in grado di sostenere le spese per la cura.

2.2 IL GRAMEEN GENERALISED SYSTEM

La Grameen Bank è un'organizzazione particolarmente viva e capace di adeguarsi a nuove intuizioni. La stessa struttura della banca, che verrà descritta da questo capitolo in avanti, è il risultato di una serie di modifiche effettuate nel corso degli anni. L'ultimo grande cambiamento è avvenuto all'inizio del nuovo millennio. A seguito del disastro ambientale del 1998 che colpì in maniera molto dura i poveri del Bangladesh, la Grameen optò per una serie di nuovi prestiti per favorire la ripresa economica dei suoi clienti. Tuttavia il risultato fu scarso e il tasso di recupero del credito scese notevolmente. Uno dei problemi fu che i clienti chiesero di potere ritirare i soldi fino allora pagati come group tax, tassa che periodicamente i clienti

dovevano pagare e che veniva utilizzata nel caso in cui uno dei membri del gruppo non fosse riuscito a pagare, ma ciò non fu possibile. Anche per questo motivo la banca decise che era giunto il momento di fare un cambiamento radicale mettendo insieme tutte quelle idee nate in 25 anni di esperienza. Così, successivamente ad un ampio (tutti i dipendenti poterono in qualche modo partecipare) e lungo dibattito, venne alla luce la Grameen II, basata sul Grameen Generalised System. Questa venne implementata per esperimento in pochi branch, elemento aggregativo caratteristico della struttura della banca, nel 2000, e venne estesa via via ad altri branch fino a quando incluse l'ultimo nell'Agosto nel 2002, completando il rinnovamento.

Fanno parte di questo rinnovamento delle nozioni cardine della Grameen Bank che vedremo successivamente: le tipologie di prestito (basic, flexible, housing, educational e struggling) sostituiscono altre tipologie come i general loan, i family loan, i seasonal loan. È stata cancellata la regola che obbligava a fare dei prestiti di un anno anche quando il cliente lo necessitava solo di tre mesi. È stato cancellato il tetto massimo di prestito per un branch. I savings sono addirittura stati introdotti dalla Grameen Bank in quanto hanno soppiantato la Group-Tax. La struttura della banca è stata definita in Gruppi, Centri, Branch, Zona Office ed è stato istituzionalizzato il Center Meeting. Tratteremo questi argomenti nel dettaglio in specifici paragrafi successivamente.

Una delle modifiche più importanti è stata quella di cancellare la più discussa tra le regole Grameen, citata precedentemente, ossia che se una persona del gruppo risultava insolvente, le compagne avrebbero dovuto pagare anche per lei. Questa regola, che doveva servire a far sì che le persone scegliessero compagne assolutamente affidabili, risultava effettivamente ingiusta e penalizzava troppo anche i membri corretti, escludendoli dal credito. È stata sostituita da una più morbida forma di coercizione: nessuna penalità viene applicata se una persona del gruppo non paga, ma ci sono dei vantaggi se tutte le persone pagano correttamente. I vantaggi in questione sono ad esempio la possibilità di avere un successivo prestito maggiorato nel momento in cui il tasso di recupero del centro o del branch sia al 100%. In pratica la banca rinuncia a un'azione punitiva e propone incentivi che inducono i clienti ad essere puntuali nei pagamenti e attenti nella scelta dei compagni. Un significativo cambio nella psicologia del rapporto.

2.3 DIFFERENZA TRA LA GRAMEEN BANK E LE ALTRE BANCHE

La Grameen Bank ha, da sempre, fatto della sua diversità rispetto alle altre banche un cavallo di battaglia: vediamo perché e soprattutto in quali aspetti sono riscontrabili queste differenze.

Quando siamo arrivati in Grameen Bank per i primi giorni abbiamo avuto la possibilità di seguire interessanti seminari che avevano lo scopo di spiegarci la struttura e la storia della Grameen per poter successivamente meglio comprendere ciò che avremmo visto, sia nell'head office, sia nelle esperienze di vita al villaggio previste dal genere di stage che abbiamo deciso di seguire.¹¹ Da questi discorsi è stato subito chiaro che il “vanto” principale consisteva nel funzionare pur facendo esattamente al contrario delle altre banche. Spesso abbiamo sentito delle frasi che suonavano più o meno così: “le altre banche fanno così, ma noi facciamo diversamente...”. Questa concezione del “noi” dà l'idea di quanto i dipendenti Grameen si sentano una famiglia e di quanto si sentano orgogliosamente parte di un sistema che opera diversamente rispetto agli schemi tradizionali.

Prima di analizzare approfonditamente i vari aspetti della Grameen Bank vediamo in breve e schematicamente le principali differenze che la contraddistinguono rispetto ai sistemi di credito tradizionale:

1) Mancanza di garanzie

La differenza principale tra la maggior parte delle banche commerciali del mondo e la Grameen Bank è che quest'ultima non richiede garanzie, o collaterali. Infatti, in qualsiasi banca occidentale, per chiedere un prestito sono necessarie delle garanzie. Queste possono essere sia beni immobili o mobili, sia il proprio reddito sia una fidejussione ovvero una garanzia da parte di un terzo che si fa garante della copertura di eventuali mancati rimborsi.

Con quest'approccio la banca perde un gran numero di clienti potenzialmente buoni: infatti, è plausibile che la probabilità di rendimenti positivi derivanti da un prestito per investimento aumenti in maniera direttamente proporzionale alla qualità del progetto, alle capacità di chi chiede il prestito, alle potenzialità offerte dall'economia del territorio e non certo alla quantità delle garanzie che egli può offrire. Come fare allora a prestare a qualcuno che non ha garanzie e nello stesso tempo tutelarsi da possibili insolvenze?

¹¹ Il nostro stage è stato un Intership presso la banca in cui ci è stata data la possibilità di osservare da vicino il funzionamento della banca e, talvolta, di poter essere d'aiuto. L'esperienza al villaggio consiste nel vivere per una settimana a contatto con il Branch Manager e il suo staff e seguirli passo passo nell'espletamento delle loro funzioni.

La Grameen Bank, in passato, per ovviare a questo problema ha usato il prestito di gruppo che garantiva la solvibilità di membri inadempienti attraverso lo sforzo congiunto del gruppo, ma presentava diversi limiti. Come abbiamo visto il nuovo modello Grameen ha abolito la responsabilità congiunta ed è riuscito a superare alcuni di questi limiti permettendo, come lo stesso Professor Yunus dice, che “il cielo non cada addosso a tutti se uno rimane indietro”. Le innovazioni introdotte prevedono che i debitori allineino i propri interessi a quelli della banca diventando depositanti e azionisti della banca e che alcuni di loro svolgano funzioni della banca diventando veri e propri funzionari aggiunti. In questo nuovo orizzonte il gruppo e il centro non sono strumenti utilizzati per fare pressione sugli amici ma hanno un ruolo di incoraggiamento e svolgono una funzione di indirizzamento degli investimenti utile per lo sviluppo del villaggio.

Ma soprattutto è la fiducia nell'uomo in generale, e nel povero in particolare, che partendo dal professor Yunus permea tutti i dipendenti Grameen che ha permesso a questo sistema di funzionare.

2) I clienti:

Per le banche commerciali il cliente ottimale è sicuramente quello di una persona ricca o quantomeno benestante. Infatti, secondo le teorie finanziarie è più difficile che questi clienti abbienti vadano in fallimento, o default. La Grameen Bank al contrario individua nel suo target naturale i clienti più indigenti e, tra questi, le donne.

3) Il metodo di azione:

In occidente, e comunque nei paesi sviluppati, sono i clienti che vanno a chiedere un prestito alla banca, che successivamente decide se concederlo oppure no. Mentre la Grameen Bank va “personalmente”, tramite i suoi dipendenti, a individuare dei possibili clienti, che siano sufficientemente poveri, e propone loro di accettare un prestito. Questo è importante in un mondo in cui i possibili clienti spesso non sono a conoscenza delle possibilità di accesso al credito.

4) La sede:

Una delle cose che più ci ha colpito durante il nostro viaggio è che la sede principale, l'Head Office, della Grameen Bank non è posizionato nel cuore finanziario e diplomatico della capitale del Bangladesh, Dhaka, ma nel molto povero quartiere di Mirpur 1. Anche da questa scelta si capisce come non solo la banca sia diversa, ma proprio vuole sembrare diversa. Una scelta di questo tipo permette di non avere contraddizioni interne e di essere coperti da eventuali critiche. Ad alcuni questa potrebbe sembrare solamente una sottigliezza, ma ha un

grandissimo impatto concettuale e propagandistico tra i poveri del Bangladesh che, attraverso strategie come questa, si sentono più vicini alla banca.

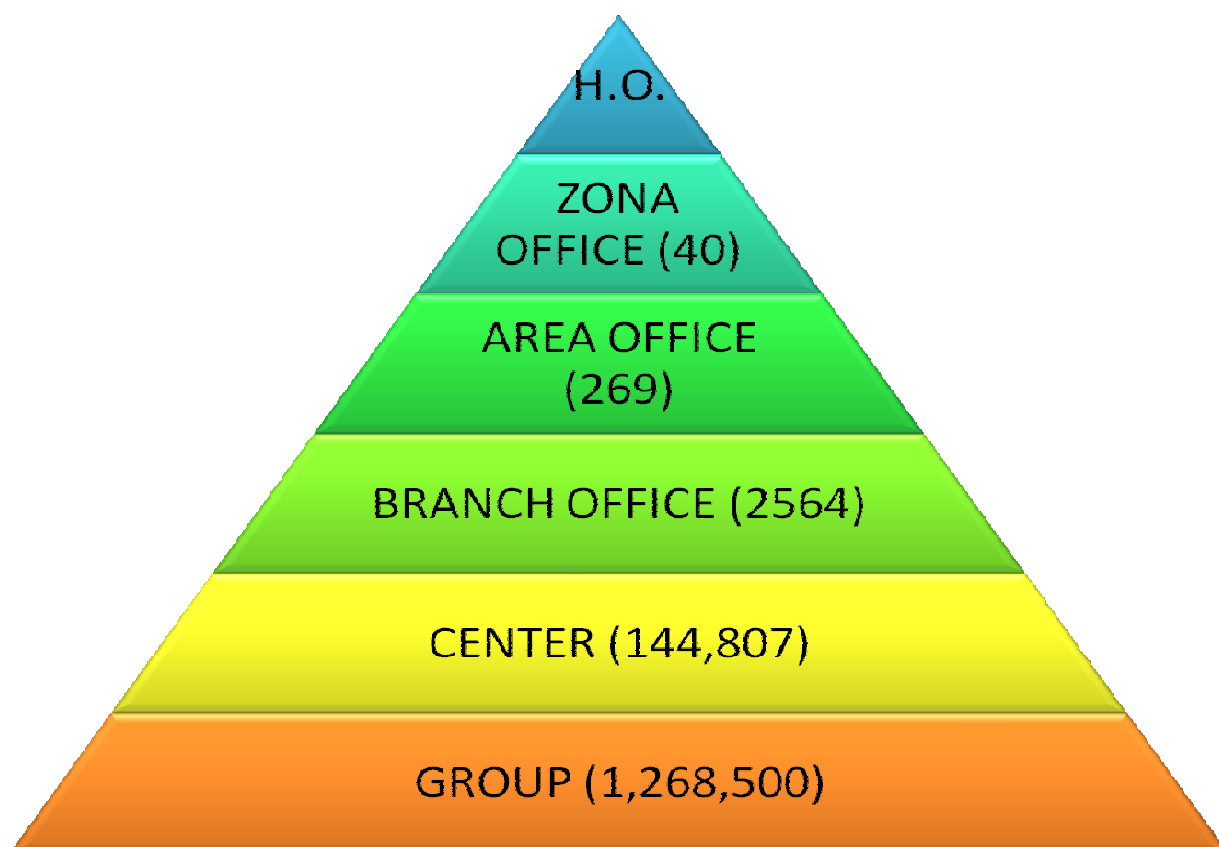
5) La struttura:

Le banche occidentali nascono con una struttura ben precisa, mentre quella della Grameen Bank si adatta in continuazione in quanto non è stata definita a priori, ma è nata empiricamente in base alle esperienze che sono occorse tra il 1974 e oggi. Nel paragrafo seguente riportiamo la struttura attuale.

2.4 LA STRUTTURA DELLA GRAMEEN BANK

Dopo il precedente accenno alla struttura andiamo a vedere come è organizzata nel dettaglio. La figura che meglio la caratterizza è la piramide tanto pubblicizzata nei frequenti meeting a cui abbiamo preso parte, che riportiamo di seguito:

GRAFICO 2. LA STRUTTURA DELLA GRAMEEN BANK.



mostrato in uno dei meeting seguiti in Bangladesh

La struttura è fondamentale per poter capire il funzionamento della banca. Infatti solamente una struttura fortemente gerarchica può con semplicità organizzare il lavoro di più di 25000 dipendenti e più di 8 milioni di clienti. Vediamo come.

I clienti sono, partendo dal basso della figura, raggruppati in gruppi inizialmente formati da 5 persone, ma possono ampliarsi fino a 10 se il gruppo vuole introdurre nuovi membri. Tra queste persone viene eletto un Group Leader che avrà il compito di raccogliere i soldi settimanalmente prima del Center Meeting e di vagliare le proposte di nuovi prestiti da parte dei membri del suo gruppo. I Centri sono a loro volta formati da 8-10 gruppi. Anche a questo livello viene eletto un Center Leader da parte dei clienti della banca che avrà il compito di presiedere il Center Meeting, che si svolge una volta alla settimana, e di decidere quali proposte di prestito devono essere presentate alla banca. Il center meeting ha un duplice ruolo: da una parte facilita la raccolta del denaro, dall'altra cristallizza il Centro come un elemento sociale, in cui le donne si incontrano, si scambiano idee. Quello del Center Leader è il ruolo più elevato che può avere un cliente (se si escludono le pochissime che ogni 5 anni hanno la possibilità di far parte del Consiglio di Amministrazione). Spesso il luogo dove si svolge il center Meeting è costituito solo da qualche lamiera che protegge le donne in caso di pioggia. Infatti il center Meeting è fissato sempre lo stesso giorno della settimana alla stessa ora, indipendentemente dalle condizioni atmosferiche.

A loro volta i Centri sono raggruppati in Branch. A capo del Branch vi è il Branch Manager, che vive con la famiglia nello stesso edificio o in un edificio adiacente. Il Branch Office è un edificio in mattoni, una vera e propria filiale della banca: vi sono più di 2500 Branch Office ramificati in tutto il Bangladesh. Ad aiutare il Branch office vi è il vice manager che svolge il ruolo di tesoriere del Branch, e qualche Center Manager. Il numero di questi ultimi varia a seconda di quanti Centri sono raggruppati nel Branch in questione. Generalmente un Center Manager supervisiona una quindicina di centri e deve essere sempre presente ad ogni Center Meeting. È interessante notare che proprio nel Center Meeting si incontrano la figura di maggior rilievo dei clienti, il center Leader, e quella di più bassa importanza tra i dipendenti della banca, il Center Manager. Il center manager ha il compito di compilare al Center Meeting tutti i documenti, di raccogliere i soldi, visitare le case dei membri e prendere atto delle nuove proposte di prestito. Il Branch Manager spesso presenzia nei Center Meeting dove sono stati riscontrati maggiori problemi, e va a visitare le case delle persone più in difficoltà. I Center Meeting si svolgono sempre di mattina. Il pomeriggio il lavoro della Grameen Bank torna al

Branch Office. Infatti oltre a dover sistemare i soldi e controllare le contabilità, è in questo momento che si riversano al Branch tutte le persone che hanno fatto una richiesta, successivamente accettata, di un nuovo prestito. È il Branch Manager che si assume l'onere di consegnare materialmente a tutte le donne i soldi richiesti. Questa attività è abbastanza lunga in quanto deve seguire un preciso ordine. Alla donna vengono chiesti il nome, il nome del marito, la firma, l'obiettivo del prestito. Il Branch Manager conta i soldi che infine le vengono dati. A sua volta la donna (o il marito che spesso l'accompagna) dovrà ricontarli all'interno del Branch, altrimenti ogni ricriminazione sulla somma non sarà presa in considerazione.

FOTOGRAFIA 1. UN CENTER MEETING.



La struttura piramidale prosegue in quanto anche i Branch vengono raggruppati a decine in Area Office. Nessun cliente si reca in questo tipo di uffici come negli uffici superiori. L'Area office ha un Area Manager con un vice e alcuni collaboratori e segretari che si occupano di: controllare i dati in arrivo dai diversi Branch, aggregarli per successive valutazioni, verificare la rispondenza delle grandezze monetarie. Questo ufficio è fondamentale dal punto di vista organizzativo in particolare per la gestione dei flussi informativi e monetari. Nell'Area Office convergono le informazioni in formato cartaceo provenienti dai branch e qui vengono digitalizzate per la prima volta. Il processo avviene in un'opportuna area informatizzata nella

quale è presente una mezza dozzina di computer affidati ad impiegati specializzati nell'uso di un software chiamato Grameen Banker. I rimborsi vengono portati direttamente dai branch manager sotto forma di banconote e in questo modo risalgono l'organizzazione. L'Area Manager è la figura di riferimento per tutti i branch manager, con lui hanno delle riunioni prestabilite nelle quali si esamina la situazione e vi si rivolgono per qualsiasi problema. Egli insieme ai suoi collaboratori effettua periodicamente visite nei branch per prevenire l'insorgere di problemi e monitorare l'andamento della gestione.

A capo degli Area Office ci sono gli Zonal Office, che purtroppo non abbiamo avuto la possibilità di visitar. Abbiamo avuto un meeting con uno Zonal Manager, una delle figure più importanti della Grameen Bank, che, studente di Muhammed Yunus, partecipò fin dagli inizi allo sviluppo della banca, come molti Zona Manager. Queste figure e i loro uffici in generale svolgono un ruolo di coordinamento dei livelli sottostanti e sono gli incaricati di diffondere le poche direttive provenienti dall'alto. La punta di tutta la struttura è l'head office di Dhaka situato nel quartiere periferico Mirpur-2. Oltre all'head office della Grameen Bank nello stesso edificio ci sono le sedi di altre compagnie della Grameen come la Grameen Phone, la Grameen Trust, la Grameen Found, la Grameen Health Care Service etc. Come abbiamo potuto constatare tutti i ruoli operativi sono nei livelli più bassi, è lì il cuore dell'attività della banca. La struttura si è venuta a creare in seguito quando, date le condizioni di estrema arretratezza del paese e la dimensione raggiunta nei prestiti, si è resa necessaria. Non a caso tutto lo staff presente nella sovrastruttura gestionale pur non dovendo avere nessun contatto con i clienti ha un passato da branch manager.

2.5 LA TIPOLOGIA DEI PRESTITI

Ci sono due aspetti che assumono la massima importanza per quanto riguarda la descrizione delle attività di una banca: le tipologie di prestiti e le tipologie di depositi. In questo paragrafo analizzeremo i prestiti, in quello successivo i depositi.

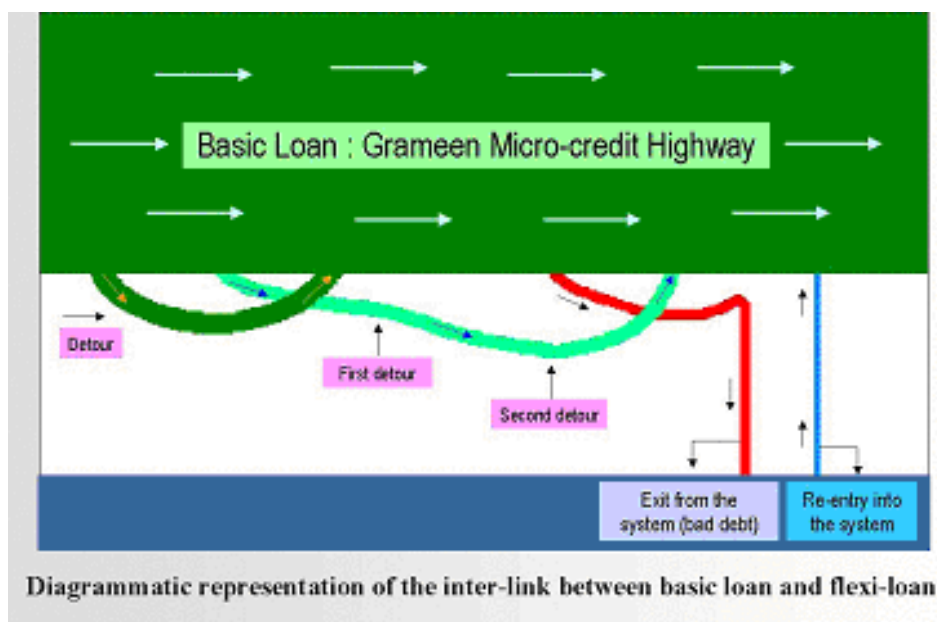
Per individuare i poveri a cui offrire i prestiti la banca cerca delle persone “*assetless and landless*”, ossia senza asset (proprietà-lavoro) e senza terra.

La banca, una volta individuata la famiglia bisognosa, preferisce offrire il prestito alla donna di casa. Più del 95% dei clienti della Grameen Bank sono donne.

Attualmente ci sono differenti tipologie di prestiti, che sono nate in seguito alla “rivoluzione” del Grameen Generalised System.

Il principale prestito viene chiamato Basic Loan ed è sempre con questo prestito che inizia la “carriera” di un membro all’interno della banca. Se una persona si trova in difficoltà a ripagare il Basic Loan viene segnalata, e con essa si contratta un cambiamento da Basic Loan ad un Flexible Loan che le permette di ripagare con maggior tranquillità il debito. Si può accedere ad altre tipologie di prestito come l’Housing Loan, High Educational Loan e il Micro-entreprise Loan. Vi è anche un prestito, particolarmente privilegiato, per i mendicanti o Struggling Loan. Vediamoli nel dettaglio grazie all’aiuto di questa rappresentazione schematica proposta dalla Grameen Bank:

GRAFICO 3. SCHEMA DEI PRESTITI GRAMEEN BANK.



www.grameen-info.org

Basic Loan:

La parte verde del grafico rappresenta il basic loan. Questa tipologia di prestito è sicuramente la principale, come si può anche intuire dal soprannome che le è stato dato: Grameen Microcredit Highway, autostrada del microcredito. La struttura Grameen prevede che una persona debba stazionare sempre all’interno dell’area verde, ossia possa usufruire sempre dei basic loan. Infatti, stando all’interno di questo Highway il cliente può velocemente e senza intoppi pagare il proprio debito e richiedere nuovi prestiti per aumentare il proprio business e le condizioni della propria famiglia. Nella stragrande maggioranza dei casi questo avviene in maniera naturale, ma a volte capita che alcuni clienti si trovino in difficoltà a pagare il proprio

debito e di conseguenza non riescano a far fronte alle rate settimanali proposte dallo standardizzato Basic Loan. In questi casi il cliente negozia dei differenti metodi di pagamento e quindi passa al Flexible Loan, che verrà descritto in seguito. Il prestito può essere totalmente ripagato in ogni momento, e sempre in ogni momento il cliente ne può chiedere uno nuovo (comunque non superiore alla cifra pagata nei precedenti 6 mesi), a patto che abbia pagato correttamente gli ultimi 6 mesi.

Il Basic Loan ha un tasso di interesse attualizzato del 20%. Vediamo come è calcolato prendendo da esempio un prestito di 5000 taka. Partendo dal presupposto che in Grameen la schedulazione base avviene su 45 settimane, la rata che dovrà sostenere il cliente sarà pari a 125 taka settimanali: 110 taka di rimborso del debito più 15 taka di pagamento degli interessi. In questo modo il cliente pagherà 4950 taka di debito più 675 taka di interessi. Proprio per ovviare a questo problema l'ultima rata è maggiorata di 50 taka per ottenere un rimborso complessivo del debito, di conseguenza sarà pari a 175 taka.

Quando viene completato il pagamento il cliente può prendere un altro Basic Loan di dimensioni variabili a seconda di alcuni fattori:

- se il cliente ha pagato il proprio debito senza mancare mai una rata, pagando anche i depositi prestabiliti e senza mai essere stato assente al center meeting, il suo prestito futuro può essere superiore del 10%; se invece non manca mai una rata, ma non è puntuale sui depositi e manca qualche volta al center meeting può incrementare solamente del 5% la cifra massima da richiedere.
- Se il centro di cui fa parte il cliente ha un tasso di rimborso del 100% nella settimana in cui fa la proposta, il cliente potrebbe usufruire di un altro incremento del 10%; se questa condizione non si presenta, ma il gruppo del cliente ha comunque un tasso di rimborso del credito del 100%, allora l'aumento è ridotto al 5%.
- Per ogni rata non pagata la cifra massima scende del 2%
- Per ogni giorno di assenza al center meeting la cifra massima scende di 50 taka per ogni 1000 fino ad un massimo di 500 taka.
- Se l'interesse non è versato entro i termini specificati, l'ammontare massimo scende del 2% per ogni settimana.¹²

¹² Un buono schema si può vedere su "Introduction to Grameen Bank II"

In tutti e cinque i casi le percentuali sono calcolate sulla somma pagata dal cliente nell'ultimo anno.

Il basic loan può avere varie durate a seconda dell'ammontare del prestito e della prevista capacità di restituzione del cliente: 3, 6 e 9 mesi sono le più brevi, quella standard è di un anno, mentre talvolta sono concessi prestiti di 2 o 3 anni. Ad ogni periodo viene collegato un tasso di interesse differente, e quindi delle differenti rate settimanali da pagare.

Inoltre, tra le novità portate dall'introduzione della Grameen Generalised System, vi è quella che l'intero ammontare del prestito non deve essere erogato il primo giorno ma può essere ritirato a discrezione del cliente. Questa metodologia è molto conveniente per quei clienti che hanno costi stagionalizzati, per cui sarebbe inutile tenere in contanti tutta la cifra del prestito fin dal primo giorno.

Una delle innovazioni maggiormente sponsorizzate dalla Grameen Bank è quella di non prevedere "liste nere", per cui un cliente sia trattato in maniera "unfriendly". Con questo processo il cliente ha sempre a disposizione la possibilità di tornare a usufruire delle condizioni previste dal Basic loan. Tuttavia, come vedremo, anche in Grameen Bank si può diventare defaulter.

Flexible Loan:

Il flexible loan entra in gioco quando un cliente non è più in grado di rispettare le scadenze previste dal Basic Loan. Quando la banca si accorge delle difficoltà del cliente nel ripagare il debito, subito interviene per verificare le condizioni dell'investimento effettuato. Nel caso in cui vi sia un profitto strutturalmente inferiore alle attese che non permetta un facile rimborso del credito, viene fissato un incontro e vengono rinegoziati i termini principali del prestito come la durata e la rata settimanale. Questo accade dopo 10 settimane durante le quali il cliente non paga le proprie rate, essendo però disposto a rinegoziare il debito.

È importante sottolineare come la banca con questo metodo di rinegoziare il debito non escluda la possibilità di ampliare il proprio business: nel momento in cui egli pagherà correttamente per sei mesi consecutivi, e dunque avrà trovato un equilibrio finanziario migliore, potrà prendere ancora a prestito una cifra al massimo pari a due volte l'importo pagato nei sei mesi precedenti, senza aspettare di finire di rimborsare l'intero prestito. Questo dimostra come l'obiettivo della banca sia di riportare verso il Basic Loan, tutte le persone scese nel Flexible Loan, senza considerarle "overdue", ossia in ritardo di pagamento. L'unica barriera posta a chi usufruisce del Flexible Loan è che la successiva richiesta di prestito Basic non potrà essere superiore a quella del Basic Loan tramutato in Flexible.

Come si può vedere dal grafico 2, il Flexible Loan può avere differenti percorsi: nel primo caso avviene una sola rinegoziazione (detour) delle modalità di rimborso dopo di che il cliente riesce a tornare nel Basic Loan System; nel secondo caso, nonostante una prima negoziazione il cliente rimane ancora in difficoltà, e per questo vi è un secondo detour, dando la possibilità di tornare nel Basic Loan; questo ciclo si può ripetere più volte fino a quando il cliente o riesce a pagare o viene definitivamente considerato in default (caso rappresentato anche nel grafico 2). Anche nel caso di default un cliente può tornare membro della banca con l'unica condizione che devono essere passati 6 mesi da quanto è stata dichiarata l'insolvenza del suo debito. Solamente dopo 3 anni senza pagamenti, il prestito viene considerato non pagato.

High-Educational Loan:

Nonostante la Grameen Bank abbia varie borse di studio per giovani studenti, abbiamo deciso non trattarle, ma di concentrarci sul prestito che viene effettuato alle madri che vogliono dare un'educazione universitaria ai propri figli. La cliente deve avere una carriera in Grameen Bank impeccabile per poter richiedere l'High-educational Loan e ne può chiedere al massimo due.

In particolare non deve essere né una defaulter, né essere stata assente dal center meeting senza autorizzazione per 5 settimane nell'ultimo anno, né non aver depositato regolarmente i suoi risparmi sempre nell'ultimo anno.

L'aspetto interessante è che sarà lo studente a rimborsare il debito, a partire da un anno dopo la fine dei propri corsi di studio, con un tasso di interesse del 5%, in quanto il restante 7% lo pagherà la Grameen Kallyan (che significa welfare), un'organizzazione del mondo Grameen. Ovviamente, per ottenere il prestito anno dopo anno, lo studente deve ottenere dei buoni risultati e può frequentare solo determinati corsi approvati dalla Grameen Bank, come ad esempio Medicina, Ingegneria, vari Master effettuati nei college o Università del governo, ecc.. Questo tipo di prestito non può essere accettato dal Branch Manager, ma viene vagliato ed eventualmente approvato da 5 membri del consiglio capeggiato dallo Zona Manager.

House Loan:

L'house Loan è il prestito che viene dato ad un cliente per sistemare o costruire una casa. La possibilità di accedere a questo prestito viene garantita solo ai membri presenti in Grameen Bank da almeno 3 anni, con una buona "storia" creditizia. Infatti questo non è un prestito per investimento, ma un prestito al consumo, dunque la Grameen lo concede solo a chi dal Basic Loan riesce a ricavare abbastanza profitto da pagare le rate con gli interessi dell'house loan. La banca concede credito al consumo, nonostante sia più rischioso, in quanto grazie a questi prestiti specifici permette al cliente di focalizzarsi maggiormente sul miglioramento della

propria abitazione. La Grameen Bank puntando a migliorare le condizioni di vita dei propri clienti ha ritenuto la casa un bene talmente necessario da dedicargli addirittura una tipologia di prestito finalizzato a costruire case solide, non di fango o legno.

L'Housing Loan, proprio perché non prevede di generare incassi, viene offerto ad un tasso inferiore rispetto al Basic Loan, ossia all'8%.

Microenterprise Loan:

Questa tipologia di prestito è identica al Basic Loan: stessa durata, stessi tassi di interesse. Quello che cambia è l'importo che per il Microenterprise Loan deve essere superiore ai 100.000 taka. Si può dire che sia un Basic Loan per "ricchi". Probabilmente è stato creato dalla Grameen per vedere statisticamente quante clienti hanno creato business che sono diventati così grandi.

Struggling Loan:

Un "struggling member" (membro che combatte contro la povertà) identifica una persona che prima di diventare membro Grammen attraverso questo particolare prestito chiedeva l'elemosina (begger). Dunque non aveva nemmeno una famiglia o degli amici che lo aiutassero. La banca ha deciso di dare dei prestiti anche a queste persone nonostante in Bangladesh rappresentino una vera e propria casta di intoccabili, e dunque siano praticamente inavvicinabili dalle persone comuni e senza nemmeno una casa. Il prestito pensato per loro è a tasso zero, ossia non avranno interessi da ripagare, ma solo la somma prestata con una modalità che varia a seconda delle sue esigenze. Dal 2000, anno in cui è partito il progetto, all'ottobre del 2009 anno in cui sono stati calcolati questi dati, sono stati creati 110865 prestiti di questa tipologia per un ammontare totale di 140 milioni di taka. Sono stati restituiti 107 milioni di taka e 18480 clienti hanno smesso di chiedere l'elemosina e addirittura 8842 sono passati ai normali programmi di credito della Grameen Bank (basic loan). I prestiti vengono richiesti per compiere lavori come la creazione di ombrelli o zanzariere, o per acquistare merce al mercato da vendere porta a porta.

Oltre a tutti i motivi sociali che contraddistinguono la creazione di questa tipologia di prestito, intendiamo sottolineare la lungimiranza con cui lavora questa banca, che cerca di trasformare anche persone che non possono nemmeno accedere ai loro prestiti più tradizionali, in futuri clienti.

Abbiamo deciso di riportare la tabella che segue per due ragioni: sia perché permette di capire quali esigenze il credito va a soddisfare, sia perché ci aiuterà a fare delle riflessioni sulla possibilità di importare in Italia il microcredito.

Le tipologie di prestito, come si può intuire leggendo la tabella, sono tutte racchiudibili in quello che è un ambito rurale. Ai primi due posti, in questa classifica stilata in base al totale prestato in Taka, vi sono le mucche da latte e quelle da allevamento. Nel gradino più basso del podio troviamo la commercializzazione del riso o del paddy. Successivamente, in ordine, abbiamo l'apertura di piccoli negozi, altre fasi della lavorazione del riso, lavori con il bamboo, vendita del pesce e acquisto di uno o più rickshaw.

TABELLA 6. PRESTITI PIU' FREQUENTI.

*Top 25 items in order of loan amounts for which member took loans
During the year 2008 (January'08 To December'08)*



(www.grameen-info.org)

Per capire l'entità media per ogni prestito riporteremo un'altra tabella:

Tabella 7. GRANDEZZA MEDIA DI UN PRESTITO.

Prestito	Ammontare Taka	Ammontare Dollari
Milk cow	9314,54	134,9444
Cow fattening	7778,84	112,696
Rice paddy trading	8740,7	126,6309
Grocery shop	10975,6	159,0091
Bamboo works	9120,79	132,1375
Clothes trading	11940,3	172,9852

Nostre Analisi

Il prestito medio che viene effettuato è dunque sicuramente superiore ai 100 dollari ma abbastanza inferiore ai 150. Questa riflessione deve essere fatta tenendo conto di come in questa tabella ci siano sia i prestiti appena iniziati, sia prestiti legati a clienti da molti anni in Grameen Bank, che oramai usufruiscono di prestiti anche di 50.000-100.000 taka (700-1400 dollari circa).

Fino ad ora, non abbiamo parlato di richieste di prestito rifiutate da parte della Grameen Bank. Questa è una possibilità talmente rara che non viene presa in considerazione da nessuno all'interno della società. Infatti prima di essere esposta alla Grameen Bank la richiesta viene passata al vaglio ben due volte: la prima da parte del Group Leader, la seconda dal Center Leader. A questo punto la richiesta è già formulata, e pensata, con il metodo Grameen, e di conseguenza viene accettata dalla banca. Questo fenomeno inoltre permette ai clienti, già membri della banca, di sentirsi ancora più importanti in quanto sono loro ad avere il ruolo di selezionare le richieste e di consigliare i nuovi membri che le pongono.

La Grameen tuttavia si riserva di rifiutare alcune richieste anche nell'eventualità che esse siano state accettate dai membri. La prima tra queste particolari richieste è quella che in qualsiasi modo comporti il commercio o la coltivazione di droghe. La seconda bocciatura avviene per i prestiti utilizzati per aprire attività che comporterebbero un elevato inquinamento dell'acqua, della terra o dell'aria. La terza, infine, riguarda tutte quelle attività che possono essere ricondotte direttamente o indirettamente alla prostituzione.

Un'altra questione che non viene presa in considerazione nell'ambiente Grameen è l'assistenzialismo gratuito, o i prestiti a fondo perduto. Non vi è un prestito tra quelli elencati, e

di conseguenza tra quelli praticati dall Grameen Bank per cui sia prevista la possibilità anche remota di non doverlo restituire. Neanche nel caso, abbastanza probabile in Bangladesh, in cui una catastrofe naturale causi delle notevoli perdite. In questo caso un ulteriore prestito garantirà la possibilità di ricominciare il proprio business e dunque, di ripagare i propri debiti, se necessario meno velocemente.

2.6 I SAVINGS

I savings, ossia la possibilità di depositare i propri risparmi, sono stati introdotti nel 2000, quando è entrato in funzione il modello Grameen 2.

I risparmi sono uno degli aspetti principali che caratterizzano il microcredito promosso dalla Grameen Bank. Infatti, nonostante i clienti del microcredito siano molto poveri, la banca li induce a risparmiare una parte del loro reddito a scapito dei consumi e degli investimenti. Ma quale è il vero scopo di questa operazione? Assicurare il cliente da possibili “bancarotte” (i disastri meteorologici sono molto frequenti in Bangladesh e spesso i monsoni distruggono un elevato numero di case, costringendo la popolazione colpita a ripartire da zero) e quindi anche la banca dall’insolvenza dei clienti oppure concedere ai clienti l’opportunità di risparmiare consapevolmente per il futuro?

Prima di poter dare una risposta a questa domanda dobbiamo analizzare un’altra innovazione del metodo Grameen: la settimana di training proposta ai nuovi membri. Questo aspetto non è assolutamente da sottovalutare in quanto comporta una serie di significati e una serie di vantaggi difficilmente comprensibili se non si è capita chiaramente la situazione.

La settimana di training effettuata prima di concedere il primo prestito è fondamentale almeno per questi due aspetti:

- per prima cosa viene insegnato alle donne come poter firmare in quanto, nel 99% dei casi, non sono in grado di farlo. La firma, oltre ad essere formalmente necessaria per ottenere un prestito, assume un significato enorme: per la prima volta nella propria vita una donna dovrà firmare assumendosi le proprie responsabilità, per la prima volta la donna diventa importante nella società e nel nucleo familiare. Questo aspetto è fondamentale per una banca il cui obiettivo è migliorare le condizioni di vita dei suoi membri.

- un altro motivo per cui viene effettuato il training è per dare un’educazione finanziaria e imprenditoriale di base per cui i clienti possano richiedere e accettare prestiti in maniera consapevole. Quest’operazione è vantaggiosa sia per il cliente, che richiederà prestiti

commisurati alle proprie aspirazioni di crescita, sia per la banca, in quanto un cliente conscio di tutti gli aspetti che riguardano un prestito, è meno “rischioso”. Tra le nozioni che vengono chiarite ci sono sia gli aspetti tecnici del prestito e del rimborso, sia le tipologie di sanzioni in cui possono incorrere, sia le informazioni necessarie a capire lo scopo dei savings.

I risparmi promossi dalla Grameen Bank sono di 2 tipologie: obbligatori e volontari.

Il vecchio Group Found è stato sostituito nel GGS (Grameen Generalised System) da libretti di risparmio individuali obbligatori i quali sono divisi a loro volta in tre tipologie: a) Personal Savings account; b) Special Savings account c) Pension deposit account (obbligatori solo per coloro che prendono a prestito somme maggiori di Tk 8,000). Al momento di erogazione di un prestito vengono attivati contemporaneamente un Personal Savings account e uno Special Savings account e in entrambi viene depositato il 2.5% del prestito arrivando ad una trattenuta iniziale sul prestito pari al 5% (quella che prima era la tassa di gruppo). In seguito, per tutta la durata del prestito, il programma di rimborso settimanale prevede una quota di deposito obbligatoria, a seconda dell’ammontare ricevuto, che andrà a finire solo nel libretto di risparmio personale. Il deposito minimo varia a seconda della grandezza del prestito (come segnalato nella tabella 8) ed è possibile depositare di più.

TABELLA 8. RISPARMI OBBLIGATORI A SECONDA DEL PRESTITO.

Grandezza prestito	Risparmi settimanali
Meno di 15000 tk.	05 tk.
Da 15001 a 25000 tk.	10 tk.
Da 25001 a 50000 tk.	15 tk.
Da 50001 a 100000 tk.	20 tk.
Più di 100000 tk.	25 tk.

Grameen II

I risparmi contenuti nel Personal Savings account possono essere prelevati tutti e in qualsiasi momento dal cliente; quelli contenuti negli Special Savings account invece non sono smobilizzabili liberamente. Infatti, per i primi tre anni non è possibile prelevare da questi libretti e in seguito è concesso un solo prelievo ogni tre anni. L’ammontare massimo prelevabile in questi momenti dipende dal contenuto del libretto: se è minore di 4000 Tk. è prelevabile la somma rimanente una volta sottratti 2000 Tk., invece per libretti con Tk.4000 o

più è possibile smobilizzare il 50% dell'intera somma. Infine nel caso in cui il cliente non onori il debito, non potrà prelevare da alcuno dei suoi libretti di risparmio e per i clienti che hanno rinegoziato il debito convertendolo in flexible loan i depositi sono usati per pagare gli interessi o le rate non pagate.

Nel caso il borrower prenda a prestito una somma maggiore di 8000 Tk. è inoltre obbligato a versare mensilmente una quota di almeno 50 Tk. in un Pension Savings account (GPS) appositamente creato. Questo strumento è l'equivalente di un fondo pensione a 10 anni.

Volontariamente i clienti possono attivare altri libretti GPS. I clienti possono depositare mensilmente una qualunque somma multiplo di 50 taka per un periodo di 5 o 10 anni. Gli interessi pagati sono il 12% per quello con un orizzonte temporale di 10 anni e il 10% per quello di 5 anni. Durante tutto questo periodo è impossibile ritirare dal proprio deposito, tuttavia se il cliente non dovesse riuscire a mantenere il pagamento mensile, il deposito sarebbe chiuso e la somma ridata ad un interesse inferiore ma comunque ancora conveniente. In particolare ecco la scheda dei tassi di interesse del GPS in base a quando vengono effettuati i prelievi:

TABELLA 9. TASSI DI INTERESSE PREVISTI.

Periodo	Tasso di interesse
Entro il primo anno	0%
Dal primo al terzo anno	8,5%
Dal terzo al quinto anno	10%
Dal quinto fino al decimo anno (massima durata)	12%

Grameen II

Per facilitare i versamenti è prevista la possibilità di pagare settimanalmente la propria quota. Al termine della durata del saving il cliente può scegliere se ricevere per intero la somma versata attualizzata o ricevere un pagamento mensile per un determinato periodo. È possibile accendere GPS in ogni momento, e se ne possono avere anche più di uno di differenti rate mensili. Inoltre, per ogni GPS, la donna viene fornita di un passbook in cui viene tenuto il conto delle rate pagate e degli interessi pagati. Nonostante la banca abbia pensato questo schema per persone di età avanzata, questi GPS vengono accesi anche da altre persone come investimenti, per essere in grado di far fronte a spese importanti come l'università per il figlio o un matrimonio.

La Grameen Bank ha deciso infine di dare la possibilità di depositare soldi non solo ai propri membri (o soci, ovviamente), ma anche ad altre persone. E grazie a questa apertura si trova a poter utilizzare una notevole quantità di liquidità che altrimenti avrebbe dovuto aspettare di ricavare dai profitti sugli interessi. Questo permette una più veloce espansione della banca sul territorio. Negli ultimi 5 anni vi è stata infatti una tendenza ad un aumento dei depositi più che proporzionale che ha portato la percentuale dei depositi sui prestiti outstanding dal 75% del 2002 al 139% del 2009. A novembre 2009 l'ammontare dei depositi dei membri era pari a 589,26 mln US\$ e quello dei non membri 500,38 mln US\$ mentre i prestiti in sospeso erano pari a 781,92 mln US\$.

A questo punto possiamo rispondere alla domanda che ci siamo posti all'inizio di questo capitolo. Lo strumento dei savings a seconda della categoria presa in esame serve ad entrambi gli scopi. Da un lato è facile comprendere che i depositi obbligatori servano come garanzie per la banca in caso di default del cliente; questi infatti nel nuovo modello della Grameen sono andati a sostituire il Fondo di Gruppo che penalizzava anche i clienti migliori. Dall'altro non si può non riconoscere come l'evoluzione del sistema e l'introduzione di nuovi prodotti finanziari sia andata incontro alle nuove esigenze dei clienti. Questi, più consapevoli dei loro mezzi e più intraprendenti nelle loro attività economiche, necessitano di fondi pensione, prodotti finanziari remunerativi capaci di valorizzare di più i loro sforzi e la loro abilità imprenditoriale.

2.7 ALTRI SERVIZI OFFERTI DALLA BANCA

Il più importante servizio aggiuntivo che la banca offre è l'assicurazione per la vita del cliente. La Grameen Bank ha, infatti, creato un fondo assicurativo che, in caso di morte del cliente, copre per intero la parte di debito non ancora restituita. Il fondo viene creato trattenendo una parte degli interessi che sono generati sullo Special Saving Account, e questo spiega perché esso sia obbligatorio. Lo Special Saving Account infatti rappresenta sempre il 2,5% dell'ammontare di tutti i debiti del cliente. Quando il cliente aumenta l'entità del prestito che richiede, il 2,5% della differenza andrà ad incrementare lo Special Saving Account.

L'ultimo dato aggiornato, risalente all'Aprile di quest'anno¹³, afferma che in totale sono morti 126104 membri della Grameen Bank che hanno comportato un costo per il Life Insurance Fund pari a 4,49 milioni di dollari.

L'assicurazione copre, gratuitamente, tutti i membri Grameen bank, ossia quelli che possiedono un'azione della società. Inoltre vi è possibilità di stipulare un altro tipo di assicurazione sulla vita che comprenda anche il proprio marito. In questo caso, il cliente dovrà pagare un ammontare aggiuntivo e avrà una copertura sulla morte di entrambi i coniugi.

Questo tipo di assicurazione si basa su un deposito totale di 80 milioni di dollari, e ha coperto un totale di 161239 morti per una somma pari a 19,69 milioni di dollari.

Un prodotto finanziario che la Banca offre in via opzionale è il Livestock Insurance. Si tratta di un'assicurazione che il cliente stipula per tutelarsi dal danno collegato alla morte di un capo di bestiame. La copertura assicurativa entra in azione qualora l'allevatore subisca la perdita di un animale per il cui acquisto aveva richiesto un prestito alla Banca. L'indennità provvede a tutelare il debitore nel caso non abbia ancora completato il rimborso per intero: di norma, nel momento in cui si verifica danno, il 50% del rimanente capitale da restituire viene pagato dal fondo. La raccolta dei fondi è analoga al caso dell'Emergency con la distinzione che avvengono pagamenti differenziati in base all'uso che dell'animale assicurato viene fatto, in modo da proporzionare il pagamento in base al rischio.

La Grameen ha inoltre istituito alcune forme di leasing per agevolare i poveri nell'acquisto di attrezzature da lavoro e di veicoli; sono stati istituiti due fondi appositi per fornire una forma assicurativa ai beneficiari, l'Equipment e la Vehicle Leasing Insurance. I differenti prodotti delineati consentono alla Grameen di fornire un servizio finanziario integrale, volto a tutelare i soggetti più deboli da eventi dannosi. E' anche un modo per creare un maggior rapporto di "vicinanza" con la Banca, come dimostra il fatto che i prodotti finanziari accessori possono essere utilizzati esclusivamente dai clienti della Grameen.

2.8 LE 16 RISOLUZIONI

Fin dagli inizi dell'esperimento Grameen si capì che per poter aiutare davvero le persone ad uscire dalla loro condizione di povertà non soltanto bisognava dar loro dei soldi, ma anche

¹³ Per ulteriori informazioni vedere: Grameen Bank Monthly Update: April, 2010.

insegar loro come usarli per migliorare più velocemente le loro condizioni. Per questo motivo, dal 1978 si decise di redigere un regolamento che dovesse essere rispettato dai clienti e dai dipendenti della Grameen Bank. Nel 1980 vennero stilate una decina di risoluzioni da adottare, che divennero successivamente le 16 risoluzioni, una sorta di carta di intenti da sottoscrivere nel momento in cui si entra a far parte dell'universo Grameen. Nonostante ci siano critiche riguardo a questo tentativo di imporre delle regole nella vita dei clienti, è chiaro che la disciplina è il primo passo verso una possibile educazione. Infatti, queste sono semplici regole per migliorare la vita quotidiana delle persone, per far entrare velocemente nella cultura generale alcune norme, ad esempio igieniche, fino a quel momento sconosciute.

Proponiamo l'elenco delle 16 risoluzioni:

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

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

La lettura di queste regole rafforza l'idea di unicità della banca. Nessuna banca andrebbe da un cliente a dire come si deve comportare con i propri figli. Al contrario la Grameen Bank si preoccupa della condizione di tutto il nucleo familiare e "invita" le sue clienti a cercare di rispettare queste regole. Altre regole importanti sono quelle sulle condizioni igieniche, quella di cercare di aver una casa pulita o quella di usare l'acqua dei pozzi profondi. Uno dei problemi che affligge il Bangladesh è l'acqua: l'arsenico è presente nell'acqua delle falde acquifere di media profondità e i fiumi sono molto inquinati. Tuttavia non vi è alcuna attenzione da parte della popolazione a questo tipo di problematica nonostante a questa siano legati molti dei problemi di salute più comuni.

Inoltre vi sono regole "sociali" che mirano a creare una società più giusta contando sull'elevato numero di membri della Grameen. Tra queste, la risoluzione sulla dote combatte l'idea che la donna sia un peso sociale. Ancora oggi, come abbiamo potuto constatare parlando con le donne dei center meeting, questa è una delle regole più difficili da seguire, come a dire che le barriere della mente degli uomini sono le più difficili da far cadere.

Questo modo di porsi della banca è senz'altro paternalistico (addirittura materno), ma i progressi ottenuti e l'entusiasmo quasi fideistico dei membri lo giustifica ampiamente, almeno allo stato attuale.

2.9 LE 5 STELLE

Un'altra anomalia della struttura bancaria della Grameen è la classificazione che viene effettuata a livello di branch. Ogni branch può guadagnare una stella colorata a seconda della specifica area in cui eccelle. Ci sono 5 stelle colorate per 5 possibili aree di premiazione. Vediamole nel dettaglio:

-stella verde: viene assegnata a quei branch che hanno la percentuale di tasso di rimborso del debito pari al 100% per due consecutivi bilanci (sono effettuate in Giugno e in Dicembre)

-stella blu: viene assegnata a quei branch che riescono ad essere in attivo, ossia a ricavare un profitto dalla loro attività.

-stella viola: viene data ai branch che si autosostengono, ossia che hanno più depositi dei borrowers piuttosto che prestiti (incluse le richieste monetarie del branch all'Head Office).

-stella marrone: questa stella non ha valenza economica, ma premia quei branch che avranno il 100% di alfabetizzazione tra i figli dei propri membri. Questo aspetto è innovativo in quanto è un palese esempio di come la banca punti a migliorare il futuro del paese. In questo caso, con alfabetizzazione si intende che tutti i bambini con età superiore ai 6 anni frequentino la scuola o abbiano completato la classe quinta (corrispondente alla nostro esame di quinta elementare)

-stella rossa: viene assegnata solamente ai branch in cui la totalità dei membri è uscita dalla soglia di povertà. È in questa situazione che vengono utilizzati i 10 indicatori della povertà. Per questo calcolo vengono considerati solamente i membri che stanno in Grameen da almeno 5 anni.

È molto interessante analizzare il significato di queste stelle. Infatti, non vengono premiati solamente aspetti economici, ma, coerentemente con la mission dichiarata, vanno ad individuare anche aspetti legati all'effettivo impatto sociale del branch. Così, oltre a premiare i più economicamente efficienti e responsabili (con la stella marrone si premia il branch in grado di auto sostenersi, in quanto se rimane indipendente dall'Head Office tutta la banca è più sicura), viene considerato "degno di stella" anche l'aver effettivamente migliorato il tenore di vita e il grado di istruzione dei propri clienti.

Questo è un aspetto decisamente sottovalutato dalle banche occidentali. Come anche le 16 decisioni, le 5 stelle riflettono la differente mission di questa banca rispetto a quelle comuni: non solo il profitto è da tenere in considerazione, ma anche, e soprattutto, l'impatto sulle condizioni sociali delle persone. La banca è efficiente non se può garantire grossi margini, ma se riesce a fare uscire dalla povertà numerose famiglie.

2.10 GRAMEEN BANK E LE DONNE

Spesso la Grameen Bank, oltre a essere definita la banca dei poveri per i motivi che abbiamo visto precedentemente, viene anche ricordata come la banca delle donne. Effettivamente questa definizione ricalca perfettamente una banca che ha più del 95% dei propri clienti di sesso femminile. Ma come mai è stata effettuata questa scelta così, se si può dire, discriminante?

Proprio Muhammad Yunus tratta questo argomento nel libro "Il Banchiere dei Poveri". Inizialmente la Grameen Bank si era fatta carico di rispondere alla discriminazione culturale che la donna subisce in Bangladesh prevedendo di imporre almeno un 50% di clienti donne, quando le altre banche commerciali presenti in Bangladesh avevano un tasso inferiore all'1%. L'obiettivo della Grameen Bank è sempre stato quello di migliorare le condizioni socio-

economiche delle classi più svantaggiate per questo voleva anche imporre un'evoluzione del ruolo della donna da peso sociale a essere umano a tutti gli effetti.

Possiamo permetterci di usare termini così pesanti in quanto è la stessa realtà del Bangladesh che ce lo consente. Purtroppo fin dall'infanzia la donna è svantaggiata. Ci sono leggi o tradizioni come la dote che contribuiscono a escluderla socialmente. La donna non prende mai decisioni in quanto è sempre sotto il giogo del padre prima, del marito poi. Per capire meglio riportiamo un esempio: come in ogni paese che fa della legge musulmana la legge statale, per quanto riguarda il divorzio, basta che l'uomo ripeta 3 volte "io ti ripudio..." e la donna dovrà lasciare la casa (che non è mai di sua proprietà). Inoltre le donne non ricevono istruzione, e spesso non sanno ne leggere ne scrivere. La banca dunque proponeva un equo 50% tra clienti uomini e clienti donne per combattere l'emarginazione sociale.

Tuttavia con il passare del tempo, a fronte di percentuali così simili, sono venute alla luce 3 questioni molto importanti:

La prima è che le donne, alla luce di quanto riportato sopra, lavorano meglio e con dei ritorni maggiori. Forse perché più o meno inconsciamente comprendono che questa è l'unica via per poter migliorare la situazione economica familiare o forse perché per la prima volta ottengono un riconoscimento sociale e la possibilità di avere qualcosa di proprio (anche addirittura la casa), sta di fatto che ricerche empiriche hanno individuato un chiaro maggior impegno da parte delle donne.

Le donne hanno un tasso di rimborso del debito molto più elevato degli uomini. Questo probabilmente è dovuto sia al fatto che lavorano meglio, sia dal fatto che vi è un forte debito di riconoscenza nei confronti della banca.

Questo risultato è stato provato in Bangladesh da Mahabub Hossain (1988) che in particolare ha trovato che 81% delle donne considerate nel suo studio non aveva problema di ripagare il debito, contro il 74% degli uomini. Un ulteriore, ancor più eclatante, risultato è stato individuato da Shahidur Khandker e altri (1995): il 15% degli uomini aveva mancato un pagamento entro la data finale del proprio prestito contro solamente l'1% tra le donne.

L'aspetto più importante è comunque un altro: quando i soldi passano tra le mani delle madri piuttosto che dei padri hanno un impatto maggiore sulla condizione della famiglia. Le motivazioni risiedono, secondo Yunus, nelle diverse priorità tra uomini e donne. Quando hanno un po' di soldi le madri pensano per prima cosa alla salute dei figli, o alla loro istruzione, e poi alla casa, a comprare oggetti necessari per migliorare le condizioni di vita, diversamente dagli uomini che pensano soprattutto a se stessi.

Per questo ad oggi il numero di clienti donne della Grameen Bank è quasi la totalità. Sarà interessante riportare questa concezione della banca delle donne quando vorremo trattare della possibilità di funzionamento della Grameen Bank in Italia: ci sarebbero gli stessi vantaggi nonostante una condizione, e concezione, della donna totalmente differente?

2.11 ESEMPIO DEL NOSTRO BRANCH

Per offrire un'idea più chiara di tutto quello riportato fino ad ora si vuole mostrare un report annuale del branch in cui siamo andati a vivere per 5 giorni.

Il branch si trova nel nord-ovest del Bangladesh, in particolare ad Hapania, vicino a Bogra, ed è stato aperto il 19 Febbraio del 1989. Il branch-manager deve supervisionare 77 centri ed ha collezionato 3 stelle. Quella blu, in quanto in attivo, quella viola, e quella verde, in quanto il tasso di recupero del credito è davvero il 100%. In tabella 10 i dati nel dettaglio:

TABELLA 10. BILANCIO DI UN BRANCH.

Oggetto	Numero/Ammontare
Data di apertura	19-02-1989
Numero di Centri	77
Numero di membri attivi	4656
Numero di prestiti attivi	4086
Totale prestato	416.425.732 TK, 4,88 MLN €
Totale rientrato	376.575.855 TK, 4,41 MLN €
Prestiti in corso	39.848.877 TK, 0,466 MLN €
Totale depositi	53.950.171 TK, 0,631 MLN €
Membri dello staff	10
Tasso di utilizzo dello staff	110%
Totale di Microenterprise loan GB	946
Totale di Microenterprise loan GBB	70
Totale di live stock lonee	154
Totale Straggling Loan	25
Totale youth Entrepreneurship	02
Totale High Education Loan	50

Tasso di recupero	100%
Tasso di persone uscite dalla povertà	83%
Profitto totale in Dicembre 2009	1.966.812 TK, 23.134 €
Totale membri stragglings che non chiedono più la carità	06

Fornitoci dal Branch Manager

FOTOGRAFIA 2. IL NOSTRO BRANCH.



Capitolo 3: IL MICROCREDITO E LE TEORIE ECONOMICHE

Nel presente capitolo analizzeremo dal punto di vista teorico le possibili motivazioni che hanno reso il modello Grameen così efficiente. L'elevato tasso di restituzione del debito è stato accolto con grossa sorpresa da parte di economisti e teorici del credito: una banca che prestava soldi a persone povere, per di più senza richiedere alcuna garanzia, aveva risultati migliori rispetto alle banche occidentali con tutti i loro vincoli di minimizzazione del rischio. Dove può essere la differenza? Cosa rende così sicuro prestare soldi con il metodo Grameen? Per capirlo meglio andiamo ad analizzare il metodo attraverso le teorie del credito "occidentali".

3.1 RASSEGNA DI LETTERATURA SUL MICROCREDITO

Per la preparazione di questo capitolo, dato l'elevato interesse che gli autori avevano sull'argomento proposto da questa tesi, sono stati letti molti articoli della letteratura scientifica internazionale. La cosa che è maggiormente evidente dopo anche solo una breve ricerca bibliografica è l'incredibile multidisciplinarietà che attraversa la letteratura riguardante il microcredito: dalla psicologia all'economia internazionale, dalla finanza alle scienze sociali, sta di fatto che tantissimi articoli scientifici affrontano il microcredito da punti di vista differenti. Cercare di ridurre queste correnti disparate ad uno schematico riassunto da proporre in questa sede è sicuramente un compito arduo, tuttavia ci apprestiamo a farlo con l'umiltà di chi si limita a citare argomentazioni offerte da persone autorevoli e capaci.

Le principali aree di interesse scientifico che abbiamo individuato sono:

- 1) come il microcredito può combattere l'emarginazione sociale che deriva dall'esclusione finanziaria
- 2) come il microcredito può favorire lo sviluppo dei paesi arretrati
- 3) come il microcredito rappresenti il principale movimento della finanza informale, e di come questa funzioni nei paesi in via di sviluppo
- 4) il microcredito come *progressive lending*
- 5) come e perché il microcredito debba fornire altri strumenti finanziari come assicurazioni o saving.

6) come il microcredito aiuti le problematiche riscontrate nell'intermediazione finanziaria, grazie al group lending e al peer monitoring.

Analizziamo ora i punti in dettaglio:

1) Per quanto riguarda l'emarginazione sociale possiamo considerare due filoni che trattano rispettivamente la condizione della donna e il problema dell'usura.

Già nel precedente paragrafo abbiamo confermato l'interesse della Grameen per le donne e il reale cambiamento sociale che può ottenere una donna nell'associarsi alla Grameen Bank.

Questa evidenza è confermata da molte analisi empiriche. In particolare, in Kuhn (2002), si parla di "evidenza del miglioramento delle condizioni delle donne", "del ruolo che il Microcredito svolge per questo", anche con riferimento a singoli casi di studio come quello della giovane ganesa Margaret Asare. La ragazza sostiene che i membri della sua famiglia non la consideravano degna di essere ascoltata quando c'erano decisioni da prendere o quando sorgeva un problema, ma adesso, grazie alla SAT (Sinapi Aba Trust, impresa di microfinanza), anche lei è considerata un essere umano. Lo studio dimostra che la capacità di una donna di trasformare in meglio la sua vita attraverso i servizi finanziari dipende da diversi fattori. Alcuni di questi sono collegati alla sua condizione individuale e alle sue abilità, altri dipendono dall'ambiente e dal loro status di membri del gruppo. Il Microcredito non ha sempre successo ma è indiscutibile che i programmi di microfinanza possono avere un impatto enorme sul processo di miglioramento della condizione femminile se nei loro prodotti e servizi tengono conto di questi fattori. Molto semplicemente le istituzioni di microfinanza possono contribuire attraverso un atteggiamento rispettoso delle clienti da parte dei membri dell'organizzazione oppure offrendo insieme al microprestito un'educazione alla salute, insegnando alle donne a leggere e a scrivere o formandole professionalmente. Nel loro studio Susy Cheston e Lisa Kuhn hanno passato in rassegna 60 istituzioni di microfinanza cercando di capire quando come e perché le donne migliorano il loro status e hanno riscontrato una forte capacità di queste istituzioni nel contribuire allo sviluppo umano delle donne. In primis si è scoperto un incremento della fiducia e della stima in loro stesse. Si è riscontrato poi un aumento della partecipazione nelle decisioni. Il Women's Empowerment Project in Nepal ha mostrato che il 68% delle donne ha avuto un ampliamento significativo del suo ruolo nelle scelte riguardo la programmazione familiare, il matrimonio dei figli, la compravendita delle proprietà familiari e il mandare i figli a scuola. Il World Education ha individuato come la combinazione di educazione e credito mette la donna in posizione di richiedere pari trattamento per le figlie femmine attivando così un circolo virtuoso a più ampio raggio. Altri studi hanno inoltre

mostrato come l'abilità nel fare scelte di approvvigionamento, gestire i fondi per la casa e gestire i fondi dell'attività sia notevolmente aumentata. Inoltre, è l'esempio della giovane donna ganese, le clienti hanno visto migliorare la propria condizione all'interno delle relazioni in casa; hanno ricevuto più considerazione dal marito e più rispetto dai figli arrivando ad ottenere un aiuto anche nei lavori domestici e un riconoscimento anche all'interno della famiglia estesa. Un altro risultato importante è quello della diminuzione delle violenze domestiche, WWF ha scoperto che il 41% delle sue clienti che hanno avuto esperienze di violenza domestica è stato capace di porre fine a queste attraverso il miglioramento del proprio status e il 29% attraverso l'azione di gruppo. Infine le donne hanno avuto più rispetto all'interno della propria comunità; grazie ai programmi di microcredito le clienti hanno avuto la possibilità di ricoprire ruoli organizzativi per il cambiamento sociale e di partecipare agli incontri della comunità. Tutto questo è stato possibile perché loro sono state messe nella condizione di poter contribuire finanziariamente ai bisogni della comunità. Le medesime conclusioni sono raggiunte da Hamida e Essma (2001)¹⁴. Questi studi sono dei primi anni 2000, ma già dal 1990 vi era stata un'ondata di pubblicazioni che confermavano gli effetti positivi del microcredito come strumento d'inclusione sociale e di sviluppo economico-culturale della donna nei paesi poveri.

Il secondo ramo di studi scientifici, quelli che riguardano l'usura e come essa possa influire sulla condizione umana del singolo e di come il microcredito permetterebbe di uscirne, sono per lo più applicati ai paesi industrializzati. Il rischio di usura è alle porte di ogni casa la cui famiglia sia esclusa dai sistemi di credito tradizionali. I motivi possono essere vari: mancanza di garanzie materiali come una casa o un lavoro, mancanza di garanzie relazionali come una persona che faccia da garante, precedenti bancari non rosei, ma gli effetti sono sempre uguali: basta una spesa imprevista ma necessaria che la famiglia in questione si troverà catapultata nel mondo dell'usura. Anna Maria Tarantola, Direttore Centrale per la Vigilanza Creditizia e Finanziaria di Bankitalia, ha sottolineato l'importanza del microcredito contro il rischio di usura. Nel 2007 in una giornata di riflessione sull'indebitamento delle famiglie italiane ha detto: " la concorrenza tra gli operatori finanziari, l'ampliamento della gamma dei servizi offerti,..., non possono fronteggiare anche l'emergere di situazioni di maggiore difficoltà

¹⁴ Hamida B., Essma, "Empowering Women Through Micro-Credit: A Case Study From Tunisia o da Bagati e Deepali in *"Microcredit and Empowerment of Women."*, 2001

economica nelle quali il rischio di usura si accresce notevolmente. ...in questa prospettiva possono contribuire in modo significativo alcune esperienze come le iniziative di microcredito.”. In Italia, Busà e La Rocca (2006)¹⁵, trovano che il giro d'affari riconducibile ad esposizioni debitorie illegali è pari a 12 miliardi di euro e coinvolge almeno 150.000 commercianti. È interessante, o quantomeno curioso, notare come anche il movimento del microcredito in generale sia accusato di applicare tassi da usura (a Grameen stessa con il suo 20%). Il Ministro delle Finanze del Bangladesh, accusò alcune banche di microcredito di applicare tassi di interesse pari anche al 100%. Tuttavia, il microcredito, anche a fronte di tassi di interesse elevati, non diventa usura. Lo afferma, tra gli altri, Weber (2007)¹⁶, asserendo che i tassi così alti sono necessari per raggiungere il break-even e che sono più semplici da ripagare nei paesi in via di sviluppo piuttosto che nella nostra società.

2) Abbiamo detto che il microcredito è anche visto come strumento finanziario molto utile per lo sviluppo reale dei paesi più arretrati. La letteratura su questo argomento, sviluppo finanziario e crescita reale, abbonda fin dagli anni '50 e segnaliamo gli articoli di Gurley e Shaw (1955 e 1960). Il loro schema si basa sulla considerazione che il trasferimento diretto di risorse dai risparmiatori agli investitori è complicato dal rischio e dalla mancanza d'informazioni sull'affidabilità degli investitori, giustificando il ruolo degli intermediari. Dunque, affermano che l'assetto complessivo del sistema finanziario e la sua eventuale evoluzione sono influenzati enormemente dalla concorrenza tra intermediari bancari e non bancari, ossia la finanza influenza e viene influenzata dall'economia reale. Nella letteratura vengono individuati tre requisiti per cui un paese in via di sviluppo possa avere una crescita reale: centralità del mercato domestico dei capitali, scelte di politica monetaria interna coscientiose, definizione del tasso di interesse in relazione alla disponibilità di capitali autoctoni (McKinnon, 1973). Inoltre sono stati condannati gli aiuti esterni (FMI o altri paesi), in quanto non favoriscono uno sviluppo vero e proprio soprattutto a causa della dipendenza che si crea dell'afflusso di capitali dall'estero (Griffin, 1970). Successivamente anche evidenze empiriche mostrate ad esempio da Yunus M., “il Banchiere dei Poveri”, 1999, dimostrano come spesso ingenti aiuti a paesi in via di sviluppo non abbiano portato significativi

¹⁵ Busà, La Rocca, “L'usura, le usure. I tempi i modi e i luoghi di un fenomeno antico e moderno”, Filadelfo, 2006.

¹⁶ Weber C., “In defense of apparently ‘usurious’ interest rates for microloans: a pedagogical note.”, Seattle University, 2007.

miglioramenti per tutta la popolazione, ma solo una crescente iniquità nella distribuzione della ricchezza. Detto questo, il microcredito, essendo uno strumento finanziario interno al paese, che dà concretamente i soldi a chi ne ha bisogno, rappresenta uno strumento “nuovo” per favorire lo sviluppo dei paesi arretrati.

3) Mauri (1966), sottolinea l'esistenza di una doppia entità nel circuito del credito nei paesi sottosviluppati, una finanza formale (o istituzionale, presente anche nei paesi industrializzati) e di una informale che comprende tutti gli operatori, enti, mercati che non siano regolamentati o controllati dai poteri pubblici. Caratteristiche principali degli operatori di finanza informale sono il funzionamento su schemi collaudati e su procedure consolidate, e il basarsi sulla fiducia intesa in maniera duplice: sia come capacità di ottenere la stima della controparte, sia come capacità di prevedere e valutare il comportamento dei terzi (Mauri, 2008). Nella finanza informale non esistono sportelli, le asimmetrie informative sono notevolmente ridotte Sarker (1999). La finanza informale ha il pregio e il vantaggio di poter arrivare dove la finanza formale non può per costituzione (regolamentazione ed altro). Sono evidenti e numerosi i riferimenti del microcredito alla finanza informale e si nota facilmente che è proprio lì che il movimento è nato, nelle maglie allargate delle istituzioni principali. Per questo la regolamentazione del microcredito, che le consente un upgrade di livello, può portare ad ulteriori vantaggi ai paesi in via di sviluppo.

4) il *progressive lending* è stato accostato al microcredito solo da quando la Grameen Bank, modificando il suo statuto, lo ha istituito. In breve è diventato uno dei punti cardini del nuovo modello di microcredito. L'idea alla base è molto semplice (Morduch et al., 2004): ogni borrower può inizialmente prendere un prestito massimo base relativamente basso, ad esempio 100 euro, che generalmente può essere ripagato in un anno. Successivamente a seconda delle abilità più o meno dimostrate dal cliente, il prestito può essere aumentato o in caso avverso diminuito. Come si può vedere, il *progressive lending* corrisponde proprio al metodo Grameen. In questo modo il cliente in qualche modo è costretto a pagare sempre in maniera corretta se non vuole mettere a repentaglio le sue possibilità future. Tuttavia Morduch e Armendariz (2004) sottolineano come comunque questo metodo abbia due problematiche empiriche: la prima è che nelle condizioni in cui operano i maggiori operatori di microcredito vi è alta concorrenza e basse informazioni sui clienti per cui il cliente può sfruttare questa situazione e cambiare operatore. La seconda è che all'aumentare del prestito, aumenta l'attrattiva di un default, eventualmente strategico.

5) La possibilità di offrire risparmio e assicurazioni ad alcune persone estremamente indigenti è stata presa in considerazione solamente da pochi anni. Per questo, la letteratura economica a disposizione è stata apparentemente contraria all'offerta di servizi finanziari a persone in condizioni di estrema povertà. Per prima cosa perché si sosteneva che in questi casi gli introiti sono troppo bassi per poter risparmiare delle somme considerevoli. La seconda perché si reputava inutile o quasi avere la possibilità di depositare moneta per gente che vive nei villaggi. Gli ultimi anni di crescita del microcredito e di questi servizi ci mostrano però il contrario. I poveri vogliono risparmiare anche se non possono accedere ai servizi finanziari ed è per questo che quando decidono di risparmiare, questo diventa molto costoso: come dimostra il lavoro di Wright e Mutesasira (2000.)¹⁷ In Uganda vengono persi 22 centesimi per ogni dollaro risparmiato a causa della mancanza di servizi, in quanto essi sono costretti ad utilizzare altri metodi, come tenere i soldi in moneta, che è molto più rischioso e li costringe a vedere i loro risparmi continuamente erosi dall'inflazione.

La possibilità di accedere ai servizi finanziari, ad esempio i depositi, è fondamentale per i poveri che in questo modo possono permettersi di far fronte anche a spese ingenti e di avere un luogo sicuro dove depositare i loro soldi. Per questo la Grameen Bank e altre società di microcredito hanno creato alcuni depositi per i risparmi obbligatori, in quanto consci che comunque, oltre ad aumentare la quantità di moneta offribile da parte della banca, servono anche ai poveri. La tendenza culturale è fare in modo che anche i depositi obbligatori diventino volontari.

6) La letteratura che si occupa di analizzare gli aspetti positivi del microcredito sui problemi di asimmetria informativa è molto ampia e affronta modelli più volte studiati durante il nostro corso di studi. Per questo ci è sembrato opportuno dedicarle un intero paragrafo. Inoltre, sempre nel prossimo paragrafo, analizzeremo un altro importante argomento, che da quanto il microcredito è nato predomina nelle discussioni specifiche: il Group Lending.

3.2 TEORIA DELLE ASIMMETRIE INFORMATIVE

Nel numero di teorie riguardanti l'intermediazione finanziaria sicuramente uno dei filoni principali è quello della teoria delle asimmetrie informative.

¹⁷ Wright G., Mutesasira L., *"Relative Risk to the Savings of Poor People"*, MicroSave-Africa, 2000

Questo filone nasce quando viene messa in discussione una delle principali ipotesi del modello di Modigliani e Miller¹⁸: nel mercato vi è informazione perfetta.

Asimmetria informativa vuol dire che nel momento in cui avviene un qualunque scambio, gli attori interessati non possiedono le stesse informazioni riguardo allo stesso.

Vengono individuate 3 tipologie di asimmetria informativa a seconda del momento in cui essa si presenta all'interno di un rapporto (contratto).

- asimmetria informativa ex- ante: che si verifica prima dell'inizio di un contratto
- asimmetria informativa durante la vita del contratto
- asimmetria informativa ex-post: che si verifica successivamente alla fine del contratto.

Ora andremo a studiarle nel dettaglio, tenendo ben presente che il nostro obiettivo è analizzarle all'interno del mercato creditizio, in quanto possono aiutarci nella comprensione dei vantaggi e degli svantaggi del microcredito.

A) Asimmetria informativa ex-ante

Il primo a studiare l'asimmetria informativa fu George Akerlof (1970). Nel suo "The market for lemons" egli, attraverso l'esempio del mercato delle auto usate americane, afferma che nel momento in cui vi è differenza di informazione tra acquirente e venditore il mercato non si comporta in maniera efficiente: il compratore non sapendo valutare il prezzo corretto di ogni singola auto offrirà un prezzo medio per non rischiare di comprare una macchina scadente ad un prezzo elevato; a tale prezzo il venditore non metterà un commercio le auto migliori perché più care, ma solamente quelle scadenti, i bidoni (lemons, nella popolare terminologia americana). Avviene dunque una selezione avversa all'interno del mercato che per questo perde la sua efficienza.

Per evitare la selezione avversa viene effettuato uno screening con cui l'attore che possiede minori informazioni cerca di contrastare il maggior potere che l'altro possiede a causa della sua condizione vantaggiosa. Nel caso del mercato creditizio, la banca che offre un prestito effettua delle ricerche per livellare l'asimmetria informativa che le rende impossibile conoscere particolari riguardanti il progetto da finanziare e dunque anche individuare il grado di rischio dello stesso.

¹⁸ Modigliani F., Miller M., "The cost of Capital, Corporation finance and the theory of investment", America Economic Review, 1958.

Nel mercato creditizio questo fenomeno di selezione avversa avviene quando a causa di un interesse troppo elevato, i prestiti vengono richiesti solo dalle imprese più rischiose, facendo così abbassare anziché alzare il payoff ottenibile.

B) Asimmetria informativa durante la vita del contratto.

Questa tipologia di asimmetria è stata studiata nel modello principale-agente. Il modello analizza come, nel momento in cui un capo delega qualche commissione ad un agente, si formi l'asimmetria informativa, in quanto il capo non può sapere come effettivamente si comporti il suo agente. Il problema ovviamente diventa preponderante quando gli interessi dell'agente possono differire da quelli del suo principale. Questa condizione viene definita incentivo avverso.

Come può il principale limitare questa tipologia di rischio? Le teorie economiche suggeriscono attraverso il monitoraggio (o monitoring) delle attività compiute dall'agente.

Nel mercato creditizio troviamo la stessa sorta di problema: quando una banca presta denaro non può avere la certezza assoluta di come l'impresa debitrice utilizzi quel denaro.

Il monitoraggio e i costi che ne derivano sono alla base di uno studio fatto da Diamond nel 1984 nel quale l'autore tramite lo sviluppo di un modello logico-matematico individua la soluzione ottima ai problemi di monitoraggio nel mercato del credito.

Il modello definisce i seguenti parametri:

γ = costo del monitoraggio

δ = perdita attesa senza monitoraggio

D = costo di delega

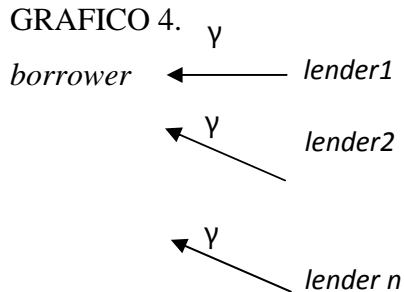
N = numero di lenders

La costruzione del modello prevede l'esistenza di un borrower e di N lenders che prestano una frazione del totale richiesto e la possibilità di ricorrere ad un intermediario per effettuare il finanziamento.

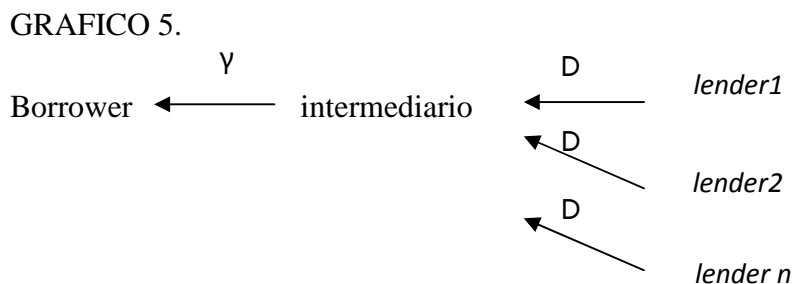
Diamond individua 3 possibili configurazioni del modello:

- Nel primo caso abbiamo un contratto di debito dove i lenders non effettuano il monitoraggio e dunque non sostengono i relativi costi pari a γ , tuttavia rischiano di incorrere in una perdita δ nel caso il borrower utilizzi il prestito in maniera azzardata.

- Nel secondo caso, abbiamo invece un contratto di debito con il quale ogni lenders, per controllare che il proprio prestito venga effettivamente utilizzato per gli scopi ai quali era destinato, deve sostenere un costo di monitoraggio pari a γ (grafico 4).



- Nell'ultimo caso, grazie ad un contratto di debito con delegated monitoring, abbiamo l'introduzione dell'intermediario che svolge il monitoraggio su delega dei lenders richiedendo loro un compenso pari a D (grafico 5).



La soluzione ottima dipenderà dai costi delle singole configurazioni e prevederà il ricorso all'intermediario finanziario nel caso in cui si verifichi la seguente relazione:

$$\gamma + D \leq \min [\delta , N\gamma]$$

\downarrow \downarrow \downarrow
 3 1 2

Dunque si sceglie il caso tre sia se $N\gamma < \delta$ e $\gamma + D < N\gamma$, sia se $N\gamma > \delta$ e $\gamma + D < \delta$.

Diamond individua in D la determinante della soluzione del modello, infatti data la relazione qui sopra tanto più D è piccolo tanto più la scelta della configurazione cadrà sul caso tre.

Possiamo dunque dire che la probabilità che si scelga il terzo caso è tanto più alta, quanto minore è D .

Vediamo cosa influenza il parametro D che è il cosiddetto costo del monitoraggio delegato. Generalmente il costo della delega D è proporzionale al rischio di default quindi esso è molto basso (i depositanti hanno meno bisogno che la banca sia costretta a monitorare) quando l'attivo dell'intermediario finanziario è certo.

La certezza dell'attivo, e dunque dei relativi rendimenti, è legata agli investimenti fatti dall'intermediario. Grazie alla legge dei grandi numeri possiamo dire che più l'intermediario opera su larga scala più prestiti potrà erogare, più il portafoglio sarà vasto più gli investimenti saranno correlati negativamente e quindi l'attivo sarà meno rischioso.

In definitiva dallo studio di Diamond si ricava che il ricorso all'intermediario per il sistema finanziario è tanto più conveniente quanti più sono i prestiti da erogare e quindi tanto più questi siano correlati negativamente. Da parte sua quindi l'intermediario finanziario trae vantaggio per la sua esistenza dalle sue grandi dimensioni.

C) asimmetria informativa ex-post

Nella conclusione di un contratto può avvenire che uno degli attori abbia la convenienza a mentire sull'esito del rapporto.

Il principale studio di questa tipologia nel campo creditizio è stato effettuato da Williamson (1987)¹⁹ e riguarda l'individuazione di un contratto ottimale di debito per evitare la possibilità che l'impresa possa mentire sull'esito dell'investimento per non restituire il prestito. Tale tipo di contratto ottimale è conosciuto in letteratura come contratto di debito standard.

Questo contratto prevede che se il borrower si viene a trovare in una situazione favorevole, ovvero l'investimento finanziato sarà profittevole, egli dovrà restituire alla banca una quota fissa pari al prestito moltiplicato per un tasso di interesse. Se al contrario l'investimento non si rivela profittevole, tutto il ricavo dell'investimento finanziato va alla banca e al cliente non rimane nulla. Con questo metodo diminuiscono anche i costi di fare auditing (controllo della banca ex-post), in quanto conviene farlo solamente nel caso in cui le cose vadano male.

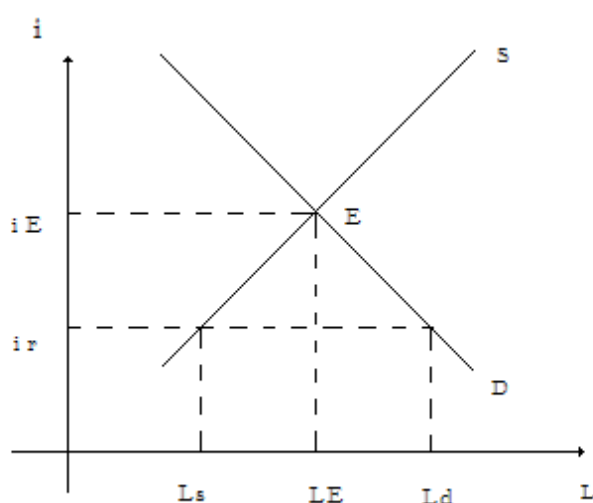
¹⁹ Williamson S., *Recent developments in modelling financial intermediation*, Quarterly Review, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1987.

Nel settore creditizio, un problema associato all'esistenza di asimmetria informativa è il razionamento del credito. Ne vengono definite tre tipologie:

- razionamento dinamico,
- razionamento persistente,
- razionamento di equilibrio (studiato da Stiglitz e Weiss nel 1981).

Il razionamento dinamico è solamente temporaneo e avviene quando il sistema reagisce lentamente ad un cambio del tasso di interesse e momentaneamente alcuni individui disposti ad indebitarsi non riescono ad ottenere il credito.

GRAFICO 6. RAZIONAMENTO DINAMICO E PERSISTENTE



Come si può vedere questa è una raffigurazione del sistema creditizio mentre si sta adeguando all'equilibrio E. In questo preciso momento abbiamo che al tasso i_r , inferiore al tasso di equilibrio i_E , il sistema possiede un'offerta di credito L_s di molto inferiore alla richiesta di credito L_d .

Il razionamento persistente è quello dovuto a qualche tipo di intralcio esogeno all'aggiustamento del tasso, come ad esempio le leggi di usura. In questo caso, rifacendoci al disegno precedente (GRAFICO 6), i non può tendere a i_E , ma viene bloccato come da un ostacolo, creando un razionamento duraturo nel tempo, in quanto non si raggiunge la condizione di equilibrio.

Il razionamento di equilibrio è dovuto al comportamento delle banche ed è stato studiato da Stiglitz e Weiss²⁰.

Essi nel 1981 si concentrano sul mercato del credito e, in particolare, nella ricerca di un equilibrio in tale mercato. Affermano che il tasso di interesse sui prestiti, in presenza di asimmetria informativa tra chi chiede il prestito che ben conosce il progetto d'investimento per cui chiede finanziamenti e chi concede il credito, non può più essere considerato come una variabile di equilibrio (vedi il prezzo che regola domanda e offerta). L'asimmetria porta ad un razionamento del credito per cui in alcuni casi è impossibile ottenere un prestito anche per soggetti ritenuti, per caratteristiche e solvibilità, idonei. Stiglitz e Weiss affermano l'esistenza di una relazione non monotona tra il tasso sui prestiti r_L , ed il tasso di rendimento atteso dal datore sul credito concesso $E(p)$.

Vediamo cosa può accadere all'aumentare di r_L : immediatamente anche $E(p)$ cresce poiché chi rimborsa il tasso, pagherà una somma maggiore. Nel frattempo però aumenta la possibilità che il credito non venga ripagato, in quanto viene chiesto uno sforzo maggiore ai debitori e questo, associato all'asimmetria informativa, può provocare un aumento dei comportamenti opportunistici. Quindi, aumentando il tasso r_L , avremo sia un caso di selezione avversa, sia un caso di azzardo morale.

La selezione avversa è evidente: i prenditori più prudenti non accetteranno di assumersi un rischio maggiore di quello già calcolato e quindi non accetteranno il prestito a queste condizioni. Rimarranno solamente i meno avversi al rischio, e ciò inciderà negativamente sul rendimento atteso dai creditori.

Il moral hazard è dovuto al fatto che i prenditori rimasti sceglieranno i progetti più rischiosi. È naturale che un prenditore che ha accettato un tasso alto, per poterlo ripagare, sarà costretto, o comunque spinto, a scegliere progetti ad alto tasso di rischio per le proprie attività.

Analizziamo ora il modello nel dettaglio:

Inizialmente si ipotizza che i borrower siano delle imprese, che siano molto numerosi e che non abbiano fondi propri, per cui debbano per forza chiedere un prestito. Inoltre essi sottoscrivono con la banca dei contratti di debito standard per cui si impegnano a ripagare, se le cose vanno bene, $(1+i)$: il prestito più il tasso di interesse.

²⁰ Stiglitz J., Weiss A., "Credit rationing in markets with imperfect information", American Economic Review, 1981.

Se le cose vanno male e l'impresa fallisce alla banca va tutto ciò che il progetto ha dato.

Quindi il rendimento R di un progetto è una variabile casuale che può valere X con probabilità p , o zero con probabilità $(1-p)$. Avremo quindi un rendimento atteso e una varianza pari a:

$$\mu = E(R) = pX$$

$$\theta^2 = E(R^2) - [E(R)]^2 = pX^2 - (pX)^2 = px^2(1-p) > 0$$

Inoltre X può avere due valori a seconda di come va il progetto:

$X > (1+i)$ nel caso in cui le cose vadano veramente bene $\Pi = X - (1+i)$

$X < (1+i)$ nel caso in cui non ci sia la possibilità di ripagare il prestito. In questo modello questa possibilità, per semplicità, non viene considerata.

Un'ipotesi molto importante è che i borrower sono individui neutrali al rischio, per cui operano massimizzando il profitto atteso Π^e .

Per quanto riguarda i lender, le banche, ipotizziamo l'esistenza di un numero molto grande e la presenza di un mercato in concorrenza perfetta.

Essi raccolgono fondi in maniera abbondante (il fatto che le banche razionino il credito non dipende dal fatto che non hanno i soldi) dalle famiglie e li prestano alle imprese, quindi sono una visione semplificata di una banca con all'attivo i prestiti e al passivo i depositi. Anche le banche sono neutrali al rischio e quindi massimizzano il loro rendimento atteso: Φ^e . Inoltre il tasso di interesse sui depositi assicura nel lungo periodo un profitto nullo:

$$i_D \text{ (interesse sui depositi)} = i_L \text{ (interesse sui prestiti)}.$$

Dunque il rendimento per la banca può essere: se le cose vanno bene, $\Phi = 1+i$, mentre se le cose vanno male, $\Phi = 0$.

Grazie a tutte queste ipotesi riportate precedentemente, si possono scrivere queste tre formule:

$$E(R) = pX \quad \text{rendimento atteso per l'impresa}$$

$$E(\Pi) = p(X - (1+i)) \quad \text{valore atteso del profitto per l'impresa}$$

$$E(\Phi) = p(1+i) \quad \text{rendimento atteso per la banca}$$

A questo punto il modello esamina 2 casi in cui avviene il razionamento del credito: il primo che dà luogo a selezione avversa, e il secondo che dà luogo a incentivo avverso (moral hazard).

PRIMO CASO: SELEZIONE AVVERSA

Supponiamo che esistano 2 tipologie di progetto, caratterizzate da un diverso grado di rischio θ . La probabilità che vada bene un progetto è direttamente legata a θ come mostrato:

- $p=p(\theta)$. Se θ aumenta, p diminuisce, e quindi sono indirettamente proporzionali.

- $X=X(\theta)$. Il rendimento aumenta all'aumentare del rischio.

Prendiamo 2 progetti a cui sono associati 2 gradi di rischio diverso, uno più sicuro dell'altro tale che $\theta_R > \theta_S$. Esiste informazione asimmetrica sul rischio del progetto tra impresa e banca: ossia mentre l'impresa sa tutto, la banca sa solamente che sono rischiosi, ma non sa distinguerli. Supponiamo inoltre che comunque i diversi tipi di progetto abbiano lo stesso rendimento atteso ma differente varianza, definendo la situazione come dispersione che preserva la media. In formule:

$E(R) = p(\theta)X(\theta)$ Dunque deve essere costante.

$\sigma^2 = p(\vartheta) * (x(\vartheta))^2 * (1 - p(\vartheta))$ Tale che la varianza dipenda dal rischio: $\sigma^2(\theta)$.

Ora dunque possiamo riscrivere le ipotesi in questo modo:

La probabilità sarà $p(\theta) = \frac{\bar{p}}{\theta}$, mentre il rendimento $x(\theta) = \bar{x} * \theta$.

Sostituendo queste formule riscritte nella formula del rendimento atteso e della varianza avremo $E(R) = \bar{p} * \bar{X}$ che non dipende dal rischio, mentre $\sigma^2 = \bar{x}^2 \bar{p}(\theta - \bar{p})$ sì. Ora possiamo riscrivere i rendimenti attesi dei vari attori:

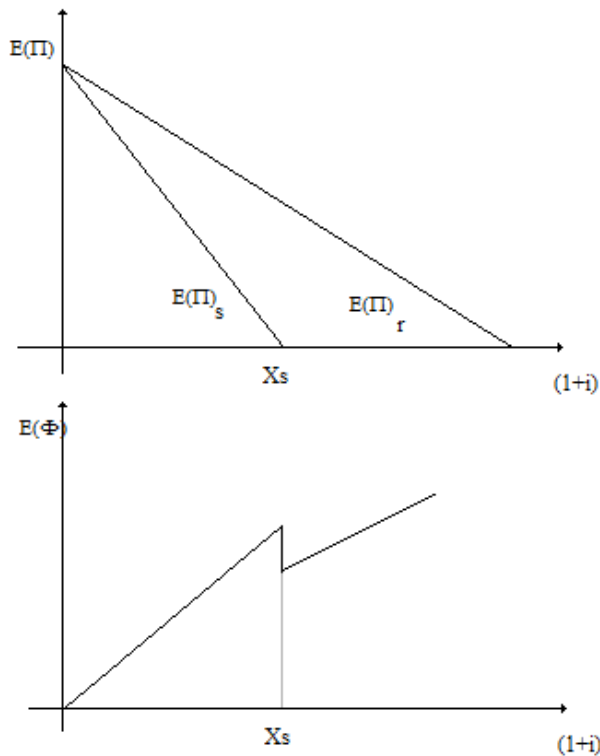
$$E(R) = \bar{p} * \bar{X}$$

$$E(\Pi) = \bar{p} * \bar{X} - \frac{\bar{p}}{\theta} * (1 + i)$$

$$E(\Phi) = \frac{\bar{p}}{\theta} * (1 + i)$$

Ecco dunque cosa succede ai rendimenti attesi della banca e del borrower in funzione del tasso di interesse preteso sui prestiti.

GRAFICO 7.



Come si può notare per quanto riguarda il profitto atteso del borrower abbiamo due linee che corrispondono ai due progetti che rispettivamente vengono individuati da s (sicuro) e r (rischioso). Il progetto sicuro ha un profitto atteso che è sempre inferiore a quello di r , e oltre ad un tasso i pari a X_s , non sarà più profittevole.

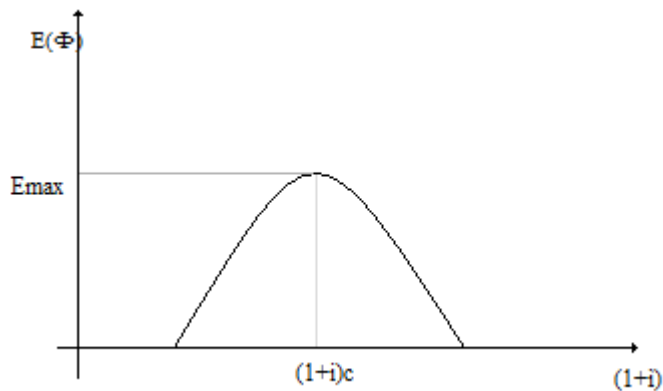
A questo punto possiamo affermare che la banca sa che c'è una parte γ di imprese portatrici di un progetto sicuro, e un'altra parte $\gamma - 1$ di imprese che utilizzano un progetto rischioso, ma non è in grado di classificare le due tipologie di impresa.

Di conseguenza possiamo scrivere che $E(\Phi) = \hat{p}(1+i)$ con $\hat{p} = \gamma \frac{\bar{p}}{\theta_s} + (1-\gamma) \frac{\bar{p}}{\theta_r}$ quindi la

media ponderata delle probabilità di rimborso da parte di ciascun tipo di prenditore. La discontinuità lineare del grafico è in corrispondenza di un tasso critico X_s , dovuto al fatto che sono rimaste solo imprese più rischiose, il che porta il coefficiente angolare \hat{p} a scendere perchè è dato solo da $\frac{\bar{p}}{\theta_r}$. Nel caso in cui ci siano infiniti borrower, il grafico del profitto atteso

della banca diventa:

GRAFICO 8.



SECONDO CASO: INCENTIVO AVVERSO

Nel secondo caso, in cui Stiglitz e Weiss vogliono dimostrare gli effetti sull'offerta di credito della presenza di incentivo avverso, vengono cambiate alcune ipotesi. Le imprese possono scegliere tra un progetto sicuro oppure uno rischioso di cui sanno tutto, compresi i rendimenti attesi che questa volta non sono più uguali, infatti:

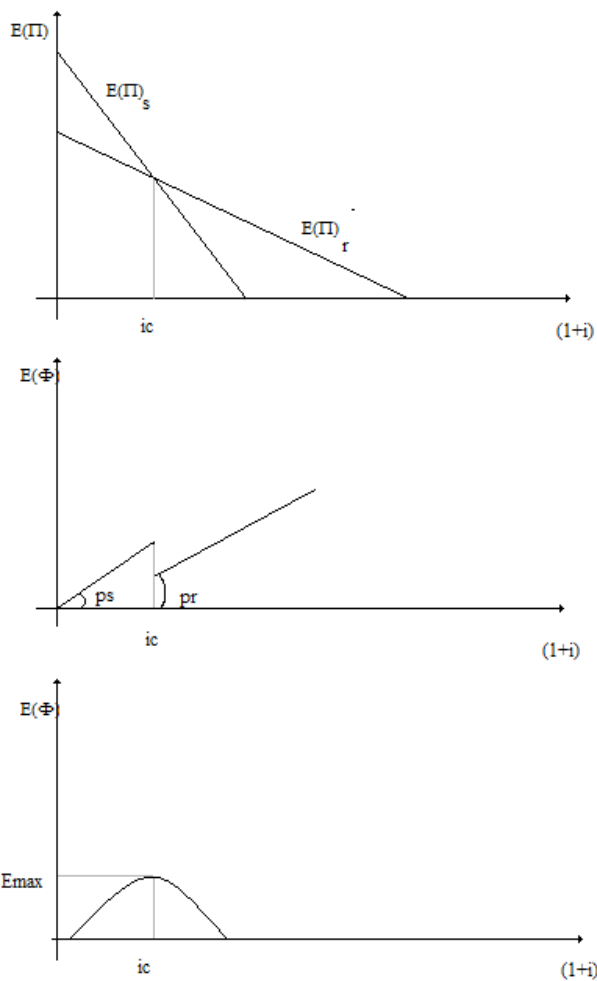
$$p_s x_s > p_r x_r, \text{ quindi } E(R)_s > E(R)_r, \text{ dato anche } p_s > p_r \text{ e } x_s < x_r.$$

Si differenzia il valore atteso dei rendimenti delle imprese e di quelli delle banche, in base al fatto che l'impresa scelga il progetto sicuro o quello rischioso. Di seguito sono riportate le formule e gli schemi dedicati:

$$E(\Pi)_s = p_s [x_s - (1+i)] = p_s x_s - p_s (1+i) \text{ a cui corrisponde } E(\Phi) = p_s (1+i)$$

$$E(\Pi)_r = p_r [x_r - (1+i)] = p_r x_r - p_r (1+i) \text{ a cui corrisponde } E(\Phi) = p_r (1+i).$$

GRAFICO 9.



Come si può notare anche da questi ultimi grafici, esiste un tasso univoco che massimizza il valore del rendimento atteso per la banca. Di conseguenza la banca non avrà alcun interesse ad aumentare o diminuire il tasso i . È da questa condizione che nasce il razionamento del credito, in quanto è possibile che a quel tasso di interesse vengano esclusi dei borrower, e di conseguenza la domanda di credito non venga soddisfatta.

3.3 COME IL MICROCREDITO E LA G2 IN PARTICOLARE ATTENUA I PROBLEMI DI ASIMMETRIA INFORMATIVA

Il microcredito riesce tendenzialmente a limitare questi problemi per sua stessa costituzione. Infatti il microcredito offre piccoli prestiti e già di per sé questo limita i problemi di azzardo morale in quanto, se è vero che l'occasione fa l'uomo ladro, la somma prestata non è sufficiente per indurre gli individui a cercare di frodare la banca.

Inoltre la banca che pratica il microcredito spesso per il povero è l'unica possibilità di uscire dalla sua condizione di miseria in quanto nella totalità dei casi, i clienti sono soggetti non raggiunti dalla "normale" offerta di credito. Questo fatto, se analizzato con il dovuto cinismo, ci porta a dire che difficilmente il cliente tradirà la fiducia della banca che rappresenta un'opportunità effettivamente più unica che rara. Infatti in caso di non ripagamento della somma, o di truffa, non si incorre in un'azione legale della banca, ma nella perdita della possibilità di avere una vita migliore.

Tuttavia, oltre a questi fattori costitutivi, il metodo Grameen II attua una serie di accortezze che limitano ulteriormente queste problematiche.

Ecco nel dettaglio come:

A) per quanto riguarda il limitare l'asimmetria informativa ex-ante, svolge sicuramente un ruolo fondamentale la teoria del Group Lending, ovvero la teoria che studia la concessione di crediti solo a clienti membri di un gruppo e non presi singolarmente.

Come si può immaginare la letteratura circa il Group Lending è quella che maggiormente si è evoluta e che ha portato maggiori risultati. Precedentemente abbiamo scritto di come la Grameen Bank abbia cambiato le metodologie di Group Lending dal 2000 in avanti. Essendo la banca bengalese un modello per gli operatori di microcredito di tutto il mondo, questo fatto ha influenzato la letteratura specifica.

Bisogna sottolineare che precedentemente già Joseph Stiglitz (1990)²¹ aveva spiegato che utilizzando il metodo del group lending, il gruppo sostituiva la banca nel monitoring ex-ante, ma precedentemente altre correnti si scagliavano contro la responsabilità condivisa dei prestiti. Se un cliente non era in grado di pagare, i suoi compagni avrebbero dovuto pagare per lui rischiando anche loro di andare in difficoltà e limitando i vantaggi del group lending (Matin, 1996). Successivamente, come abbiamo già detto, questo aspetto è stato mitigato dalla Grameen Bank e da tutti gli operatori. Tuttavia Stiglitz aveva già individuato nel Peer Monitoring, ossia nel fatto che il gruppo e le stringenti regole di relazione proposte, fossero addirittura più efficienti di un monitoring effettuato dalla banca stessa.

²¹ Stiglitz J., "Peer monitoring and credit markets", World Bank Economic Review, 1990

Ma vediamo ora perché il group lending può limitare l'asimmetria informativa ex-ante attraverso l'esauriente articolo "Microfinance:where do we stand?" (2004) a cura di Jonathan Morduch, uno dei massimi studiosi di microcredito e Beatriz Armendariz de Aghion.

Per prima cosa il group lending può mitigare l'adverse selection per una semplice ragione, ossia perché i borrower più rischiosi dovranno formare gruppi con altri rischiosi, in quanto quelli prudenti non li vorranno nel proprio gruppo, dato che rischierebbero di vedersi limitata la crescita del prestito. Tutti i borrower avranno la stessa tipologia di contratto, con gli stessi interessi, solo che i borrower rischiosi dovranno sostenere dei "costi" in più derivanti dall'impossibilità di chiedere prestiti progressivamente maggiori a causa delle insolvenze verificatesi all'interno del proprio gruppo. Di conseguenza questo primo aspetto dimostra come la banca riesca a trasferire parte dei costi che dovrebbe sopportare a causa dei prestatori più rischiosi, proprio su di essi.

Inoltre il group lending può limitare il problema di azzardo morale in quanto il progetto deve essere accettato anche dai compagni di gruppo, in particolare dal Group Leader. Ci sarebbe la possibilità che un borrower cerchi di attuare un investimento particolarmente rischioso per la banca, senza che essa lo possa scoprire in anticipo. Ma se il progetto è rischioso per la banca, lo è anche per i compagni di gruppo, che di conseguenza non accetterebbero di condividere la responsabilità con lui. Dunque il gruppo fa le veci della banca anche in questo caso²².

B) Dopo aver detto come la Grameen riesca ad evitare di effettuare lo screening da sé, vediamo se e come effettua il monitoring per evitare l'asimmetria informativa che nasce durante la vita del contratto.

Anche in questo caso è decisiva l'impostazione a gruppi caratteristica della struttura Grameen. Dando la possibilità di avere vantaggi nel caso l'intero gruppo, o centro, sia efficiente, porta tutte le componenti del gruppo, o del centro, a sincerarsi sull'uso proprio o improprio del denaro degli altri.

Tuttavia in questo secondo caso la Grameen Bank non delega totalmente le sue funzioni, anzi, effettua un ulteriore monitoraggio che si sviluppa in due momenti della vita del villaggio.

Un primo momento, quello meno invasivo, si presenta durante il center meeting. Grazie alla riscossione settimanale delle quote di rimborso, la banca può monitorare costantemente

²² Per approfondire ulteriormente i vantaggi del group lending si guardi il modello di Prescott F. S., Group lending and financial intermediation:an example, Federal Reserve of Bank Richmond Economic Quarterly, 1997.

l'investimento. Inoltre durante il meeting vengono affrontati i problemi che eventualmente i clienti incontrano. Questo è molto utile in quanto vengono analizzati alla luce dell'esperienza di tutte le altre compagnie di centro, che spesso sono in grado di aiutare il cliente in difficoltà.

Nel caso una persona non paghi la sua quota settimanale, come già detto, un addetto della Grameen va personalmente a casa di questo individuo per ricevere informazioni più dettagliate e in caso proporre aiuti e consigli. Questo fatto, altrimenti visto in occidente come un'invasione della privacy, assume le sembianze di un gesto di assistenza necessaria per aiutare la persona in difficoltà.

C) Contro la possibilità di asimmetria informativa ex-post il metodo Grameen è decisamente efficiente.

Infatti con la clausola standardizzata di restituzione di una quota contenente sia quota rimborso sia quota interessi, la banca evita addirittura di dover affrontare il problema. La quota finale è esattamente uguale alle altre quote e conseguentemente è un esborso limitato per cui, sicuramente, non vale la pena mentire per "risparmiarla". Possiamo dire, inoltre, che avendo incontri settimanali di pagamento, la banca crea un vero e proprio rapporto tra il cliente e il suo personale, rapporto che aiuta la fiducia reciproca.

Ovviamente anche in questo caso il Group lending aiuta per due motivi. Il fatto che i membri del gruppo debbano essere nello stesso villaggio, comporta il fatto che difficilmente possa essere portato avanti un default strategico senza che gli altri membri del gruppo se ne accorgano. Inoltre la responsabilità morale di mettere in difficoltà i propri compagni può contribuire ad elevare il grado di serietà.

3.4 LE FUNZIONI DEGLI INTERMEDIARI

La teoria delle asimmetrie informative individua 4 motivi per cui gli intermediari finanziari possono essere considerati speciali:

- ridurre i costi di transazione,
- diversificare il rischio,
- trasformare le scadenze,
- raccogliere e produrre informazioni.

In questo paragrafo analizzeremo queste 4 funzioni, mentre nel seguente mostreremo come la Grameen Bank le effettua.

I costi di transazione si presentano nel momento in cui manca lo scambio diretto tra debitore e creditore a causa di imperfezioni come i costi di informazione, negoziazione e di monitoring che entrambi gli attori devono sopportare.

Ci sono vari tipi di intermediari finanziari che svolgono diverse attività:

- ricerca di controparte, svolto dal broker.
- costi di negoziazione, ottimizzati da Investitore Istituzionale.
- costi di screening, investment bank.
- tutti i costi, banca universale.

Dunque l'intermediario finanziario ha il ruolo di facilitare le operazioni che altrimenti non sarebbero concludibili e di farlo a prezzi minori sfruttando le economie di scala.

Sempre grazie alle grandi dimensioni, gli intermediari riescono anche a diversificare il rischio. Per fare questo possono trasferire il rischio su terzi, o direttamente cercare di minimizzarlo sfruttando la correlazione negativa dei titoli a loro disposizione.

La raccolta di attività liquide, a fronte di passività illiquide ovviamente comporta problemi di organizzazione. Gli intermediari svolgono questa operazione sfruttando la legge dei grandi numeri. Infatti è logico pensare che non tutti i depositanti andranno a ritirare nello stesso momento i soldi depositati che di conseguenza possono essere investiti. Quando questa funzione non è svolta correttamente il problema diventa di enorme entità, in quanto la banca si deve dichiarare illiquida, ossia non in grado di ridare i soldi ai depositanti quando richiesti.

Inoltre un intermediario finanziario raccoglie informazioni (per esempio quando viene effettuato un deposito) o le produce, ad esempio quando compila le statistiche sull'uso del denaro da parte del cliente.

3.5 COME IL MICROCREDITO SVOLGE LE FUNZIONI DEGLI INTERMEDIARI

Vediamo ora come il microcredito, soprattutto considerando le caratteristiche strutturali della Grameen II, svolge queste funzioni.

A) Per quanto riguarda la riduzione dei costi di transazione la Grameen si trova a dover affrontare i costi di negoziazione, di informazione e di monitoring, mentre quelli di screening e quelli di ricerca della controparte non vengono sostenuti. Mentre è scontato il motivo per cui non esistano i costi di ricerca della controparte, in quanto la relazione è solo tra la banca ed un attore, vediamo nel dettaglio perché anche quelli di screening vengono evitati. Possiamo

individuare due motivazioni cardine: la fiducia che la banca ripone nel prossimo e la caratteristica struttura del group lending. La prima permette di non ritenere necessario conoscere nel dettaglio la situazione del cliente (in quanto comunque molto probabilmente risulterebbe povero e nullatenente), la seconda in quanto il group lending permette alla banca di delegare il compito di scelta del successivo cliente agli altri membri ottenendo uno screening ancora prima che il cliente si faccia avanti.

Per i costi che la banca del microcredito in questione si trova a sostenere invece il discorso si fa più complesso. I costi sono sicuramente elevati dal punto di vista assoluto in quanto derivano dalla enorme struttura organizzativa della Grameen Bank: più di 25000 dipendenti sono necessari per avere la voluta capillarità in tutti i villaggi e per svolgere al meglio le funzioni di monitoring, di negoziazione (soprattutto in tutti i casi di flexible loan) e di ricerca delle informazioni. Tuttavia non bisogna scordare che la banca deve lavorare in più di 80000 villaggi e assistere quasi 7 milioni e mezzo di persone in condizioni di quasi totale mancanza di aiuti tecnologici. Ogni cliente possiede il suo libretto per ogni prestito e per ogni deposito. Ogni branch possiede un foglio per ogni cliente e solamente al livello “zona” ci sono i centri computer in cui tutte le informazioni vengono digitalizzate. Questo fa capire quanto le spese per la raccolta di informazioni siano elevate, tenendo anche conto della lontananza geografica dei centri. Alcuni accorgimenti, come gli incontri settimanali che permettono di recuperare le rate di più di 70 persone in una mattinata sola, sono importantissimi per ridurre sia i tempi sia i costi di raccolta.

B) La diversificazione del rischio non assume un ruolo così significativo in questa situazione in quanto gli investimenti sono piuttosto standardizzati e sicuri. Infatti, anche dopo 30 anni di vita della banca, in Bangladesh, date le condizioni di estrema povertà, vi è comunque una domanda di beni primari che supera enormemente l’offerta. Inoltre le richieste per nuovi prestiti devono essere vagliate dal gruppo e in ultimo dal central manager che un’altra volta svolgono il lavoro della banca. Le attività che vengono svolte dai clienti sono abbastanza standardizzate in base alla posizione geografica. Ad esempio nel nord ovest è molto comune coltivare il riso (come in tutto il paese), mentre al sud si usa molto allevare gamberi e gamberetti, oppure comprare mucche o polli per l’allevamento.

C) Un aspetto importante è come viene svolta la trasformazione delle scadenze. È qui che si trova uno dei motivi della storia vincente della banca Grameen.

Per prima cosa bisogna capire che tutto il sistema Grameen è composto da tanti microsistemi indipendenti (i branch). L’obiettivo principale è rendere il prima possibile autosufficienti e

profittevoli questi branch. Per analizzare come viene effettuata la trasformazione delle scadenze in Grameen Bank, analizziamo il procedimento all'interno di un singolo branch. Consideriamo un branch autosufficiente, che dunque non richieda soldi dal Head Office, e vediamo le sue entrate e le sue uscite.

Mediamente un singolo branch si trova a dover coordinare un numero di membri che si aggira sui 2500, organizzati in una sessantina di centri, quindi l'organizzazione è la cosa più importante. Grazie all'introduzione dei center meeting i branch manager e il suo staff possono facilmente recuperare ogni mattina l'incasso previsto di una decina di centri. Si lavora tutti i giorni tranne il sabato. Tutte le richieste di nuovi prestiti che vengono proposte durante il center meeting vengono materialmente erogate il pomeriggio del giorno in cui cade il center meeting successivo. Questo permette alla banca di poter subito ridistribuire l'incasso della mattina durante il pomeriggio, tenendo i soldi solamente per poche ore e imponendo una circolazione della moneta veramente elevata, il che permette di poter mantenere maggiori prestiti con la stessa quantità di moneta.

Un altro vantaggio viene dal fatto che, come abbiamo già sottolineato, i depositi sono da qualche anno superiori a prestiti, e soprattutto i depositi dei non membri sono aumentati a dismisura tanto da avvicinarsi nel totale a quelli dei membri Grameen. Questo è un fatto importante in quanto implica che la quantità di moneta a disposizione della banca è elevata. Inoltre, soprattutto per quanto riguarda quelli dei non membri, la stragrande maggioranza dei depositi è mantenuta con l'intenzione di effettuare investimenti a lunga scadenza²³.

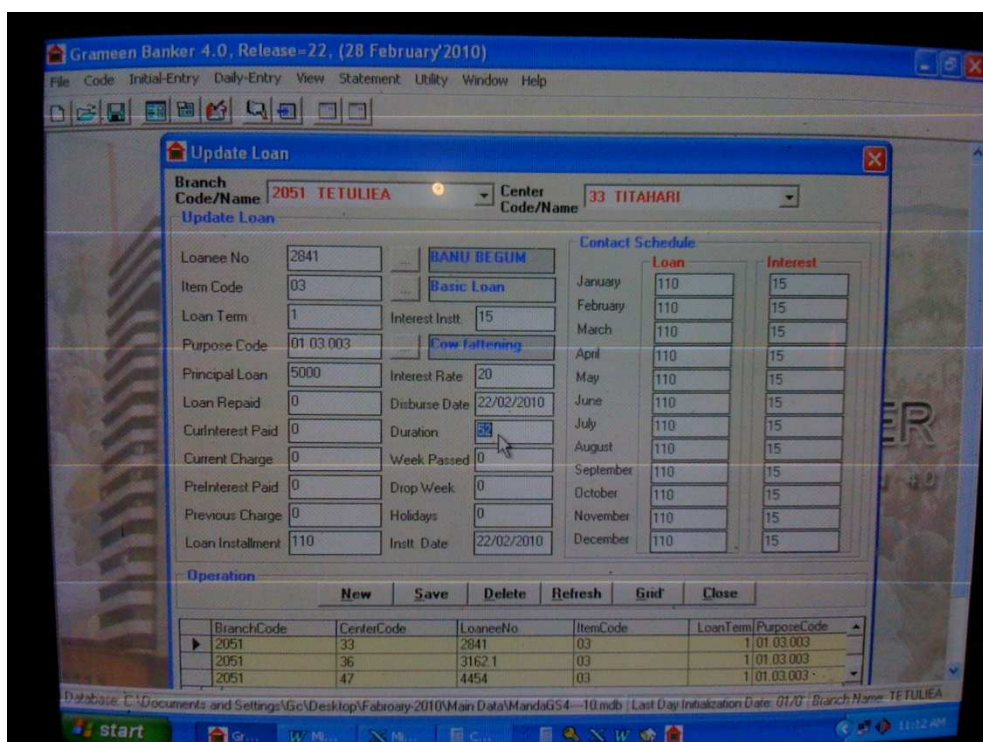
D) Il problema della mancanza di tecnologie complica l'aspetto di raccolta delle informazioni. Come già detto tutte le informazioni relative ad un cliente sono riportate in un libretto che il cliente porta sempre con sé al center meeting. A livello di branch, tutte le informazioni sono raccolte in grandi faldoni, successivamente riportate in forma digitale solamente quando raggiungono il livello di zona. Per la raccolta a questo livello viene utilizzato un programma per il computer prodotto dalla Grameen Communications che può facilmente individuare un cliente e mostrare tutte le informazioni, cosa produce, se ha sempre pagato, quanti savings ha in corso, ecc.. inoltre è interessante in quanto permette attraverso le query di analizzare il database completo dei clienti di tutta la zona. Ci ha molto colpito che questo è il grado massimo di aggregazione dell'informazione. Oltre la zona office non vi è un database completo

²³ Si veda nella banca dati Grameen Bank press oil sito www.grameen-info.org

di tutti i clienti della Grameen Bank, mentre secondo noi può essere formativo avere una visione globale di tutta clientela. Ci sono circa 7 operatori che hanno il compito di digitalizzare i dati in ogni zona office, e lavorano a pieno regime.

Ecco un esempio di pagina di un cliente del programma Grameen:

FOTOGRAFIA 3. ESEMPIO DEL PROGRAMMA.



Come possiamo vedere da questa foto scattata nell'Area Office la Grameen Bank è dotata di un vero e proprio sistema operativo chiamato Grameen Banker 4.0 tramite il quale è possibile compiere più operazioni. Una di queste è la operazione di Update loan ovvero l'inserimento dei dati relativi ai prestiti. Ogni prestito riporta il nome e il codice del branch e il nome e il codice del centro. In seguito sono elencate informazioni quali il numero del prestito, l'ammontare la durata dello stesso e infine la schedulazione delle rate di pagamento con l'ammontare.

3.6 TEORIA DEI SISTEMI MARKED-ORIENTED E BANK-ORIENTED

Partendo da un'analisi svolta da C.Mayer (1999) sui sistemi finanziari analizzeremo le caratteristiche della Grameen Bank nel contesto in cui opera. Secondo l'autore esistono due tipologie di sistemi finanziari: il modello rappresentato dagli Stati Uniti d'America e in

generale dai paesi anglosassoni, Market-oriented e quello rappresentato dalla Germania e dai paesi dell'Europa continentale, Bank-oriented.

Tra questi modelli ci sono delle grosse differenze politiche ed ideologiche, ancor prima che economiche. Negli ultimi decenni, tuttavia, vi è stata una progressiva riduzione della forbice che divideva questi sistemi a causa della globalizzazione che li ha portati a influenzarsi vicendevolmente.

Una delle principali differenze riguarda l'allocazione del capitale: mentre nel sistema finanziario USA questa avviene anonimamente attraverso il mercato, che riuscirà a farlo nel migliore dei modi, nel sistema tedesco è fortemente basata sulla relazione tra banca e impresa, quindi la banca assume un ruolo più imponente.

La seconda riguarda l'impostazione del rapporto tra finanza e industria, che nel primo caso definiamo portfolio oriented, mentre nel secondo caso è basato sulla stabilità del controllo. Portfolio oriented significa che il passaggio dei fondi dai risparmiatori alle imprese avviene tramite gli investitori e le scelte che essi fanno nell'organizzare il loro portafoglio di titoli. Nel secondo caso invece il rapporto è mantenuto dalla fiducia che la banca possiede nell'impresa e che i risparmiatori a loro volta possiedono nella banca.

Una terza differenza riguarda come vengono gestite le situazioni negative. Nel sistema finanziario americano questo avviene per mezzo del mercato che agisce attraverso un meccanismo di entry/exit: se non si ritiene che i capitali dati ad un'impresa diano il rendimento atteso, vengono vendute le azioni e ne vengono acquistate altre. Viene detto che il mercato si fa "sentire con i piedi" alludendo alle masse di investitori che entrano o escono da Wall Street per comprare o vendere. Al contrario il sistema tedesco ha un azionariato più resistente e potente, che, nel caso di situazione critica, fa la voce grossa con il management, fino a poterlo cambiare (ugualmente metaforica è la definizione "meccanismo di voice").

Nonostante i due sistemi stiano convergendo verso un sistema che dovrebbe mediare pregi e difetti di entrambi, sono rimaste delle differenze concettuali nella modalità di fare banca che possono essere ricondotte alla appartenenza della banca in questione ad uno dei due grossi sistemi finanziari: il relationship banking, che prende corpo nel sistema finanziario tedesco, e il transactional banking, che caratterizza quello americano.

Il relationship banking è una "modalità" di fare banca che punta molto sulla valorizzazione delle informazioni di cui la banca dispone, grazie alla gestione del sistema dei pagamenti e del credito. Una banca che utilizza questa struttura dovrà investire molto sull'informazione e sulla valorizzazione della clientela, vedendo però i costi ricompensati da altri vantaggi come la

maggior affidabilità del cliente, intesa sia come minore possibilità di insolvenza, sia come minor probabilità di tradimento della banca (cambiamento di banca). Questo, come si può facilmente intuire, pur essendo un vantaggio per la banca in questione, è uno svantaggio per il mercato in generale (inteso come somma di tutti clienti e tutte le banche) perché riduce la possibilità di competizione del mercato.

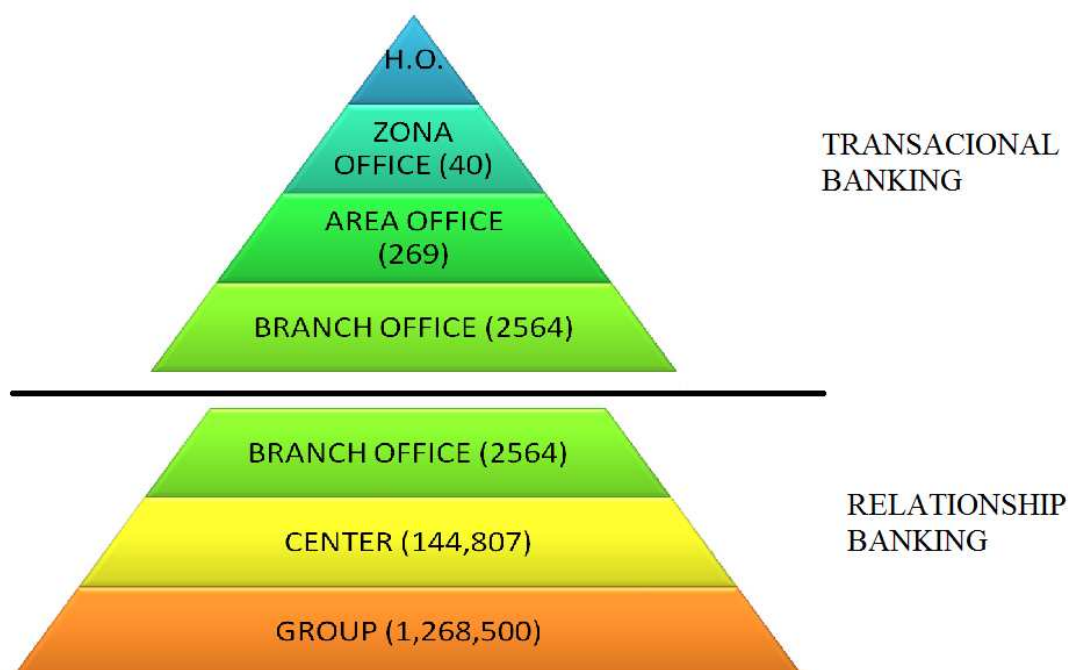
Il transactional banking opera senza l'investimento in informazione privata in quanto il suo obiettivo risulta essere la creazione e ovviamente la vendita di prodotti basati sull'informazione pubblica, e di conseguenza già in possesso di tutti. I prodotti in questione devono essere il più possibile standardizzati in modo da poter essere trattati sul mercato e acquisiti dal maggior numero di clienti possibili. Questa tipologia di banking è quella che negli ultimi decenni la globalizzazione (che fa del mercato libero una legge, addirittura una sorta di linfa vitale) ha scelto come proprio modello preferito, puntando sull'innovazione finanziaria. Anche casi di relationship banking abbastanza indiscutibili come i mutui sulle case sono stati trasformati in transactional banking attraverso la cartolarizzazione. Recentemente, a seguito della crisi finanziaria che ha scioccato, e in parte sta ancora scioccando, il mondo, alcuni economisti come Boot²⁴ hanno sostenuto che si è andati troppo verso il transactional banking, dimenticando le virtù del relationship banking. Una critica molto frequente è stata che le banche devono tornare a fare le banche. Perseguendo miti come il mercato che tende alla perfezione e la competizione come unica regola da seguire, si è dimenticato che il mondo è fatto di uomini, che le teorie economiche sono solo inutili insiemi di parole nel caso non vengano pensate sull'uomo, sui suoi difetti e sulle sue speranze.

3.7 COME LA GRAMEEN BANK AGISCE

Durante il nostro viaggio in Bangladesh abbiamo potuto materialmente percepire come la Grameen Bank medi, attraverso la composizione della propria struttura tra queste due differenti tipologie di banking. Ce ne siamo accorti dopo aver visitato l'Area Office, conosciuto l'Area Manager, e aver comparato queste conoscenze al Branch Office e al Branch Manager, in cui abbiamo vissuto. Abbiamo individuato una linea che divide la struttura gerarchicamente piramidale in 2 parti come in figura:

²⁴ Butt , The evolving lanscape of banking, 2000.

GRAFICO 10. STRUTTURA GRAMEEN BANK DIVISA.



Al di sopra della linea individuiamo la parte di Grameen Bank che lavora e pensa in maniera “transactional”, mentre al di sotto abbiamo la parte che basa il suo operato sul relationship banking. La parte in alto, che comprende gli Area Office, gli Zona office e l’Head Office, studia i prodotti più consoni da offrire ai clienti, in qualche modo cerca di standardizzarli per raggiungere più persone possibili. Inoltre analizza i dati dei clienti per cercare di proporre loro prodotti innovativi e adeguati (come è successo con l’evoluzione a Grameen II).

Il relationship banking viene portato avanti dalla parte bassa, composta dai Branch Manager e dai Center Manager (che sono gli ultimi dipendenti Grameen in ordine di scala gerarchia, scendendo ancora non sono più parte del personale Grameen ma solamente clienti eletti ad altri clienti a rappresentanti). A questo livello vi è dunque un’intersezione tra banca e clienti (già presente concettualmente nel fatto che i clienti sono i proprietari della banca) in cui vige appunto il relationship banking. Lo si può notare nel fatto che il Branch Manager, come anche i Center Manager, spesso visitano le case delle clienti, quando queste vogliono richiedere un nuovo prestito, soprattutto nella caso in cui sia un flexible loan. Quando una persona non paga per due settimane di seguito, la banca, attraverso il center manager, si mobilita per vedere che tipo di problemi sta incontrando il cliente. Nel caso in cui questi non sia in grado di pagare

correttamente il proprio debito, viene declassato da basic loan a flexible loan, e in quel momento viene discussa e contrattata la nuova e facilitata scaletta di pagamenti che il cliente dovrà sostenere.

Questa soluzione comporta ovviamente degli alti costi di informazione in quanto si dedica una persona al cliente in difficoltà per più giorni, ma questi possono essere compensati dal fatto che il cliente, dopo essere stato aiutato, possa più volentieri e più facilmente ripagare il debito.

Lo sviluppare sia una cultura di relationship banking sia una struttura di transactional banking comporta degli elevati costi, soprattutto per quanto riguarda il numeroso personale. Non a caso la banca, solamente per quanto riguarda i servizi bancari (escludendo operai delle pulizie o messaggeri), possiede più di 25000 dipendenti. Il vantaggio principale è riuscire a raggiungere un gran numero di clienti attraverso il metodo transactional, e a monitorarli nei momenti di difficoltà con il relationship ottenendo un risultato come il 99% di tasso di rimborso del credito.

Capitolo 4: MICROCREDITO IN ITALIA

Dopo aver definito il microcredito, averne riportato la storia e averlo analizzato dal punto di vista teorico siamo in grado di porci la domanda chiave di questa tesi: può il microcredito, in particolare quello sviluppato dalla Grameen Bank, funzionare in Italia?

La risposta non è né ovvia né facile e prima di trovarla abbiamo ritenuto necessario effettuare delle verifiche di eventuali casi di attuazione del microcredito in paesi che si possono considerare economicamente simili all'Italia e successivamente fare un'analisi della situazione recente e attuale italiana.

4.1 ESEMPI DI MICROCREDITO IN ALTRI PAESI SVILUPPATI

L'inconfutabile successo avuto dal microcredito nei paesi poveri, come il Bangladesh, e in via di sviluppo, come l'India, ha gettato le premesse affinché anche nei paesi più ricchi venisse presa sul serio la possibilità di offrire credito ai più poveri.

Questa novità è cresciuta piano piano nonostante fosse in palese contrasto con le normali procedure bancarie che richiedono garanzie economiche o sociali.

Pur essendoci numerosi esempi di microcredito abbiamo voluto selezionarne uno: Grameen America.

GRAMEEN AMERICA

Grameen America è proprio l'esempio che fa al caso nostro: una banca che replica il modello Grameen in un paese ricco come gli Stati Uniti.

Per prima cosa è evidente l'apparente incongruenza tra l'esistenza di una banca per i poveri in quello che per molte classifiche economiche è il paese più ricco del mondo.

Tuttavia se si analizza nel dettaglio la totalità del popolo americano si scopre che, secondo il Census Bureau, dal 2007 al 2008 almeno un milione di americani sono passati al di sotto della soglia di povertà, per un totale di quasi 36 milioni di persone, circa il 13,2 per cento della popolazione. I dati sono ancor più preoccupanti se si guarda alle persone in condizione di "deep poverty" che sono 17 milioni, circa 6% della popolazione.

Ovviamente per avere una corretta comprensione di questi dati è necessario riportare la tabella che definisce la soglia di povertà secondo lo stesso ente governativo:

TABELLA 11. LIMITE MASSIMO PER LA POVERTA'.

N° di componenti della famiglia	Reddito minimo annuale per famiglia
1	\$10.830
2	\$14.570
3	\$18.310
4	\$22.050
5	\$25.790

Dati acquisiti dal sito del Census, 23 gennaio 2009

In pratica, da un livello base di 10830\$ vengono aggiunti 3740\$ per ogni componente aggiuntivo alla famiglia. Ogni persona o famiglia con un reddito sotto tale limite viene definita povera, la condizione di “deep poverty” viene raggiunta quando una persona o una famiglia non raggiunge nemmeno la metà del reddito limite.

Una cosa è subito evidente: questi dati non sono minimamente paragonabili a quelli mostrati precedentemente circa il Bangladesh o altri paesi economicamente arretrati. In questo caso si parla comunque di decine di migliaia di dollari. Come possiamo dunque definire queste persone povere?

Per rispondere a questa domanda dobbiamo rifarci ai concetti espressi inizialmente di povertà assoluta e di povertà relativa.

Questo è un palese caso di povertà relativa, ossia “*having significantly less access to income and wealth than other members of society.*”²⁵

Per far capire bene come Grameen America cerchi di impattare sul territorio è doveroso riportare la definizione che loro stessi si attribuiscono: “*Grameen America is a microfinance nonprofit organization that provides loans, savings programs, credit establishment and other financial services to entrepreneurs living below the poverty line in the United States. Our unique peer-lending model creates a social support network and a culture of trust to empower clients achieve financial independence.*”

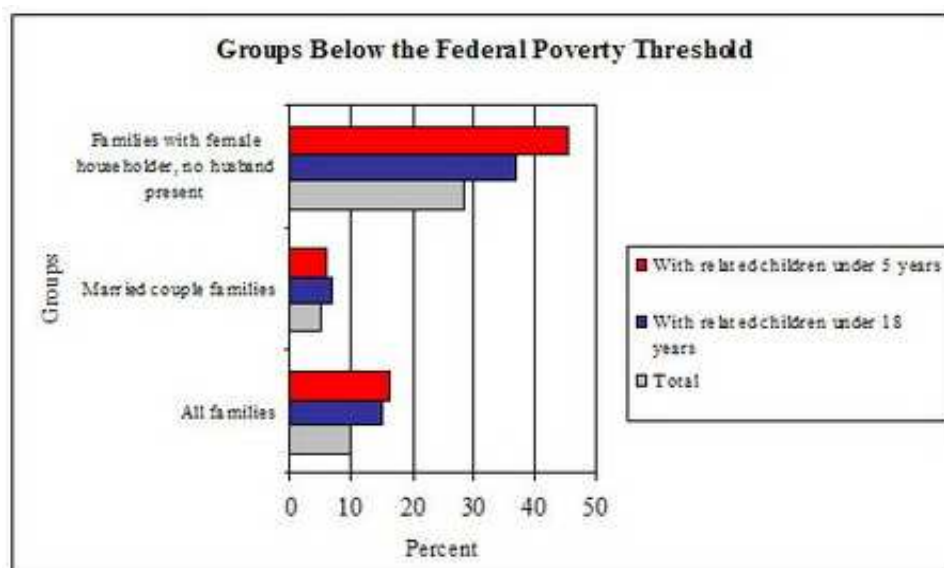
²⁵ www.grameenamerica.com

Come si capisce fin dal nome, l'intera struttura della banca, sia dal punto di vista creditizio, sia dal punto di vista sociale, cerca di ripercorrere le linee principali della Grameen Bank.

Da quando Grameen America ha aperto il primo branch in Jackson Heights, nel Queens, ha distribuito prestiti a circa 2500 clienti per un totale di 5 milioni di dollari. Come la banca da cui prende spunto, anche Grameen America ha un tasso di ripagamento del 99%.

Sfruttando i dati dell'US Census Bureau, Grameen America ha fatto un'analisi sulla condizione delle donne: 20.4 milioni dei 36 milioni di poveri americani sono donne, di queste 13 milioni sono in condizioni di "deep poverty" (sempre secondo il centro). La gran parte di queste, quasi 10 milioni, sono madri single. Con una media del paese pari al 13 per cento di persone povere, nel gruppo "madri single" questa percentuale si alza fino a raggiungere il 38 per cento, il che fa di questo gruppo quello più povero. Per una banca che dà prestiti ai poveri, generalmente donne, questa è una condizione ideale per partire.

GRAFICO 11. GRUPPI SOTTO LA SOGLIA DELLA POVERTA'.



Census, 23 gennaio 2009

Inoltre gli Stati Uniti hanno anche un elevato tasso di persone (ovviamente adulte), prive della possibilità di accesso al mercato finanziario e creditizio: 28 milioni sono totalmente esclusi.

Generalmente i due gruppi di clienti, persone sotto la soglia della povertà e persone escluse dal mainstream credit, sono formati dalle medesime persone. Anche in America sono preferite le donne come clienti, in quanto statisticamente più serie nella restituzione del debito e in quanto il denaro che passa nelle mani delle donne viene utilizzato in misura maggiore di quello che passa nelle mani degli uomini per migliorare la condizione di vita della famiglia. Grameen America offre piccoli prestiti seguendo alla lettera il metodo Grameen.

Dunque avremo l'esistenza di un Basic Loan della lunghezza di un anno o sei mesi ad un interesse del 15% on a declining basis. Non sono richieste garanzie e ogni settimana il borrower ripaga una parte del debito maggiorata dell'interesse e deposita una somma nei suoi saving.

Ci soffermiamo un secondo sul 15% di interesse appena citato. Uno dei problemi principali circa la reputazione del microcredito nel mondo è l'elevato tasso di interesse che impongono. Anche la Grameen Bank da questo punto di vista ha chiaramente definito che c'è un limite massimo oltre cui non si può andare, tuttavia alcuni affermano che anche quelli della Grameen America sono tassi elevati.

La risposta che proviene dall'entourage Grameen è che bisogna comparare il tasso con quello, da usura, che altrimenti i poveri sarebbero costretti a pagare. E rispetto a questo è spesso meno della metà. Inoltre è importante sottolineare che la Grameen Bank con il suo metodo non vuole aiutare un povero, ma rendere indipendenti e imprenditori una moltitudine di persone, in modo tale da estirpare il germe della povertà dal mondo. Di conseguenza il tasso di interesse è proporzionale anche al tasso di crescita della banca, e di conseguenza della velocità con cui sempre più poveri possono essere raggiunti. Il fatto che il tasso di ripagamento del debito sia oltre il 99% fa pensare per forza di cose ad un tasso di interesse sostenibile.

Ovviamente anche la "teoria del gruppo" è stata ripresa, e la Grameen America richiede ai borrowers di formare un gruppo di 5 persone, a sua volta organizzato in centri di tre o sei gruppi.

Grameen America pone molta importanza al periodo di training in cui viene soprattutto pubblicizzato il concetto del risparmio. Infatti è previsto che nel periodo formativo le persone risparmino 2 dollari al giorno, questo viene richiesto per dare stabilità alla situazione finanziaria del cliente. Data la situazione attuale del debito medio di una famiglia americana sembra anche rappresentare un'evoluzione necessaria per il resto del mercato creditizio familiare.

Viene riproposto il monitoraggio settimanale da parte del center manager che a volte visita anche le case dei borrowers per sincerarsi delle condizioni di vita della famiglia e per discutere eventuali problemi.

Successivamente all'apertura del primo Branch in Jackson Heights ne sono stati aperti altri: quello di Omaha, in Nebraska, quelli in grosse città come New York e Washington.

Grameen America è disponibile ad aprire un branch in qualunque centro abitativo in cui ci sia un elevato numero di persone escluse dal credito, nel momento in cui si riesce a mettere

insieme una cifra pari a 2 milioni di dollari come capitale base per lo start up. Bisogna dire che attualmente la Grameen America vive grazie a prestiti individuali o di fondazioni, e a contributi filantropici, tuttavia l'obiettivo è quello di diventare auto sostenibile nel giro di 5 anni, per non dover più dipendere da aiuti esterni.

Data l'impostazione no-profit, la banca reinvestirà tutti i profitti, che provengono dagli interessi pagati, per aumentare il numero di microprestiti e per pagare i costi.

Uno dei fattori più interessanti della riproposizione del metodo in un paese ricco è sicuramente il fatto che anche il passaparola con cui la Grameen Bank cresce, funziona allo stesso modo. Per questo motivo è fondamentale scegliere dei Central Manager con una forte conoscenza della comunità e del territorio in cui vive. Perché è proprio grazie alla fiducia che questa persona riesce ad ottenere che i poveri si fanno convincere a richiedere un prestito. La Grameen America è dunque l'esempio materiale di come sia effettuabile il microcredito nei paesi sviluppati, che evitiamo di definire ricchi in quanto appena acclarato che anche in questi esiste una parte di popolazione povera.

Allo stupore di studiosi e di economisti il Professore Mohammad Yunus ha sempre risposto affermando che le persone povere sono uguali in qualunque paese, e ti puoi sempre fidare di loro. Nonostante sia una tesi difficilmente dimostrabile e scarsamente condivisa, bisogna dare atto al professore che sulla base dei dati non può, di contro, essere confutata.

Il modello Grameen funziona in tutto il mondo. Per questo la Grameen America ha voluto riproporlo senza modifiche, se non quella inevitabile che riguarda l'ammontare del microprestito.

Un recente studio promosso dalla Grameen America ha dimostrato come la recente crisi non abbia intaccato il sistema costruito, lasciando il repayment rate maggiore del 98%, ed anzi aumentando le richieste di prestiti.

Di conseguenza la banca possiede enormi possibilità di crescita in tutti e 50 gli stati americani. L'obiettivo di fondo è quello di creare un branch ovunque ci sia una comunità finanziariamente mancante.

4.2 IL CONTESTO ITALIANO

In questo capitolo ci siamo posti l'obiettivo di fare un'analisi delle singole esperienze di microcredito che hanno caratterizzato la storia del fenomeno in Italia.

Dobbiamo fare subito una precisazione: in Italia, ma non solo, la definizione di microcredito è molto imprecisa e passano sotto questa veste anche associazioni che sono solamente lontane parenti del microcredito di cui abbiamo parlato fino ad ora.

Il 2005 è stato l'anno mondiale per il microcredito e in Italia, come nel resto del mondo, è stato costituito il *"Comitato Nazionale Italiano per il 2005 Anno Internazionale per il Microcredito"*. Dal 2006 questo comitato ha modificato il proprio statuto ed è diventato *Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito*.

Questo cambiamento è stato effettuato per dare maggior lungimiranza ad un progetto che non si può pensare in un orizzonte temporale breve.

Citando la risoluzione 58/221 dell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite possiamo proporre la mission del Comitato, che si può schematizzare in questi obiettivi:

- il supporto diretto o indiretto di progetti di microcredito;
- la costituzione di un network di interlocutori attivi nel settore della microfinanza;
- il coinvolgimento del settore privato e del sistema finanziario in iniziative di microfinanza;
- l'individuazione dei settori, delle categorie di beneficiari e delle aree geografiche più bisognose di sostegno, prestando particolare attenzione alla microfinanza rurale;
- la sottoscrizione di un programma "fatto dagli imprenditori";
- la definizione di meccanismi di supervisione e controllo dei programmi di microfinanza;
- la programmazione di incontri, conferenze ed eventi speciali che sostengano le riflessioni di esperti ed operatori e contribuiscano ad una promozione organica e coerente delle diverse iniziative intraprese a livello nazionale ed internazionale;
- la definizione di azioni utili a diffondere i valori della microfinanza, e del sostegno alla povertà estrema, presso le università, istituti di cultura, scuole e centri giovanili;
- la predisposizione di websites e links dedicati alla microfinanza;
- la costruzione di sistemi utili all'aggregazione dei dati e informazioni relative alla microfinanza italiana;
- l'organizzazione di awards nazionali per micro-imprenditori e providers innovativi di microfinanza;
- la promozione e l'adozione di strumenti idonei per sensibilizzare l'opinione pubblica ed informarla costantemente sull'esistenza ed il ruolo svolto dal microcredito;

- la promozione di partenariati strategici tra il governo italiano, gli organismi dell'Unione Europea, gli organismi delle Nazioni Unite, gli organismi finanziari multilaterali, il settore pubblico, privato, la società civile, le ONG e gli istituti di microcredito;
- la promozione di attività delle istituzioni di microcredito esistenti al fine di favorire il loro potenziamento strutturale nella valutazione del target di riferimento e dei servizi proposti;
- l'attuazione di tutte le attività utili e necessarie per ottenere l'erogazione di finanziamenti da parte di soggetti terzi al fine di implementare il Fondo Comune le cui sostanze serviranno anche per sostenere progetti per lo sviluppo del microcredito e la costituzione di microimprese, anche nel settore agricolo.

Il *Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito* è stato riconosciuto come un Ente di diritto pubblico, continuando a svolgere la propria attività presso il Consiglio dei Ministri.

Più che le burocratiche costruzioni create nelle confortevoli stanze dei palazzi governativi recentemente, per capire il possibile impatto del microcredito in Italia bisogna analizzare le forti connessioni che caratterizzano il tessuto sociale italiano.

Soprattutto confrontando il nostro paese con quello americano non possiamo evidenziare la differente applicazione di welfare: è innegabile che in Italia, per quanto una persona possa essere povera, difficilmente si troverà tagliata fuori dai servizi sanitari o scolastici di base.

Anche la profondamente radicata istituzione cattolica promuove culturalmente e offre aiuto a persone in difficoltà attraverso la capillare presenza materiale nella società. Inoltre numerose ONG e associazioni di volontariati promuovono la solidarietà che caratterizza da sempre il nostro paese.

Di conseguenza possiamo affermare che la nostra società, almeno teoricamente, risulta più resistente a casi in cui la povertà potrebbe sfociare in miseria.

Tuttavia il microcredito ha un obiettivo che è diverso: non cerca di aiutare la persona povera nel momento del bisogno, ma di farla uscire da quella condizione di miseria puntando su essa stessa.

Detto questo andiamo ad analizzare alcuni dei principali esponenti in questa "avanguardia" e la situazione generale.

Secondo dati e considerazioni resi disponibili da "RITMI: Rete Italiana di Microfinanza" l'Italia è uno dei paesi europei con la più alta esclusione finanziaria, pari circa al 25% della popolazione, ma il microcredito raggiunge solamente 8 mila persone. La realtà, come vedremo

successivamente, è estremamente frammentata e non riesce a far fronte al fatto che in Italia tre milioni di famiglie non hanno un conto corrente.

4.3 ELENCO DEGLI OPERATORI ITALIANI

Molti degli operatori principali di microcredito in Italia fanno parte di RITMI. In generale abbiamo voluto citare alcune realtà più o meno affermate per cercare di dare un'idea della situazione frastagliata nel mercato del microcredito.

PERMICRO

PerMicro è una società nata a Torino, ma che opera in tutta Italia, eroga piccoli prestiti. Individua la sua clientela tra i soggetti con difficoltà di accesso al sistema bancario a cui offre i prestiti senza richiedere garanzie reali. PerMicro nasce per offrire servizi finanziari a condizioni eque e trasparenti, per lottare contro l'esclusione finanziaria e offrire sostegno a percorsi di sviluppo individuale e familiare. L'obiettivo è diventare un social business, ossia offrire questi servizi essendo una realtà autonoma da aiuti esterni.

PerMicro ha sviluppato un metodo alternativo a quello del group lending per sostituire le garanzie reali non chieste che viene chiamato "credito di rete": questi prevede che il rapporto tra il richiedente e la "banca" sia stretto anche attraverso una rete, che svolge il ruolo di garante morale. Le reti più frequentemente utilizzate sono dei centri di aggregazione come parrocchie o comunità etniche, o ancora associazioni territoriali e cooperative.

L'offerta di PerMicro si caratterizza in due principali tipologie: il microcredito per l'impresa e per la famiglia.

Il microcredito per l'impresa è il principale fronte operativo della società ed è rivolto ad individui esclusi dal credito tradizionale. Un aspetto importante è che non solo si offrono prestiti per l'avvio di un'attività ma anche per lo sviluppo di microimprese. I requisiti necessari per accedere a questo tipo di microcredito sono: avere una buona idea d'impresa, possedere le capacità per svolgere l'attività e fare parte di una rete di riferimento che sia disposta a garantire moralmente. Inoltre la società si impegna a fornire un supporto per l'attività, ad esempio nella preparazione del business plan ed in generale per tutta la durata del finanziamento.

Il microcredito per le famiglie è totalmente differente e cerca di far fronte a necessità transitorie di famiglie o individui. Per motivi validi come cure mediche, lavori di casa, corsi di formazione o l'educazione dei figli PerMicro offre prestiti fino a 15000 euro, con consulenze preventive per chiarire le condizioni.

Guardando questa società (l'unica S.p.a. che offra microcredito) si possono individuare moltissime differenze con il microcredito modello Grameen Bank: i microprestiti per le famiglie sono al consumo, non vengono privilegiate le donne, il pagamento della rata è mensile, la necessità di una rete a garanzia non sviluppa l'autostima di una persona, la banca non va alle persone ma sono loro che la contattano.

MAG2 FINANCE

Mag2 Finance, per loro stessa definizione, sono una cooperativa finanziaria solidale. Mag2 utilizza il suo capitale sociale per erogare piccoli finanziamenti a singoli, società (cooperative) e associazioni per attività imprenditoriali in Italia negli ambiti del sociale, ecologia, consumo consapevole, cultura e informazione. Ad essere presi in considerazione sono gli esclusi dal sistema creditizio tradizionale.

Anche in questo caso le differenze con la Grameen Bank sono enormi. Ad esempio, vengono finanziate società, che quindi sicuramente non rappresentano i più poveri dei poveri, vengono finanziati singoli in difficoltà non per microimprenditorialità ma per piccoli consumi necessari. Non vi è una strategia per l'empowerment delle persone.

FONDAZIONE SAN CARLO

La fondazione San Carlo è una onlus che si occupa di vari temi e svolge varie attività, tra cui il microcredito fino dal 1999. questa viene svolta con la collaborazione di Solidatas, dell'università Bocconi e di 3 gruppi bancari BPM, Deutsche Bank e Unicredit. Il progetto di microcredito è senza fini di lucro e consiste nella concessione di prestiti, fino ad un massimo di 7500 euro, a persone socialmente svantaggiate per avviare microimprese o attività lavorative autonome che sono state escluse dal credito tradizionale. Viene garantito una sorta di supporto dalle persone della fondazione successivamente all'accensione del prestito. Dal 1999 hanno finanziato 80 progetti.

Questo operatore sembra essere il più simile alla Grameen Bank, ma bisogna tenere conto del fatto che ha promosso 80 progetti in 11 anni. È troppo poco per poter parlare di vero e proprio funzionamento del microcredito anche perché non sono disponibili dati sui clienti di questi ottanta progetti.

Micro.BO

Micro.Bo è un'associazione ONLUS nata per diffondere la conoscenza e la pratica della microfinanza a Bologna e Provincia. Oltre a uno staff specializzato vi è anche la possibilità di avere il supporto di volontari. Micro.Bo crede che solamente attraverso l'adozione di strategie

di intervento e di cooperazione tra soggetti pubblici e privati, sia profit che non, sia possibile rispondere alle molteplici e interconnesse esigenze espresse dai soggetti interessati.

Micro.bo svolge 3 tipologie di differenti attività:

1)attività di formazione e tutoraggio: Micro.Bo offre ai beneficiari di microcredito un servizio di formazione e accompagnamento per una gestione consapevole del proprio bilancio familiare, di alfabetizzazione finanziaria, di educazione al risparmio e anche assistenza legislativa circa la rinegoziazione dei mutui.

2)attività di ricerca: Micro.BO svolge un lavoro di ricerca e sperimentazione attiva offrendo anche la possibilità di formazione presso di essa.

3)attività di divulgazione e di informazione circa il microcredito.

Inoltre Micro.Bo ha creato la possibilità di richiedere microcredito d’Emergenza: le persone residenti da un anno in Bologna o provincia possono richiedere un microprestito nel caso in cui riscontrino problemi (delle cure mediche impreviste, spese per agenzie immobiliari, acquisto primo arredo).

COMPAGNIA DI SAN PAOLO

La Compagnia di San Paolo è nata a Torino nel 1563 come confraternita a fini benefici ed è oggi una delle maggiori fondazioni private d’Europa. La fondazione partecipa alle attività della società perseguendo finalità di interesse pubblico e di utilità sociale allo scopo di favorire lo sviluppo civile, culturale ed economico delle comunità in cui opera. Lo sviluppo è dunque l’obiettivo e anche il criterio secondo il quale vengono valutate le iniziative sostenute dalla Compagnia.

I settori d’intervento della Compagnia sono molteplici tra cui: la ricerca scientifica, economica e giuridica; l’istruzione; l’arte; la sanità; l’assistenza alle categorie sociali deboli. Le attività della fondazione sono finanziate con i redditi prodotti dal patrimonio costituito nei secoli, patrimonio che la Compagnia ha il compito di trasmettere intatto alle generazioni future.

La Compagnia tra i molti progetti di innovazione sociale ha aperto il progetto Microcredito della Compagnia di San Paolo. Il progetto intende favorire la concessione di finanziamenti da parte delle banche a favore di persone che hanno difficoltà nell’accesso al credito, nell’ottica di sostenere lo sviluppo di un’attività economica.

Lo scopo principale di questo progetto è quello di dare la possibilità alle fasce sociali deboli di ridurre ex ante gli ostacoli che nel nostro sistema rendono problematico l’accesso al credito. Inoltre, al superamento di questo tipo di barriera si affiancano altri obiettivi altrettanto rilevanti: sviluppo delle potenzialità, formazione e crescita dei singoli, educazione alla gestione

responsabile del risparmio, affrancamento da una logica assistenzialistica, prevenzione delle situazioni di usura.

I soggetti richiedenti il finanziamento devono essere residenti o avere sede nell'ambito delle province di Genova e Napoli, della Regione Lazio e nell'ambito territoriale della Diocesi di Torino, che abbraccia gran parte dei comuni della provincia di Torino e alcuni comuni delle province di Asti e di Cuneo e devono essere persone fisiche singole o associate tra loro sotto forma di società di persone, di cooperativa sociale o di piccola cooperativa sociale.

L'importo minimo di finanziamento concedibile da parte delle Banche è di € 2.000 per l'avvio e lo sviluppo di attività economiche e di € 500 sui progetti riferiti all'occupabilità; l'importo massimo di finanziamento è di € 20.000 per le persone singole e di € 35.000 in caso di società di persone, di cooperativa sociale o di piccola cooperativa sociale. Oltre ai finanziamenti per cassa possono anche essere concessi crediti di firma, nello specifico fidejussioni bancarie, per un importo totale non superiore al 10% del totale dei fondi di garanzia.

I finanziamenti sono ammortizzabili per capitale ed interessi in rate mensili per una durata minima di 18 mesi e massima di 60 mesi; nell'ambito di tali durate è possibile prevedere un periodo di preammortamento non superiore a sei mesi.

E' prevista una specifica azione di monitoraggio sull'andamento del progetto, al fine di raccogliere utili indicazioni sulle ricadute dell'iniziativa e su eventuali modifiche alle azioni e alle procedure ritenute opportune ai fini della prosecuzione del progetto.

FONDAZIONE GIORDANO DELL'AMORE

La fondazione Giordano Dell'Amore è una fondazione di diritto italiano costituita nel 1977 dalla Cassa di Risparmio delle Province Lombarde e dotata di un proprio patrimonio. Offre servizi di formazione, assistenza tecnica, ricerca nelle aree finanziarie a banche, ministeri economici e finanziari, enti pubblici e privati. La fondazione non è a scopo di lucro, e copre una parte dei suoi costi interni con i proventi del suo patrimonio, mentre i suoi interventi sono cofinanziati da altri organismi. La Fondazione si propone come centro di raccolta e di scambio delle conoscenze in Italia e nel mondo, sulle problematiche e sulle eccellenze della microfinanza agendo come generatore di sistema, offrendo le sue conoscenze a enti o paesi che ne fanno richiesta.

La fondazione non si occupa di erogare prestiti o microprestiti, tuttavia la microfinanza rappresenta il centro di interesse principale. Dunque svolge funzioni di attività, ricerca, formazione e assistenza tecnica riguardanti questo tema. Inoltre ha istituito premi per i migliori

progetti di microcredito con la duplice finalità di pubblicizzare il movimento e dare un'ulteriore possibilità di sviluppo ai progetti migliori.

MICROPROGRESS

Micro Progress Onlus é un'associazione senza fine di lucro fondata a Roma nel 2004 per promuovere e realizzare progetti di microcredito e microfinanza sia in Italia che all'estero.

L'associazione è nata con il nome di Centro Studio per lo Sviluppo e la Cooperazione (Ce.Svi.C.) ponendosi come primo obiettivo l'intervento nei paesi in via di sviluppo, lavorando alle diverse fasi dei progetti di microcredito: fattibilità, gestione, monitoraggio ed analisi d'impatto.

Ma già durante i primi anni di attività, ed è quello che ci interessa direttamente, Micro Progress Onlus ha iniziato a considerare l'opportunità di mettere in pratica in Italia quanto stava imparando all'estero. Del resto, anche in altri paesi occidentali, come la Francia, la Gran Bretagna e gli Stati Uniti già da alcuni anni la microfinanza stava diventando uno strumento centrale di lotta alla povertà e di sostegno all'esclusione socio-economica.

Per questo, dal 2006 Micro Progress Onlus ha deciso di ridefinire la propria missione, pur mantenendo l'interesse per le attività nei paesi in via di sviluppo, aggiungendo l'attenzione a supporto di chi, in Italia, è escluso dal diritto di accedere al credito. Non è secondario l'interesse di Micro Progress Onlus nel facilitare il processo di integrazione socio-economica contribuendo alla creazione e all'intensificazione di relazioni interpersonali, basate sulla fiducia e sull'impegno reciproco. Principalmente Micro Progress Onlus lavora sul microcredito a Roma e provincia, pur garantendo assistenza tecnica a progetti di microcredito in Italia e all'estero.

In particolare a Roma ha avviato un progetto denominato "non solo credito al consumo" con l'aiuto di PerMicro S.p.a. Di conseguenza ripropone la stessa impostazione di microcredito con garanzia di una rete sociale che si impegna ad aiutare il cliente nel caso avesse problemi. Analogamente a PerMicro richiede che il cliente abbia un'idea di attività, o delle necessità familiari che richiedano piccole somme.

EXTRABANCA

Extrabanca è una realtà nuova e una banca indipendente composta da 44 soci tra cui la Fondazione Cariplo e Assicurazioni Generali. La caratteristica principale di questa banca è che si riferisce in primis ai cittadini stranieri. Per questo tra i molteplici servizi che offre vi è anche quello del microcredito. In questo caso il servizio viene chiamato Extraprestito, ed ha caratteristiche molto simili ai micro prestiti di cui abbiamo parlato: la possibilità di scegliere un

ammontare complessivo da 2500 a 30000 euro, di variare la durata da 24 a 84 mesi per avere rate minori. Il fatto che questa banca è stata appena fondata non ci permette di fornire dati significativi.

BANCA ETICA

Questa banca si differenzia dalle altre in quanto cerca di “ispirare tutta la sua attività, sia operativa che culturale, ai principi della Finanza Etica: trasparenza, diritto di accesso al credito, efficienza e attenzione alle conseguenze non economiche delle azioni economiche. Il fine? Gestire il risparmio orientandolo verso le iniziative socio economiche che perseguono finalità sociali e che operano nel pieno rispetto della dignità umana e della natura.”.

Una banca che si autodefinisce in questo modo non poteva non avere un progetto di microcredito. Infatti si può leggere a proposito dell’approccio di Banca Etica al microcredito di come promuova soprattutto due tipologie di intervento: programmi per la creazione o il sostegno di micro imprese e programmi di natura socio assistenziale.

Il secondo progetto cerca di rispondere a bisogni caratterizzati da alcuni aspetti fondamentali:

-la straordinarietà: la spesa deve essere temporanea e inaspettata.

-essenzialità: la spesa da sostenere deve essere legata ad un bisogno primario del soggetto.

-la sostenibilità: comunque il soggetto deve avere già un reddito (e qui ci permettiamo di sottolineare l’incongruenza: se possiede un reddito si può considerare povero?)

-la progettualità: la spesa deve migliorare la propria situazione.

Questi aspetti ci sembrano troppo restrittivi, e dunque inattuabili dalla maggior parte di persone povere che potrebbero avere bisogno di microcredito, tanto dal fornirci il pretesto di polemizzare sull’uso della parola “microcredito” in questo caso.

4.4 ANALISI DELLA SITUAZIONE ITALIANA

In conclusione di questo capitolo riportiamo alcune considerazioni per riorganizzare le idee e affrontare l’arduo compito di proporre alcune nostre riflessioni circa il microcredito in Italia.

Per prima cosa è necessario riportare all’attenzione del lettore l’enorme differenza tra il microcredito che si ha nei paesi poveri e quello che si può avere nei paesi ricchi.

Pensare di poter ottenere un impatto pari a quello che si è avuto in alcuni paesi in via di sviluppo è fuori discussione. Ma lo scopo del microcredito è tale da renderlo sempre potenzialmente utile ove vi siano persone povere.

Come abbiamo visto precedentemente, in Italia vi sono numerose persone che potrebbero usufruire dei servizi di microcredito. Tuttavia, sempre riportando considerazioni precedenti, nel nostro paese non abbiamo situazioni paragonabili a quelle che si possono verificare negli Stati Uniti. La nostra legislazione e la nostra cultura sociale permettono anche a persone povere di non essere totalmente escluse dal contesto nazionale, di poter usufruire di servizi e di beni anche nel caso in cui non se lo possano permettere. Certo, questo fattore, pur limitando l'emergenza sociale che si può trovare in altri paesi, non elimina la necessità del microcredito in Italia. Il microcredito potrebbe costituire infatti un'occasione di riscatto per quelle persone che attualmente possono vivere in condizioni decenti, ma soltanto grazie all'aiuto degli altri. Dunque, come McDowell (2006), ci sentiamo di sottolineare l'importanza del microcredito, anche in Europa ed in particolare in Italia come strumento per un progresso delle persone più povere.

Abbiamo potuto notare come in Italia la situazione del mercato del microcredito sia decisamente disgregata. Gli operatori, pur in un numero non indifferente, sono troppo piccoli e questo fattore li porta a rischiare maggiormente sui singoli prestiti. Negli ultimi anni, da quanto si può leggere nei recenti "Rapporti sul Microcredito in Italia", molte grandi banche si sono avvicinate a questo movimento, senza tuttavia cercare di aumentarne le dimensioni, limitandosi a piccole esperienze locali. La creazione di reti, comitati o comunque agglomerati di operatori di microcredito italiani risponde proprio al bisogno di condividere esperienze. Queste unioni sono sicuramente utili in quanto limitano la frammentazione del mercato tramite lo scambio di informazioni potenzialmente importanti, ma rimangono solamente una sovrastruttura, se non si cerca di condividere anche i rischi. Questa riflessione, l'unione di più operatori per sfruttare le economie di scala e non solo, sarà un punto che verrà trattato nelle conclusioni.

Questa situazione frammentata rende qualunque studio pericolosamente incerto. Troppo spesso gli operatori differiscono in qualche parte del loro progetto di microcredito, o sono troppo piccoli per poter avere un impatto significativo nello studio che difficilmente potrà capire se la microfinanza potrà funzionare in Italia su larga scala. Per questo motivo non è stato implementato uno studio basato su questionari che avrebbero potuto avere significati non statisticamente rilevanti in quanto composti da un campione di indagine di una ventina di organizzazioni differenti.

Un aspetto che contraddistingue gli operatori italiani rispetto alla Grameen Bank è che spesso il micro-prestito viene fatto al consumo, ossia per uscire da situazioni di emergenza, come una grossa spesa imprevista da pagare. Tuttavia, per poter avere la possibilità di ripagare un

ulteriore spesa come quella di un microprestito (che ricordiamo in Italia comporta un tasso di interesse variabile dall'8 al 15%), il cliente necessita di una forma di reddito. Questo fattore automaticamente esclude i poverissimi dall'accesso a questa forma di microcredito. Si potrà controbattere che la fiducia è uno degli elementi cardine del movimento e che richiedere una forma di reddito sia evitabile. Invece è una questione di logica: se una persona è povera, senza alcuna fonte di reddito, un conto è darle dei soldi affinché li investa e trovi di che ripagare il debito, un conto è darle dei soldi che con le rate di ripagamento graverebbero sulle loro, già critiche, finanze mensili. Di conseguenza ci sentiamo di escludere i microprestiti dati al consumo dal concetto vero e proprio di microcredito, in quanto comporterebbero la non sostenibilità del prestito e quindi dell'operatore, se dati ad una persona veramente povera, oppure sarebbero dati a persone che possiedono già un reddito.

In Italia inoltre il microprestito non è così micro come in Grameen Bank. Non ci si aspettava infatti che con un prestito di 30-100 euro si potesse cambiare la vita ad una persona, ma si pensava che il microprestito potesse essere restituito nel corso del primo anno di vita. Questo, nei casi che sono stati presi in considerazione non è mai possibile. Come può una persona povera restituire, non 25000 euro, ma anche solo 10000 euro in un anno? Con un tasso medio del 10% comporterebbe una rata mensile di poco meno di 1000 euro, cifra proibitiva anche per persone con un lavoro. Di conseguenza i prestiti in Italia sono diluiti nel corso di più anni, perdendo così la velocità di upgrade sociale e i vantaggi del progressive lending.

Un altro aspetto sottovalutato del modello Grameen è il pagamento settimanale delle rate. Purtroppo non vi è ancora una letteratura scientifica affidabile sugli effetti positivi di questo metodo, tuttavia, dalla nostra esperienza in Bangladesh, ci sentiamo di affermare che questo sia uno dei motivi principali di successo del microcredito in stile Grameen. I motivi per cui prendiamo questa posizione sono molteplici: le rate settimanali sono più piccole di quelle mensili, ed è più facile "staccarsi" da quantità di denaro meno ingenti. Il fatto che settimanalmente la persona debba pagare introduce nella quotidianità quell'evento, rendendolo più normale ed accettato rispetto ad un pagamento saltuario. Inoltre è più facile riscontrare problemi nel borrower nel caso egli non paghi, ad esempio, per 3 rate consecutive. Nel caso in cui egli paghi mensilmente passerebbe molto più tempo prima che la banca si accorga del problema.

Sicuramente il contesto italiano del microcredito si è indirizzato con forza verso il mercato degli immigrati. Infatti, sia grazie all'esperienza americana, sia grazie al grosso aumento del fenomeno, sempre più banche hanno rivolto la loro attenzione per i progetti di microcredito

proprio agli immigrati. Per fortuna sono numerosi gli studi in cui viene analizzato il problema dell'immigrazione vedendolo come una grossa opportunità sia per il nostro paese, sia per loro stessi. Il microcredito è dunque attuabile come forma di aiuto all'integrazione sociale di queste nuove persone che arrivando in condizione decisamente povere rischiano di rimanere ai margini della società.

Al 1° gennaio 2008 gli stranieri residenti in Italia erano 3.432.651, il 16,8% in più rispetto al 1° Gennaio 2007, arrivando a rappresentare il 5,8% dell'intera popolazione italiana.

La tabella ora proposta mostra come la gran parte di questi residenti venga dal continente europeo.

TABELLA 12. POPOLAZIONE STRANIERA RESIDENTE IN ITALIA

AREE GEOGRAFICHE E PAESI DI CITTADINANZA	1° gennaio 2007			1° gennaio 2008			Var. % MF 2007 2008
	M	F	MF	M	F	MF	
EUROPA	829.282	785.224	1.394.506	803.901	981.969	1.785.870	28,1
Europa 15	57.648	91.263	148.911	61.521	96.146	157.667	5,9
Paesi di nuova adesione (a)	197.176	260.101	457.277	342.594	434.174	776.768	69,9
di cui: Polonia	20.516	51.941	72.457	26.847	63.371	90.218	24,5
Romania	162.154	180.046	342.200	294.212	331.066	625.278	82,7
Bulgaria	8.486	11.438	19.924	13.685	19.792	33.477	68,0
Europa 27	254.824	351.364	806.188	404.115	530.320	934.435	54,1
Europa centro-orientale (b)	368.856	408.953	775.809	394.159	444.745	838.904	8,1
di cui: Albania	209.209	166.738	375.947	222.198	179.751	401.949	6,9
Ucraina	23.058	97.012	120.070	25.954	106.764	132.718	10,5
Macedonia (ex. Rep. Jug. di)	42.943	31.219	74.162	44.994	33.096	78.090	5,3
Moldova	19.488	36.315	55.803	23.033	45.558	68.591	22,9
Altri paesi europei	5.802	8.907	12.509	5.827	6.904	12.531	0,2
AFRICA	461.200	288.897	749.897	487.028	310.969	797.997	6,4
Africa settentrionale	328.538	193.995	522.533	344.823	210.553	555.376	6,3
di cui: Marocco	205.852	137.376	343.228	216.517	149.391	365.908	6,6
Tunisia	58.294	30.638	88.932	60.789	32.812	93.601	5,3
Egitto	46.791	18.876	65.667	49.080	20.492	69.572	5,9
Altri paesi africani	132.862	94.702	227.364	142.205	100.416	242.621	6,7
di cui: Senegal	48.984	10.873	59.857	50.503	12.117	62.620	4,6
Nigeria	15.856	21.877	37.733	17.461	23.180	40.641	7,7
Ghana	20.729	15.811	36.540	21.635	16.765	38.400	5,1
ASIA	279.494	232.886	512.380	300.479	251.506	551.985	7,7
Asia orientale	124.482	140.420	264.888	132.581	148.971	281.552	6,3
di cui: Cina, Rep. Pop.	76.739	68.146	144.885	82.411	74.108	156.519	8,0
Filippine	41.591	59.746	101.337	43.836	61.839	105.675	4,3
Altri paesi asiatici	155.032	92.460	247.492	167.898	102.535	270.433	9,3
di cui: India	42.275	27.229	69.504	46.318	31.114	77.432	11,4
Sri Lanka	31.667	25.078	56.745	34.087	26.977	61.064	7,6
Bangladesh	33.927	15.648	49.575	37.359	17.883	55.242	11,4
Pakistan	32.596	13.489	46.085	34.528	14.816	49.344	7,1
AMERICA	101.735	177.225	278.960	108.998	184.552	293.550	5,2
America settentrionale	7.831	9.470	17.301	7.950	9.499	17.449	0,9
America centro-meridionale	93.904	167.755	261.659	101.048	175.053	276.101	5,5
di cui: Ecuador	27.004	41.876	68.880	29.173	44.062	73.235	6,3
Perù	25.884	40.622	66.506	27.809	42.946	70.755	6,4
OCEANIA	1.008	1.528	2.536	1.009	1.518	2.527	-0,4
Apolidi	354	289	643	402	320	722	12,3
TOTALE	1.473.073	1.465.849	2.938.922	1.701.817	1.730.834	3.432.651	16,8

Fonte: Istat

La tabella 12 ci permette di proporre una ulteriore riflessione a seguito di quelle fatte per la Grameen America, nell'ipotesi che anche in Italia gli immigrati potrebbero essere il giusto target per servizi di microcredito. La quantità di donne straniere in Italia è pari al 50% del totale.

Vogliamo riproporre in queste considerazioni l'importanza del microcredito nella lotta all'usura, rimandando alla successiva analisi ulteriori commenti.

Proponiamo esempi di microcrediti effettuati da uno dei principali operatori italiani, PerMicro, sopra descritto.

TABELLA 13. ESEMPI DI MICROCREDITO IN ITALIA

Avvio di una piccola gastronomia etnica	
TIPOLOGIA	Microcredito all'impresa
IMPORTO FINANZIATO	5000 Euro per spese di notaio, acquisto merce, spese di trasporto, pubblicità
SPESE DI ISTRUTTORIA	100 Euro
IMPORTO RATA MENSILE	170 Euro
NUMERO RATE	36

Acquistare un'auto	
TIPOLOGIA	Microcredito alla famiglia
IMPORTO FINANZIATO	5000 Euro per auto usata
SPESE DI ISTRUTTORIA	100 Euro
IMPORTO RATA MENSILE	198 Euro
NUMERO RATE	30

Acquisto di un banco per vendere al mercato	
TIPOLOGIA	Microcredito all'impresa
IMPORTO FINANZIATO	12000 Euro per acquisto di furgone, attrezzatura, ombrellone, merce.
SPESE DI ISTRUTTORIA	100 Euro
IMPORTO RATA MENSILE	402 Euro
NUMERO RATE	36

Avvio attività come muratore/decoratore di interni	
TIPOLOGIA	Microcredito all'impresa

IMPORTO FINANZIATO	12000 Euro per acquisto furgone, attrezzi di lavoro, ponteggio
SPESE DI ISTRUTTORIA	100 Euro
IMPORTO RATA MENSILE	355 Euro
NUMERO RATE	42

PerMicro

Di questi esempi ci è sconosciuto l'esito. Essendo nota la professionalità della società e dei suoi fondatori, possiamo desumere che almeno di questi esempi pubblicizzati l'esito sia stato positivo, e l'intero prestito recuperato.

Escludendo come detto il microcredito al consumo, quindi quello riguardante l'auto usata, possiamo, alla luce di queste tre testimonianze, iniziare il capitolo conclusivo di questa tesi con la speranza che possa essere davvero implementato un efficiente modello di microcredito anche in Italia, in particolare un modello che corrisponda il più possibile a quello proposto dalla Grameen Bank.

Capitolo 5: CONCLUSIONI

Dopo aver trattato la definizione di microcredito, il suo impatto sulla povertà, il modello Grameen Bank come paradigma generale, e la situazione in Italia possiamo cercare di dare a questo lavoro un aspetto più innovativo. In questo capitolo conclusivo per prima cosa riassumeremo il modello Grameen Bank nei suoi principali caratteri per vedere come si può adattare al contesto italiano e proporremo delle nostre considerazioni. Nel secondo paragrafo proporremo un modello di come potrebbe svilupparsi una banca del microcredito in Italia.

5.1 ALCUNE NOSTRE RIFLESSIONI SUL METODO GRAMEEN IN ITALIA

I punti salienti in cui abbiamo cercato di riproporre il metodo Grameen in Italia sono:

- i clienti
- relazione banca cliente
- no garanzie
- documentazione
- no assistenzialismo, facile in Italia?
- rimborso, settimanale

Il motto della Grameen Bank per quanto riguarda il Bangladesh è “assetless e landless”, traducibile nel nostro contesto in “senza casa e senza lavoro”. Con l'espressione 'senza fissa dimora' si indicano quelle persone che vivono in situazioni di povertà estrema o emarginazione grave, e che hanno bisogno sia di beni materiali di prima sopravvivenza, dalla casa all'igiene, sia di beni relazionali ovvero i rapporti con la famiglia, con la comunità in cui si vive e con la società in generale.

Le stime del numero di persone senza fissa dimora in Italia sono non certe e solo alla fine del 2010 si potranno avere i risultati dell'indagine Istat definitiva. Per ora si possono solo utilizzare le stime attuali che, in maniera discordante, fissano il numero dei clochard da 17.000 (fondazione Zancan) a 180.000 (dati Banca di Italia). Secondo la Federazione italiana degli organismi per persone senza fissa dimora (Fiopsd), che collabora con l'Istat nella nuova

indagine, è probabile che una stima veritiera sia nel mezzo, dunque intorno a 100 mila persone, di cui il 60% stranieri, nella stragrande maggioranza dei casi uomini.

Non considereremo in questa tesi le persone senza lavoro in quanto potrebbero percepire altri redditi o essere supportate da familiari e amici. E' difficile cercare di riproporre il concetto di banca delle donne su tutto il territorio nazionale. La maggior parte delle persone senza fissa dimora sono uomini e sono soli, nel 30% dei casi o tossici o alcolizzati e sempre nel 30% affetti da problemi psichici, dunque difficilmente persone responsabilmente a capo di una famiglia. Questo porta un primo grosso colpo alla possibilità di dedicare la quasi totalità dei prestiti alle donne, perché altrimenti questo settore, che rappresenta i più poveri tra i poveri in Italia, ne sarebbe escluso.

Un altro motivo per cui il prestito alle donne potrebbe non essere così vantaggioso come in Bangladesh, sia dal punto di vista economico, sia da quello sociale, è il ruolo della donna nel contesto culturale del paese.

La donna italiana è di gran lunga differente, soprattutto al nord, da quella del Bangladesh e di tutti i paesi musulmani. In particolare secondo dati Istat più del 50% delle donne lavorano, e la media sale a quasi il 70% tra le donne giovani tra i 30 e i 45 anni.

Secondo i non recentissimi tassi di occupazione delle donne del 2005 forniti da Istat possiamo mappare geograficamente l'occupazione femminile come segue: con i colori più chiari che rappresentano tassi di occupazione inferiore al 35%, e quelli scuri che arrivano al 60%. Grazie a questo grafico individuamo proprio nel sud l'unica possibilità di riproporre il sistema del credito alle donne per le motivazione ampiamente analizzate precedentemente.

GRAFICO 12. DISTRIBUZIONE OCCUPAZIONE FEMMINILE ITALIANA.



Fonte ISTAT

Come abbiamo già affermato precedentemente, negli ultimi decenni l'Italia ha subito una grossa crescita del tasso di immigrazione che rapidamente l'ha portata ai livelli di paesi storicamente più multietnici come la Francia o l'Inghilterra. Proprio per questo motivo, unito al fatto che non sono state promosse le necessarie misure per agevolare una corretta integrazione, molti degli stranieri, anche residenti in Italia da molti anni, non trovano comunque sbocchi lavorativi. È in questo settore che si possono individuare i possibili beneficiari di microprestiti, anche perché spesso le differenti etnie si organizzano in gruppi unitari che potrebbero svolgere il ruolo del villaggio bengalese nel caso di utilizzo del group lending.

È inoltre da sottolineare come sia strutturalmente identificabile la figura media dello straniero residente in Italia. Sempre citando dati Istat possiamo affermare che nella stragrande maggioranza dei casi questi vivono nelle grandi città, in aree di periferia che si differenziano a seconda dell'etnia di appartenenza.

Come si può notare dal grafico 11 un'altra caratteristica della loro distribuzione è il fatto che sono localizzati soprattutto al nord. Citando questo dato è essenziale affermare come gli stranieri considerati in questo grafico (ogni puntino rappresenta 500 stranieri) siano solamente quelli regolarmente residenti.

GRAFICO 13. DISTRIBUZIONE IN ITALIA DEGLI STRANIERI



Fonte ISTAT

Come abbiamo visto il rapporto tra banca e cliente previsto dal metodo Grameen è unico nel suo genere. Si potrebbe pensare di riproporlo anche nel contesto italiano? Apparentemente non vi è alcuna barriera all'introduzione di un rapporto "umano", che sia continuativo e preveda frequenti contatti. Per quanto riguarda gli stranieri sempre più banche si rivolgono a loro con interessanti servizi riservati, tra cui proprio la possibilità di avere più attenzione da parte della banca, favorendo l'interesse delle comunità di minoranze etniche verso i servizi bancari. Tuttavia riflettendo a fondo sulla questione abbiamo analizzato 2 problematiche:

- La prima riguarda il costo enorme che si dovrebbe sopportare tenendo conto del costo del lavoro decisamente superiore in Italia relativamente ai prestiti effettuati. Se un center manager in Bangladesh guadagna circa 10000 taka (circa 100 euro), ma controlla circa 300-400 clienti che annualmente richiedono prestiti in media di 10000 taka, in Italia questo sistema non può essere riproposto perché difficilmente una persona sola riuscirebbe a seguirne così tante, e quindi sarebbe difficile ripagare lo stipendio al personale.

- La seconda riguarda le differenze culturali. Infatti in Bangladesh, pur con tutte le differenze possibili vi è una forte egemonia culturale per cui la quasi totalità dei clienti corrisponde a determinati criteri: musulmana, donna, analfabeta, moglie, madre. Per questo è più semplice proporre un sistema unico di prestiti ed è più facile formare i dipendenti dal punto di vista relazionale. In Italia, come abbiamo detto precedentemente, dovrebbero confrontarsi con differenti clienti dal punto di vista religioso, di nazionalità, di sesso, il che complica ulteriormente il possibile rapporto. Sarebbe possibile ovviare a questo problema assumendo personale differente a seconda della tipologia del cliente, ma questo comporterebbe un ulteriore aumento dei costi.

Un aspetto caratteristico della Grameen Bank è che non chiede garanzie, o collateral. È già stato spiegato come e perché la Grameen si può permettere di non richiederle, ora cerchiamo di capire se anche in Italia è possibile proporre una strategia di questo tipo.

Riproponendo un modello di group lending ci si può ragionevolmente aspettare gli stessi vantaggi che avremmo da un'applicazione del medesimo in Bangladesh. Le varianti possono risultare necessarie a causa delle differenze strutturali tra i paesi. Trovare dei luoghi ufficiali in cui sia possibile l'incontro non è semplice, né riunire settimanalmente i gruppi, ma soprattutto il problema principale sarebbe la sostanziale mancanza del peer monitoring. Esso può facilmente avvenire in Bangladesh dove i clienti risiedono nello stesso villaggio e le attività sono a cielo aperto, nel vero senso della parola, cosicché tra loro si monitorano a vista. In ambienti metropolitani è tutto più complesso e certo le attività non saranno la coltivazione di riso o gli allevamenti di mucche. Su questo aspetto dovrebbero sicuramente riflettere le persone che credono che il group lending funzionerebbe anche nei paesi industrializzati. Certamente rimane vantaggioso il fatto che il gruppo insito in una comunità abbia, grazie a questa, le spalle coperte. Ad esempio, un gruppo di cinque borrower senegalesi avrà sicuramente come clienti delle varie attività che propongono la comunità senegalese in cui vivono. Questo permetterebbe di abbassare il rischio degli investimenti in maniera molto maggiore rispetto a prestiti singoli, che vedrebbero coinvolta solamente la famiglia del borrower. Dunque possiamo affermare che il group lending, pur non avendo un impatto elevato come in Bangladesh rimarrebbe comunque un sistema vantaggioso da proporre nel momento in cui si riescono ad individuare alcune comunità.

La documentazione che la Grameen Bank tiene sui suoi clienti e sui vari prestiti è molto semplice, e questo certamente le permette di abbattere notevolmente i costi. L'elementarità delle pratiche burocratiche che deve svolgere inoltre le permette di diminuire i tempi necessari

da spendere a contatto con il cliente. Ovviamente questi sono aspetti molto importanti per il successo della banca e quindi devono essere usati anche in un eventuale riproposizione del modello. Bisogna subito sottolineare che mantenere questa semplicità “casereccia” sarà complesso in un sistema completamente digitalizzato come il nostro. Anche il fatto di poter tenere sempre i soldi in contanti, darli al cliente in contanti e riceverli per i depositi in contanti è difficilmente attuabile su larga scala in Italia.

Un aspetto che in Italia potrebbe non essere accettato facilmente è l'intenzione di non attuare alcuna politica di assistenzialismo. Pur avendo il chiaro obiettivo di spingere il singolo a rendersi indipendente, questa strategia potrebbe essere vista in qualunque paese occidentale come un atteggiamento cinico nei confronti dei poveri che invece si vorrebbero aiutare. Soprattutto in Italia, dove si è culturalmente abituati a vedere associazioni no profit e/o religiose che offrono aiuti gratuitamente e prestiti a fondo perduto. Questo tipo di competizione che si rischia attuando un'operazione di microcredito vedrebbe svantaggiata la banca che per le propria sopravvivenza è costretta a dover proporre interessi anche abbastanza alti. Un'analisi a livello mondiale però ci porta, pur lodando la vena caritatevole che contraddistingue la nostra cultura, a riportare i concetti espressi da Yunus durante l'incontro che si è tenuto quest'anno a Milano. Questo tipo di carità non promuove lo sviluppo economico e sociale della persona e del paese ma rischia di far accettare con minor difficoltà la propria condizione di povero.

Un ultimo fattore che si potrebbe facilmente riproporre in Italia è il pagamento settimanale delle rate. Questa possibilità, nonostante possa essere considerata svantaggiosa per il cliente e vantaggiosa per la banca, secondo gli autori rappresenta un vantaggio per tutte e due le parti. Infatti, non bisogna fare l'errore, frequente nelle teorie economiche, di estraniarsi dalla realtà proponendo ipotesi innaturali e irrazionali: in questo caso, di paragonare un cliente di microcredito ad un cliente “da modello economico”, in grado di sfruttare vantaggiosamente profonde conoscenze finanziarie e di fare riflessioni sui vantaggi legati alla liquidità ad un dato tasso di interesse. Un cliente di microcredito è una persona semplice, spesso ignorante, se non in generale, almeno in finanza ed economia, che vuole sfruttare l'opportunità concessagli per uscire dalla condizione di povertà che lo affligge. Di conseguenza è per lui una semplificazione poter pagare piccole rate settimanali al contrario di una più grande mensile, sia per il peso psicologico dell'entità della somma, sia perché l'orizzonte temporale ridotto permette di avere meno imprevisti. Inoltre, pagando le prime rate, subentrerà nel cliente anche la convinzione di poter ripagare tutte le rate, e difficilmente si farà scoraggiare successivamente. Questo è un vantaggio per il cliente se ovviamente parte dall'ipotesi che il microcredito sia fatto

esclusivamente per poterlo aiutare, e che dunque, poter restare nel meccanismo creditizio sia per lui un vantaggio.

È chiaro invece il motivo per cui il pagamento settimanale si vantaggioso anche per la banca, che così recupererà gran parte dei soldi più velocemente: riceverebbe il pagamento di un quarto della rata mensile tre settimane prima del previsto, di un altro quarto due settimane prima e così via... Con questi soldi ricevuti in anticipo avrà una duplice possibilità: o investirli andando a guadagnare sugli interessi (e indirettamente abbassando il costo del debito per il cliente) o riprestandoli con altri microprestiti (aumentando la diversificazione del portafoglio ed indirettamente abbassando ancora il costo per il cliente).

Come si può notare, entrambi i vantaggi descritti sono duplici, ossia valgono per uno dei due attori, ma indirettamente avvantaggiano anche l'altro.

Dopo un'analisi dei vantaggi e degli svantaggi di un modello simile alla Grameen Bank applicato in Italia, cercheremo di dare una fisionomia a quella che per noi dovrebbe essere una banca di microcredito italiana.

5.2 UN MODELLO IDEALE DI BANCA DEL MICROCREDITO IN ITALIA

Le analisi precedenti ci sono servite per capire quali sono i punti cardine intorno ai quali si deve sviluppare il modello.

Per prima cosa, vogliamo sottolineare come il microcredito di cui parliamo sia unicamente un social business²⁶. Pensare di poter ricavare profitto da questa metodologia, aumentando il tasso di interesse o altri costi, pur non essendo diabolico di per sé, sicuramente graverebbe sulla possibilità del cliente di ripagare il debito e dunque di uscire da una condizione di povertà o emarginazione, che invece è l'unico motivo per cui proponiamo questo modello.

Il problema principale è l'aumento dei costi per la banca, e dunque del tasso di interesse per i clienti.

I costi aumentano per l'impossibilità, sicuramente iniziale, ma probabilmente duratura, di sfruttare le economie di scala come invece succede nei paesi poveri.

²⁶ Per ulteriori informazione sul social business si veda "Creating a world without poverty" del professor Yunus M.

Un altro motivo per cui il microcredito potrebbe non funzionare in Italia è l'incredibile peso burocratico che ostacola lo sviluppo economico. Infatti, nel 2009, l'Italia è al 65° posto su 181 paesi per quanto riguarda la facilità di fare business (Ease of doing business), peggiorando la posizione relativa all'anno precedente di sette posti²⁷. Alcuni tra gli indicatori più consoni a questa trattazione sono:

- la facilità di accedere al credito (81° posto per l'Italia),
- la modalità di pagamento della tasse, che tiene conto del tempo necessario per preparare i documenti fiscali, la pressione fiscale complessiva e il numero di pagamenti annuali (128° posto),
- ottenere un permesso di costruzione (83° posto),
- l'efficienza del sistema giudiziario nel far rispettare i contratti (156° posto).

Il microcredito non può in nessun modo evitare questo problema, a meno di un intervento da parte del Governo italiano che faciliti le operazioni in questo campo. Nel nostro paese non è pensabile comprare una macchina da cucire e vendere magliette agli amici, perché questo, a rigor di legge, è lavoro in nero. Anche da questo punto ci deve essere un intervento governativo, magari che permetta, dato che i clienti sono sicuramente persone in difficoltà, di pagare delle tasse a forfait a seconda dell'entità del prestito, lasciando perdere la fatturazione degli utili. Quest'idea non ci sembra nemmeno sbagliata proprio per il fatto che comunque questa persona sta cercando di reintrodursi nella società, e non è certo in una situazione florida dal punto di vista economico.

A questo punto una domanda sorge spontanea: come fare a rendere competitivo ed efficiente come quello bengalese un sistema che apparentemente non può esserlo? A nostro avviso, la cosa migliore è utilizzare ciò che loro non possiedono, ossia la tecnologia.

Attraverso la tecnologia, come in tutti i campi dell'economia occidentale, possiamo ridurre i costi anche del microcredito. Per tecnologia intendiamo nello specifico internet e tutte le applicazioni che ne conseguono.

I vantaggi di usare la tecnologia sono:

- il fatto che ormai è disponibile a tutti, ed è a bassissimo costo se non gratuita. Pur non essendo molti i punti wi-fi in Italia, anzi decisamente pochi, un accesso internet è presente in ogni biblioteca ed è gratuito.

²⁷ Tutti i dati sono citati dal World Bank Report: Doing Business 2009.

- il fatto che permette di annullare tutti i problemi, e di conseguenza i costi, che derivano dalla distanza tra due persone.

- il fatto che accorcia enormemente i tempi, e di conseguenza limita i costi, di alcune operazioni burocratiche.

Sono già numerose le banche che hanno capito questi vantaggi e che propongono dei conti correnti “zero spese” proprio grazie al fatto che tutto avviene tramite internet. Quindi sicuramente questa strada è già stata percorsa. Inoltre proprio in questi anni si sta sviluppando il fenomeno del social network, che oltre a favorire la possibilità di comporre gruppi, e di conseguenza di proporre il modello di group lending su internet, ha già lasciato modello di social lending, di cui Zopa²⁸ rimane l'esempio più famoso.

Sarebbe certamente più complesso per i clienti poter caricare e scaricare i soldi dal conto online avendo piccoli commerci nati da microprestiti. Ma anche in questo campo la tecnologia potrebbe aiutare molto con i sistemi di micropagamenti e versamenti che si possono fare tramite PayPal, PostePay e altri brand meno noti. Il vantaggio di sfruttare il servizio delle poste sarebbe la possibilità di avere anche un appoggio capillare sul territorio per quanto riguarda i depositi.

Arricchiti dall'esperienza in Bangladesh intrapresa per conoscere al meglio i caratteri del modello Grameen Bank, siamo praticamente certi che tramite un sito web ben fatto sarebbe possibile ricreare su internet la stessa sensazione di familiarità e unità che si respirava nei più reconditi villaggi bengalesi.

Una banca del microcredito per poter agire in Italia nel tentativo di aiutare il maggior numero di poveri possibile dovrebbe caratterizzare il proprio target clientelare e di conseguenza la propria struttura sull'anomalia territoriale individuata precedentemente: dovrebbe puntare, per quanto riguarda il nord Italia, alla comunità di stranieri, mentre per quanto riguarda il sud Italia si potrebbe riproporre il modello “banca delle donne”, assumendo come cliente di riferimento proprio le donne con famiglia. Infatti, per quanto riguarda il primo caso potrebbe essere utile l'esperienza di Grameen America e degli attuali operatori di microcredito in Italia, mentre nel secondo caso la Grameen Bank non può che essere il migliore dei modelli.

A conclusione di questa tesi dobbiamo onestamente riportare l'insegnamento più grande che abbiamo ricevuto dall'esperienza in Bangladesh, dallo studio effettuato durante quest'anno e

²⁸ Per ulteriori nozioni su Zopa e il social lending vedere l'articolo di Economy del 16-01-2008.

dall'incontro con le persone che questo studio ci ha permesso di conoscere: l'unico modo per vedere se un'idea funziona è provare a farla funzionare. Per questo si ringraziano tutte le persone che in Italia e nel mondo hanno proposto modelli più o meno efficienti di microcredito, perché solamente grazie alla loro iniziativa e alla loro esperienza, noi abbiamo potuto produrre questo lavoro senza che fosse futile ed inconsistente. Tuttavia, non la valutazione conseguita, ma solamente il tempo potrà dimostrare la correttezza o l'infondatezza della nostra tesi, se altri, o il nostro futuro, proveranno a darle vita.



BIBLIOGRAFIA

Akerlof G., “*The market for lemons: Qualitative uncertainty and the market mechanism*”, Journal of Economics, 1970.

Bagati, Deepali. “*Microcredit and Empowerment of Women.*” Paper based on Ph.D. dissertation research at Bryn Mawr College, Pa., 2001.

Borgomeo C., “*Quarto rapporto sul microcredito in Italia*”, Rubettino, 2004.

Busà, La Rocca, “*L’usura, le usure. I tempi i modi e i luoghi di un fenomeno antico e moderno*”, Filadelfo, 2006.

Butt A., “*The evolving landscape of banking*”, Industrial and Corporate Change, 2000.

Carlin W., Mayer C., *How Do Financial Systems Affect Economic Performance?*, University College London and Saïd Business School, University of Oxford, 1999

Cheston, Khun, “*Empowering Women Through Microfinance*”, UNIFEM, 2002.

Diamond D. W., “*Financial Intermediation and Delegated Monitoring*”, The Review of Economic Studies, 1984.

Gordon D., “*Indicators of Poverty and Hunger*”, Bristol University, 2005.

Gurley J., Shaw E., “*Financial Aspects of Economic Development*”, American Economic Review, 1955.

Hamida B., Essma. “*Empowering Women Through Micro-Credit: A Case Study From Tunisia.*” Paper presented at the Civil Society Workshop Rehearsal, Cairo, Egypt, March 2000.

Hossain M., “*Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank of Bangladesh*”, Washington, DC: International Food Policy Research Institute Research Report 65, 1988.

- Khandler, Shahidur R., Baqui Khalily and Zahed Kahn, “*Grameen Bank: Performance and Sustainability*”, World Bank Discussion Paper 306, Washington DC, 2005.
- Khan A., Wahab A., “*Introducion to Grameen IP*”, Packages Corporation Limited, 2003.
- Matin I., ‘*Group credit arrangements with joint liability: Some thoughts and puzzles*’, *Grassroots V* (20): 44–8.
- Mauri A., “*Il mercato del credito nei paesi sottosviluppati. Lineamenti generali.*”, Giuffrè, 1966.
- McDowell, “*Microcredit in Europe, the experience of the savings banks*”, WSBI/ESBG, 2006.
- Modigliani F., Miller M., “*The cost of Capital, Corporation finance and the theory of investment*”, *America Economic Review*, 1958.
- Morduch J., Armendariz B., “*Microfinance: where do we stand?*”, in Charles Goodhart (ed.), 2004
- Nadotti C., *Grameen Bank e microcredito: un’idea semplice e rivoluzionaria*, La repubblica 13 ottobre 2006
- Pitt M., Khandaker S., “*The impact ot group-based credit programs on poor households in Bangladesh: Does gender of participants matter?*”, *Journal of Political Economy*, 1998.
- Prescott F. S., “*Group lending and financial intermediation: an example*”, *Federal Reserve of Bank Richmond Economic Quarterly*, 1997.
- Rhi-Sausi J., “*Cittadinanza economica dei migranti e microfinanza*”, 2005
- Robinson M. G., *The microfinance revolution*, The World Bank, Washington, 2001.
- Stiglitz J., Weiss A., “*Credit rationing in markets with imperfect information*”, *American Economic Review*, 1981.
- Stiglitz J., “*Peer monitoring and credit markets*”, *World Bank Economic Review*, 1990
- Stiglitz J., “*La globalizzazione e i suoi oppositori*”, Einaudi, 2002
- United Nations Development Program, *Millennium Development Goals*, New York, 2007
- Yunus M., *Creating a world without poverty*, PublicAffairs, 2007
- Yunus M., *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano, 1999

Weber C., *“In defense of apparently ‘usurious’ interest rates for microloans: a pedagogical note.”*, Seattle University, 2007.

Williamson S., *“Recent developments in modelling financial intermediation”*, Quarterly Review, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1987.

World bank, *“World Bank Report: Doing Business 2009”*, 2009.

Wright G., Mutesasira L., *“Relative Risk to the Savings of Poor People”*, MicroSave-Africa, 2000

Inoltre è stata molto utile la consultazione dei seguenti siti:

www.abi.it

www.bancaetica.com

www.economist.com

www.fondazione sancarlo.it

www.grameenamerica.com

www.grameen-info.org

www.ilsole24ore.com

www.istat.it

www.microcreditsumit.org

www.microfinanza-italia.org

www.permicro.it

www.wordbank.org