

Dipartimento: Impresa e management

Cattedra: Economia dei Mercati e degli  
Intermediari Finanziari

## **L'ITALIA E IL MICROCREDITO**

RELATORE:

Prof. Francesco Cerri

CANDIDATO:

Gianfranco Falessi

Matricola 162481

CORRELATORE

Prof.ssa Silvia Lilli

**ANNO ACCADEMICO**

2012/2013

## INDICE

### 1. IL CONCETTO DI MICROFINANZA E LA NASCITA DEL MICROCREDITO MODERNO

*1.1 Microfinanza, microcredito ed esclusione finanziaria*

*1.2 Tratti distintivi del microcredito*

*1.3 Microfinanza: le dimensioni del fenomeno*

*1.4 La nascita del microcredito moderno*

*1.5 Caratteristiche del sistema Grameen*

### 2. ESPORTARE NEL MONDO IL MODELLO GRAMEEN. DIFFERENZE METODOLOGICHE

*2.1 Introduzione*

*2.2 Africa*

*2.3 Centro e Sud America*

*2.4 Asia e Pacifico*

*2.5 America settentrionale*

*2.6. Europa*

*2.7 Iniziative dell'Unione Europea nel campo della Microfinanza*

*2.8 Il caso Adie come «best practice» di cooperazione interistituzionale*

### 3. ANALISI DEL SETTORE DEL MICROCREDITO ITALIANO

*3.1 Il contesto*

*3.2 Analisi dell'offerta*

*3.2.1 Sostenibilità*

*3.2.2 Qualità operativa*

*3.2.3 Capacità di intercettazione della domanda*

*3.2.4 Congruenza giuridica e istituzionale*

*3.3 Analisi dell'offerta: modelli operativi non bancari*

*3.3.1 Il modello delle associazioni o fondazioni*

*3.3.2 Il modello regionale*

*3.3.3 Il modello intermediario finanziario*

*3.3.4 I prestiti sull'onore pubblici*

### *3.3.5 Il modello del Confidi*

## *3.4 Analisi dell'offerta: le risposte del sistema bancario italiano al microcredito*

### *3.4.1 Il credito cooperativo e le banche commerciali*

### *3.4.2 Posizionamento dell'industria bancaria nel segmento microfinanza*

## *3.5 Fasi dell'attività di erogazione di microcrediti: l'istruttoria*

### *3.5.1 Il processo d'istruttoria del microcredito produttivo*

### *3.5.2 Il processo d'istruttoria del microcredito sociale*

## *3.6 Procedure complementari alla fase istruttoria*

### *3.6.1 La creazione di un setting informativo*

### *3.6.2 Il microcredit scoring*

### *3.6.3 Il «monitoraggio attivo» e il «delinquency management»*

## *3.7 Analisi della domanda*

### *3.7.1 I segmenti di mercato del microcredito sociale in Italia*

### *3.7.2 I segmenti di mercato del microcredito produttivo in Italia*

## **4. RIFLESSIONI SUI MODELLI CONTESTUALI DI MICROCREDITO**

### *4.1 Introduzione*

## *4.2 Caratteristiche e differenze dei contesti territoriali italiani*

### *4.2.1 Contesto del Nord-Est: l'Emilia-Romagna*

### *4.2.2 Contesto del Centro: il Lazio*

### *4.2.3 Contesto del Sud: la Calabria*

## *4.3 L'Associazione micro.Bo ONLUS come esempio di "best practice" territoriale*

## *Conclusione*

## INTRODUZIONE

Nella Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo si afferma che: «Ogni individuo ha diritto ad un tenore di vita sufficiente a garantire la salute e il benessere proprio e della sua famiglia, con particolare riguardo all'alimentazione, al vestiario, all'abitazione, e alle cure mediche e ai servizi sociali necessari». Nel mondo della globalizzazione e del capitalismo più sfrenato, reduce da una crisi, quella del 2008, che ha scosso gli equilibri del sistema finanziario globale, proprio questi diritti fondamentali sono passati e continuano a passare in secondo piano. Esistono tanti modi per dare valore alla vita di un individuo: uno di questi è permettergli di riscattarsi, con le proprie forze, uscendo da una situazione di povertà. È questo l'obiettivo principale del microcredito.

La microfinanza e il microcredito in particolare, da tempo si sono affermati nel mondo come strumenti efficaci di inclusione finanziaria e di lotta alla povertà. La peculiarità di tali sistemi finanziari è di partire da presupposti completamente diversi rispetto a quelli tradizionali della teoria sugli intermediari finanziari.

L'obiettivo di questa tesi è di analizzare l'evoluzione e l'adattamento del microcredito nei vari contesti socio-economici nei quali tale strumento è stato introdotto.

In particolare si verificherà se, attualmente, il microcredito in Italia si presenta come un mezzo efficace di lotta alla povertà e di crescita economica, consentendo il raggiungimento della sostenibilità operativa e finanziaria per le istituzioni che operano nel settore.

La scelta di tale argomento di tesi è dovuta al mio personale interesse per una materia, la microfinanza, che incontra tutt'oggi detrattori e accalorati sostenitori. È stato proprio l'acceso dibattito accademico in merito che mi ha spinto a scrivere questo elaborato.

Il capitolo 1 si apre con una definizione dello strumento e delle caratteristiche che lo distinguono dal credito tradizionale. In seguito viene proposta una panoramica mondiale della diffusione del microcredito, basandosi sui dati forniti dal Microcredit Summit Campaign nel 2011, con particolare attenzione al numero e alle tipologie di clienti, al numero di istituzioni che offrono servizi di microcredito, ai volumi dei prestiti erogati nei diversi continenti. Il capitolo si chiude con un breve excursus storico sulle origini del microcredito moderno, ossia la nascita della Grameen Bank in Bangladesh, mettendo in

evidenza gli elementi che ne hanno determinato il successo come il prestito alle donne, i meccanismi innovativi di rimborso, l'assenza di garanzie reali.

Il capitolo 2 tratta dell'esportazione del modello di microcredito Grameen nel mondo. L'analisi tocca tutti i continenti: Africa, America Latina, America Settentrionale, Asia e Pacifico, Europa. Per ognuno di questi continenti sono forniti dati riguardanti il mercato del microcredito, le differenze rispetto al metodo praticato da Grameen, i risultati ottenuti con l'applicazione del microcredito e le istituzioni più importanti che operano in tali mercati. In particolare, l'analisi del mercato europeo si basa sullo studio svolto dall'European Microfinance Network nel 2011, relativo al settore del microcredito nell'Unione Europea. In questo paragrafo sono inoltre presentati i tre principali progetti di microcredito promossi dalla Commissione Europea: JEREMIE, JASMINE e il Progress Microfinance. Infine, come esempio di best practice a livello europeo viene presentata l'associazione francese Aide.

Il capitolo 3 entra nel merito del contesto italiano. Dopo una breve introduzione concernente la situazione del settore italiano del credito in seguito alla crisi finanziaria del 2008, viene proposta un'analisi della domanda e dell'offerta.

L'analisi dell'offerta è suddivisa tra il settore non bancario e il settore bancario. Per il settore non bancario sono stati messi a confronto cinque modelli di microcredito (associazioni e fondazioni, modello regionale, confidi, intermediario finanziario, prestiti sull'onore pubblici). Per il settore bancario è stato descritto il posizionamento dell'industria bancaria nel settore italiano del microcredito, per poi concentrarsi sul procedimento di istruttoria del microcredito e le sue fasi accessorie – la gestione della *delinquency*, il monitoraggio attivo e il microcredit *scoring* – mettendo in evidenza le differenze rispetto al credito tradizionale.

L'analisi della domanda è suddivisa tra quella relativa al microcredito sociale, rivolto alle famiglie, e quella relativa al microcredito produttivo, rivolto alle imprese. Sono state presentate le principali categorie di clienti per ciascun settore. Infine domanda e offerta sono state messe a confronto.

Il capitolo 4 presenta un'analisi comparata di tre contesti regionali italiani rappresentativi: l'Emilia Romagna per il Nord-Est, il Lazio per il Centro e la Calabria per il Sud. Per ciascuna di queste regioni sono riportati dati relativi all'esclusione finanziaria e all'esclusione sociale tratti da uno studio condotto nel 2011 da Andreoni, Sassatelli e Vichi.

## CAPITOLO 1: IL CONCETTO DI MICROFINANZA E LA NASCITA DEL MICROREDITO MODERNO

### **1.1 Microfinanza, microcredito ed esclusione finanziaria**

Dalle varie definizioni proposte da organismi internazionali si evince che il principale ruolo della microfinanza è quello di colmare il gap tra domanda e offerta di servizi finanziari di base e di attivare processi di sviluppo “dal basso”, in grado di coinvolgere ampie fasce della popolazione che versa in condizioni di povertà<sup>1</sup>.

Secondo la definizione adottata dalle Nazioni Unite, «con microfinanza ci si riferisce a prestiti, prodotti di risparmio, assicurazioni, servizi di trasferimento di denaro, prestiti di microcredito e altri servizi finanziari indirizzati a una clientela di basso reddito»<sup>2</sup>.

Il microcredito consiste nella concessione di piccoli prestiti e altri servizi finanziari alle persone a basso reddito, permettendo loro di avviare attività d'impresa idonea a generare un reddito tale da aiutarli a sostenere se stessi e le proprie famiglie.

La forza del microcredito risiede nell'attivare energie produttive mediante investimenti in capitale umano, favorendo la crescita e lo sviluppo globale.

Ha un ruolo fondamentale perché favorisce l'accesso al credito a soggetti “non bancabili”<sup>3</sup>, che altrimenti non sarebbero in grado di presentare garanzie alle banche, e fornisce loro gli strumenti per avviare un'attività imprenditoriale.

In quest'ottica il microcredito è una risposta all'esclusione finanziaria, intendendo con questo termine «una condizione di inabilità degli individui ad accedere a servizi finanziari di base in una forma appropriata»<sup>4</sup>.

L'esclusione finanziaria si può manifestare in diverse dimensioni:

- *Esclusione geografica*: dovuta alla dislocazione e alla scarsa diffusione di filiali bancarie sul territorio, che rende difficile l'accesso per alcune categorie di soggetti. Questo è vero soprattutto nei paesi in via di sviluppo.

- *Esclusione sociale e di marketing*: la selezione della clientela da parte delle banche

---

<sup>1</sup> A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, op. cit.

<sup>2</sup> Dal sito [www.yearformicrocredit.org](http://www.yearformicrocredit.org) (traduzione)

<sup>3</sup> con questo termine si definiscono coloro che non hanno accesso al credito bancario in quanto impossibilitati a offrire garanzie di solvibilità sufficienti. Il concetto di non bancabilità è tuttavia intrinsecamente relativo e non oggettivabile, in quanto un soggetto può essere «bancabile» per una banca e non per un'altra, in un territorio e non in un altro.

<sup>4</sup> Commissione Europea, From Exclusion to Inclusion through Microfinance (2006)

avviene mediante politiche di marketing che scelgono i clienti potenzialmente migliori, a discapito di alcune fasce della popolazione percepite come *bad clients*.

- *Esclusione procedurale*: i soggetti che lavorano nei settori informali dei paesi in via di sviluppo spesso non sono in grado di fornire la documentazione e le informazioni richieste dal progetto d'istruttoria per ottenere prestiti. Ciò è dovuto a un basso livello culturale e all'analfabetismo.

- *Esclusione economica per barriere di prezzo*: il prezzo d'utilizzo di alcuni servizi finanziari è troppo elevato e non concede ai soggetti di accedervi. Si pensi al costo di apertura di un conto corrente per un soggetto a basso reddito.

- *Esclusione di prodotto e servizio*: caratteristiche come l'ammontare, la flessibilità, il piano di rimborso o la possibilità di rinegoziare il prestito spesso sono inadeguate rispetto alle esigenze espresse da soggetti in condizioni economiche precarie.

- *Autoesclusione*: in molti casi i soggetti che costituiscono il target del microcredito sono restii a venire in contatto con gli strumenti di credito tradizionale perché hanno avuto esperienze negative in passato. Essi tendono ad autoescludersi poiché non si ritengono in grado di ripagare il debito.

- *Esclusione indotta*: è dovuta al sovraindebitamento, fenomeno alimentato dall'incentivazione all'acquisto a debito, che ha portato molti individui a esporre la propria situazione debitoria a tal punto da non poter più accedere ai servizi di credito.<sup>5</sup>

## **1.2 Tratti distintivi del microcredito**

Le caratteristiche peculiari del microcredito che lo distinguono dal prestito bancario tradizionale sono:

1) *Fiducia*. Qualsiasi relazione creditizia si può configurare come un rapporto fiduciario tra creditore e debitore. Nel contesto tradizionale del credito, il prestatore di fondi richiede delle garanzie da parte del debitore onde proteggersi dai rischi di un mercato caratterizzato da forti asimmetrie informative. Se, da un lato, le garanzie risolvono il problema del prestatore, dall'altro complicano la situazione del debitore il quale, specie nei paesi meno sviluppati, non sempre è in grado di fornirle.

---

<sup>5</sup> A. Andreoni, V. Pelligra, Microfinanza (2009)

Il microcredito, nel modello Grameen Bank<sup>6</sup>, supera questo problema: il prestito è concesso senza richiedere garanzie accessorie. A differenza del sistema bancario tradizionale, che appare basato sulla mutua diffidenza, la metodologia del microcredito si fonda sull'onestà dei debitori. I risultati ottenuti in termini di percentuali di restituzione (che in alcuni casi si avvicina al 100% dei prestiti concessi<sup>7</sup>), mostrano come la fiducia ricevuta dai creditori favorisca e sostenga la loro affidabilità.

2) *Target di riferimento*: i clienti tipici delle istituzioni di microcredito sono i microimprenditori individuali o domestici e varie tipologie di lavoratori autonomi. Nelle aree rurali l'intermediazione è effettuata principalmente verso agricoltori e allevatori, mentre nelle aree urbane ci si rivolge a piccoli artigiani, commercianti ambulanti e prestatori dei servizi più disparati nell'ambito dell'economia informale. In alcuni casi, come nel continente asiatico, è diffusa la pratica di concedere prestiti quasi esclusivamente alle donne poiché si è dimostrata la loro migliore probabilità di restituzione rispetto ai prestiti concessi agli uomini. Questo è dovuto a ragioni culturali, psicologiche e sociali.

Nonostante le peculiarità regionali, la maggioranza dei clienti delle istituzioni di microfinanza appartiene a quella classe sociale collocata intorno o appena al di sotto della linea di povertà. Sebbene alcuni clienti appartengano alla categoria dei cosiddetti "poorest", il cliente tipo raggiunto dal microcredito si colloca nella fascia sociale dei moderatamente poveri. Nei paesi industrializzati invece, il target di riferimento è rappresentato dalla popolazione a rischio di povertà.

3) *Prestito di gruppo*. Il prestito di gruppo rappresenta una novità nelle metodologie di erogazione di servizi finanziari, derivata dal credito relazionale, definito come «una metodologia creditizia che, facendo leva su sistemi densi di relazioni socioeconomiche e su meccanismi di responsabilità reciproca, consente alle persone escluse dal sistema finanziario formale di avere accesso ai servizi finanziari, in particolare al credito»<sup>8</sup>. L'obiettivo principale della creazione dei gruppi è la responsabilizzazione dei singoli debitori attraverso i legami informali che si vengono a formare all'interno dei gruppi

Commento [K1]: indicare un riferimento a tale modello

Commento [G2]: il problema è che non c'è un metodo univoco per misurare la povertà. ogni istituzione che fornisce dati al microcredit summit campaign utilizza metodologie diverse.

<sup>6</sup> [Per una trattazione più dettagliata, si veda il paragrafo 1.5](#)

<sup>7</sup> Andreoni, Pelligra, Microfinanza, p. 53

<sup>8</sup> A. Andreoni, V. Pelligra, op. cit.



stessi.

Ne possiamo distinguere tre categorie principali:

- i. *Gruppo Grameen*: l'unità fondamentale del modello è un gruppo di cinque persone in cui ciascun membro deve far parte dei cosiddetti "non bancabili".
- ii. *Il «solidarity group»*: il gruppo solidale è stato ideato da Accion International, un'organizzazione non-profit che opera principalmente in America Latina e Africa. Si tratta di gruppi formati da tre sino a dieci membri, quasi tutte donne, operanti nel settore del commercio informale. Inizialmente i prestiti concessi a ciascuna di loro sono di piccolo ammontare e a rimborso rateale settimanale; ogni membro del gruppo è solidalmente responsabile per la restituzione dei prestiti di tutti. Solamente se il gruppo è in grado di pagare regolarmente le rate, la sua "debt capability" cresce e i membri potranno ricevere prestiti di ammontare superiore e con scadenze di restituzione più flessibili. È previsto l'accantonamento da parte dei debitori di un fondo iniziale a scopo di parziale garanzia del prestito. Uno studio effettuato su 1.084 istituzioni di microfinanza operanti in tutto il mondo ha riportato che nel 2008 circa il 6% di esse utilizzava come metodologia di prestito il *solidarity group*, mentre un ulteriore 25% aveva ideato metodologie ibride tra il prestito individuale e il prestito solidale<sup>9</sup>.
- iii. *Il «gruppo di supporto»*: il modello originale fu proposto dalla FINCA International, una fondazione statunitense che promuove la microfinanza. Tale modello si basa sulla creazione di un "gruppo di supporto" informale che può comprendere dalle trenta alle cento unità, in prevalenza donne. I facenti parte del gruppo costituiscono una «*village-bank*»<sup>10</sup> con un capitale iniziale fornito dall'istituzione di microfinanza; la banca può prestare denaro esclusivamente ai membri del villaggio, i quali sono tenuti a restituire le rate e a mettere da parte almeno il 20% del prestito come garanzia. L'istituzione di microfinanza continua a finanziare la *village-bank* finché non ritiene che quest'ultima sia in grado di operare autonomamente. Tra le sole agenzie non-profit con sede negli Stati Uniti, sono presenti almeno 31 istituzioni di

---

<sup>9</sup> Microbanking Bulletin n° 19, Dicembre 2009

<sup>10</sup> le «*village-banks*» sono associazioni di credito e risparmio tipiche dei villaggi di contadini.

microfinanza che hanno promosso oltre 400 programmi di village-banking in almeno 90 paesi<sup>11</sup>.

#### 4) *Prestiti di piccola entità e restituzione rapida, costante e pubblica.*

L'ammontare del singolo prestito varia notevolmente a seconda dell'istituzione di microcredito che lo eroga, del livello di affidabilità raggiunto dal debitore, nonché dell'area geografica considerata.

L'ammontare di questo genere di prestiti è sicuramente inferiore ai tagli medi praticati dagli istituti di credito tradizionali.

Nel caso della Grameen Bank, i prestiti raramente superano i 100 dollari<sup>12</sup> mentre il programma europeo Progress Microfinance concede prestiti fino a un tetto di 25.000 euro<sup>13</sup>. Nella maggior parte dei casi, la restituzione della somma avviene durante incontri pubblici, il che favorisce la trasparenza dell'informazione sul comportamento degli aderenti al programma, dando altresì la possibilità di dibattere sull'andamento del progetto sia con i rappresentanti della banca sia con gli altri clienti.

### **1.3 Microfinanza: le dimensioni del fenomeno**

Secondo il rapporto del Microcredit Summit Campaign (MSC) – la più grande rete mondiale di istituzioni e privati coinvolti nella microfinanza – gli oltre 3,700 istituti di

| Data point   | Risultati   |
|--|-------------|
| Numero di MFI partecipanti (dati 31/12/97 - 31/12/2011)            | 3703        |
| Numero di MFI partecipanti nel 2011(dati del 31/12/2011)           | 637         |
| % di clienti Poorest rappresentati dalle MFI partecipanti nel 2012 | 89.0%       |
| N° totale di clienti (al 31/12/2011 )                              | 195.014.970 |
| N° totale di donne (al of 31/12/2011 )                             | 146.770.213 |
| N° totale di clienti Poorest (al 31/12/2011 )                      | 124.293.727 |
| N° totale di donne Poorest (al 31/12/2011 )                        | 102.749.643 |
| N° totale di membri familiari influenzati (al 31/12/2011 )         | 641.468.635 |

1.1 Clienti raggiunti al 31 Dicembre 2011 dalle istituzioni aderenti al Microcredit Summit Campaign<sup>14</sup>

<sup>11</sup> "A Brief Primer on FINCA", lezione tenuta da John Hatch presso University of Berkeley il 21 Luglio 2004 (traduzione)

<sup>12</sup> Andreoni, Pelligra, Microfinanza, p. 52

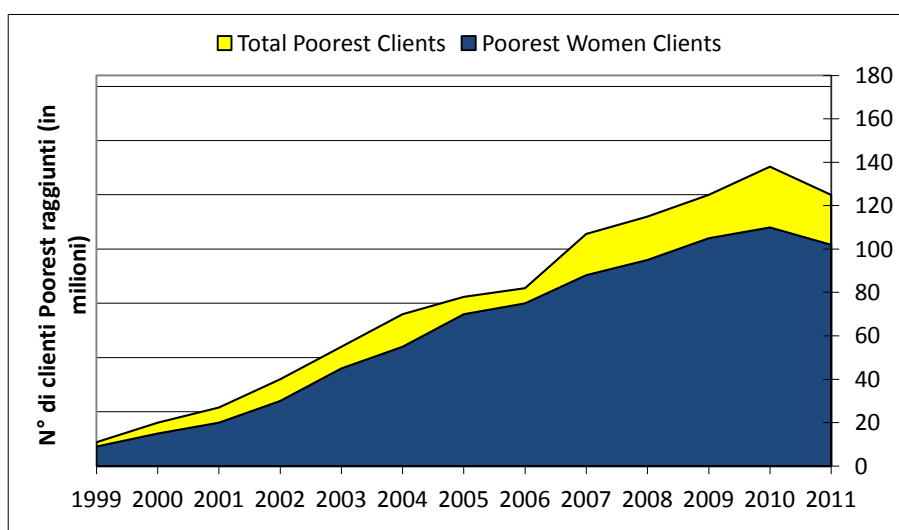
<sup>13</sup> Dal sito della Commissione Europea <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=836&langId=it>

<sup>14</sup> Fonte: Microcredit Summit Campaign 2011

microfinanza che annualmente consegnano un rapporto al MSC segnalano di aver raggiunto più di 195 milioni di clienti attivi, ossia con un debito acceso, dei quali 124 milioni appartenevano alla fascia dei *poorest* nel momento in cui avevano ricevuto il primo credito (fig. 1.1).

Tra i 146,7 milioni di donne campionate nel 2011, l'82.7% (102,7 milioni) appartengono al gruppo *poorest*. Il numero di donne tra i *poorest* è aumentato da 10,3 milioni alla fine del 1999 a 102,7 milioni a fine 2011.

Si segnala un incremento del 900.1% nel numero di donne "*poorest*" raggiunte dal 31/12/1999 al 31/12/2011, sebbene tra fine 2010 e fine 2011 il numero si sia significativamente ridotto (fig. 1.2).

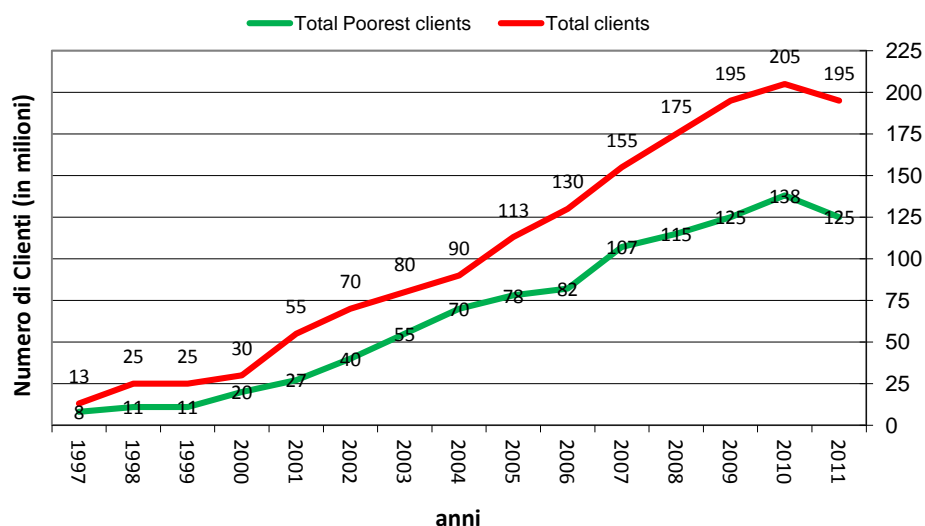


#### 1.2 Clienti donne classificate come *poorest* (dal 31/12/1999 al 31/12/2011)<sup>15</sup>

Nell'ultimo decennio le istituzioni di microfinanza hanno assistito a una crescita esponenziale nel numero di clienti raggiunti, il quale ha raggiunto 205 milioni nel 2010. Tra il 2007 e il 2010, il numero totale di clienti è aumentato del 32%, passando da 155 a 205 milioni, mentre il numero di clienti "*poorest*" è aumentato del 29%, da 107 a 138 milioni. Tra il 2010 e il 2011, il numero di clienti totali si è ridotto del 5% passando a 195 milioni, mentre il numero di clienti "*poorest*" si è ridotto del 9,4%, fino a 125 milioni (fig.

<sup>15</sup> Fonte: Microcredit Summit Campaign 2011

1.3). Questo dato mostra come i clienti *poorest* aumentino meno che proporzionalmente rispetto all'aumentare dei clienti totali e diminuiscano più che proporzionalmente al diminuire degli stessi. Questo perché le istituzioni di microfinanza, con l'aumentare del volume di affari, hanno rivolto i loro servizi a clienti meno rischiosi.



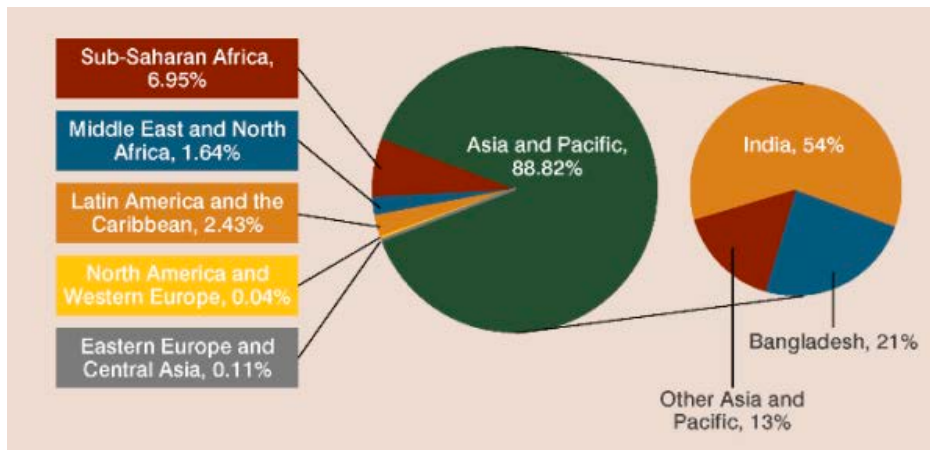
1.3 Incremento del numero di clienti totali e di clienti *poorest* totali (dal 31/12/1997 al 31/12/2011)<sup>16</sup>

Scomponendo i dati su base regionale, notiamo che circa l'89% dei clienti *poorest* è concentrato in Asia, la regione dal mondo in cui vive circa il 66% delle persone che non raggiungono la soglia di 1.25\$ al giorno.

Il contributo più significativo proviene da due paesi, India e Bangladesh, dove vivono rispettivamente il 54% e il 21% dei clienti *poorest* totali (fig.1.4). L'Europa Occidentale e il Nord America invece ospitano solo lo 0,04% di tale categoria di clienti raggiunti dalle istituzioni di microfinanza.

Delle 3703 istituzioni di microfinanza che fanno rapporto al MSC dal 1998, 1028 operano nell'Africa sub-Sahariana, 1751 in Asia e nel Pacifico e 668 sono distribuite in America Latina e nel Mar dei Caraibi (fig. 1.5).

<sup>16</sup> Fonte: Microcredit Summit Campaign 2011



1.4 Distribuzione dei clienti *poorest* per area geografica (31/12/2011)<sup>17</sup>

La distribuzione globale delle istituzioni di microfinanza che hanno risposto al sondaggio del MSC evidenzia un netto squilibrio tra i vari continenti. Nei paesi in via di sviluppo, il numero delle MFI operative e dei clienti raggiunti è nettamente maggiore rispetto ai paesi industrializzati. Il dato più consistente è quello della macroregione “Asia e Pacifico”, dove 1751 istituzioni di microcredito gestiscono oltre 154 milioni di clienti. La media di clienti per ogni istituzione varia notevolmente: il valore più alto è quello dell’Asia e Pacifico (88.000 clienti per MFI) seguito dall’America Latina (23.000 clienti per MFI), mentre il valore più basso si registra in Africa (circa 14.000 clienti per MFI).

I clienti donne costituiscono l’81% dei clienti totali in Asia e nel Pacifico, il 64% in America Latina e il 57% in Africa.

La categoria “*poorest*” è maggiormente rappresentata in Asia (71%), seguita dall’Africa (57%) e dall’America Latina (19%).

Il dato dei paesi industrializzati è decisamente più ridotto, sia per quanto riguarda il numero di MFI partecipanti, sia per il numero di clienti: le 164 MFI partecipanti al Rapporto del Microcredi Summit Campaign hanno raggiunto 5,5 milioni di clienti. Il confronto tra le due regioni “Europa Orientale e Asia Centrale” e “Nord America e Europa Occidentale” evidenzia che nella prima il numero di clienti per MFI è nettamente maggiore rispetto alla seconda (71.000 clienti contro 1.900), nonostante il numero di MFI operanti nelle due regioni sia molto simile (75 contro 89). In Nord America ed Europa Occidentale, il 36% dei clienti è rappresentato da donne, mentre il 31% appartiene alla

<sup>17</sup> Fonte: Microcredit Summit Campaign 2011

| Regione                         | N° Istituzioni microfinanza | N° Clienti totali | N° Clienti Donne Totali | N° Clienti Poorest | N° Clienti Donne Poorest |
|---------------------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------------|--------------------|--------------------------|
| Africa Sub-Sahariana            | 1.028                       | 14.293.171        | 8.016.454               | 8.637.854          | 5.887.337                |
| Asia & Pacifico                 | 1.751                       | 154.606.358       | 125.623.062             | 110.399.508        | 93.483.172               |
| America Latina & Caraibi        | 668                         | 15.702.740        | 10.152.799              | 3.025.480          | 1.958.889                |
| Medio Oriente & Nord Africa     | 92                          | 4.899.474         | 2.663.866               | 2.036.891          | 1.301.704                |
| Totale Paesi in via di sviluppo | 3.539                       | 189.501.743       | 146.456.181             | 124.099.733        | 102.631.102              |
| Nord America & Europa Ovest     | 89                          | 169.309           | 61.711                  | 53.133             | 23.124                   |
| Europa Est & Asia Centrale      | 75                          | 5.343.918         | 252.321                 | 140.861            | 95.417                   |
| Totale Paesi industrializzati   | 164                         | 5.513.227         | 314.032                 | 193.994            | 118.541                  |
| Totale globale                  | 3.703                       | 195.014.970       | 146.770.213             | 124.293.727        | 102.749.643              |

1.5 Diffusione degli istituti di microcredito per area geografica (31/12/2011)<sup>18</sup>

categoria *poorest*. In Europa Orientale e Asia Centrale, si riscontra la più bassa percentuale di clienti donne (4,7%) e anche di clienti *poorest* (2,6%).

#### **1.4 La nascita del microcredito moderno**

L'origine della Grameen Bank risale al 1976, quando il professor Muhammad Yunus, capo del "Progetto di sviluppo rurale dell'università di Chittagong" (Chittagong University Rural Development Project), lanciò un progetto di ricerca-azione (*action research*) per esaminare la possibilità di progettare un sistema di erogazione di credito e fornire servizi bancari finalizzati agli abitanti delle zone rurali.

Il Progetto Banca Grameen (Grameen significa "rurale" o "villaggio" in bengalese) è entrato in funzione con i seguenti obiettivi:

- estendere i servizi bancari anche alle vittime dell'esclusione finanziaria;
- eliminare lo sfruttamento dei clienti da parte dei prestatori di denaro;
- creare opportunità di lavoro autonomo per le innumerevoli persone disoccupate delle zone rurali del Bangladesh;
- portare gli svantaggiati, soprattutto le donne, nell'alveo di un modello organizzativo che possano capire e gestire da soli, e invertire l'ormai secolare circolo vizioso "basso reddito,

<sup>18</sup> Fonte: Microcredit Summit Campaign 2011

basso risparmio, bassi investimenti", in un circolo virtuoso: " basso reddito, iniezione di credito, investimenti, più reddito, più risparmio, più investimenti, più reddito".

Il microcredito moderno nacque in Bangladesh, uno dei paesi più poveri del mondo. Il PIL pro capite nel 2012 è stato di 2039,48\$<sup>19</sup>, valore che colloca il Paese al 154° posto nella graduatoria mondiale.

Nel 1974 Muhammad Yunus, docente dell'Università di Chittagong, allo scopo di trovare soluzioni all'insufficiente produttività del settore agricolo varò il "Progetto di sviluppo rurale dell'università di Chittagong" (Chittagong University Rural Development Project).

Nel 1975 fondò una cooperativa agricola dal nome "Fattoria dei tre terzi Nabajung" (nuova era). Fu avviato un progetto che consisteva nella concessione, da parte dei proprietari terrieri, dei loro appezzamenti di terreno, affinché i nullatenenti potessero coltivarli. Tutte le spese accessorie (carburante, fertilizzanti, pesticidi,semi) furono sostenute da Yunus. Ognuna delle parti avrebbe ricevuto un terzo del raccolto.

La prima stagione registrò un enorme successo per i contadini.

Ciononostante, dal momento che quasi tutti i profitti furono assegnati ai proprietari terrieri, l'azione non aveva favorito le fasce meno abbienti che costituivano il vero target della Fattoria dei tre terzi.

Con il sostegno della banca Janata – un istituto governativo di credito tra i più importanti del Bangladesh – e garantendo personalmente per le eventuali insolvenze, Yunus ottenne un prestito di 10.000 taka (circa 300 dollari) a favore dei contadini. Sulla base di questa esperienza Yunus giunse alla conclusione che il tasso di recupero di credito possa dipendere dal sesso del cliente: infatti la decisione di concedere prestiti soprattutto alle donne comportò un miglioramento nelle restituzioni dei prestiti e fu rivoluzionaria in un paese come il Bangladesh, dove la divisione tra i sessi è netta e profondamente radicata nella cultura popolare. Prima di Grameen le donne rappresentavano meno dell'1% di tutte le persone che ricevevano prestiti dalle banche<sup>20</sup>. Tuttavia il prestito alle donne non rispondeva esclusivamente a un bisogno di equità tra i due sessi.

Sussisteva un motivo di carattere antropologico: le donne si adattano meglio e più rapidamente degli uomini al processo di auto assistenza; possiedono una scala di valori differente (l'uomo pensa alle sue esigenze personali, la donna alla famiglia). I guadagni, in

---

<sup>19</sup> World Economic Outlook Database-April 2013, Fondo Monetario Internazionale

<sup>20</sup> Muhammad Yunus, Il banchiere dei poveri, p. 87

mano alle donne, sono immediatamente reindirizzati verso i figli o usati per migliorare la vivibilità della casa. Essendo emarginate sul piano lavorativo, svantaggiate sul piano economico e sociale e poiché componevano la maggioranza della popolazione "povera", le donne furono viste da Grameen come una risorsa importantissima. Così Grameen si orientò a concedere prestiti quasi esclusivamente alle madri di famiglia.

I funzionari di Grameen dovettero scontrarsi, nei villaggi islamici, con il *pardah*, un sistema di pratiche legate al precetto coranico di proteggere la virtù e la modestia delle donne. Tale sistema, nella sua forma più ortodossa, impone alle donne di nascondersi alla vista degli uomini, ad eccezione dei familiari.

Tuttavia con il progressivo aumentare del numero di prestiti concessi, nonostante tutti fossero stati restituiti, i tempi burocratici divennero insostenibili, in quanto ogni prestito doveva essere accompagnato da una garanzia personale sottoscritta da Yunus.

Nel 1977, con il supporto della Banca Agricola del Bangladesh, nacque a Jobra l'agenzia sperimentale Grameen della Banca agricola. Le procedure diventarono molto più snelle, ma i clienti erano ancora meno di cinquecento. Nel 1979, grazie all'appoggio delle banche nazionali del Bangladesh e con il beneplacito della Banca Centrale, Yunus assunse l'incarico di avviare il Progetto Grameen nella provincia di Tangail, a nord di Dhaka. Fu messo a disposizione un totale di venticinque agenzie. In soli tre anni il Progetto assistette a una crescita esponenziale: alla fine del 1982 i membri della Banca Grameen arrivarono a 28.000, il 40% dei quali erano donne.

Durante questi anni venne sviluppato il modello operativo della banca che da allora viene sistematicamente praticato: un funzionario inviato da Grameen si reca in un villaggio con un assistente per studiare la zona nelle sue caratteristiche socio-culturali. Confondendosi con la popolazione, instaura con loro un rapporto di assoluta parità. I funzionari illustrano la loro attività e le condizioni per la costituzione dei gruppi.

Per ridurre i costi di capitale negoziarono un prestito di 3,4 milioni di dollari presso il Fondo internazionale di sviluppo agricolo, da utilizzare nei successivi tre anni per espandere il Progetto Grameen in altre cinque province: Dhaka, Chittagong, Rangpur, Pathuakali e Tangail. Alla fine del 1981, Grameen prestava 13,4 milioni di dollari; durante il 1982 tale cifra aumentò a 23,9 milioni di dollari.

Nel 1983 venne fondata la Banca Grameen: grazie all'intermediazione dell'ex ministro degli Esteri fu proposto al Governo di assegnare il 40 per cento delle azioni di Grameen



allo Stato e il 60 per cento ai clienti. Tuttavia il Governo firmò la disposizione che faceva nascere Grameen invertendo le proporzioni di controllo, 60 per cento allo Stato e 40 ai clienti. Il 2 ottobre 1983, ad ogni modo, il Progetto Grameen divenne la Banca Grameen. Due anni più tardi, nel 1985, il nuovo Ministro delle Finanze modificò gradualmente la ripartizione del capitale sociale: il 75 per cento divenne di proprietà dei clienti, mentre il restante 25 per cento fu frazionato tra lo Stato e due istituti di credito governativi.

### **1.5 Caratteristiche del sistema Grameen**

Le banche tradizionali chiedono il rimborso in un unico versamento da eseguire in una data prestabilita. Le quote di rimborso dei prestiti di Grameen, invece, sono molto basse, tanto da consentire pagamenti quotidiani. In tal modo, la banca era in grado di tenere sotto controllo ogni debitore e ravvisare immediatamente qualsiasi difficoltà nella restituzione del prestito. I primi crediti erogati richiedevano la restituzione totale non oltre un anno. Poiché il metodo di pagamento giornaliero comportava, al crescere del numero di clienti, uno sforzo burocratico sempre maggiore e controproducente da parte degli operatori di Grameen, esso fu presto sostituito dal metodo settimanale.

[Per avere accesso al prestito il richiedente deve far parte di un gruppo formato da cinque membri, anch'essi debitori.](#) Tutti i membri del gruppo provengono dallo stesso villaggio, non sono imparentati, devono essere dello stesso sesso e la loro situazione economica deve essere simile.

Il prestito ha natura personale: ogni membro del gruppo riceve la somma negoziata con la banca, ma la restituzione delle rate è gestita dal gruppo. Dall'unione di otto gruppi dello stesso villaggio nasce un «centro» di riferimento per ciascun membro dei gruppi più piccoli. 60-70 centri vanno a costituire una «filiale» della banca.

Prima di poter operare autonomamente, i membri di ogni gruppo prendono parte a un training formativo tenuto da un impiegato della banca. Vengono organizzati degli incontri settimanali ai quali partecipano un operatore Grameen e gli otto gruppi che formano il centro. Ciascun gruppo nomina il proprio presidente, cui è assegnato il compito di raccogliere le rate settimanali da consegnare all'operatore. L'inadempienza di anche un solo membro compromette l'intero gruppo, pregiudicando la possibilità di chiedere nuovi prestiti alla banca. Ogni gruppo deve accantonare il 5% dell'ammontare di ogni prestito in

un *centre fund*. Tale fondo è di regola gestito dal centro che lo utilizza in caso di emergenze (naturali, alimentari, ecc.) o per saldare rate non pagate.

Il meccanismo di rimborso di Grameen è molto semplice:

- prestito con scadenza a un anno;
- rate settimanali di uguale importo;
- inizio dei pagamenti dopo una settimana dalla concessione del prestito;
- tasso d'interesse del 20% per i prestiti "income generating", 8% per i prestiti per la casa, 5% per i prestiti agli studenti<sup>21</sup>;
- quota di rimborso del 2% a settimana, per cinquanta settimane;
- quota d'interesse di due taka a settimana su un prestito di 1000 taka.

Nel 1978 Yunus e i suoi collaboratori si dedicarono alla redazione di un regolamento che rappresentasse uno scopo e uno stile di vita per i membri del progetto.

Il risultato di questo lavoro sono le «Sedici risoluzioni».

Oltre ai già citati tratti distintivi di Grameen, sono moltissime le particolarità che la differenziano da qualsiasi altro istituto di credito convenzionale.

Innanzitutto, mentre il cliente di una banca tradizionale è obbligato a recarsi presso l'ufficio della banca, presso Grameen tutto questo è formalmente vietato: sono gli impiegati a recarsi nei villaggi per avere un rapporto diretto con la clientela.

Le priorità di una banca commerciale sono: 1) il mercato, la domanda e l'offerta; 2) il prodotto; 3) il cliente.

Grameen pone da sempre i clienti al primo posto. In una banca convenzionale gli amministratori sono responsabili verso gli azionisti; le azioni di Grameen sono detenute per il 92% dai suoi clienti, mentre il restante 8% è detenuto dal governo. Per una banca commerciale l'obiettivo al termine di ogni esercizio è di realizzare profitti e, se possibile, distribuire dividendi. Anche Grameen mira a garantire un buon rendimento ai suoi clienti/azionisti, ma spesso sottoforma di prestazioni in natura: abitazioni, cibo, medicinali. Il personale Grameen possiede un'istruzione sulla quale la componente teorica pesa relativamente: la formazione è data dall'esperienza sul campo.

Oggi la Grameen Bank è di proprietà dei clienti che serve. I mutuatari della Banca

**Commento [K3]:** siamo sicuri di questo dato? A me risulta che sia il 20% declining balance: il tasso del 20% viene calcolato sul debito residuo ripartito per le 52 settimane dell'anno (la media finale porta a un tasso di circa il 10%). Approfondire (vedi Grameen Bank Annual Report 2005).

**Commento [G4]:** Ha ragione, il tasso d'interesse è più basso, ma dipende dal tipo di prestito. Sul link riportato in nota, al punto 14, dice che il tasso del 20% è relativo agli income generating loans.

<sup>21</sup> Fonte: Grameen 2011, dal sito [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=26](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26)

detengono il 90% delle sue azioni, mentre il restante 10% è di proprietà del governo.

Nel 2012, Grameen conta 7.970.000 clienti, dei quali il 96,79% è di sesso femminile.

Tutti i clienti si qualificano come *poorest*, in base al *poverty measurement method* usato da Grameen<sup>22</sup>. A giugno 2013 il tasso di recupero è del 97,23%; l'ammontare cumulativo erogato dalla nascita è 13.855,73 milioni di dollari<sup>23</sup>.

Studi indipendenti hanno dimostrato che i clienti Grameen assistono a un costante miglioramento delle loro condizioni di vita: in dieci anni metà sono riusciti a superare la soglia di povertà e circa un quarto è in procinto di superarla.

I miglioramenti sono numerosi: alimentazione più completa, abbassamento del tasso di mortalità infantile, uso dei contraccettivi, condizioni igieniche adeguate, disponibilità di acqua potabile. I prestiti per la casa hanno permesso di costruire, dalla nascita di Grameen, quasi 700.000 abitazioni<sup>24</sup>.

Le oltre 2500 filiali sono produttrici di reddito e operano a condizioni di mercato, senza alcuna necessità di sussidi. Grameen è l'istituto finanziario più sano del Bangladesh.

Se consideriamo i principali indici di sostenibilità, possiamo notare che l'autosufficienza operativa si è sempre mantenuta su valori più che soddisfacenti, mentre l'autosufficienza finanziaria è scesa spesso al di sotto di valori considerati ottimali.

L'autosufficienza operativa (OSS) è un valore percentuale che indica la capacità finanziaria di un'istituzione di coprire con i ricavi operativi tutti i costi operativi. Si tratta di una misura importante della sostenibilità delle operazioni di prestito.

$$OSS = \frac{\text{Ricavi operativi (prestiti + investimenti)}}{\text{Costi operativi}} \quad 25$$

Nel caso di Grameen tale percentuale è sempre stata superiore al 100%, grazie all'elevato tasso di recupero e ai ridotti costi operativi.

L'autosufficienza finanziaria (FSS) indica la capacità di un'istituzione di essere finanziariamente autonoma coprendo con i ricavi operativi tutti i costi operativi e quelli finanziari. Un'istituzione finanziariamente autonoma è in grado di sopravvivere senza

<sup>22</sup>Tale metodo classifica come *poorest* gli individui che possiedono meno di 0,5 acri di terreno coltivabile, secondo i dati riportati al Microcredit Summit Campaign il 31 Dicembre 2011

<sup>23</sup>Dal sito [www.grameen.com](http://www.grameen.com), report relativo al mese di Giugno 2013

<sup>24</sup>Dal sito [www.grameen.com](http://www.grameen.com), report relativo al mese di Giugno 2013

<sup>25</sup>Fonte: Andreoni, Sassatelli, Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito, 2013

dipendere da aiuti esterni. È quindi importante mantenere tale percentuale costantemente al di sopra del 100%, per evitare che, nel lungo periodo, l'attività di prestito possa essere minata dall'inflazione e che l'istituzione di microcredito debba fare affidamento su donazioni esterne.

$$FSS = \frac{\text{Ricavi operativi rettificati}^{26}}{\text{Costi operativi rettificati}^{27}}$$

Gli ultimi dati su Grameen mostrano che la sua FSS si è progressivamente ridotta, ma si aggira intorno al 95%. Tale dato non è allarmante, ma è indice di come anche per le istituzioni di microcredito più floride la sostenibilità nel lungo periodo non costituisca una certezza.

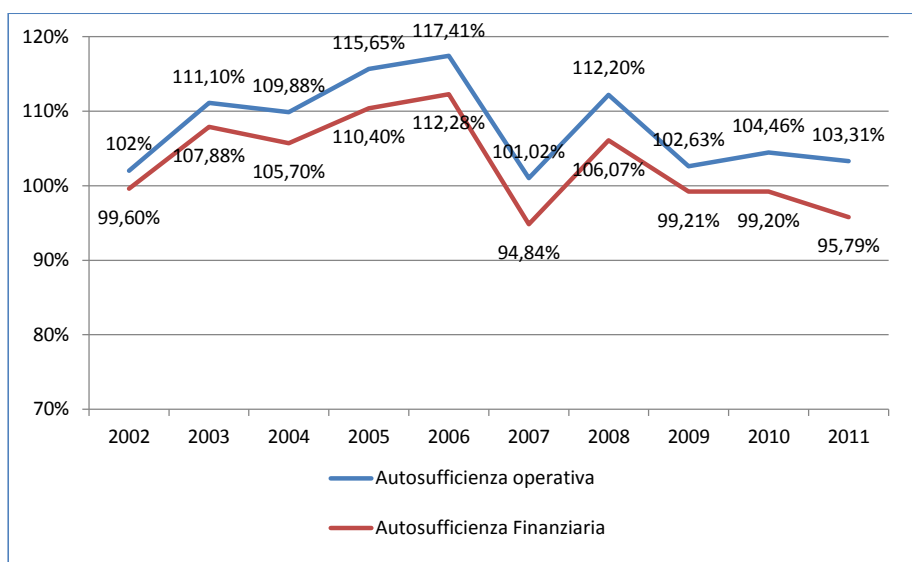


Fig. 1.6. Autosufficienza finanziaria e operativa dell Grameen Bank<sup>28</sup>

<sup>26</sup> Sono escluse le donazioni e le entrate straordinarie.

<sup>27</sup> Gli aggiustamenti sono:

i) il costo sussidiato dei fondi presi a prestito a tasso agevolato;

ii) I sussidi ricevuti in natura (differenza tra il costo di mercato dei beni, servizi e personale e il costo pagato);

iii) l'aggiustamento all'inflazione sugli asset monetari.

<sup>28</sup> Dal sito [www.grameen.org](http://www.grameen.org), "Performance Indicators & Ratio Analysis, December 2012"

Grameen ha sempre avuto un rapporto conflittuale con la Banca Mondiale.

La Banca Grameen ha sempre cercato di operare senza gli aiuti da parte della Banca Mondiale, perché temeva l'ingerenza da parte della Banca stessa nella sua area gestionale.

Nel 1986 Grameen rifiutò un prestito di 200 milioni di dollari. Dal 1972 il Bangladesh ha ricevuto circa 30 miliardi di dollari in aiuti internazionali a seguito della dichiarazione d'indipendenza dal Pakistan. Nel 1995 la Banca Mondiale propose di concedere un prestito di 175 milioni di dollari al Bangladesh, di cui 100 sarebbero andati a Grameen e il resto sarebbe stato impiegato dal governo per avviare programmi di microcredito ispirati al modello Grameen. La Banca Mondiale non avrebbe concesso alcun prestito al Bangladesh se Grameen avesse rifiutato di ricevere la propria parte. Nonostante le pressioni governative, Grameen rifiutò tale prestito.

In seguito a una distensione dei rapporti tra Grameen e la Banca Mondiale, quest'ultima ha assegnato una donazione di 2 milioni di dollari alla consociata Grameen Trust, che si occupa dell'estensione della rete di filiali Grameen nel resto del mondo. Una somma infinitesimale rispetto alla media dei prestiti della Banca Mondiale, che ogni giorno si aggirano intorno ai 22 miliardi di dollari. La Banca Mondiale ha deciso di sostenere il microcredito fornendo un aiuto nella coordinazione dei vari programmi e mettendo in contatto i donatori.

In seguito, ha istituito un organo consultivo per l'assistenza ai più poveri e ha invitato gli istituti di microcredito a prendere parte a un consiglio che si occupa di politiche di intervento, il Policy Advisory Group, assegnandone la presidenza proprio al professor Yunus.

## CAPITOLO 2: ESPORTARE NEL MONDO IL MODELLO GRAMEEN. DIFFERENZE METODOLOGICHE

### **2.1 Introduzione**

La trasposizione del modello Grameen in altri Paesi non è certamente possibile senza prima apportarvi le dovute modifiche, adeguandosi ai diversi contesti nazionali evitando di rinunciare ai suoi caratteri essenziali.

È necessario quindi tener conto del contesto sociale, economico e culturale, delle tradizioni, delle usanze religiose, del sistema legislativo in vigore e di tutti gli aspetti peculiari del luogo geografico in cui si vuole iniziare un progetto di microcredito ispirato al modello Grameen.

Tuttavia tale progetto, per non discostarsi eccessivamente dal modello Grameen, deve mantenere immutate alcune caratteristiche fondamentali:

- il tasso di recupero dei crediti deve sempre mantenersi prossimo al 100% indipendentemente dalle condizioni ambientali;
- l'offerta di credito deve rivolgersi a un target costituito dalle fasce meno abbienti della popolazione, in particolare donne.

Spesso si è rivelato difficile adattare il modello Grameen senza stravolgerne le prerogative. Coloro che si sono dedicati all'esportazione del modello Grameen nel mondo hanno dovuto affrontare diversi tipi di ostacoli, ma attualmente sono 58 i paesi che ospitano programmi ispirati a Grameen.

Poiché le condizioni politiche, economiche e socio-culturali sono estremamente differenti nei cinque continenti, lo sviluppo del microcredito è stato in essi molto diverso, e questo comporta una trattazione separata del fenomeno per ogni continente che tenga conto delle specificità di ciascun contesto. L'analisi sarà incentrata sulle peculiarità delle singole regioni, sulle caratteristiche principali di ogni mercato, sulle istituzioni che vi operano e sulle difficoltà di adattamento del modello Grameen.

### **2.2 Africa**

L'obiezione più comune che viene avanzata contro chi vuole fare microcredito in Africa è che non sarebbe applicabile perché il target di riferimento, prima di servirsi del microcredito, necessita di formazione e servizi sociali, acqua gratuita, scuole gratuite,

servizi medici gratuiti, indumenti gratuiti.

Nonostante queste osservazioni siano vere, oggi in Africa le istituzioni che seguono il modello Grameen sono presenti in oltre venti Paesi. La maggior parte dei programmi di microfinanza si concentrano sulla regione sub-sahariana. È una delle regioni più povere del mondo, dove solo dal 5% al 25% delle persone hanno accesso ai servizi finanziari. La regione è scarsamente servita dalla microfinanza, con solo il 2% delle istituzioni di microfinanza nel mondo<sup>1</sup>. Da un'indagine condotta nel 2009 dal CGAP<sup>2</sup> risulta che nella regione sono presenti circa 7,8 milioni di clienti con un microprestito attivo. L'Africa sub-sahariana presenta una grande varietà di istituzioni che forniscono servizi finanziari a persone a basso reddito. Nonostante siano presenti numerosi intermediari non bancari, organizzazioni non governative (ONG) e cooperative finanziarie, le banche sono la tipologia di istituzione dominante, e servono un quarto dei mutuatari totali<sup>3</sup>.

La struttura del mercato è cambiata nel corso degli ultimi anni. Anche se le organizzazioni non-profit continuano a dominare il mercato rispetto a quelle a scopo di lucro, il paesaggio è chiaramente in evoluzione. Il 57% delle nuove istituzioni, la maggior parte delle quali sono intermediari finanziari non bancari, sono a scopo di lucro, mentre tra le istituzioni mature questa percentuale si riduce al 4%.<sup>4</sup>

Pur essendo in numero inferiore, le istituzioni for-profit hanno rappresentato oltre il 70% del portafoglio crediti complessivo lordo nel 2009.

Le cooperative finanziarie, gli intermediari finanziari non bancari e le credit unions rappresentavano, nello stesso anno, il 20% del portafoglio crediti complessivo.

Un terzo delle istituzioni di microfinanza presenti nell'Africa sub-sahariana operano su larga scala, ossia possiedono un portafoglio crediti complessivo superiore a 8 milioni di \$. Nel 2009 i grandi fornitori hanno raggiunto oltre l'85% di tutti i mutuatari e correntisti della regione. Questa percentuale è maggiore di quella registrata in Asia orientale e in

---

<sup>1</sup> Fonte: "MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010", Aprile 2011

<sup>2</sup> Fonte: "MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010", Aprile 2011

<sup>3</sup> Fonte: "MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010", Aprile 2011

<sup>4</sup> Fonte: "MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010", Aprile 2011

America Latina, ed è pressoché uguale a quella dell'Europa orientale e centrale<sup>5</sup>.

La maggior parte dei prestiti è rivolta alle microimprese o alle famiglie e hanno una durata inferiore a un anno. Per gli intermediari finanziari non bancari e le ONG, i prestiti alle microimprese rappresentano rispettivamente l'88% e il 95% del totale dei crediti erogati.

Le banche e le cooperative hanno una base di clienti più ampia, perciò il microcredito gioca un ruolo ancora più importante nei loro portafogli.

Le cooperative erogano in maggioranza prestiti al consumo, per agevolare i soci lavoratori aiutandoli nelle spese quotidiane.

La principale fonte di finanziamento per le istituzioni di microcredito operanti in Africa sono i depositi dei clienti. Tuttavia, il ruolo dei finanziatori esterni è cruciale per la sopravvivenza del sistema, tra cui agenzie bilaterali e multilaterali, fondazioni, investitori istituzionali e privati nonché istituzioni di investimento in microfinanza (MII)<sup>6</sup>. Fino al 2009 sono stati investiti circa 2,5 miliardi di dollari per la microfinanza nel continente africano.

In Togo, l'istituzione di micro finanza FAARF(*Fonds d'appui aux activités rémunératrices des femmes*) ha erogato, nel triennio 1997-1999, circa 4,6 miliardi di franchi CFA sotto forma di microprestiti di cui hanno beneficiato ben 168 mila donne africane<sup>7</sup> ad un tasso d'interesse medio del 10%.

### **2.3 Centro e Sud America**

In America Latina e Centro America operano numerosi organismi di microcredito. Negli ultimi anni la varietà di clienti serviti è cresciuta, mentre il numero di crediti erogati ha subito una battuta d'arresto in seguito alla crisi finanziaria. La tipologia di credito più importante, sia in termini di numero di prestiti che di portafoglio, è il microcredito per le imprese: nel 2009 si registrano quasi 8,5 milioni di crediti attivi per un ammontare

---

<sup>5</sup> Fonte: "MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010", Aprile 2011

<sup>6</sup> Le MII sono enti di investimento per le quali la microfinanza è uno degli obiettivi cardine del loro mandato. Le MII possono investire in capitale di debito come in capitale di rischio oppure fornire garanzie (dirette o indirette) alle istituzioni di microfinanza. Le tre categorie principali di MII sono i "veicoli di investimento per la microfinanza" (MIV), le holding e le piattaforme di prestito peer-to-peer.

<sup>7</sup> Fonte: Micro-finance, pauvreté et développement, p. 65



complessivo che supera gli 8 miliardi di dollari<sup>8</sup>. La seconda tipologia più diffusa è quella dei microprestiti al consumo, seguiti dai prestiti commerciali e infine dai microprestiti per la casa.

I finanziamenti alle istituzioni di microcredito provengono per la maggior parte da istituzioni finanziarie locali (29,4%), seguite dai fondi di investimento (22,7%)<sup>9</sup>. Nel sud America i finanziamenti provengono principalmente da fonti interne (per il 45,9% nel 2009), mentre nel Centro America hanno acquistato importanza i fondi di investimento transfrontalieri, con sedi in Europa e Nord America.

Nel 2009, le istituzioni di microfinanza in questa regione fornivano servizi a circa 14 milioni di clienti. La più grande tra queste istituzioni è Acción International, un'organizzazione senza scopo di lucro nata nel 1961 in Venezuela.

Grazie ad una rete che coinvolge 28 istituzioni affiliate, in 52 anni di storia Acción ha aiutato a costruire 63 istituzioni di microcredito operanti in 32 paesi, su quattro continenti. Il suo tasso di recupero medio a livello mondiale è del 97%<sup>10</sup>.

La sua azione di supporto nei confronti delle istituzioni di microcredito sudamericane si compone da un lato di finanziamenti, dall'altro di formazione organizzativa e metodologica volte a migliorare l'azione di tali istituzioni.

In Bolivia è presente dal 1986 BancoSol, nata dalla collaborazione tra Acción e i leader economici boliviani. Con il supporto di Acción, BancoSol ha introdotto nella sua offerta di credito diversi servizi complementari, sta ottimizzando e standardizzando la gestione del microcredito e sta riprogettando i suoi metodi di valutazione del merito creditizio.

A marzo 2013 BancoSol forniva servizi di microfinanza a 201.703 clienti.

In Colombia opera un'istituzione finanziaria, Finamérica, la quale si occupa di creare lavoro e aumentare il reddito delle comunità più povere, fornendo servizi finanziari ai microimprenditori. La collaborazione tra Acción e Finamérica ha inizio nel 1996, quando a seguito di una consistente perdita di portafoglio subita da Finamérica, Acción fu a capo di un piano di ricapitalizzazione da 9 milioni di dollari. Oggi l'istituzione è finanziariamente solida e in crescita: a marzo 2013 i clienti attivi di Finamérica erano 92.471.

Acción e Finamérica hanno lavorato insieme per rafforzare la metodologia di credito di

---

<sup>8</sup> Fonte: Microfinance information Exchange, 2010

<sup>9</sup> Fonte: Microfinance information Exchange, 2010

<sup>10</sup> Dal sito [www.annualreport.accion.org/](http://www.annualreport.accion.org/) (Annual Report 2011)

Finamérica e la gamma di prodotti e servizi offerti.

Nel 2012, da una partnership tra Acción e Finamérica è nato Avanza, un servizio innovativo che mira a rendere il processo del microcredito più snello ed efficiente per tutti i soggetti coinvolti. Avanza utilizza squadre mobili di operatori di credito e un approccio di tipo risk-adjusted per raggiungere la clientela, per registrare ed elaborare le richieste di prestito da parte dei nuovi e vecchi clienti.

I tempi di erogazione si sono ridotti da una media di cinque giorni a 18 ore.

Allo scopo di permettere alla clientela un utilizzo più consapevole degli strumenti finanziari offerti, Avanza ha implementato dei servizi di alfabetizzazione finanziaria e di formazione imprenditoriale, aiutando a formare quasi 750 mila imprenditori. Ad oggi, oltre 3000 clienti hanno beneficiato dell'opera di Avanza.

In Messico è attiva dal 2007 CrediConfia, una società finanziaria che fornisce prestiti a microimprenditori nelle aree rurali e semi-urbane del Paese, con oltre 23.000 clienti attivi<sup>11</sup>. Due anni più tardi, l'istituto ha iniziato ad offrire prestiti individuali. Nel 2012, Acción ha dato il suo apporto allo sviluppo di CrediConfia attraverso un investimento di 1.9 milioni di dollari, offrendo supporto gestionale e tecnico, inclusa la condivisione della sua tecnologia di credito.

Ciò ha permesso a CrediConfia di ampliare la diffusione dei suoi prodotti, di incrementare la qualità e la redditività dei prestiti e di affermarsi come fornitore leader di prodotti e servizi di microfinanza in Messico.

La fondazione FINCA è presente in Messico, Nicaragua, Haiti, Guatemala, El Salvador, Honduras ed Ecuador, con oltre 270 mila clienti ed un ammontare totale di microprestiti nel solo 2011 pari a 385 milioni di dollari<sup>12</sup>.

## **2.4 Asia e Pacifico**

L'Asia è considerato il continente più sviluppato del mondo in termini di volume di attività da parte delle istituzioni di microfinanza. I paesi asiatici presentano sicuramente un contesto socioeconomico simile a quello del Bangladesh: è stato relativamente semplice avviare programmi di microcredito ispirati a Grameen in paesi come India, Pakistan e Indonesia.

---

<sup>11</sup> Dal sito [www.accion.org](http://www.accion.org) (Microfinance Partners, CrediConfia, marzo 2013)

<sup>12</sup> Dal sito [www.finca.org](http://www.finca.org) (Summary of Performance 2011)

Come in America Latina, anche in questa regione la tipologia di prodotto più diffuso è il microcredito alle imprese, che rappresentava l'81% del totale dei servizi erogati nel 2008, seguito dal microcredito al consumo (7%) e dal microprestito per la casa<sup>13</sup>.

Negli ultimi anni è cresciuto il numero di istituzioni di microfinanza che riceve finanziamenti dai clienti stessi e da investitori esterni. La costante crescita del numero di clienti raggiunti (18% da 2007 al 2008) aumenta il numero dei depositi. Se fino al 2003 l'equity rappresentava la principale fonte di finanziamento nella regione (circa il 60%), oggi questa porzione è stata più che dimezzata, e sostituita dai depositi e dai ricavi derivanti dall'attività di prestito, che costituiscono più dei due terzi delle fonti di finanziamento<sup>14</sup>.

Rispetto alle altre regioni del mondo, in Asia i ricavi derivanti dall'attività di credito sono più bassi (circa il 25% in meno della media globale)<sup>15</sup>.

In Malesia è attiva dal 1987 l'organizzazione Amanah Ikhtiar Malaysia, l'istituto di microcredito più grande del paese, che vanta un totale di 262 mila clienti ed il tasso di recupero più alto al mondo: 99,2% nel 2010<sup>16</sup>.

Nelle Filippine sono stati avviati progetti di microcredito nelle Isole Negros e nelle regioni monsoniche. Oggi in questo Paese operano più di trenta istituzioni di microcredito che si ispirano a Grameen. La più grande è CARD, un'istituzione di microfinanza che offre microprestiti alle famiglie e ai piccoli imprenditori agricoli. Dal 1989 ha raggiunto oltre 900 mila clienti e vanta un tasso di recupero del 99%<sup>17</sup>.

Nelle Filippine opera anche TSPI, un'organizzazione non governativa che offre prestiti a oltre 280 mila clienti<sup>18</sup>. I prodotti offerti da TSPI sono:

- prestiti di gruppo senza garanzia, restituibili entro sei mesi a cadenza settimanale. I gruppi sono costituiti da 25-30 persone e la responsabilità per la restituzione puntuale delle rate grava sull'intero gruppo;
- prestiti di gruppo per l'agricoltura il cui importo è commisurato agli ettari di terreno coltivati;

---

<sup>13</sup> Fonte: Microfinance Information Exchange 2010.

<sup>14</sup> Fonte: Microfinance Information Exchange 2010.

<sup>15</sup> Fonte: Microfinance Information Exchange 2010.

<sup>16</sup> Matthew Fox, MICROCAPITAL BRIEF, 2010

---

<sup>17</sup> Dal sito [www.cardbankph.com](http://www.cardbankph.com), "Facts and figures", Luglio 2013

<sup>18</sup> TSPI Annual Report, 2011

- prestiti individuali coperti da garanzie e concessi esclusivamente a microimprese attive da almeno due anni. La durata del prestito può variare da sei mesi a due anni con un piano di rimborso flessibile.

Maggiori difficoltà si sono manifestate nell'esportare il modello Grameen nella Repubblica Popolare Cinese. Secondo la Banca Mondiale, l'11,8% della popolazione, pari a circa 160 milioni di persone, vive con meno di 1,25\$ al giorno<sup>19</sup>. È il paese che ospita il più grande numero di indigenti al mondo.

L'atteggiamento di Pechino si è da sempre mostrato prudente nei confronti del microcredito. Il governo, consapevole del potenziale di questo strumento, ha sempre cercato di controllare ogni tentativo di intromissione da parte di organizzazioni estere. Nel 2006 è stato riconosciuto lo status legale alle istituzioni di microcredito, e nel 2008 la Commissione Regolatrice (CBRC) ha disciplinato la materia limitando di fatto l'azione delle istituzioni di microcredito.

La conseguenza è che la versione cinese del microcredito è molto particolare: con questo termine si intende sia l'erogazione di piccole somme – intorno ai 1000\$ – sia la concessione di crediti più elevati.

Mentre nel primo caso l'attività è esercitata dalle numerose organizzazioni non governative diffuse sul territorio nazionale, che purtroppo possono finanziarsi solo tramite donazioni, nel caso dei prestiti di importo superiore – che possono arrivare fino ad un milione di dollari – esistono società legalmente riconosciute che si occupano di microcredito produttivo rivolto alle piccole e medie imprese non raggiunte dai grandi istituti bancari cinesi.

Completano la lista delle organizzazioni di microcredito in Cina le banche rurali e di villaggio, molto diffuse sul territorio, ma orientate verso i prestiti all'agricoltura.

I tassi di recupero in Cina si aggirano intorno al 98%<sup>20</sup>.

## **2.5 America settentrionale**

Anche se, in termini assoluti, gli individui più svantaggiati dei paesi industrializzati di maggiori disponibilità monetarie rispetto ai poveri del Terzo mondo, l'esperienza

---

<sup>19</sup> "Cina – Nuove stime sulla povertà globale". Banca Mondiale 2009

<sup>20</sup> "Cina – Nuove stime sulla povertà globale". Banca Mondiale 2009

dimostra come in contesti di relativa prosperità sia più difficile affrontare la povertà da un punto di vista psicologico.

Le dimensioni del mercato del microcredito in Nord America sono minuscole se paragonate al mercato globale. In base a uno studio effettuato su 356 istituzioni di microfinanza, i clienti raggiunti erano 164.763, mentre i servizi di microfinanza forniti erano 67.709 per un ammontare complessivo di 133,3 milioni di dollari<sup>21</sup>. Ciò è dovuto alla complessità del sistema finanziario statunitense, con la sua relativa abbondanza di alternative di finanziamento, ad una regolamentazione più limitante ed al fattore culturale.

Negli Stati Uniti sono presenti fin dagli anni Ottanta iniziative ispirate a Grameen, grazie anche al costante appoggio da parte di Bill e Hillary Clinton, i quali si interessarono al progetto quando Clinton era ancora governatore dell'Arkansas.

Nel 1994 venne istituito il Grameen Fund, poi rinominato Good Faith Fund, con sede a Pine Bluff. L'esperimento ha dato esiti positivi, mostrando come, anche in un paese industrializzato, sia possibile innestare il modello bengalese di microcredito.

L'esperienza dell'Arkansas è stata ripresa in molte parti degli Stati Uniti: nel Sud Dakota il Lakota Fund permette l'accesso al credito per i nativi americani che vivono nella Riserva di Pine Ridge. Dal 1986 il Lakota Fund ha erogato oltre 880 prestiti, per un totale di più di 6,7 milioni di dollari, con conseguente creazione di 1.386 posti di lavoro e di circa 473 imprese<sup>22</sup>.

A Chicago è stato inaugurato, nel 1986, il Women Self-Employment Project (WSEP), una *private company* gestita da venticinque donne, "agenti d'impresa", che individuano imprese esordienti della città e offrono dei prestiti per aiutarle a crescere. Il progetto ha prestato oltre un milione di dollari a 300 imprese di Chicago, e offre a 5000 donne un servizio di consulenza in impresa. Vanta un tasso di recupero del 93%<sup>23</sup>.

Tuttavia, l'esperienza del microcredito in Nordamerica è stata anche segnata da un gran numero di insuccessi. Si contano tantissimi esperimenti falliti e tentativi che si sono rivelati insostenibili dal punto di vista finanziario e/o operativo.

---

<sup>21</sup> Fonte: Aspen Institute 2011

<sup>22</sup> Dal sito [www.lakotafunds.org](http://www.lakotafunds.org)

<sup>23</sup> Muhammad Yunus, *Il banchiere dei poveri*, p. 200

In Canada, la Fondazione Calmeadow è un'organizzazione non governativa nata nel 1985 e operante oggi in varie parti del mondo.

Nel 1991 Calmeadow decise di avviare un progetto nella provincia canadese della Nuova Scozia, sperimentando varie forme di microprestito sia rurale che urbano.

Nel corso della sua attività in questa provincia, Calmeadow ha concesso 713 prestiti a 511 mutuatari, per un totale di oltre 1,2 milioni di dollari ed una media di 1744 dollari per mutuatario. Di questa somma, l'ammontare di prestiti inesigibili è stata di 148 mila dollari<sup>24</sup>, realizzando un tasso di restituzione dell'88,1%.

Questi numeri indicano che, sebbene non tutti i prestiti siano stati efficaci, la maggior parte dei partecipanti sono riusciti a far fruttare il capitale ottenuto e sono stati in grado di ripagare i loro debiti.

I prestiti hanno consentito a molti individui di rinunciare ai sussidi statali; il 45% dei mutuatari ha trasformato i loro prestiti in attività imprenditoriali.

Molti individui a cui le banche comuni avevano rifiutato la concessione di prestiti hanno potuto, grazie a Calmeadow, "ripulire" la propria *credit history* e guadagnare lo status di "bancabile" anche agli occhi di tali istituti.

Nonostante gli ottimi risultati, l'esperimento non è stato in grado di raggiungere una massa critica di clienti sufficiente a sostenere le operazioni senza l'apporto continuativo dei sussidi statali. A partire dal 1° gennaio 2001, Calmeadow Nova Scotia ha cessato la sua attività e chiuso i suoi uffici.

## **2.6. Europa**

Secondo la definizione data dalla Commissione Europea, «il microcredito è un prestito al di sotto dei 25.000 euro, per supportare lo sviluppo dell'autoimpiego e della microimpresa, ed è indirizzato a microimprese con meno di 10 dipendenti e a persone disoccupate o inattive che vogliono avviare un'attività imprenditoriale, ma che non hanno accesso ai servizi bancari tradizionali»<sup>25</sup>.

Negli ultimi anni, il microcredito ha guadagnato l'attenzione del mondo politico europeo, proponendosi come uno strumento economico efficiente ed efficace per l'inclusione sociale, l'occupazione e lo sviluppo economico all'interno dell'Unione Europea.

---

<sup>24</sup> Dal sito <http://www.calmeadow.com>

<sup>25</sup> Dal sito [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)

Tuttavia, la creazione e lo sviluppo di istituzioni di microfinanza sostenibili, in grado di erogare microprestiti ai diversi gruppi target, rimane ancora il collo di bottiglia per lo sviluppo del settore.

Il settore europeo del microcredito è molto eterogeneo e le istituzioni di microfinanza – specialmente nell'Europa occidentale – sono tipicamente piccole organizzazioni che utilizzano metodologie altrettanto eterogenee, adatte esclusivamente al contesto socio-economico e giuridico dei paesi in cui operano.

Per contro, le istituzioni di microfinanza dell'Europa orientale tendono a ispirarsi maggiormente al movimento internazionale del microcredito, come viene praticato nei Paesi del terzo mondo.

L'esperienza europea dimostra che «a prescindere dalla disponibilità di risorse finanziarie messe in campo da attori istituzionali, bancari e non, qualora l'offerta non presentasse caratteristiche appropriate alla domanda in termini di processo e metodologie di credito, così come di prodotti e servizi, il gap tra domanda e offerta potrebbe risultare incolmabile»<sup>26</sup>. Per quanto controintuitivo, si tratta di un fenomeno tipico dei paesi industrializzati, dove le risorse finanziarie messe in campo a supporto del microcredito sono ingenti, ma fanno fatica ad essere trasformate in un'offerta adeguata. Tale criticità scaturisce dal fatto che in Europa il microcredito è un fenomeno relativamente recente: il 62% delle organizzazioni è nato dopo il 2000, perciò l'innovazione di prodotto e di processo non ha ancora creato un'offerta del tutto idonea e capace di soddisfare i nuovi bisogni finanziari.

Il settore europeo della microfinanza è costituito da un'enorme varietà attori che assumono forme istituzionali diverse: Ong (28%), fondazioni (26%), enti statali (17%), istituzioni finanziarie di tipo non bancario (9%), banche e casse di risparmio (13%)<sup>27</sup>.

Il numero delle organizzazioni di microfinanza operanti in Europa può solo essere stimato e dovrebbe aggirarsi tra le 500 e le 700 entità. Molti di questi enti sono di piccole dimensioni ed erogano meno di dieci prestiti all'anno<sup>28</sup>.

Secondo un importante studio dell'European Microfinance Network, effettuato su 154 organizzazioni di 32 paesi europei, il numero di microprestiti erogati nel 2011 ha

---

<sup>26</sup> Andreoni, Sassatelli, Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito (p. 41)

<sup>27</sup> European Microfinance Network e Nuntik Lum Foundation, 2008

<sup>28</sup> M. Bending, M. Unterberg, B. Sarpong, Overview of the Microcredit Sector in the European Union (2011)

raggiunto le 122 mila unità, segnando un incremento del 45% rispetto al 2009<sup>29</sup>.

La crescente attenzione dedicata dalle istituzioni di microfinanza al miglioramento della qualità del portafoglio è testimoniata dall'aumento del volume totale dei prestiti, salito del 5% rispetto al 2009 (da 828 a 872 milioni di euro).

Nel 2011 il prestito medio si attestava a 7.129 euro, in flessione rispetto al 2009 (9.641 euro).

Nel 2011 le istituzioni di microfinanza avevano circa 225 mila clienti attivi, di cui 75 mila nella sola Spagna, 52 mila in Francia, 40 mila in Albania e circa 13 mila in Polonia<sup>30</sup>.

Per quanto riguarda la profondità dell'intervento, ossia il grado di povertà dei soggetti raggiunti, adottando come indicatore il rapporto tra l'importo medio del prestito e il reddito medio pro capite di ogni paese, notiamo che in paesi quali Albania, Romania e Bulgaria il rapporto supera di buona misura il 100%, mentre per i Paesi occidentali si attesta tra il 20% e il 40%. Tale dato conferma la maggiore tendenza nell'Europa dell'Est a servire un target più vulnerabile di clienti.

Le donne costituiscono solo una minoranza degli individui che beneficiano di prestiti di microcredito, ma il loro numero sta crescendo: nel 2011, il 38% dei prestiti elargiti erano diretti a donne, con un incremento dell'11% rispetto al 2009.

Un dato importante per comprendere la differenza del microcredito europeo rispetto alle sue controparti asiatiche e africane è che soltanto il 13% di tutta l'attività di prestito del 2011 era rivolta a clienti che versavano in condizioni di povertà<sup>31</sup>.

La maggioranza degli istituti di microcredito offre i suoi microprestiti sotto forma di prestiti individuali (92%) o titoli "stepped"<sup>32</sup> (27%).

Nel mercato europeo il prestito di gruppo occupa ancora un ruolo marginale: soltanto per l'8% dei prestiti individuali la restituzione è avvenuta attraverso i gruppi.

Al di là delle differenze tra singoli istituti, i mercati europei del microcredito sono caratterizzati da una forte diversificazione dei prodotti offerti.

---

<sup>29</sup> M. Bending, M. Unterberg, B. Sarpong, Overview of the Microcredit Sector in the European Union (2011)

<sup>30</sup> Il dato relativo ai microcrediti erogati in Italia risulta sottostimato rispetto alla realtà, poiché il campione considerato conta di solo 14 istituzioni.

<sup>31</sup> Si classificano come "poveri" gli individui il cui reddito è inferiore al 60% del reddito medio familiare.

<sup>32</sup> I titoli step up e step down sono dei titoli a tasso fisso in cui i flussi cedolari non sono costanti nel tempo, ma sono rispettivamente crescenti oppure decrescenti.



La durata minima dei prestiti di microcredito offerti dalle organizzazioni partecipanti al sondaggio dell' European Microfinance Network è di 6 mesi o meno e il massimo è 7 anni e mezzo. La durata media più comune è di 2 anni, come riportato dal 28% delle istituzioni partecipanti allo studio<sup>33</sup> (fig. 2.1).

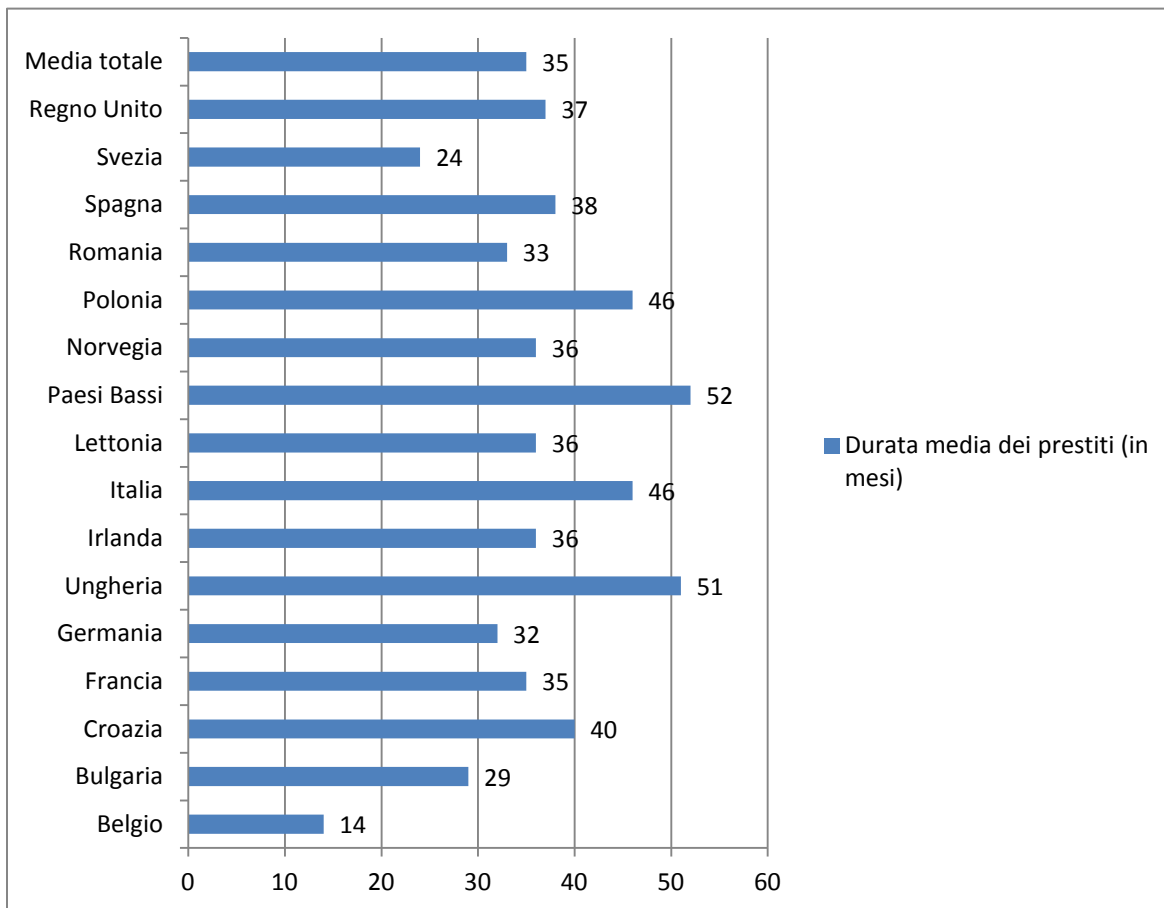


Fig. 2.1. Durata media dei prestiti<sup>34</sup>

Negli ultimi anni c'è stato un incremento nel numero di prestiti di breve durata (inferiore a tre anni); questa crescita può essere spiegata tenendo conto dell'aumento del volume di microprestiti nei Paesi dell'Europa dell'Est, dove l'attività di microcredito si rivolge principalmente ai lavoratori, offrendo finanziamenti caratterizzati da una durata media più breve rispetto all'Europa occidentale.

Nei paesi con settori del microcredito più sviluppati come Romania, Serbia e Bosnia Erzegovina, le istituzioni offrono prestiti di durata ancoraminore.

<sup>33</sup> M. Bending, M. Unterberg, B. Sarpong, Overview of the Microcredit Sector in the European Union (2011)

<sup>34</sup> M. Bending, M. Unterberg, B. Sarpong, Overview of the Microcredit Sector in the European Union (2011)

I tassi d'interesse applicati sono molto eterogenei. La gamma varia dal 4% in Austria, Francia e Italia fino al 35% in Serbia (fig. 2.2).

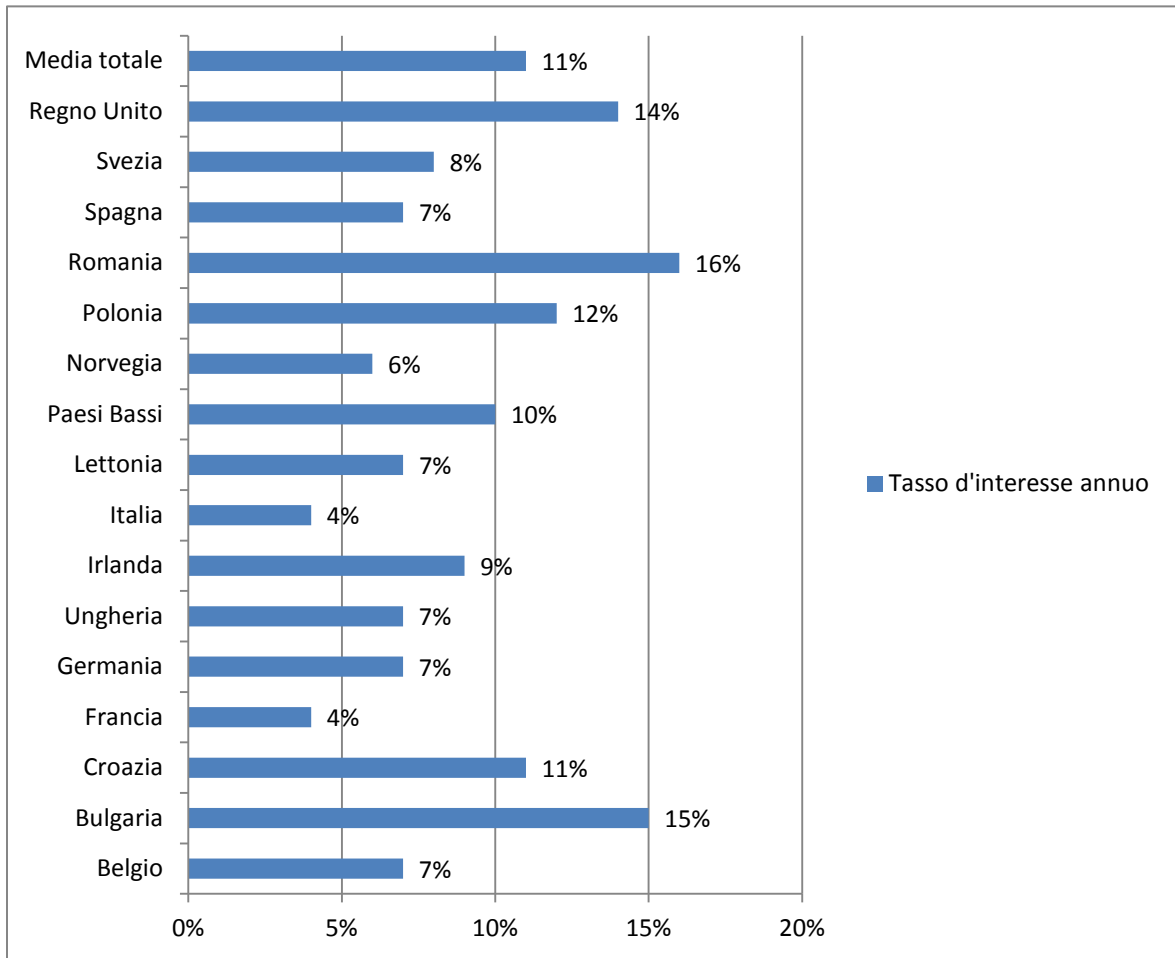


Fig 2.2. Tasso d'interesse annuo, 2011

Il tasso medio fra tutte le istituzioni intervistate è intorno all'11%.

Il tasso di interesse dipende dal quadro legislativo e altri fattori ambientali che differiscono da Paese a Paese. Tali fattori sono la presenza di leggi sull'usura, il livello dell'inflazione e le caratteristiche particolari delle singole istituzioni (tassi di rifinanziamento, struttura di costo, sostenibilità finanziaria).

Ad esempio in Paesi come Gran Bretagna e Romania, dove le leggi sull'usura sono assenti, i tassi di interesse medi sono più alti di Paesi come Germania e Olanda dove l'usura è un reato.

## **2.7 Iniziative dell'Unione Europea nel campo della Microfinanza**

La Commissione europea e gli Stati membri dell'Unione hanno offerto un sostanziale ammontare di finanziamenti attraverso strumenti come JASMINE, un'iniziativa comune di Commissione europea, Banca europea degli investimenti e Fondo europeo d'investimento a favore delle istituzioni europee di microfinanza, o il Progress Microfinance, un progetto finanziato dalla Commissione europea e dalla Banca europea degli investimenti per facilitare l'accesso al credito alle persone fisiche e alle microimprese, o tramite l'allocazione di *fondi strutturali*<sup>35</sup> per sostenere la concessione di microcrediti. La Comunità Europea e tutti gli strumenti di supporto finanziati dall'UE si concentrano esclusivamente sui microprestiti produttivi, ma, nonostante il settore europeo del microcredito sia ancora dominato dai prestiti rivolti agli imprenditori e alle imprese, l'offerta di prodotti e servizi di diverso genere è aumentata negli ultimi anni.

### **1) European Progress Microfinance Facility<sup>36</sup>**

Progress Microfinance è un'iniziativa di microcredito istituita nel marzo 2010 della Commissione europea e della Banca europea per gli investimenti, con un budget iniziale pari a 200 milioni di euro. Essa è rivolta a tutti i 28 Stati membri dell'Unione Europea e si propone di migliorare l'accesso ai finanziamenti per le persone che hanno perso o rischiano di perdere il loro posto di lavoro, che hanno difficoltà ad inserirsi nel mercato del lavoro o sono a rischio di esclusione sociale.

Oltre alle persone fisiche, Progress Microfinance supporta anche le micro-imprese, fornendo posti di lavoro per i disoccupati.

Un imprenditore o un'impresa che abbia meno di 10 dipendenti e che abbia bisogno di un prestito di microcredito può contattare l'intermediario finanziario aderente al progetto e selezionato dal Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI) nel proprio paese.

L'intermediario informa il cliente sugli specifici requisiti per la richiesta di prestito.

Possono aderire al progetto tutte le banche pubbliche o private, gli istituti di microfinanza non bancari, gli erogatori di microcredito senza fini di lucro e qualsiasi altro ente autorizzato a fornire strumenti di microfinanza negli Stati membri dell'UE.

---

<sup>35</sup> Si tratta di fondi istituiti per attuare le politiche regionali dell'UE, riducendo le disparità regionali in termini di reddito, ricchezza e opportunità.

<sup>36</sup> dal sito [www.eif.org](http://www.eif.org)

Le condizioni di erogazione dei microprestiti – durata, ammontare, tasso d’interesse – vengono decise dall’istituzione che li concede.

Progress Microfinance non finanzia direttamente gli imprenditori, ma consente ai fornitori di microcredito selezionati all’interno dell’Unione Europea di aumentare il volume di prestiti in due modalità:

- emettendo garanzie per coprire il rischio di eventuali perdite;
- mettendo a disposizione ulteriori fondi per la concessione di microfinanziamenti.

Per quanto riguarda le garanzie, Progress Microfinance offre ai suoi intermediari finanziari una copertura parziale sui loro portafogli di micro-prestiti personali e sui finanziamenti concessi alle microimprese, ai lavoratori autonomi, agli imprenditori di sesso femminile, ai giovani imprenditori, alle minoranze etniche, agli imprenditori disabili ecc.

A seconda del tipo di intermediario e della sua attività, il Fondo Europeo per gli Investimenti decide quale tipologia di garanzia fornire. Le garanzie dirette (fig. 2.3) vengono fornite all’istituzione di microcredito da parte del Fondo Europeo a copertura del valore del portafoglio di micro finanziamenti alle microimprese, mentre le “contro garanzie” (fig. 2.4) sono rivolte ad altri enti professionisti che offrono direttamente garanzie agli istituti di microcredito.

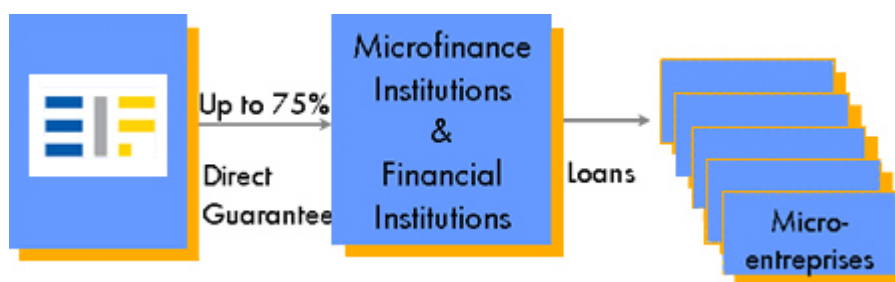


Fig. 2.3. Garanzie Dirette (cosiddette Microcredit Direct Guarantees)<sup>37</sup>

<sup>37</sup> Dal sito [www.eif.org](http://www.eif.org)

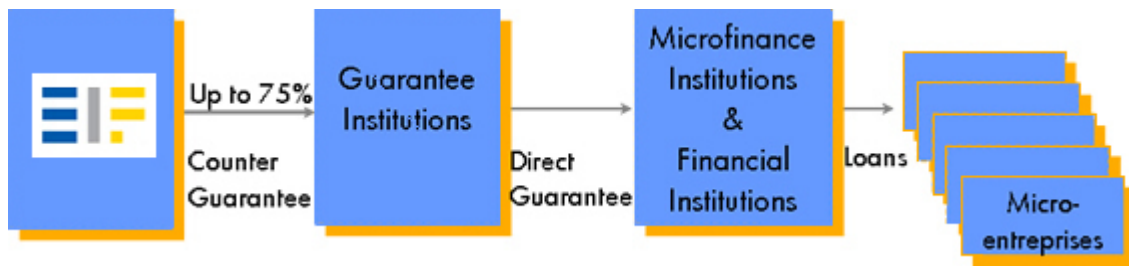


Fig. 2.4. Garanzie indirette (cosiddette Microcredit Counter-Guarantees)<sup>38</sup>

In entrambi i casi, le garanzie coprono fino al 75% delle insolvenze che si verificano nei sei anni dalla firma del contratto di prestito garantito. L'istituzione di microfinanza è tuttavia obbligata ad accollarsi almeno il 20% del rischio di credito correlato al microprestito o alla garanzia di microprestito sottostante.

A seconda della natura e delle strategie messe in atto da ciascuna istituzione, vi sono diversi vantaggi nel diventare un intermediario del Progress Microfinance:

- aumento dei volumi di prestito e possibilità di acquisire nuovi clienti;
- possibilità di attrarre nuovi investitori dal settore privato e di consolidare l'azionariato per raggiungere la sostenibilità;
- realizzazione di economie di scala;
- adozione di misure sostenibili per la produzione di occupazione.

Il Fondo Europeo per gli Investimenti, come gestore dell'European Progress Microfinance Fund, mette poi a disposizione dei suoi intermediari quattro tipi di *strumenti finanziati*:

- a) *Prestiti senior*. Si tratta di finanziamenti a lungo termine, di durata compresa tra 5 e 7 anni in base alla capacità di erogazione degli intermediari.
- b) *Prestiti subordinati*. Questi finanziamenti sono vincolati ai creditori senior e vengono proposti per migliorare la struttura del capitale degli intermediari.
- c) *Prestiti risk-sharing*. Presentano tutte le caratteristiche dei prestiti senior, alle quali si aggiunge la condivisione del rischio di altri microprestiti offerti dagli intermediari.

<sup>38</sup> Dal sito [www.eif.org](http://www.eif.org)

d) *Partecipazioni azionarie*. Gli intermediari possono proporre investimenti mediante l'acquisto di azioni ordinarie o privilegiate, da detenere a lungo termine (in genere per 6-8 anni).

Il pricing dei singoli strumenti finanziati riflette i rischi delle singole transazioni così come le condizioni di mercato in cui operano i singoli intermediari; i tassi di interesse, a seconda dei casi, possono essere fissi o variabili; gli strumenti finanziati possono essere denominati in Euro o nelle valute locali dell'Unione Europea.

Come unica limitazione a questa ampia autonomia decisionale, il Fondo Europeo per gli Investimenti ha stabilito che i finanziamenti di Progress Microfinance non possono essere utilizzati per coprire linee di credito come gli scoperti o i finanziamenti a breve termine. A distanza di un anno dalla sua nascita, Progress Microfinance ha erogato 27 milioni di euro sotto forma di microprestiti a sostegno di coloro che desiderano avviare o sviluppare un'attività d'impresa<sup>39</sup>.

## 2) JEREMIE

JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises - Risorse europee congiunte per le micro e medie imprese) è «un'iniziativa della Commissione europea sviluppata in collaborazione al Fondo europeo per gli investimenti che promuove l'uso di strumenti di ingegneria finanziaria per migliorare l'accesso al credito per le PMI mediante i fondi strutturali»<sup>40</sup>.

I paesi dell'Unione Europea possono usare parte dei loro fondi strutturali europei per investire in strumenti a breve termine (*revolving instruments*) come capitale di rischio, prestiti o fondi di garanzia.

Questi fondi possono essere utilizzati per finanziare:

- la creazione o l'espansione di imprese;
- l'accesso al capitale di investimento per le imprese (in particolare le piccole e medie imprese), per modernizzare e diversificare le loro attività, sviluppare nuovi prodotti, consolidare ed espandere il loro accesso al mercato;

---

<sup>39</sup> Progress Microfinance – Storie di imprenditori (2012)

<sup>40</sup> Definizione data dalla Commissione Europea sul sito [www.ec.europa.eu/regional\\_policy/thefunds/instruments/jeremie](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jeremie)

- la ricerca e lo sviluppo indirizzate all'attività d'impresa, il *technology transfer*, l'innovazione e l'imprenditorialità;
- la modernizzazione tecnologica delle strutture produttive per raggiungere obiettivi delle economie a bassa emissione di sostanze inquinanti;
- gli investimenti produttivi che creano e salvaguardano posti di lavoro sostenibili.

Gli apporti del Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR) vengono ripartiti tra prestiti, fondi di garanzia o di capitale di rischio per investire nelle imprese. Tali finanziamenti possono essere emessi sotto forma di azioni, prestiti e/o garanzie.

I proventi derivanti da questi investimenti sono reinvestiti nelle imprese. In questo modo un pool di fondi può essere più volte riutilizzato, riciclando fondi pubblici, sfruttando il leverage del capitale e incrementando la sostenibilità e l'impatto delle risorse pubbliche allocate alle piccole e medie imprese.

In alternativa, le autorità che gestiscono i fondi possono decidere di dispensare le risorse di JEREMIE usando dei Fondi Holding creati per investire in diversi fondi d'investimento.

Il successo di JEREMIE va attribuito ad alcune sue prerogative:

- *Sostenibilità* – gli strumenti di ingegneria finanziaria si basano sull'offerta di assistenza risarcibile dai fondi strutturali a investimenti che dovrebbero generare proventi per poter ripagare gli investitori. Si tratta di un'alternativa più sostenibile rispetto all'assistenza tradizionalmente fornita mediante fondi di garanzie.
- *Leverage* – combinando i fondi strutturali con altre forme di finanziamento complementari, si aumentano le risorse che possono essere impiegate per sostenere altri progetti di microcredito.
- *Flessibilità* – JEREMIE offre flessibilità, sia in termini di strutture, sia nell'uso di fondi erogati sotto forma di azioni, titoli di debito o garanzie; tali fondi possono essere adattati ai bisogni specifici dei singoli paesi.
- *Competenza* – JEREMIE permette alle autorità che gestiscono i fondi strutturali di beneficiare dell'esperienza dei settori bancari e privati in modo da accrescere l'efficacia dei loro investimenti in imprese.
- *Partnerships* – la partnership stabilita tra la Commissione, il FEI e la BEI creata per JEREMIE agisce da potente catalizzatore per la cooperazione tra paesi, regioni, FEI,

BEI, altre banche e investitori per ottenere l'accesso al credito per le imprese, in particolare per le piccole e medie imprese.

Prima ancora che JEREMIE fosse implementato, il FEI ha firmato undici accordi con regioni e paesi dell'Unione Europea, sette dei quali sono nuovi membri. In Italia dal 2008 Progress Microfinance è presente in Campania e dal 2009 anche in Sicilia<sup>41</sup>.

Ad un anno dalla sua nascita, sono stati complessivamente assegnati 8.369 milioni di euro ad opera del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR) mediante contributi nazionali (pubblici e privati) a 386 fondi, attraverso Fondi Holding e fondi specifici<sup>42</sup>.

La quota di finanziamenti elargiti dal FESR per tutti i fondi ammonta a 6.198 milioni di euro.

Al 31 dicembre 2010, l'assistenza alle imprese mediante investimenti azionari, garanzie e prestiti ammontava a 3.088 milioni di euro.

### 3) JASMINE

JASMINE (Joint Action to Support Microfinance Institutions) è la quarta iniziativa comune della Commissione Europea, della BEI e del FEI. È stata creata nel 2008 allo scopo di:

- migliorare la capacità dei fornitori di microcredito e degli istituti di microfinanza (MFI) in diversi settori come il buon governo, i sistemi di informazione, la gestione del rischio e la programmazione strategica;
- aiutarli a diventare operatori sostenibili e redditizi nel mercato del microcredito<sup>43</sup>.

Le MFI sono selezionate dal FEI in seguito ad un processo di valutazione e formazione; il FEI, dopo aver verificato la sussistenza dei requisiti richiesti, pubblica periodicamente un invito a manifestare interesse (Call for Expression of Interest) al quale gli istituti menzionati possono rispondere.

JASMINE si pone come l'interlocutore ideale per questi istituti, aiutando le istituzioni di microfinanza non bancarie ad incrementare il volume dei loro prestiti e massimizzare l'impatto dei prodotti di microcredito sullo sviluppo di microimprese e sulla riduzione della disoccupazione nell'Unione Europea. Il progetto è finanziato dal Direttorato

---

<sup>41</sup> [www.eif.org/what\\_we\\_do/jeremie](http://www.eif.org/what_we_do/jeremie)

<sup>42</sup> JEREMIE implementation in the EU Member States. State of play (Novembre 2011)

<sup>43</sup> Definizione della Commissione Europea sul sito [www.ec.europa.eu/regional\\_policy/thefunds/instruments/jasmine](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine)



Generale per le Politiche Regionali della Commissione Europea ed è completamente gratuita per gli istituti beneficiari.

Anche per questa iniziativa il FEI ricopre un ruolo essenziale mediante:

- l'organizzazione dell'assistenza tecnica per sostenere lo sviluppo di istituti di microcredito;
- la fornitura di sostegno finanziario per l'emissione di prestiti e capitale di avviamento.

Entrando nello specifico, i benefici di cui possono godere gli istituti aderenti sono:

- a) libero accesso ad un servizio di diagnosi istituzionale o ad un dettagliato report valutativo eseguito da due agenzie di rating professioniste;
- b) servizi di consulenza e training della durata massima di 12 giorni sia per il management che per lo staff tecnico, forniti da esperti del Microfinance Centre.

Dal 2010 ben 71 istituzioni di microfinanza europee hanno ricevuto supporto dall'assistenza tecnica di JASMINE.

Nel 2013 sono stati scelti 30 istituti di microcredito che hanno sottoscritto l'invito a manifestare interesse (fig. 2.3).

Come parte dell'iniziativa JASMINE, è stato sviluppato un "Codice europeo di buona condotta per l'erogazione di microcrediti" allo scopo di definire gli standard di *best practice* per la concessione di microcrediti nell'UE.

## **2.8 Il caso Adie come «best practice» di cooperazione interistituzionale<sup>44</sup>**

Uno degli organismi collegati a Grameen, l'*Association pour le droit à l'initiative économique (Adie)*, ha dimostrato negli oltre trent'anni della sua attività come il buon funzionamento di un progetto di microcredito sociale derivi dalla capacità di collaborazione tra diversi soggetti che si occupano di varie mansioni.

Adie nasce nel 1989 a Parigi come organizzazione non-profit. Oggi è presente su tutto il territorio francese, con 17 direzioni regionali e 130 sportelli.

Dall'inizio della sua attività ha erogato oltre 93 mila prestiti, ha finanziato quasi 72 mila soggetti tra microimprese e lavoratori autonomi e ha creato più di 92 mila posti di lavoro.

La sua *mission* è:

---

<sup>44</sup> Tutti i dati e le cifre riportati in questo paragrafo, se non specificato, sono tratti dal sito [www.adie.com](http://www.adie.com) e si riferiscono al 2011

- finanziare e sostenere i disoccupati che desiderano avviare un'impresa ma non hanno accesso alle banche tradizionali;
- assistere i micro imprenditori prima, durante e dopo l'istituzione della loro impresa;
- contribuire a migliorare il framework normativo francese per quanto riguarda la creazione d'impresе e di microimpresе, nonché la microfinanza.

Il target di riferimento è costituito per oltre il 90% dai percettori di sussidi statali, in particolare i percettori del RSA (Revenu de Solidarité Active) che vivono con circa 400 euro al mese.

Secondo il sistema di welfare francese, i percettori del RSA hanno diritto a continuare a ricevere i sussidi per i primi sei-dodici mesi dopo l'inizio dell'attività d'impresa: questo fornisce loro un appoggio finanziario durante la fase di avvio dell'impresa (tale periodo può anche essere prolungato se le autorità ritengono che il business non sia ancora sostenibile).

Il personale di Adie è suddiviso tra lavoratori dipendenti e volontari, principalmente con esperienza bancaria o aziendale, che si occupano in particolare dell'attività di accompagnamento e training dei microimprenditori.

I prodotti finanziari offerti sono:

- microcredito per la creazione e lo sviluppo d'impresa, di importo massimo pari a 6000 euro al tasso di mercato;
- prestito d'onore, finanziato da fondi pubblici regionali, statali e dalle donazioni. L'importo massimo è di 4000 euro a tasso zero. L'obiettivo di tale prestito è rimpiazzare o integrare l'importo di capitale proprio che l'imprenditore deve mettere in campo per avviare il suo progetto, generando un effetto leva che gli consente di ottenere un prestito bancario;
- microcredito personale per la ricerca di un lavoro: l'ammontare massimo è di 3000 euro;
- microassicurazione civile e professionale: fornisce copertura assicurativa per veicoli, riserve di magazzino e locali industriali.

Sul totale dei microprestiti erogati da Adie nel 2010, l'88,5% costituivano prestiti all'impresa ed il restante 11,5% erano prestiti personali per la ricerca di un impiego.

Adie richiede garanzie di tipo personale ai potenziali clienti: essi devono presentare una fideiussione firmata da dei garanti, sui quali però non viene fatta nessuna analisi di solvibilità.

Oltre al prestito, Adie offre anche servizi di *business support*, tra i quali:

- corsi di formazione prima della concessione del finanziamento, per istruire i clienti sulla fase iniziale dell'impresa e sulla sua gestione;
- servizi di consulenza dopo l'inizio dell'attività d'impresa: l'operatore demandato al controllo del particolare cliente lo contatta ogni tre mesi per tenersi aggiornato sull'andamento dell'attività. Inoltre mette a disposizione un servizio di supporto telefonico e organizza corsi avanzati di contabilità e management. L'obiettivo è quello di percepire immediatamente ogni segnale di difficoltà da parte del cliente.

Queste prestazioni sono finanziate da fondi pubblici (Unione Europea, Stato, enti territoriali, Caisse de Depots) e da enti privati.

Alla base del successo di Adie vi è sicuramente il suo impegno che le ha concesso di instaurare e consolidare una forte collaborazione con i più importanti enti francesi, sia pubblici che privati, e in particolare con gli enti statali. La forte partnership con l'Associazione delle Banche Francesi ha permesso ad Adie di ottenere una deroga alla legge bancaria del 2003, la quale sosteneva che l'autorizzazione alla concessione di microcrediti fosse subordinata al rispetto di determinate condizioni.

In questo modo, Adie ha potuto migliorare l'efficienza del suo intero programma di microcredito, riducendo i tempi di erogazione e concentrandosi sugli aspetti di sostenibilità.

Il rischio sui prestiti viene distribuito tra più debitori ed è in maggioranza coperto dai fondi pubblici: il 21% dalle banche, il 57% dal FGIE (Fonds de Garantie pour l'Insertion par l'Economique), l'11% da Adie tramite fondi propri, l'1% dal FEI e il 2% dalla Caisse des Depots. La parte di rischio rimanente (8%) grava su altri fondi di garanzia.

Il tasso d'insolvenza a fine 2010 si è attestato al 2,54% ed è il risultato dell'applicazione di procedure di monitoraggio attivo e di recupero crediti. Inoltre, allo stesso modo della Banca Grameen, anche Adie richiede ai soggetti destinatari di microcrediti di versare il 5% dell'ammontare preso a prestito per la costituzione di un fondo di garanzia.

Nonostante tutto ciò, Adie non è ancora un'istituzione sostenibile: oltre il 70% delle sue entrate derivano da contributi pubblici (Stato, Unione Europea, regioni, comuni) e privati.

L'associazione ha adottato diverse strategie per raggiungere la sostenibilità operativa:

- gestisce separatamente i costi relativi alla concessione del credito e quelli relativi al *business support* (formazione e accompagnamento). Per queste ultime continua a dipendere dalle donazioni, mentre per l'attività di finanziamento ha messo in atto strategie per raggiungere l'autosufficienza operativa;
- ha ottenuto dal governo l'autorizzazione ad applicare tassi d'interesse che eccedono il gap legale;
- ha iniziato ad utilizzare tecniche di *scoring* che supportino l'attività di valutazione dei potenziali clienti.

### 3.1 Il contesto

In seguito alla crisi finanziaria del 2008, l'economia italiana è entrata in una grave recessione. Tale crisi, generata dai mercati finanziari internazionali, ha rapidamente contagiato l'economia reale, producendo forti ripercussioni economiche e sociali. Il biennio 2008-09 ha rappresentato una forte battuta d'arresto per la nostra economia, che è entrata addirittura in recessione, registrando una flessione del PIL del -1,4% nel 2008 e del -5,1% nel 2009. Nonostante nel 2010 e nel 2011 si sia registrato un miglioramento del PIL (rispettivamente +1,3% e +0,4%), il trend negativo si è riconfermato nel 2012 (-2,4%) e nel primo trimestre del 2013 (-0,5%)<sup>1</sup>.

La crisi ha avuto un effetto negativo anche sul tasso di disoccupazione nazionale, il quale ha raggiunto l'11,9% nel gennaio 2013. A subire maggiormente la crisi sono stati i giovani di età compresa tra 15 e 24 anni: il tasso di disoccupazione giovanile (fig. 3.1) è vertiginosamente aumentato dal 19,9% del 2007 al 39% di gennaio 2013<sup>2</sup>.

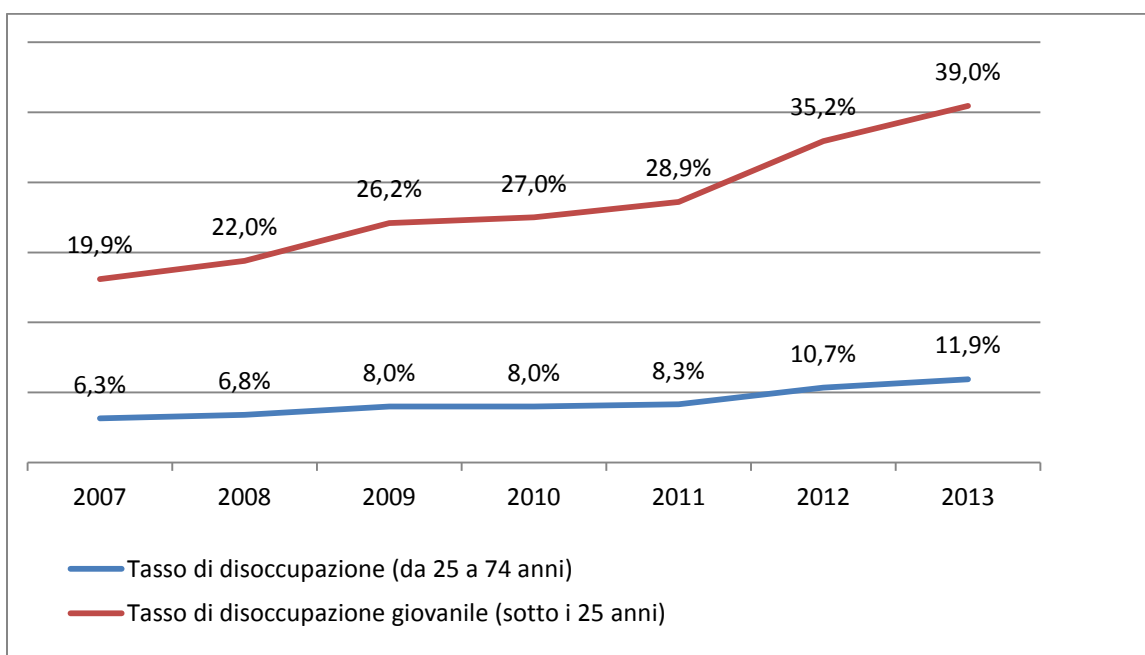


Fig. 3.1. Tassi di disoccupazione italiano, modificato in base alla stagionalità<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Dati ISTAT, Rapporto Annuale, vari anni

<sup>2</sup> Dati forniti da Eurostat

<sup>3</sup> Dati Eurostat, ultimo aggiornamento: 12 Luglio 2013

Inoltre, l'Italia ha assistito a un progressivo impoverimento, testimoniato sia dall'aumento della povertà assoluta, sia dal decremento della propensione al risparmio delle famiglie. Il tasso di povertà assoluta<sup>4</sup> è passato dal 4,1% del 2007 al 6,8% del 2012, segnando così un progressivo scivolamento delle famiglie italiane verso una maggiore povertà<sup>5</sup>. A subire questo aumento della povertà relativa sono state in particolare le famiglie del ceto medio, la cui solidità patrimoniale è stata compromessa dal crollo dei valori immobiliari, dalla perdita di lavoro e dalla svalutazione del capitale investito. La propensione al risparmio delle famiglie è diminuita continuamente, passando dal 15,9% del 2006 al 9,3% del primo trimestre del 2013<sup>6</sup>, a causa della forte riduzione dei redditi e della contrazione del potere d'acquisto. Tali fattori hanno comportato, da un lato, una maggiore difficoltà per le famiglie ad accedere al credito e, dall'altro, hanno esposto le famiglie già indebitate a un maggiore rischio di sovraindebitamento.

Nonostante le famiglie italiane siano relativamente meno indebitate rispetto a quelle dei principali paesi europei (come Francia e Germania), nell'ultimo decennio l'indebitamento è cresciuto costantemente. Se prima della crisi l'indebitamento delle famiglie era principalmente di tipo attivo, ossia dovuto alla volontà di indebitarsi, in virtù di tassi d'interesse vantaggiosi sui mutui, dopo il 2008, l'indebitamento passivo ha preso il sopravvento: il minore reddito disponibile costringe le famiglie a far ricorso, sempre più frequentemente, al credito al consumo e all'indebitamento di medio lungo termine. L'Italia inoltre detiene il primato tra le economie sviluppate per la maggiore pressione fiscale: secondo l'Ufficio Studi di Confcommercio, la pressione fiscale effettiva (quella riferita al PIL emerso) è pari al 54%, mentre quella apparente si attesta al 44,6%. L'Italia inoltre è uno dei paesi nei quali la pressione fiscale è cresciuta negli ultimi anni (+ 2,7% tra il 2010 e il 2013). Tale aumento è causato dalla maggiore imposizione fiscale necessaria per pagare la spesa sociale e gli interessi sul debito pubblico, ma anche dal fenomeno dell'evasione fiscale.

---

<sup>4</sup> La soglia di povertà assoluta rappresenta il valore monetario, a prezzi correnti, del paniere di beni e servizi considerati essenziali per ciascuna famiglia, definita in base all'età dei componenti, alla ripartizione geografica e alla tipologia del comune di residenza. Una famiglia è **assolutamente povera** se sostiene una spesa mensile per consumi pari o inferiore a tale valore monetario.

<sup>5</sup> Dati ISTAT, Comunicato Stampa del 17 luglio 2013

<sup>6</sup> Dati ISTAT, Reddito e risparmio delle famiglie e profitti delle società

La crisi ha inoltre influito pesantemente sul sistema finanziario nazionale, causando inizialmente una violenta contrazione del credito erogato e in seguito, per effetto cumulativo e circolare della crisi, un aumento sostanziale degli inadempimenti dei debitori. La contrazione del credito è stata causata, sul lato dell'offerta, dalla sopraggiunta instabilità del mercato finanziario, dal crollo del valore delle garanzie e da un aumento della percezione del rischio per quanto riguarda la solvibilità dei prenditori di fondi. Secondo la Banca d'Italia, il tasso di variazione percentuale dei mutui erogati è sceso dall'11% del primo trimestre del 2008 al 2,8% del 2010 al 4,38% del 2011 all'1,15% del 2012.

Trend altrettanto negativi sono stati osservati nell'erogazione del credito alle imprese e del credito al consumo. La crisi, inoltre, ha determinato l'incremento delle sofferenze sui prestiti, il cui numero è più che triplicato passando da 44 miliardi di euro nel 2008 a 121,8 miliardi di euro nel dicembre 2012<sup>7</sup>.

L'iniziale crisi finanziaria si è ripercossa quindi sull'economia reale, colpendo famiglie e imprese e causando un aumento del tasso di disoccupazione e delle insolvenze debitorie. La crisi del settore bancario, che assistette ad una progressiva erosione dei capitali a causa delle minusvalenze dovute alla crisi dei mutui, ha generato il fenomeno del credit crunch. Le banche, preoccupate della solvibilità di coloro a cui prestano i soldi, si sono viste costrette a concedere prestiti a condizioni più rigide, ossia aumentando i tassi o chiedendo più garanzie. capitale, che veniva eroso dalle minusvalenze dovute alla crisi dei mutui. La reazione del sistema bancario italiano è stata prudente: le banche hanno ridotto ulteriormente le disponibilità di credito verso le imprese, sottoponendole a un ulteriore rischio finanziario, che a sua volta si è ripercosso sulle sofferenze bancarie e sull'occupazione, generando un circolo vizioso dai dannosi effetti recessivi.

### ***3.2 Analisi dell'offerta***

In Italia la diffusione del microcredito su larga scala è ostacolata da problemi strutturali e complicazioni che riguardano quattro temi fondamentali:

1. la difficoltà a raggiungere la sostenibilità operativa e finanziaria;
2. la qualità operativa;

---

<sup>7</sup> Fonte: Sole 24 Ore, 18 giugno 2013

3. la difficoltà ad intercettare la domanda in maniera efficace;
4. il quadro legislativo.

Tali aspetti sono alla base di un'analisi comparata dei vari modelli di microcredito non bancario italiani. Ognuno dei modelli esaminati è in grado di offrire soluzioni convincenti rispetto ad alcuni dei parametri considerati, ma nessuno di essi è in grado di soddisfare tutti e quattro i focus dell'analisi.

Oggi nel nostro Paese non esiste ancora un esempio di best practice tra i modelli non bancari di microcredito: tale lacuna evidenzia da un lato una debolezza del settore del microcredito in Italia, dall'altro fa intuire l'enorme potenziale dello stesso, specie nel caso in cui tali modelli siano opportunamente integrati tra loro in modo sinergico.

### **3.2.1 Sostenibilità**

Si definisce "sostenibile" un'istituzione capace di coprire i propri costi operativi e finanziari mediante l'offerta sul mercato dei propri servizi. Per il settore italiano del microcredito, il tema della sostenibilità è sicuramente il più controverso.

Se il microcredito non è in grado di "stare sul mercato", ossia di essere competitivo rispetto alle forme tradizionali di offerta creditizia grazie ai prodotti e servizi che offre, non può essere considerato uno strumento efficace in termini di rapporto costi-benefici. In Italia, ancora nessuna istituzione di microcredito è riuscita a essere pienamente sostenibile<sup>8</sup>. Tra i principali fattori che ostacolano il raggiungimento della sostenibilità per gli istituti di microfinanza in Italia, si evidenziano i seguenti:

1. è impossibile per le istituzioni italiane produrre economie di scala – e così ridurre i costi operativi – a causa di una domanda di microcredito quantitativamente ridotta;
2. le istituzioni di microcredito sono obbligate dalla complessità del contesto economico a offrire, contestualmente ai progetti di microcredito, una varietà di servizi non finanziari come i servizi di formazione per gli imprenditori o i servizi di accompagnamento. Questo è vantaggioso sia per il destinatario del prestito, che può migliorare il proprio livello medio di know-how, sia per l'istituzione di microcredito la quale riduce, in parte, il rischio d'insolvenza del debitore per cattiva gestione o

---

<sup>8</sup> A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito, p. 51



fallimento. Tuttavia tali prestazioni, se offerte direttamente dall'istituzione di microcredito, fanno aumentare i costi operativi rendendo ancora più difficile conseguire l'autosufficienza finanziaria;

3. a causa di vincoli normativi e della ridotta capacità di debito dei clienti, le istituzioni non possono richiedere tassi d'interesse tali da coprire i costi operativi e i costi dei servizi non finanziari correlati. Un tasso d'interesse al livello di quelli praticati da banche come Grameen non sarebbe sostenibile per i microimprenditori a causa dei bassi rendimenti dei capitali investiti nelle economie occidentali;
4. i prestiti, in particolare quelli concessi alle start up, presentano un'elevata rischiosità. Da ciò deriva una notevole riduzione dei margini di guadagno per le istituzioni di microcredito.

Dai punti appena discussi si evince che la sostenibilità operativa e finanziaria, in Italia e nei Paesi industrializzati, è un obiettivo difficile da raggiungere. Due indicatori principalmente utilizzati a livello internazionale per misurare il grado di sostenibilità delle istituzioni di microfinanza sono la FSS (Financial Self Sufficiency) e la OSS (Operation Self Sufficiency).

### **3.2.2 Qualità operativa**

La principale voce di spesa delle istituzioni di microcredito è rappresentata spesso dal costo del personale. Ogni istituzione può scegliere liberamente se dotarsi di lavoratori remunerati o volontari, in base al contesto in cui opera e al suo piano d'azione.

Tale formula può prevedere l'impiego esclusivo di professionisti, o viceversa di volontari, oppure un mix ponderato tra i due. Questa scelta ha un forte impatto sulla qualità operativa, poiché:

- a) l'operatore di microcredito deve avere una formazione professionale specifica ed è considerato un lavoratore specializzato;
- b) si considera volontario soltanto se presta la sua opera gratuitamente; non si rientra in questa definizione il personale distaccato remunerato da altre organizzazioni, ma che lavora per l'istituzione di microcredito;

- c) per far sì che il servizio offerto risulti efficace ed efficiente, è necessario che le conoscenze si mantengano stabili all'interno dell'istituzione di microcredito e soprattutto che non ci sia discontinuità nelle operazioni fondamentali all'attività di credito, come la fase d'istruttoria o il monitoraggio delle restituzioni.

Ricorrere al lavoro volontario permette di ridurre i costi di gestione, ma è necessario valutare il trade-off tra tali costi e il livello di qualità operativa. Il lavoro volontario, infatti, può comportare alcuni problemi per l'istituzione di microcredito, come la discontinuità del servizio. Occorre quindi trovare il giusto mix tra lavoratori volontari e professionisti che garantisca, da un lato, un'adeguata qualità operativa, cioè una buona gestione del rischio di credito e un'elevata efficienza, e dall'altro il raggiungimento della sostenibilità economica dell'istituzione. Gli indicatori utilizzati per valutare la qualità operativa sono:

- Numero di microcrediti erogati
- Livello di produttività =  $\frac{\text{numero di clienti attivi}}{\text{numero di operatori impiegati}}$
- Costo per cliente =  $\frac{\text{spese operative}}{\text{numero di clienti attivi}}$
- Tasso di *write-off* =  $\frac{\text{ammontare messo a perdita}}{\text{portafoglio medio nel periodo}}$

Tali indicatori derivano indirettamente dallo specifico mix di lavoro volontario e remunerato adottato da ogni istituzione di microfinanza.

### **3.2.3 Capacità di intercettazione della domanda**

Il settore del microcredito italiano ha, da sempre, trovato difficoltà nell'identificare e intercettare la domanda e i target di riferimento a causa della grande varietà dei territori e della molteplicità dei bisogni.

Un errore molto frequente in Italia è quello di non analizzare a dovere i bisogni di un territorio prima di avviare un progetto di microcredito; spesso si agisce replicando le modalità operative adottate in altri territori e contesti produttivi. La difficoltà ad intercettare la domanda di microcredito in Italia appare evidente se si osserva la distribuzione territoriale degli istituti di microcredito nella penisola: ad oggi essi sono maggiormente diffusi nel Nord e nel Centro Italia (67,25%), dove si manifesta una minore

esclusione finanziaria, e meno nel Sud (32,75%)<sup>9</sup>, dove invece l'offerta di credito è ampiamente inferiore

Un modello di microcredito è grado di intercettare la domanda a un livello soddisfacente se:

- riesce ad offrire crediti sia alle imprese sia alle persone fisiche;
- è operativo su tutto il territorio nazionale;
- è capace di raggiungere la fascia più povera e disagiata della popolazione;
- è in grado di raggiungere volumi considerevoli.

### **3.2.4 Congruenza giuridica e istituzionale**

La normativa italiana relativa al credito è molto stringente nel determinare i soggetti autorizzati a operare in questo mercato. Il Testo Unico Bancario (TUB) elenca delle fattispecie molto precise, dettando una disciplina particolare per ognuna di esse<sup>10</sup>.

Nonostante sia stata recentemente introdotta nel TUB la categoria «intermediari finanziari specializzati in microcredito», non tutte le organizzazioni oggi operanti nel Paese sono pienamente riconosciute, né sono autorizzate a operare rispetto a tutto l'assortimento di prodotti e servizi richiesti dal microcredito. Secondo l'art. 111 del TUB, possono svolgere l'attività di microcredito le società di capitali aventi per oggetto esclusivo la concessione di finanziamenti a persone fisiche o società di persone o società cooperative, per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa.

Tali finanziamenti devono avere le seguenti caratteristiche:

- a) siano di ammontare non superiore a 25.000 euro;
- b) siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro;
- c) siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

Tali soggetti possono, inoltre, erogare in via non prevalente finanziamenti anche a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, a patto

---

<sup>9</sup> Fonte: Borgomeo & Co. 2012

<sup>10</sup> Sono previste fattispecie molto precise, quali per esempio agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi, intermediari ex art 106, Confidi, banca.

che i finanziamenti siano di importo massimo di 10.000 euro, non siano assistiti da garanzie reali, siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari e siano prestati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato.

Alcuni modelli non bancari di microcredito, ad esempio, sono vincolati nella fornitura di servizi a un determinato target, come nel caso dei Confidi, che possono operare solo a favore dei propri soci. Altri invece si trovano costretti a operare secondo schemi istituzionali non previsti dalla normativa, come le associazioni o fondazioni che operano nel campo del microcredito. Non ricevendo il giusto riconoscimento da parte della normativa, molti modelli e organizzazioni di microcredito non hanno la possibilità di raggiungere volumi significativi o di rispondere con efficacia ai bisogni finanziari.

### ***3.3 Analisi dell'offerta: modelli operativi non bancari***

Il settore del microcredito in Italia è caratterizzato da una moltitudine di progetti e iniziative, sebbene i risultati medi a livello di singola istituzione non siano così rilevanti: nel 2011 su 14 organizzazioni analizzate per il contesto italiano risultavano erogati appena 921 prestiti per un totale di 4,9 milioni di euro<sup>11</sup>, con una media di 66 prestiti per istituzione. Tra il 2010 e il 2011 il numero di mutuatari è aumentato del 31%, mentre l'ammontare medio dei prestiti si è mantenuto poco al di sopra dei 5.000 euro. I modelli operativi non bancari esaminati corrispondono a:

- 1) il modello associazione o fondazione;
- 2) il modello regionale;
- 3) il modello intermediario finanziario;
- 4) il modello dei prestiti sull'onore pubblici;
- 5) il modello dei Confidi.

---

<sup>11</sup> European Microfinance Network 2011

Ognuno di questi modelli è stato studiato in base alle quattro variabili esposte in precedenza, vale a dire la sostenibilità, la qualità operativa, la capacità di intercettare la domanda e la congruenza giuridica e istituzionale.

### 3.3.1 Il modello delle associazioni o fondazioni

Questo primo modello riguarda enti no-profit appositamente creati per l'erogazione di servizi di microcredito, ma anche enti che comprendono il microcredito nella loro attività, pur non occupandosene in via esclusiva. Lo schema di funzionamento di tale modello si basa sull'interazione tra diversi attori:

- un'associazione o fondazione, la quale si occupa di intercettare la domanda di microcrediti e, dopo aver valutato le richieste, propone i potenziali clienti a una banca/intermediario e li segue durante tutto l'iter di credito;
- una banca o un intermediario con cui l'ente ha una convenzione operativa;
- un fondo di garanzia per i prestiti erogati;
- donatori, indifferentemente pubblici o privati, che finanziano l'ente consentendone l'operatività.

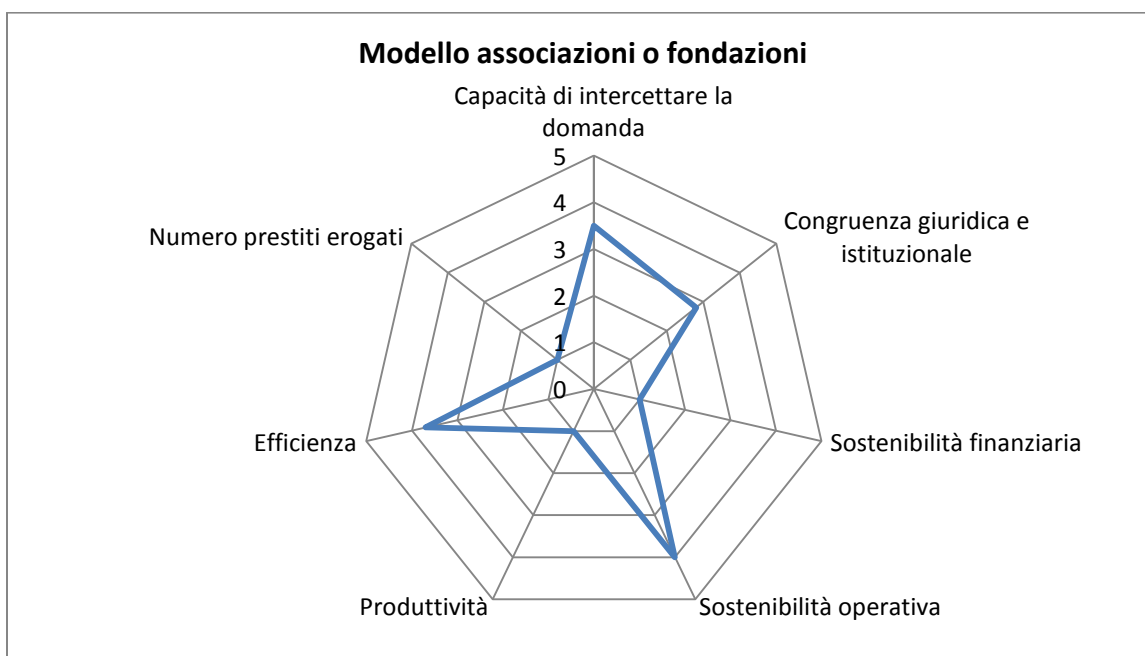


Fig. 3.2 Rappresentazione per variabili del modello associazioni o fondazioni<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

La sostenibilità finanziaria è il più grande limite di questo modello, in quanto totalmente sovvenzionato da fonti pubbliche o private (fig. 3.2). Gli enti non-profit infatti svolgono la loro attività a titolo gratuito: gli interessi corrisposti dal debitore spettano alla banca o all'intermediario che eroga il credito. Per contro, nella quasi totalità dei casi la sostenibilità operativa è raggiungibile grazie alle donazioni esterne; tali fonti di finanziamento, tuttavia, essendo sporadiche, limitano la programmazione delle attività sul lungo periodo.

La qualità operativa varia notevolmente per i singoli enti, ma in generale essi prediligono i collaboratori volontari. I lavoratori professionisti sono talvolta utilizzati per le fasi più delicate del processo di credito, come la valutazione del merito creditizio.

Il modello presenta una discreta capacità di intercettazione della domanda, merito del fatto che può liberamente rivolgere i propri servizi alle imprese e alle persone fisiche. La mancanza di scopo di lucro aiuta inoltre tali enti a raggiungere le fasce più svantaggiate della popolazione, come nel caso di Caritas o delle Misericordie. Il modello gode inoltre di una diffusione su tutto il territorio nazionale.

Dal punto di vista legislativo le fondazioni e le associazioni non sono autorizzate a svolgere attività di microcredito, nel senso che non è consentita loro l'erogazione dei prestiti. L'assenza di una piena legittimazione è un ostacolo che impedisce, di fatto, a questi enti di aspirare al raggiungimento della piena sostenibilità, escludendo la dipendenza da donazioni o finanziamenti esterni.

### ***3.3.2 Il modello regionale***

Il modello di tipo regionale nasce dall'incontro di pubblico e privato, nel momento in cui un ente pubblico regionale decide di avviare un programma di microcredito. Il modello operativo regionale prevede la presenza di:

- un fondo di garanzia stanziato dalla Regione;
- uno o più intermediari che erogano il credito, con cui la regione ha una convenzione operativa;
- un ente, generalmente la finanziaria regionale che si occupa della valutazione del merito creditizio;

- una struttura territoriale composta da varie organizzazioni cui spetta il compito di intercettare la domanda di microcrediti e, in certi casi, anche di fornire servizi aggiuntivi e paralleli.

I finanziamenti regionali garantiscono una continuità nel tempo: il problema della sostenibilità sia finanziaria sia operativa appare superato. Se si considerano, però, tutti gli obiettivi della sostenibilità, quali l'indipendenza da condizionamenti esterni o l'efficienza operativa, emerge che un ente di microcredito totalmente sussidiato da fondi pubblici non è sempre in grado di raggiungere tali obiettivi.

Ad esempio, dalla collaborazione tra la Regione Toscana e FidiToscana SpA è nato nel 2003 il progetto SMOAT (Sistema per il Microcredito Orientato e Assistito), una delle prime esperienze di microcredito in ambito regionale. Tale progetto è rivolto a chiunque voglia intraprendere una piccola attività d'impresa ed offre una serie di servizi aggiuntivi alle garanzie del microcredito, quali orientamento, assistenza tecnica e tutoraggio per i nuovi imprenditori.

La qualità operativa di questo modello è media: l'elevata produttività e il basso costo per cliente sono i suoi punti di forza. La collaborazione tra la finanziaria regionale e la rete territoriale ha elevate potenzialità e può portare a un'elevata efficienza (fig. 3.3).

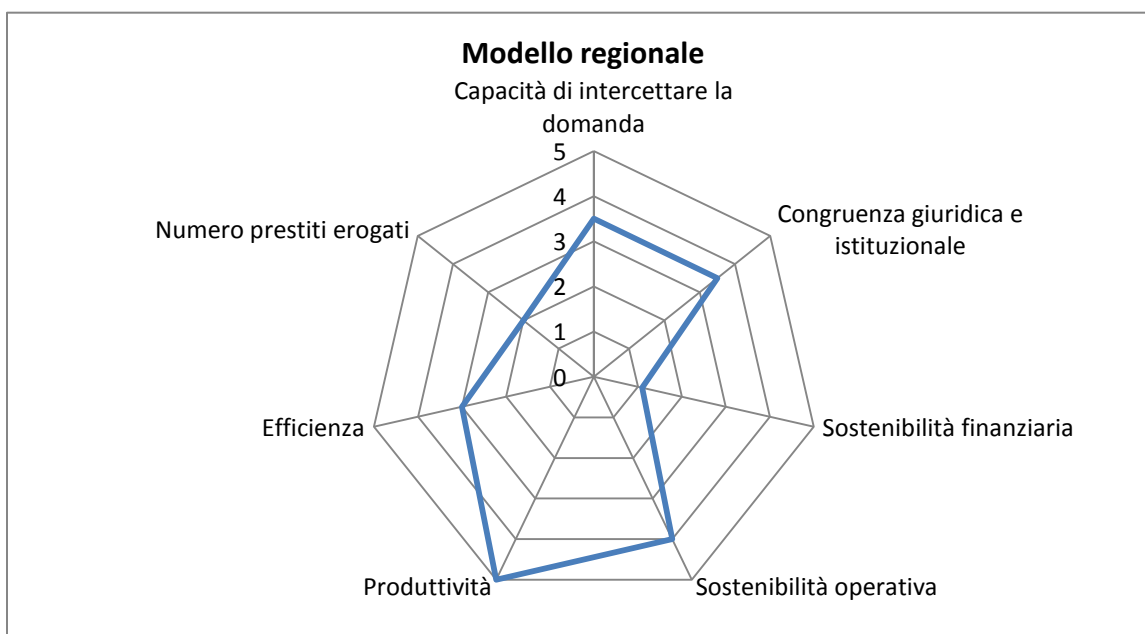


Fig. 3.3 Rappresentazione per variabili del modello regionale<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

A incidere negativamente sulla qualità operativa sono il ridotto numero di prestiti erogati e l'elevato tasso di sofferenze: spesso i clienti finiscono per considerare il microcredito regionale come un contributo a fondo perduto.

Il modello regionale garantisce una discreta capacità di intercettare la domanda: da un lato esso è capace di offrire credito sia alle imprese che alle persone fisiche, ma dall'altro non è sufficientemente diffuso sul territorio nazionale poiché dipende dalla volontà delle singole Regioni.

La congruenza giuridica e istituzionale si attesta a un buon livello, in quanto gli enti operanti – la finanziaria regionale e gli enti esterni – sono autorizzati a intraprendere le attività relative all'intermediazione creditizia, in base alla normativa prevista dal TUB. Si tratta, di solito, di istituzioni professioniste per le quali l'erogazione di microcredito non rappresenta l'attività principale, ma possiedono le competenze necessarie alla fornitura del servizio nel rispetto della normativa in vigore.

### ***3.3.3 Il modello intermediario finanziario***

Il modello "intermediario finanziario" prevede la costituzione di una società per azioni che abbia ottenuto l'autorizzazione della Banca d'Italia alla concessione di prestiti a interesse, ma non alla raccolta del risparmio<sup>14</sup>.

Oggi in Italia esistono soltanto due enti di questo genere che si siano specializzati in microcredito: Microcredito di Solidarietà SpA e PerMicro SpA.

Microcredito di Solidarietà SpA è una realtà nata nel 2006 per fornire supporto finanziario alle persone fisiche che trovano difficoltà ad accedere al credito bancario. Il capitale sociale è posseduto da Banca Monte dei Paschi di Siena per il 40%, Provincia di Siena per il 15%, Comune di Siena per il 15%, altri comuni della Provincia di Siena per il 10%, enti religiosi per il 10%, associazioni di volontariato per il 10%.

Nel 2012 ha erogato 210 prestiti di valore medio pari a 2.973 euro, per un volume totale di 624.000 euro.<sup>15</sup>

PerMicro SpA è una società con sede a Torino, nata nel 2007 con l'obiettivo di erogare prestiti di piccola entità e senza richiesta di garanzie reali a soggetti con difficoltà di accedere al credito tradizionale. La società è composta da European Investment Fund per

---

<sup>14</sup> Così è stabilito dall'art. 111 del TUB per le istituzioni che svolgono l'attività di microcredito in via esclusiva.

<sup>15</sup> Fonte: Microcredito di Solidarietà SpA, Bilancio annuale 2012



il 16,2%, Fondazione Sviluppo e Crescita per il 12,15%, Oltre Venture per il 12,15%, Fondazione Paideia per l'11,35%, BNL per il 24,3% ed investitori privati per il 23,8%. Nel 2012 sono stati erogati 1477 finanziamenti<sup>16</sup>.

Gli intermediari finanziari creati appositamente per il microcredito erogano prestiti e ricevono come pagamento il cosiddetto TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale), ovvero quel tasso di interesse che rende uguali l'ammontare del credito concesso al cliente con la somma complessiva che il cliente dovrà rimborsare alla scadenza. Lo scopo è, infatti, dare al cliente un unico indicatore di interesse che comprenda non solo il tasso effettivo di interesse sul prestito, ma anche tutte le spese accessorie.

I parametri che determinano il TAEG sono fissati per legge. In particolare rientrano a far parte del calcolo di questo tasso, oltre alla struttura del rimborso finanziario, tutte le spese accessorie obbligatorie inerenti al finanziamento (spese di istruttoria della pratica, commissioni d'incasso, assicurazioni obbligatorie). Non rientrano invece a far parte dei parametri i bolli statali, le tasse e le assicurazioni non obbligatorie.

Anche questo modello dipende fortemente dal sistema bancario: le banche forniscono il denaro per i prestiti, mettono a disposizione le strutture, condividono parte del personale specializzato.

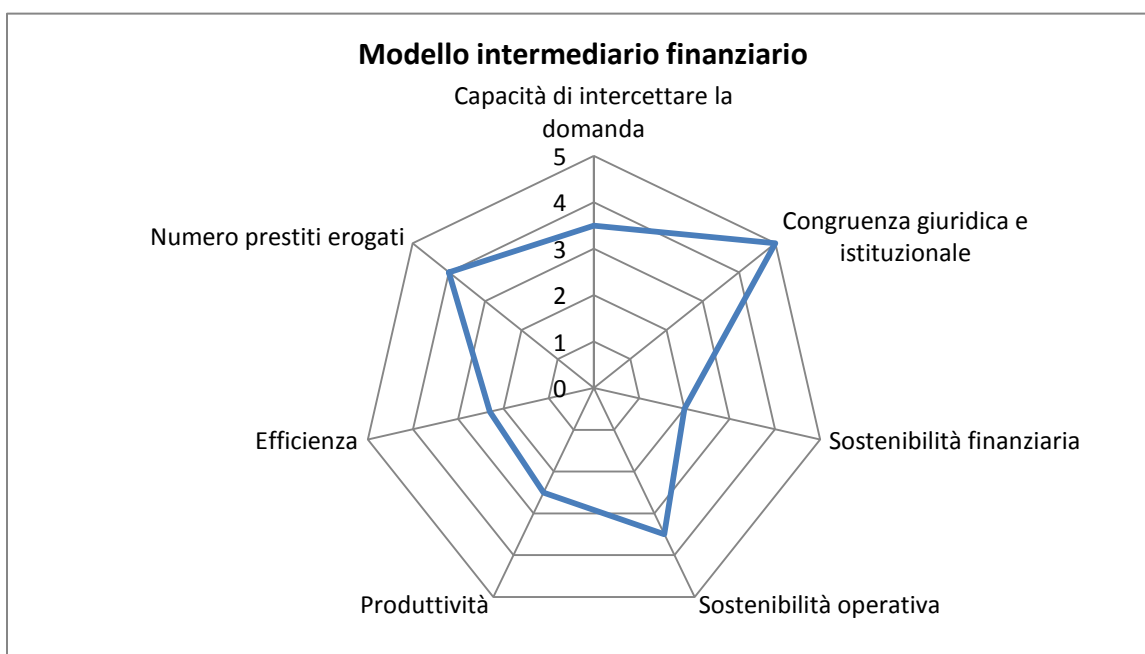


Fig. 3.4 Rappresentazione per variabili del modello intermediario finanziario<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Fonte: BNL, Bilancio di Sostenibilità 2012

<sup>17</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

Ne consegue che la sostenibilità, in primis quella finanziaria, è il principale limite di questo modello (fig. 3.4).

Le due istituzioni studiate hanno adottato strategie differenti per raggiungere la sostenibilità. Microcredito di Solidarietà SpA fa affidamento su una struttura territoriale che si occupa dell'intercettazione della domanda e offre lavoro volontario; dall'altra è sovvenzionata dai soci, in particolare dal Monte dei Paschi di Siena, che mette a disposizione risorse umane e mezzi.

PerMicro SpA, invece, sfrutta in misura maggiore i professionisti, operando pienamente nel mercato; questa scelta impone l'incremento del volume di prestiti per poter coprire i propri costi operativi ed essere autosufficiente.

Riguardo alla qualità operativa, sebbene entrambi gli intermediari raggiungano un buon numero di prestiti erogati, il suo livello complessivo non è soddisfacente. Nel caso di PerMicro, le difficoltà derivano dall'elevato costo per cliente e dalla bassa produttività; nel caso di Microcredito di Solidarietà, invece, il problema è l'elevato tasso di *write-off*, poiché non vengono investite risorse sufficienti per il monitoraggio delle restituzioni in termini di personale e di tempo impiegati.

Il modello degli intermediari finanziari permette di offrire crediti sia alle persone fisiche sia alle imprese e di raggiungere un considerevole volume di prestiti. Tuttavia la sua capacità di intercettazione della domanda è limitata dalla scarsa diffusione a livello territoriale, in quanto entrambe le istituzioni operano nel Centro-Nord.

La capacità di raggiungere la clientela più povera è bassa nel caso di PerMicro a causa degli elevati tassi d'interesse applicati, mentre è più elevata nel caso di Microcredito di Solidarietà, grazie ad una rete territoriale storicamente radicata e al lavoro dei volontari. Il punto di forza più importante è sicuramente la congruenza giuridica, poiché gli intermediari di microcredito possono operare senza vincoli né di target, né di tipologia di prodotto offerto.

### **3.3.4 I prestiti sull'onore pubblici**

I prestiti sull'onore pubblici sono stati introdotti nel 2000 nell'ordinamento italiano e possono configurarsi come prestiti alle imprese o prestiti alle famiglie.

Il *prestito sull'onore per lo sviluppo imprenditoriale*<sup>18</sup> è rivolto ai disoccupati residenti in aree del Paese economicamente depresse ed ha lo scopo di aiutare l'avvio dell'attività di impresa (microimprese e lavoro autonomo). Il prestito si compone di un finanziamento a tasso agevolato che copre una percentuale dell'investimento iniziale: la parte restante è garantita da un contributo a fondo perduto.

L'entità delle agevolazioni varia in base al territorio in cui si vuole iniziare l'attività; nelle zone dove le agevolazioni sono più elevate il Ministero dell'economia, tramite Invitalia SpA – Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo dell'impresa – arriva a finanziare fino al 90% del valore totale degli investimenti<sup>19</sup>.

Il *prestito sull'onore per le famiglie*<sup>20</sup> può essere erogato dai comuni ed è destinato a persone che versano in condizioni di difficoltà economica e sociale. Consiste in un prestito a tasso zero il cui onere è a carico del comune stesso. Modalità operative, tecniche del prestito e condizioni di accesso al credito sono decise autonomamente dagli enti locali.

Il prestito è finanziato con risorse pubbliche, le quali però riescono a garantire la sostenibilità operativa solo nel breve periodo. Infatti nel corso degli anni la spesa pubblica a sostegno dei prestiti d'onore è stata talmente elevata da indurre pesanti ridimensionamenti e, in alcuni casi, anche la soppressione del programma. Invitalia, l'ente nazionale che si occupa dei prestiti d'onore alle imprese, ha rischiato più volte la chiusura a causa dell'eccesso di spesa e dell'inefficienza operativa. Allo stesso modo, tanti programmi di prestito d'onore alle famiglie sono stati sospesi o interrotti a causa della cattiva gestione del rischio da parte degli enti locali. I principali punti di forza di questo modello sono l'elevato numero di prestiti erogati (4.400 nel 2010<sup>21</sup>) e la sostenibilità operativa consentita dal finanziamento pubblico.

Il livello di qualità operativa raggiunto non è soddisfacente. Ciò è attribuibile sia all'alto costo per cliente che alla bassa produttività, nonostante si faccia impiego esclusivo di professionisti (dipendenti diretti, collaboratori dell'ente gestore o dipendenti pubblici) e il numero di prestiti erogati sia complessivamente elevato (fig. 3.5).

A pesare negativamente sull'efficienza operativa è l'elevato numero di sofferenze: nel

---

<sup>18</sup> Previsto dal d.lgs. n. 185 del 21 aprile 2000 riguardante gli incentivi all'autoimprenditorialità e all'autoimpiego

<sup>19</sup> Fonte: [www.invitalia.it](http://www.invitalia.it)

<sup>20</sup> Istituito dalla legge n. 328 del 2000

<sup>21</sup> Fonte: [www.invitalia.it](http://www.invitalia.it)

2005 il 20% dei prestiti d'onore erogati da Invitalia non sono stati restituiti<sup>22</sup>. Gli scarsi risultati in termini di performance di restituzione dipendono anche dal fatto che non è diffusa la pratica del monitoraggio attivo sul pagamento delle rate, né tantomeno una corretta gestione della *delinquency*<sup>23</sup>.

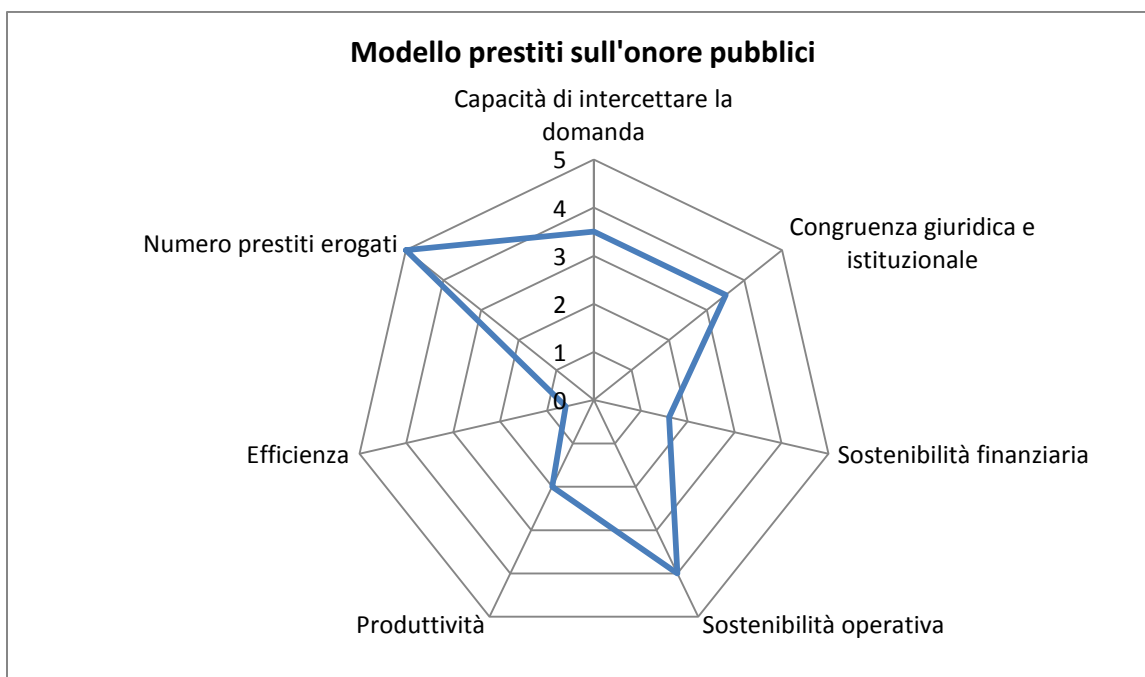


Fig. 3.5 Rappresentazione per variabili del modello prestiti sull'onore pubblici<sup>24</sup>

La capacità di intercettazione della domanda si attesta a un livello medio, a causa della limitata espansione territoriale: il prestito sull'onore alle imprese inizialmente era diffuso soltanto nelle regioni economicamente depresse, mentre oggi è diffuso quasi in tutta Italia; il prestito sull'onore alle famiglie invece è presentato solamente presso quei comuni italiani che decidono di avviare il progetto. Il modello è sicuramente in grado di erogare un considerevole volume di prestiti e di raggiungere le fasce più disagiate della popolazione, soprattutto nel caso del prestito alle famiglie. Per contro, negli anni, il prestito sull'onore alle imprese ha perso la sua capacità di raggiungere la clientela in seguito ad una riorganizzazione del modello che ha complicato le modalità d'accesso. Il modello è caratterizzato da una sufficiente congruenza giuridica: Invitalia ha ricevuto l'autorizzazione a operare come intermediario da parte della Banca d'Italia. Nel caso del

<sup>22</sup> Borgomeo & Co. 2005

<sup>23</sup> Con il termine *delinquency* si intende la tipologia e l'entità delle sanzioni nei confronti dei clienti inadempienti

<sup>24</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

prestito sull'onore alle famiglie, tuttavia, non è presente una normativa che specifichi la prassi da seguire nella concessione dei crediti: sono i singoli comuni a scegliere quale *modus operandi* adottare. Infine, il prestito sull'onore alle imprese è soggetto a vincoli in merito al target di riferimento: Invitalia può rivolgersi soltanto alle start-up avviate da disoccupati, perciò non gli è permesso finanziare l'espansione delle microimprese già esistenti sul mercato.

### **3.3.5 Il modello del Confidi**

Con il termine Confidi si indica un fenomeno tipicamente italiano operante nel nostro Paese dagli anni Cinquanta, riconosciuto dall'art. 155 comma 4 del TUB. Ai sensi di questo articolo, si definiscono Confidi i soggetti che svolgono esclusivamente l'attività di rilascio di garanzie collettive dei fidi e i servizi connessi o strumentali, a favore delle piccole e medie imprese associate.

I Confidi svolgono un'azione di intermediazione tra le imprese e le banche garantendo, attraverso fondi appositamente creati, i prestiti concessi dagli istituti bancari e cercando di negoziare con essi le condizioni di prestito più favorevoli per le imprese consorziate. I finanziamenti iniziali non superano in genere i 10.000 euro, ma con il tempo possono anche superare il milione di euro. La dimensione media dei prestiti comunque è molto variabile a seconda del territorio in cui opera il Confidi e delle sue dimensioni. La garanzia di regola non copre più del 50% del valore del prestito, ma in casi speciali di elevata rischiosità essa può arrivare sino all'80% del prestito<sup>25</sup>.

Sebbene non esista un collegamento formale tra microcredito e Confidi, se si analizza il loro *modus operandi* si possono notare considerevoli similarità, perché entrambi permettono l'accesso al credito alle imprese finanziariamente escluse.

Il modello dei Confidi appare economicamente sostenibile, sebbene buona parte delle sue attività tragga beneficio da contributi pubblici, come per le spese di gestione delle agevolazioni pubbliche<sup>26</sup>.

I Confidi riescono a coprire i propri costi grazie alle entrate derivanti da due fonti principali: la percentuale sul prestito garantito e la quota associativa richiesta alle imprese

---

<sup>25</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

<sup>26</sup> La legge n. 108 del 1996 ha affidato ai Confidi il compito di gestire molte agevolazioni pubbliche come i fondi antiusura, i fondi di garanzia pubblici regionali, statali e camerali.

consorziate per aderire al Confidi. Grazie all'applicazione del principio mutualistico improntato a una forte democrazia interna, i Confidi sono in grado di fornire i propri servizi a tutti i soci senza alcuna discriminazione di tipo reddituale.

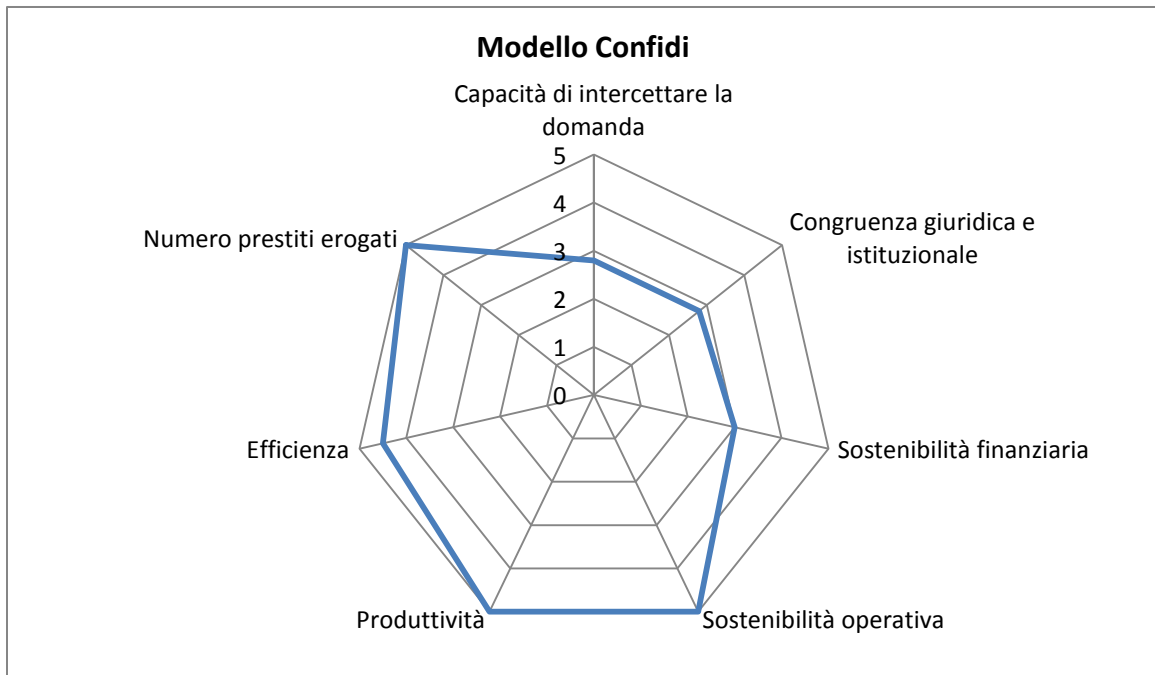


Fig. 3.6 Rappresentazione per variabili del modello<sup>27</sup>

È proprio questa caratteristica che consente ai Confidi di raggiungere la sostenibilità finanziaria, poiché i maggiori introiti derivanti dalle garanzie prestate alle imprese più grandi bilanciano i costi dell'attività di microcredito in favore delle imprese più esposte. I Confidi sono, inoltre, un esempio di efficacia ed efficienza operativa: essi riescono a combinare un elevato numero di imprese servite con un basso rischio di credito. Tale attenuazione del rischio è ottenuta grazie allo svolgimento delle seguenti attività:

1. la concessione dei crediti è subordinata a un'istruttoria, svolta dal Confidi, che mette in risalto le qualità dell'impresa e ne valuta il merito creditizio in base a sistemi di *rating* interni;
2. l'assegnazione della garanzia è deliberata da un organo interno al Confidi, il comitato tecnico. Essendo questo organo composto dai consociati, gli imprenditori diventano valutatori di altri imprenditori, consentendo una selezione più efficiente.

<sup>27</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

La capacità di intercettazione della domanda è ridotta nel caso del Confidi, principalmente perché questi enti possono fornire garanzie esclusivamente alle imprese. Inoltre la loro diffusione territoriale e la relativa operatività non sono proporzionate ai notevoli volumi di prestiti che riescono a raggiungere. In genere operano in zone circoscritte e sono più diffusi nell'Italia meridionale.

Un altro punto debole di questo modello è sicuramente la congruenza giuridica: sebbene la fattispecie del Confidi sia prevista e disciplinata dal TUB, l'attività di garanzia che i Confidi svolgono è limitata da vincoli all'ingresso e divieti nella scelta del target, dal momento che possono agire solo a favore delle imprese. Inoltre, i Confidi non svolgono l'attività di microcredito in via esclusiva, poiché possono rivolgersi a imprese di varie dimensioni e offrire garanzie anche su prestiti di entità maggiore.

### ***3.4 Analisi dell'offerta: le risposte del sistema bancario italiano al microcredito***

#### ***3.4.1 Il credito cooperativo e le banche commerciali***

Il coinvolgimento dell'industria bancaria italiana nel settore del microcredito e della microfinanza ha radici antiche, precisamente intorno al XV secolo. Oggi è proprio tra gli attori bancari fortemente radicati in questa tradizione che si sono avviati molteplici progetti di microcredito. L'esempio più palese è dato dalle banche di credito cooperativo (BCC), società cooperative che perseguono uno scopo mutualistico. Esse si configurano come cooperative per azioni, a mutualità prevalente, in quanto l'erogazione di credito è rivolta prevalentemente<sup>28</sup> ai soci.

La loro attività è strettamente legata al territorio in cui operano, poiché soltanto le persone, imprese o associazioni che operano in modo continuativo nella zona di competenza della banca possono esseri ammesse come soci.

Tale regola assicura, inoltre, il mantenimento di una forte prossimità tra l'accumulazione di capitale sottoforma di risparmi, da un lato, e di erogazione dei prestiti, dall'altro. Tale

---

<sup>28</sup> L'articolo 2512 del Codice Civile definisce la mutualità prevalente in questi termini: «Sono società cooperative a mutualità prevalente, in ragione del tipo di scambio mutualistico, quelle che:  
1) svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori o utenti di beni o servizi;  
2) si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività delle prestazioni lavorative dei soci;  
3) si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività, degli apporti di beni o servizi da parte dei soci».

prossimità fa sì che le relazioni intessute tra la banca, i suoi collaboratori e i clienti stessi siano di tipo prevalentemente orizzontale.

Ciò permette di ridurre le asimmetrie informative e di prevenire fenomeni di *moral hazard* senza dover necessariamente ricorrere a forme di garanzie e collaterali come nel caso delle banche commerciali. Stando ai dati più recenti, in Italia operano 391 banche di credito cooperativo, per un totale di oltre un milione di soci e oltre 6 milioni di clienti<sup>29</sup>. Negli ultimi anni le banche di credito cooperativo hanno fornito un supporto continuativo a iniziative di erogazione di microcredito.

Il credito cooperativo opera nel settore del microcredito attraverso quattro canali:

1. *Microcredito produttivo e per l'occupazione*: in collaborazione con Caritas Italia a livello regionale.
2. *Microcredito sociale e d'emergenza*: a livello nazionale con l'Accordo ABI-CEI per un programma nazionale di microcredito cui partecipa il 30% delle BCC.
3. *Promozione del Terzo Settore*: tramite l'erogazione di prestiti a tasso agevolato a favore di imprese locali ed enti non-profit.
4. *Sostegno alle Fondazioni Antiusura*: per mezzo della concessione, da parte delle BCC, dei cosiddetti "prestiti di soccorso", ossia forme di finanziamento rivolte a soggetti considerati a rischio di usura e per questo esclusi dal credito formale.

Le banche commerciali, per contro, non considerano il microcredito come parte della loro "mission". Questi istituti bancari si sono avvicinati al settore della microfinanza attraverso un processo di *downscaling*, cercando di intercettare la microclientela, spinti da una molteplicità di fattori tra cui:

- la riduzione del rischio e la diversificazione del portafoglio prestiti ottenuta grazie alla concessione di prestiti a migliaia di microimprese o consumatori con caratteristiche molto diverse rispetto ai clienti tipici con i quali le banche commerciali operano;
- l'incremento dell'efficienza, l'utilizzo della piena capacità produttiva e le sinergie tra processi e funzioni. Le banche commerciali possono fungere da veicolo ottimale per i servizi di microcredito, sfruttando le proprie reti di filiali, i sistemi informativi e le

---

<sup>29</sup> Dal sito [www.creditocooperativo.it](http://www.creditocooperativo.it)



capacità operative, sostenendo dei costi fissi aggiuntivi minimali o addirittura nulli<sup>30</sup>. Inoltre, una razionalizzazione delle diverse linee di prodotto e delle unità operative induce un miglioramento dell'efficienza e agevola la crescita dimensionale, traendo vantaggio dalle possibili sinergie tra i vari processi di fornitura dei servizi e l'adozione di politiche di *cross-selling*<sup>31</sup>;

- il miglioramento dell'immagine e la responsabilità sociale dell'impresa;
- la riduzione del mercato formale e la competizione sempre più serrata spingono le banche commerciali a ricercare nuove nicchie di mercato, come quella dei potenziali destinatari dei servizi di microcredito.

### **3.4.2 Posizionamento dell'industria bancaria nel segmento microfinanza**

Le informazioni utilizzate per la seguente analisi del posizionamento dell'industria bancaria nel settore del microcredito italiano provengono da uno studio del 2012 condotto da Andreoni, Sassatelli e Vichi su un campione rappresentativo così composto: cinque grandi banche, cinque banche medie e cinque banche piccole. Come criterio di definizione della dimensione delle banche è stato scelto il numero di sportelli bancari. La rappresentatività per aree regionali in termini di numero di sportelli varia da valore minimo del 56% attestandosi a una media nazionale del 66%, corrispondente a un totale di 22.640 sportelli. L'81% degli sportelli appartiene alle banche grandi (18.371), il 15% alle banche medie (3.450) e il 4% alle banche piccole (819).

Sette delle banche partecipanti all'indagine hanno risposto a livello «consolidato».

Il campione di banche è composto da 8 banche SpA, 4 Banche di Credito Cooperativo e 3 banche popolari.

Sul totale degli sportelli diffusi sul territorio nazionale, il 66% appartiene a banche che hanno dichiarato di aver erogato almeno un servizio di microcredito. Di queste tuttavia soltanto il 53% ha iniziato veri e propri programmi di microcredito. Le banche più grandi riescono ad articolare un'offerta di servizi più ampia e specifica, a conferma del fatto che, mentre le banche maggiori – specialmente i gruppi bancari – tendono ad avviare programmi specifici, le banche più piccole cercano di adattare linee di prodotti già

---

<sup>30</sup> Andreoni, Sassatelli, Vichi 2013

<sup>31</sup> Il *cross-selling* consiste nel proporre prodotti e servizi collegati o complementari alla scelta di acquisto principale

esistenti al target di microcredito a cui si rivolgono. I servizi di microcredito sono forniti prevalentemente in contesti urbani.

Dall'analisi emerge che le filiali delle banche medie e piccole che si occupano di microfinanza sono distribuite in maniera piuttosto omogenea su tutto il territorio; per quanto riguarda invece le filiali delle banche grandi, considerate a livello «consolidato» (73 soggetti bancari, pari all'81% degli sportelli campionati), l'offerta è diffusa soprattutto nelle regioni del Nord Italia, che assorbono più del 60% dell'intera attività di microfinanza. Si assiste a una forte diversificazione nelle caratteristiche dell'offerta in base alla zona del paese presa in considerazione: ciò è dovuto innanzitutto alla scelta degli «operatori di prossimità» (enti pubblici o religiosi, associazioni, fondazioni, Confidi ecc.) con cui collaborare sul territorio, nonché dalle competenze che tali enti apportano e dal loro coinvolgimento nell'istruttoria del prestito. Nel Sud Italia, infatti, una delle cause del mancato sviluppo del microcredito è la maggiore difficoltà riscontrata dalle banche nel creare solide reti di cooperazione interistituzionale.

La gamma di prodotti e servizi di microcredito offerti dagli istituti soggetti all'analisi si divide tra:

- microcredito produttivo rivolto alle microimprese e ai microimprenditori: l'offerta si concentra sui finanziamenti di durata compresa tra uno e cinque anni nell'87% dei casi; nel 57% dei casi per periodi che eccedono i cinque anni. Soltanto il 20% delle banche offre crediti per specifici programmi di inserimento lavorativo.
- Microcredito sociale: tale offerta risulta meno diffusa. L'80% delle banche indirizza tale categoria di prodotti alle spese d'istruzione; il 47% per spese sanitarie eccezionali; il 67% sul credito al consumo. Quest'ultima categoria comprende vari tipi di intervento a favore di famiglie che versano in condizioni di difficoltà economica.

Mentre il dato del microcredito sociale conferma un trend già noto del settore italiano, il dato relativo al microcredito produttivo rivela che in realtà la maggior parte delle banche non ha introdotto in maniera autonoma alcun servizio di questo genere, a causa della rischiosità insita in tali progetti.

Il 66% delle banche ha aderito all'accordo nazionale tra ABI e CEI per il supporto alle famiglie per progetti di reinserimento lavorativo e per l'avviamento di una microimpresa,

il che contribuisce a un sovradimensionamento del dato riguardante il microcredito produttivo, mascherando l'effettiva prudenza adottata dalle banche. L'atteggiamento prudenziale delle banche è confermato dal diffuso ricorso a svariati tipi di garanzie sui prestiti erogati: fondi di garanzia pubblici, fidejussioni bancarie, garanzie a pegno nel caso del microcredito sociale e garanzie a carico dei Confidi nel caso del microcredito produttivo. Solo il 20% del campione richiede forme di garanzia alternative o nessuna garanzia.

Il microcredito sociale (fig. 3.7) si rivolge principalmente alle famiglie svantaggiate (100%), agli studenti (93%) e agli immigrati (43%).

Il microcredito produttivo raggiunge trasversalmente tutte le diverse tipologie di clientela, concentrandosi sulle imprese in start-up (87%) e sulle microimprese (80%).

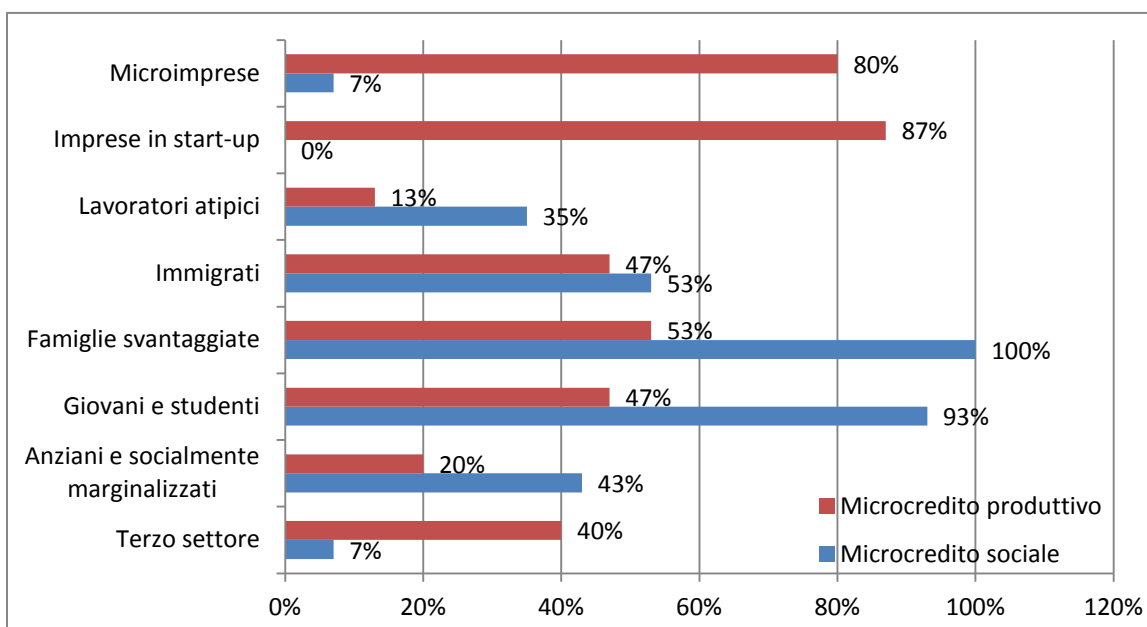


Figura 3.7 Diffusione dei prodotti di microcredito per target di clientela<sup>32</sup>

In conclusione, lo studio effettuato conferma alcuni dei trend degli ultimi anni: un aumento dell'offerta in termini quantitativi seguito da un graduale, ma ancora disomogeneo miglioramento qualitativo per quanto concerne il livello di diversificazione dei prodotti e servizi offerti. Si nota un consolidamento della presenza degli immigrati tra la clientela servita dalle banche (47% per il microcredito produttivo, 53% per il microcredito sociale), frutto di strategie inclusive adottate negli anni recenti dall'industria bancaria.

<sup>32</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

L'elemento più preoccupante resta l'incongruenza tra domanda e offerta, ossia la concentrazione dell'offerta nelle regioni del Paese dove l'esclusione finanziaria è un problema relativamente meno grave. Nel Sud del Paese si registra ancora la prevalenza degli operatori bancari pubblici rispetto a quelli privati, che incontrano una certa difficoltà operativa. Nelle regioni settentrionali invece lo sviluppo del microcredito ha visto protagoniste le banche private.

### **3.5 Fasi dell'attività di erogazione di microcrediti: l'istruttoria**

Il processo di istruttoria dei microcrediti può essere scomposta dal punto di vista operativo in sei fasi corrispondenti a tre funzioni fondamentali<sup>33</sup>:

|   |
|---|
| <b>1) intercettazione e raccolta della domanda</b>                          |
| <b>2) primo screening e istruzione della pratica</b>                        |
| <b>→ funzione: INTERCETTAZIONE DOMANDA</b>                                  |
| <b>3) indagini conoscitive e di accertamento</b>                            |
| <b>4) contatto diretto banca-cliente e offerta di servizi di consulenza</b> |
| <b>→ funzione: INDAGINE CONOSCITIVA</b>                                     |
| <b>5) valutazione della pratica</b>   |
| <b>6) decisione sulla meritorietà del credito</b>                           |
| <b>→ funzione: VALUTAZIONE RISCHIO E MERITORIETÀ DEL CREDITO</b>            |

Il procedimento di istruttoria riguardante il microcredito – sia produttivo che sociale – si differenzia dall'istruttoria del credito formale per due aspetti:

- per il microcredito si fa ricorso a un approccio multifase che prevede l'intervento di diversi attori in base alle rispettive competenze. Ognuno di questi attori deve possedere una formazione specifica al microcredito che gli consenta di sviluppare capacità di raccolta, di organizzazione e di sfruttamento di informazioni alternative per una valutazione appropriata del merito creditizio;

<sup>33</sup> Andreoni 2011

- l’azione di microcredito deve essere in grado di coniugare l’efficienza delle operazioni con l’efficacia dell’intervento. Ciò significa puntare alla sostenibilità e all’economicità dei progetti, non solo attraverso l’innalzamento dei tassi d’interesse e dei costi di istruttoria per il cliente, ma anche mediante la formalizzazione delle diverse fasi – e delle relative funzioni – dei processi di credito e l’innovazione dei processi stessi.

### 3.5.1 Il processo d’istruttoria del microcredito produttivo

Le prime due fasi del processo d’istruttoria, relative alla funzione “intercettazione della domanda”, sono presenti in tutte le banche esaminate nello studio condotto da Andreoni, Sassatelli e Vichi. Le operazioni relative a queste due fasi sono svolte talvolta da operatori diversi, talvolta contemporaneamente da operatori interni ed esterni alla banca.

Dai dati raccolti nella prima fase di screening e di istruzione della pratica (tab. 3.1) emerge che le banche, indifferentemente dalla dimensione e dalle caratteristiche dell’offerta, specifica o generica, sono interessate principalmente a conoscere il fabbisogno finanziario (nella prima fase il 100% di esse), la storia creditizia (nella prima fase il 71,67%, nella seconda fase il 100% di esse) e la situazione reddituale del potenziale cliente (nella prima fase il 78,33%, nella seconda fase il 100% di esse). Nella metà dei casi (49,33% in media) le banche ricorrono a modelli di *scoring* e valutano anche la presenza di eventuali garanzie.

| Tipologia di informazione   | Fase   | Tipologia banche(%) |       |         | Media banche (%) |
|---|--------|---------------------|-------|---------|------------------|
|   |        | Grandi              | Medie | Piccole |                  |
| Documento d’identità cliente  | Fase 1 | 75                  | 100   | 100     | 91,67            |
| Fabbisogno finanziario e finalità   | Fase 1 | 100                 | 100   | 100     | 100,00           |
| Situazione reddituale-finanziaria   | Fase 1 | 75                  | 100   | 60      | 78,33            |
|   | Fase 2 | 100                 | 100   | 100     | 100,00           |
| Se presente, storia creditizia cliente  | Fase 1 | 75                  | 100   | 40      | 71,67            |
|   | Fase 2 | 100                 | 100   | 100     | 100,00           |
| Reale condizione di esclusione finanziaria (accertamento)                     | Fase 2 | 75                  | 100   | 60      | 78,33            |
| <i>Business plan</i> -piano d’investimento                                    | Fase 2 | 50                  | 66    | 80      | 65,33            |
| Identità/natura delle garanzie  | Fase 2 | 75                  | 66    | 60      | 67,00            |
| Profilo di rischio (derivato da modelli statistici di <i>credit scoring</i> ) | Fase 2 | 75                  | 33    | 40      | 49,33            |

TAB. 3.1. *Microcredito produttivo: fasi della raccolta della domanda, primo screening e istruzione della pratica*<sup>34</sup>

<sup>34</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito (2013)

Tuttavia adottare in queste fasi iniziali un approccio di backward looking finalizzato a individuare la capacità di indebitamento e di rimborso da parte dei richiedenti tipici del microcredito potrebbe condurre a una selezione troppo restrittiva.

Sono quindi necessarie indagini più approfondite, basate su una logica opposta, di forward looking, che tenga conto della necessità di basarsi su dati alternativi, in modo da poter coniugare il grado di rischio con il rendimento potenziale dei vari prestiti concessi. Le due fasi seguenti, nelle quali si procede alle indagini conoscitive, interne ed esterne, e si entra direttamente in contatto con il cliente, sono presenti rispettivamente nell'87% e nel 60% delle banche campionate. In questi casi, si assiste a una riduzione del coinvolgimento degli operatori di prossimità, presenti soltanto nel 27% dei casi, e ad una sostanziale riduzione della profondità dell'intervento.

Metà delle banche che svolgono indagini conoscitive sui clienti si avvalgono di operatori esterni; concentrando l'analisi su questa categoria di intermediari, nel 78,33% dei casi viene svolta un'analisi di mercato del progetto imprenditoriale della start-up (tab. 3.2), mentre per le imprese già avviate il 42,67% delle banche si interessa all'andamento storico del fatturato, al tempo di pagamento ai fornitori e alla quota di

| Tipologia informazione  | Fase   | Tipologia banche(%) |       |         | Media banche (%) |
|---|--------|---------------------|-------|---------|------------------|
|   |        | Grandi              | Medie | Piccole |                  |
| Se presente, raccolta dello storico dei pagamenti personali (utenze)                        | Fase 3 | 50                  | 0     | 60      | 36,67            |
|   | Fase 4 | 25                  | 0     | 20      | 15,00            |
| Se start up, analisi di mercato e del progetto imprenditoriale                              | Fase 3 | 75                  | 100   | 60      | 78,33            |
|   | Fase 4 | 50                  | 33    | 60      | 47,67            |
| Se impresa esistente, storico fatturato, situazione pagamento fornitori, analisi di mercato | Fase 3 | 75                  | 33    | 20      | 42,67            |
|   | Fase 4 | 50                  | 0     | 40      | 30,00            |
| Verifica solvibilità garante  | Fase 3 | 50                  | 0     | 20      | 23,33            |
|   | Fase 4 | 75                  | 0     | 20      | 31,67            |
| Tessuto relazionale del microimprenditore (stakeholders)                                    | Fase 4 | 50                  | 33    | 40      | 41,00            |

TAB. 3.2. Microcredito produttivo: fasi delle indagini conoscitive, accertamento *contatto diretto*, *consulenza*<sup>35</sup>

<sup>35</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

mercato raggiunta dall'impresa. La quinta fase, consistente alla valutazione del rischio e del merito creditizio viene svolta, per quasi tutte le banche di medie e grandi dimensioni, seguendo due passaggi consecutivi:

- 1) completata l'istruttoria, l'operatore bancario svolge una prima analisi preliminare della capacità del cliente di produrre reddito, di indebitamento e di restituzione (tab. 3.3);
- 2) l'intera pratica viene esaminata da un comitato di esperti o da un responsabile specializzato.

Le banche di piccole dimensioni affidano tali fasi a un unico operatore, in genere la stessa persona che ha istruito l'intera pratica. Le informazioni che le banche, in media, utilizzano maggiormente sono la capacità di indebitamento e rimborso (nella fase 5 l'85% e nella fase 6 l'83,33% di esse) e un business plan relativo al progetto che andranno a finanziare (nella fase 5 il 67% e nella fase 6 il 77,67% di esse).

| Tipologia informazione  | Fase   | Tipologia banche(%) |       |         | Media banche (%) |
|---|--------|---------------------|-------|---------|------------------|
|   |        | Grandi              | Medie | Piccole |                  |
| Business plan completo/accertato                                      | Fase 5 | 75                  | 66    | 60      | 67,00            |
|   | Fase 6 | 33                  | 100   | 100     | 77,67            |
| Capacità di indebitamento e rimborso                                  | Fase 5 | 75                  | 100   | 80      | 85,00            |
|   | Fase 6 | 50                  | 100   | 100     | 83,33            |
| Capacità di produrre reddito  | Fase 5 | 75                  | 100   | 80      | 85,00            |
|   | Fase 6 | 50                  | 100   | 100     | 83,33            |
| Stima beni disponibili  | Fase 5 | 50                  | 33    | 60      | 47,67            |
|   | Fase 6 | 50                  | 33    | 60      | 47,67            |
| Stima redditi extra impresa   | Fase 5 | 50                  | 66    | 20      | 45,33            |
|   | Fase 6 | 50                  | 66    | 40      | 52,00            |
| Profilo di rischio (derivato da modelli statistici di credit scoring) | Fase 5 | 75                  | 33    | 20      | 42,67            |
|   | Fase 6 | 75                  | 33    | 60      | 56,00            |

TAB. 3.3. *Microcredito produttivo: fasi della valutazione della pratica e della decisione finale sulla meritorietà del credito*<sup>36</sup>

Nel 40% dei casi la decisione finale viene presa da un comitato di credito solo bancario, mentre nel 53% da un operatore bancario o da un responsabile specializzato.

L'istruttoria del microcredito produttivo presenta tempistiche che variano da un minimo di venti giorni (nel 55% dei casi) fino a un massimo di trentacinque giorni (nel 37% dei casi).

<sup>36</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

### 3.5.2 Il processo di istruttoria del microcredito sociale

Anche nel caso del microcredito sociale, le prime due fasi dell'istruttoria relative all'intercettazione della domanda, al primo screening e all'istruzione della pratica vengono svolte da tutte le banche campionate.

L'incontro con i potenziali clienti e il marketing del prodotto sono svolti principalmente da due categorie di operatori: le banche che presentano un'offerta generica di microcredito sociale si servono di operatori bancari, mentre le banche che presentano un'offerta specifica preferiscono affidarsi a operatori di prossimità. Si registrano comunque casi in cui le stesse banche fanno ricorso a entrambi i tipi di operatori.

Per quanto riguarda le informazioni raccolte nella prima fase, gli operatori sono interessati ad accertare il fabbisogno finanziario (91,67% di essi), la sua natura temporanea o permanente (91,67% di essi), il profilo reddituale e finanziario del cliente (l'82% nella fase 1, il 100% nella fase 2).

| Tipologia informazione  | Fase   | Tipologia banche(%) |       |         | Media banche (%) |
|---|--------|---------------------|-------|---------|------------------|
|   |        | Grandi              | Medie | Piccole |                  |
| Documento d'identità cliente  | Fase 1 | 100                 | 100   | 100     | 100,00           |
| Fabbisogno finanziario e finalità                                     | Fase 1 | 100                 | 75    | 100     | 91,67            |
| Valutazione della natura del bisogno (temporanea/permanente)          | Fase 1 | 100                 | 75    | 100     | 91,67            |
| Situazione reddituale finanziaria                                     | Fase 1 | 66                  | 100   | 80      | 82,00            |
|   | Fase 2 | 100                 | 100   | 100     | 100,00           |
| Se presente, storia creditizia cliente                                | Fase 1 | 33                  | 75    | 60      | 56,00            |
|   | Fase 2 | 66                  | 100   | 100     | 88,67            |
| Reale condizione di esclusione finanziaria (accertamento)             | Fase 2 | 100                 | 75    | 80      | 85,00            |
| Bilancio familiare  | Fase 2 | 0                   | 75    | 80      | 51,67            |
| Identità/natura delle garanzie  | Fase 2 | 33                  | 50    | 80      | 54,33            |
| Profilo di rischio (derivato da modelli statistici di credit scoring) | Fase 2 | 100                 | 75    | 20      | 65,00            |

TAB. 3.4. *Microcredito sociale: fasi di raccolta della domanda, primo screening e istruzione della domanda*<sup>37</sup>

Una volta terminata la fase preliminare, la pratica passa nel 70% dei casi a un operatore bancario, il quale ha il compito di svolgere indagini approfondite sul *background* creditizio

<sup>37</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito



del cliente, sulla situazione economica del nucleo familiare e, infine, nel 65% dei casi definisce il profilo di rischio basandosi su griglie di *scoring* (tab. 3.4).

Le eventuali garanzie apportate dal richiedente sono prese in considerazione soltanto dal 50% delle banche, poiché per il microcredito sociale spesso gli enti eroganti possono ricorrere a fondi di garanzia pubblici o privati.

Nel caso dei microcrediti sociali le fasi relative all'indagine conoscitiva hanno un'importanza minore: soltanto il 57% delle banche attiva la fase di accertamento e solo il 49% attiva la fase di contatto diretto con il cliente. Le restanti banche adottano procedure più snelle, ma al contempo meno flessibili.

A differenza del microcredito produttivo, gli operatori di prossimità svolgono un importante ruolo di supporto durante le fasi di indagine conoscitiva (tab. 3.5). Tali operatori concentrano l'attenzione sulla valutazione dell'efficacia potenziale dell'intervento, rapportata alla temporaneità o meno del bisogno finanziario (informazione richiesta in media dal 63% delle banche nella fase 3 e dal 52% delle banche nella fase 4).

Le fasi relative alla valutazione del rischio e del merito creditizio sono affidate in maniera quasi esclusiva a operatori bancari.

| Tipologia informazione   | Fase   | Tipologia banche(%) |       |         | Media banche (%) |
|--|--------|---------------------|-------|---------|------------------|
|  |        | Grandi              | Medie | Piccole |                  |
| Se presente, raccolta dello storico dei pagamenti personali (utenze) | Fase 3 | 66                  | 0     | 40      | 35,33            |
|  | Fase 4 | 33                  | 25    | 40      | 32,67            |
| Valutazione della natura del bisogno (temporanea/permanente)         | Fase 3 | 100                 | 50    | 40      | 63,33            |
|  | Fase 4 | 66                  | 50    | 40      | 52,00            |
| Verifica solvibilità garante   | Fase 3 | 66                  | 25    | 20      | 37,00            |
|  | Fase 4 | 33                  | 50    | 40      | 41,00            |
| Conoscenza tessuto relazionale del cliente ( <i>stakeholders</i> )   | Fase 4 | 66                  | 50    | 20      | 45,33            |

TAB. 3.5. *Microcredito sociale: fasi delle indagini, accertamento, contatto diretto e consulenza*<sup>38</sup>

Dallo studio emerge che soltanto nel 35,33% delle banche campionate la decisione finale è presa dal comitato di credito, mentre vi è una maggiore tendenza a ricorrere a strutture dedicate (nel 43% dei casi). L'analisi dei dati raccolti (tab. 3.6) mostra che le informazioni

<sup>38</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

maggiormente richieste dalle banche sono quelle relative alla capacità familiare di produrre reddito (nella fase 5 dall'82% e nella fase 6 dal 77,67% di esse), la capacità individuale di produrre reddito e la capacità di indebitamento e di rimborso. Questi dati costituiscono il discriminante in base al quale decidere dell'erogazione del credito.

| Tipologia informazione  | Fase   | Tipologia banche(%) |       |         | Media banche (%) |
|---|--------|---------------------|-------|---------|------------------|
|   |        | Grandi              | Medie | Piccole |                  |
| Capacità di indebitamento e di rimborso                               | Fase 5 | 66                  | 100   | 80      | 82,00            |
|   | Fase 6 | 33                  | 100   | 100     | 77,67            |
| Capacità individuale di produrre reddito                              | Fase 5 | 66                  | 100   | 80      | 82,00            |
|   | Fase 6 | 33                  | 100   | 100     | 77,67            |
| Capacità familiare di produrre reddito                                | Fase 5 | 33                  | 100   | 80      | 71,00            |
|   | Fase 6 | 66                  | 100   | 100     | 88,67            |
| Stima beni disponibili  | Fase 5 | 33                  | 50    | 80      | 54,33            |
|   | Fase 6 | 33                  | 50    | 80      | 54,33            |
| Profilo di rischio (derivato da modelli statistici di credit scoring) | Fase 5 | 66                  | 75    | 40      | 60,33            |
|   | Fase 6 | 66                  | 75    | 40      | 60,33            |

TAB. 3.6. *Microcredito sociale: fasi della valutazione della pratica e della decisione finale sulla meritorietà del credito*<sup>39</sup>

L'istruttoria del microcredito sociale presenta, infine, tempistiche relativamente più brevi rispetto a quelle del microcredito produttivo: nel 72% dei casi l'istruttoria dura meno di venti giorni. Tale dato testimonia l'efficienza dell'azione degli operatori, i quali dimostrano un'ottima velocità di risposta a situazioni d'emergenze e difficoltà.

### **3.6 Procedure complementari alla fase istruttoria**<sup>40</sup>

#### **3.6.1 La creazione di un setting informativo**

Al fine di creare un sistema finanziario inclusivo è necessario innanzitutto ridurre le asimmetrie informative. Il raggiungimento di tale obiettivo è reso difficile sia dal fatto che non tutte le banche dispongono di sistemi di valutazione appropriati, sia dal fatto che non tutti i clienti sono in grado di fornire agli operatori le stesse informazioni.

La raccolta di gruppi differenziati di informazioni socio-demografiche, reddituali, bancarie

<sup>39</sup> Fonte: A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

<sup>40</sup> I dati quantitativi contenuti in questo paragrafo, se non diversamente specificato, sono tratti da A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

e comportamentali per i vari target di clienti richiede un notevole sforzo conoscitivo da parte delle banche.

Nel caso dei microcrediti produttivi – sempre secondo lo studio di Andreoni, Sassatelli e Vichi – tra le informazioni utilizzate dalle banche, le più rilevanti al fine della valutazione del merito creditizio sono nell'ordine: le caratteristiche dell'impresa e gli anni di esperienza dell'imprenditore (dati di cui dispone soltanto il 52% delle banche), l'età del cliente, il suo tessuto relazionale, la disponibilità iniziale di microrisparmi e i dati storici sui pagamenti. Per i microcrediti sociali queste ultime tre informazioni sono molto importanti, in aggiunta ai dati sulla composizione del nucleo familiare e sui flussi reddituali complessivi della famiglia.

Dall'indagine risulta che il canale informativo prediletto dalle banche sia il dialogo diretto con il microcliente affiancato da documentazioni e controlli incrociati sull'attendibilità delle informazioni ricevute.

Un'ulteriore fonte informativa ampiamente sfruttata sono gli operatori di prossimità, i quali dispongono di un bagaglio informativo cumulato e verificato. È interessante, inoltre, osservare che i modelli di *microcredit scoring* sono considerati solo sesti nella gerarchia delle fonti, a causa della loro recente introduzione.

L'uso delle tecnologie informatiche è ancora limitato: solo nel 27% dei casi sono state sviluppate apposite *scorecards* per l'applicazione dei modelli statistici di *scoring*. Persino i gruppi bancari, nella maggior parte dei casi, non sono provvisti di una banca dati centralizzata. Ampliare la base informativa, anche rispetto all'adozione di modelli di *microcredit scoring*, è un passaggio obbligatorio e indispensabile per lo sviluppo di una soddisfacente tecnologia di microcredito.

### **3.6.2 Il *microcredit scoring***

il *microcredit scoring* è uno strumento statistico di valutazione del rischio basato sulla previsione del comportamento di un potenziale microcliente; per effettuare tale previsione, la banca si serve di dati quantitativi riguardanti le caratteristiche di microcrediti passati (dati demografici del microcliente, importo del microcredito, numero di rate ecc.) e alla performance di pagamento (restituzione, ritardi, rinnovo del credito). La previsione effettuata non è attendibile in assoluto, ma soltanto in media, ossia è

riferita alla performance che in media viene registrata dai clienti che hanno caratteristiche personali e di prodotto simili. Tale metodologia consente alle banche, durante la fase istruttoria, di semplificare l'analisi della rischiosità del soggetto prenditore di fondi.

L'operatore di microfinanza si serve delle *scorecards* come strumento per assegnare a un potenziale cliente una certa probabilità di essere un "cattivo pagatore". Ogni *scorecard* è costruita attraverso due passaggi: nel primo, si assegnano diversi pesi, o *scores*, ai vari indicatori relativi al microcliente e al microcredito richiesto; nel secondo, si assegna per ciascun punteggio totale realizzabile dal microcliente una probabilità di "cattivo pagatore". La probabilità di pagamento si distribuisce graficamente secondo una curva che assegna un profilo di rischio variabile da zero a uno.

In base a tale prospetto, ciascuna banca può scegliere una determinata politica di assegnazione dei microcrediti che sottoponga i potenziali clienti a indagini più approfondite all'aumentare del rischio, fino anche a rifiutare la concessione del prestito a chi presenta un rischio troppo elevato.

Il *microcredit scoring* presenta due principali differenze rispetto ai modelli di *credit scoring* tradizionali:

- 1) il setting informativo alla base del processo di *microcredit scoring* è diverso da quello adottabile nei processi standard di valutazione del rischio;
- 2) il *microcredit scoring* è uno strumento complementare, ma non vincolante, per il processo di valutazione del rischio. La sua importanza nella decisione finale relativa all'assegnazione del prestito dipende dalla specifica politica di microcredito adottata dalla banca. L'operatore bancario o il comitato di credito possono in ogni caso ignorare il profilo di rischio emerso dal *microcredit scoring* se ritengono, sulla base della loro istruttoria, che il cliente sia un cattivo pagatore o che il microcredito presenti un rischio troppo elevato.

A livello internazionale gli istituti di microcredito che hanno adottato il *microcredit scoring* come unico strumento di valutazione del merito creditizio, sostituendolo all'istruttoria del credito, hanno conseguito risultati molto deludenti in termini di riduzione della rischiosità del portafoglio clienti. Sono soprattutto le banche commerciali a cadere in questo errore durante il processo di *downscaling* della clientela, considerando il *microcredit scoring* come uno strumento efficace per abbattere gli elevati costi unitari di

istruttoria dei microcrediti e raggiungere così la sostenibilità operativa e finanziaria. In Italia, il microcredit scoring è utilizzato da quasi tutti gli istituti di microcredito come uno strumento complementare; inoltre dai dati raccolti risulta che la sua applicazione abbia un effetto positivo sull'espansione del setting informativo e sull'efficienza dei processi. Ad esempio, la riduzione del numero dei microprestiti ad alto rischio erogati permette, nella fase di monitoraggio, una riduzione dei costi. Lo studio svolto da Andreoni ha rivelato che per il 67% delle banche campionate, il microcredit scoring ha consentito una riduzione dei tempi necessari all'istruttoria del credito; nel 60% dei casi ha favorito una semplificazione del processo di monitoraggio e nel 53% dei casi ha consentito una riduzione dei costi.

### **3.6.3 Il «monitoraggio attivo» e il «delinquency management»**

Mentre l'utilizzo dell'istruttoria di microcredito è abbastanza diffuso nell'industria bancaria italiana, le pratiche di monitoraggio e di gestione della *delinquency* sono ancora poco diffuse. Tale lacuna è dovuta al fatto che le banche italiane, durante i primi anni di attività nel settore del microcredito, si sono dedicate esclusivamente alla penetrazione del mercato lavorando a monte del processo, ossia concentrandosi su metodologie, strumenti e criteri per l'erogazione dei microcrediti. Soltanto in tempi recenti le banche di microcredito si sono dovute confrontare con le molteplici difficoltà della gestione delle fasi a valle del processo del microcredito.

Lo svolgimento delle funzioni di monitoraggio e di gestione della *delinquency* è ostacolato dal problema del *moral hazard*<sup>41</sup>, ma anche dalla volatilità della situazione economica e finanziaria dei clienti durante il periodo di restituzione. In altri termini, durante la fase di restituzione il rischio di default del cliente non è una funzione lineare nel tempo, ma è influenzata da diversi fattori come i *time lags* e i *time scales*. I primi derivano dal ritardo nella manifestazione di un problema di restituzione del credito – come il mancato pagamento di una rata – generatosi in precedenza; le seconde derivano dal fatto che nella pratica del microcredito si assiste regolarmente a ritardi nei pagamenti, indipendentemente da fattori esterni e dalla tipologia di microcliente. Generalmente tali ritardi sono collegati a fasi cicliche di investimento o assenza di liquidità delle

---

<sup>41</sup> Con questo termine ci si riferisce ad una situazione in cui una delle parti è disposta ad assumere un rischio, perché consapevole che non pagherà il costo associato a tale rischio. In altre parole, si tratta di una tendenza ad essere più disposti a correre un rischio, sapendo che i potenziali costi od oneri di prendere tali rischi sono a carico, in tutto o in parte, da altri.

microimprese, specialmente se si tratta di start-up.

I rimedi adottati dalle banche consistono in atteggiamenti proattivi al fine di anticipare le difficoltà nelle restituzioni, rispondere prontamente alle difficoltà dei microclienti e coniugare flessibilità – ad esempio nel ricontrattare il debito – e rigidità – ad esempio nel punire la delinquency. Tale forma di monitoraggio è definito come attivo.

L'indagine svolta da Andreoni, Sassatelli e Vichi mostra che le banche italiane prediligono il monitoraggio passivo, tralasciando cioè ogni azione preventiva e limitandosi a svolgere, in presenza di ritardi o insolvenze, operazioni di sollecito e recupero crediti. Tuttavia tali operazioni non sempre risultano efficaci e spesso compromettono il rapporto banca-cliente.

Nell'89% dei casi, le banche monitorano con continuità la performance di pagamento, mentre solo nel 60% dei casi esse verificano l'effettivo impiego del microcredito erogato, il soddisfacimento o meno del bisogno espresso e, nel caso dei microcrediti alle imprese, esaminano i bilanci della microimpresa.

Il monitoraggio attivo invece consiste in una forma di controllo selettivo e preventivo dei microclienti e dei pagamenti. Nel caso del microcredito produttivo, il controllo si concentra sull'andamento prospettico della microimpresa mentre nel caso del microcredito alle famiglie esso si concentra sulla graduale riduzione della situazione debitoria e della vulnerabilità. In entrambi i casi la banca fornisce al microcliente servizi di consulenza.

Basandosi sulla stessa metodologia descritta per la creazione delle scorecards, è possibile costruire griglie di «*scoring* post-erogazione», come ad esempio il *collections scoring*: questo metodo statistico consente di prevedere se, nel caso di un ritardo nel pagamento di un certo numero di giorni, il possibile perdurare di tali ritardi. Tale dato, unito alla conoscenza dell'importo non ancora restituito del prestito (*outstanding loans*) consente alla banca di ordinare gli interventi in base alla priorità. Inoltre, basandosi sui risultati del microcredit scoring ottenuti nella fase istruttoria, l'operatore bancario può concentrare il monitoraggio su quei soggetti che presentano profili di rischio più elevati.

Per quanto riguarda la delinquency, ovvero la tipologia e l'entità delle sanzioni nei confronti dei clienti inadempienti, si nota come le banche tendano ad adottare una delinquency specifica per le singole categorie di clienti e che tenga conto delle caratteristiche del prodotto offerto. Le banche di microcredito esternalizzano la pratica

della delinquency a società specializzate nel recupero crediti. Queste ultime, non avendo a loro volta sviluppato nessun processo ad hoc di *delinquency* per i microcrediti, applicano le stesse metodologie usate per i crediti tradizionali. Tale prassi spesso genera risultati paradossali perché i processi standard di *delinquency* si basano sull'assunto implicito della mancanza di volontà di restituzione da parte del cliente e quindi, se applicati ai clienti del microcredito, tendono a ridurre, più che incrementare, le probabilità di restituzione.

### **3.7 Analisi della domanda<sup>42</sup>**

Il mercato italiano si divide in due segmenti distinti: il primo, composto da individui e dedicato al microcredito sociale; il secondo, composto da imprese e dedicato al microcredito produttivo.

#### **3.7.1 I segmenti di mercato del microcredito sociale in Italia**

Per quanto riguarda il *microcredito sociale*, si distinguono quattro segmenti di domanda che esprimono bisogni differenti.

##### **1. I «giovani senza tempo»**

Tale gruppo è composto da individui di età inferiore ai quarant'anni, individui single o coppie senza figli, che vivono in regioni del paese lontane dal loro luogo d'origine.

Questo segmento ospita in sostanza i *fuori sede*, ossia quegli individui con un grado di istruzione elevato (il 53% è laureato) costretti a dipendere dal sostegno economico delle famiglie.

Complessivamente, il reddito familiare non supera mai i 20.000 euro annui; nel 36% dei casi si superano i 15.000 euro l'anno, mentre nel 30% non si superano i 10.000 euro annui. Questi individui non hanno possibilità di produrre risparmio nel 49% dei casi, e questo spesso li scoraggia a iniziare attività come quella d'impresa.

##### **2. I «working poors»**

il secondo gruppo riunisce persone di età compresa tra quaranta e sessant'anni con un livello di istruzione medio (diploma professionale o licenza media inferiore).

Questi individui fanno parte di famiglie con uno o due figli e risiedono nella loro

---

<sup>42</sup> I dati quantitativi contenuti in questo paragrafo, se non diversamente specificato, sono tratti da A. Andreoni, M. Sassatelli, G. Vichi, Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito

provincia di origine.

Il livello di consumi familiari è molto basso: mensilmente, l'89% spende meno di 1000 euro. Il reddito disponibile non è adatto a supportare il loro livello di consumi, tanto che solo il 20% ritiene che sia sufficiente a condurre una vita dignitosa.

Le fonti di reddito medio sono piuttosto instabili e consistono in lavori occasionali, redditi da pensione e marginalmente redditi imprenditoriali.

Il reddito familiare annuo non supera i 20.000 euro nel 65% dei casi e solo nel 25% supera i 15.000 euro.

Il 26% degli intervistati dichiara di non riuscire ad accumulare risparmio. Tutte le famiglie di questo gruppo hanno almeno un mutuo acceso per l'acquisto o la ristrutturazione di immobili. Il 32% delle famiglie è costretta a destinare il 40% del proprio reddito al pagamento delle rate del mutuo.

### 3. *i «poveri attivi»*

Il terzo gruppo è composto in maggioranza da persone giovani di età compresa tra trenta e quarant'anni. Questo segmento riunisce una grande quantità di single (nel 49% dei casi) e una quota del 20% di coppie senza figli.

Il 15% dei componenti è di origini straniere, il 45% è di origine italiana e vive nella stessa provincia in cui è nato, mentre il 41% è di origine italiana, ma vive fuori sede.

Questi individui possiedono un buon livello d'istruzione: il 30% possiede un diploma di scuola media superiore.

Il livello di consumi si attesta a livelli piuttosto bassi: il 69% delle famiglie dichiara consumi mensili inferiori a 750 euro.

Il reddito disponibile annuo nel 18% dei casi non supera i 20.000 euro e nel 71% dei casi non va oltre i 15.000 euro. Non stupisce che tre quarti delle famiglie intervistate dichiarino che il loro reddito annuo non è sufficiente per una vita dignitosa.

Le fonti di reddito per questo gruppo sono poco stabili: si tratta principalmente di lavori occasionali, irregolari e sussidi pubblici.

Per quanto riguarda il risparmio, il 50% degli appartenenti a questo gruppo non riesce ad accumulare risparmi, mentre un ulteriore 38% risparmia meno del 20% del reddito.

### 4. *I «nuovi poveri congiunturali»*

Il quarto gruppo è composto in maggioranza da individui adulti, di cui il 68% ha un'età compresa tra i trenta e i cinquant'anni. Si tratta di famiglie (nel 98% dei casi) con due



o più figli (nel 75% dei casi) che vivono nella provincia di origine (nel 55% dei casi). Tali individui presentano un livello di istruzione elevato dal momento che oltre il 52% di essi è laureato. A differenza degli altri gruppi, questo gruppo comprende al suo interno anche persone che offrono un aiuto economico a familiari e amici (nel 40% dei casi). Il livello dei consumi varia tra 1.000 e 1.500 euro per il 33% delle famiglie intervistate. Il reddito disponibile annuo va oltre i 15.000 euro nel 67% e supera i 20.000 euro nel 35% dei casi; nonostante ciò, il 34% delle famiglie dichiara che il proprio reddito non è sufficiente a condurre una vita dignitosa.

Per quanto riguarda il quadro socio-economico, le fonti di reddito, consistenti in redditi da pensione, attività libero-professionali e lavoro dipendente, sono stabili. Il risparmio è precluso al 53% delle famiglie di questo gruppo e un ulteriore 20% di esse risparmia meno del 20% del reddito. Fra i gruppi analizzati, i nuovi poveri congiunturali sono quei soggetti che in passato avevano una maggiore bancabilità, poiché il 52% di essi dichiara di aver ottenuto almeno un prestito da una banca. Tuttavia, il 20% ha ricevuto un rifiuto da parte degli istituti di credito tradizionali, ritrovandosi senza alcuna possibilità di indebitamento.

### ***3.7.2 I segmenti di mercato del microcredito produttivo in Italia***

Per quanto attiene il microcredito produttivo rivolto all'impresa, tre sono i gruppi chiaramente distinguibili che esprimono dei bisogni specifici. I fattori discriminanti sono il livello di indebitamento bancario, che distingue i tre gruppi fra molto e per niente esposti, e l'approccio imprenditoriale, che identifica il comportamento dei microimprenditori in termini di dinamismo e intraprendenza.

#### ***– Imprenditori «prudenti a bassa esposizione debitoria»***

Il primo gruppo possiede la minore dimensione organizzativa: si compone infatti di microimprese con meno di cinque dipendenti.

Il fatturato dichiarato dal 65% delle imprese intervistate non supera i 50.000 euro annui; il restante 35% non va comunque oltre i 250.000 euro annui. Più del 45% delle imprese realizza un utile annuo di 5.800 euro per addetto mentre un ulteriore 40% si posiziona sui 5.000 euro; la produttività media è di 23.700 euro di fatturato per addetto. Una ristretta percentuale di imprese – circa il 12-13% - realizza perdite lievi o

significative. Le imprese di questo gruppo si caratterizzano per un'esposizione al debito quasi inesistente: nel 40% dei casi il livello di indebitamento è nullo e nel 97% dei casi non supera i 50.000 euro. Non stupisce perciò che soltanto il 20% delle imprese abbia contratto debiti verso le banche.

Durante la fase di avviamento dell'attività, soltanto il 10% delle imprese si è rivolto a istituti di credito mentre ben l'80% ha utilizzato mezzi propri. La propensione all'investimento è molto ridotta: la maggior parte delle imprese (40%) è un investitore occasionale, il 30% non investe abitualmente e la restante parte non ha un'idea chiara in proposito. In sostanza questo gruppo è composto da imprese prudenti che preferiscono non intraprendere rapporti con le banche, caratterizzate da una bassa produttività, ma anche da un sostanziale equilibrio economico-finanziario.

– *«Imprenditori dinamici a elevata esposizione debitoria»*

Il secondo gruppo è costituito da microimprese con meno di cinque impiegati (nel 60% dei casi), ma anche da imprese di dimensioni maggiori.

Anche il fatturato è superiore a quello del primo gruppo: più della metà delle imprese realizza un fatturato compreso tra 50.000 e 250.000 euro annui; un 10% riesce a raggiungere un giro d'affari compreso tra 250.000 euro e un milione di euro. Sebbene si tratti di microimprese, l'impegno economico e finanziario degli imprenditori «dinamicisti» è sicuramente più elevato: l'utile medio per addetto è di 2.300 euro e la produttività media si assesta sui 22.900 euro per addetto. È importante osservare che ben il 33% delle microimprese sperimenta perdite considerevoli. Si tratta di imprese dotate di scarsa efficienza operativa e che per questo motivo hanno margini di guadagno molto bassi e grande fragilità economico-finanziaria.

Dal punto di vista strutturale, questo gruppo di imprese presenta un'elevata esposizione debitoria: più del 60% è indebitato per importi compresi tra 10.000 e 50.000 euro, mentre oltre il 15% supera i 100.000 euro. Inoltre, la maggior parte di queste imprese è esposta verso gli istituti bancari: l'80% di esse ha ottenuto prestiti esclusivamente dalle banche.

A differenza delle imprese del precedente gruppo, nessuna delle imprese dinamiche ha fatto uso di mezzi propri per avviare l'attività; il 70% ha ottenuto prestiti da istituti bancari, il 10% da società finanziarie e il restante 20% dal settore pubblico.

L'elevata dinamicità è provata anche dal fatto che oltre il 50% delle imprese effettua

abituamente investimenti.

Tale impostazione è supportata anche dall'elevata cultura bancaria: il 50% delle imprese presenta una cultura bancaria media o elevata, testimoniata dall'utilizzo diffuso di una vasta gamma di servizi bancari.

Questo gruppo è composto da microimprese strutturate per ottenere successo sul mercato, ma che celano una fragilità causata dall'eccessiva esposizione debitoria.

– *Imprenditori «assistiti a elevata esposizione debitoria»*

Il terzo e ultimo gruppo si posiziona a metà fra quello dei «*prudenti*» e quello dei «*dinamici*». È costituito da imprese di piccolissime dimensioni con un fatturato che non supera mai i 250.000 euro e, nel 50% dei casi, è inferiore ai 50.000 euro. Per quanto riguarda gli addetti, il 75% delle imprese impiega meno di cinque persone e quasi il 30% ha meno di due addetti.

Il giro d'affari di queste imprese è molto ridotto: il fatturato medio per addetto si attesta a 15.500 euro e l'utile medio per addetto è di 2.900 euro; questo si traduce in una produttività insufficiente a consentire l'impiego stabile di addetti all'interno dell'impresa.

Se rapportato alla dimensione operativa, il livello di indebitamento è molto elevato: l'80% delle imprese dichiarano di poter sostenere un debito compreso tra 10.000 e 50.000 euro. Tale debito è di origine bancaria nel 70% dei casi, di origine pubblica nel 10% dei casi; infine, circa il 20% delle imprese ha utilizzato mezzi propri. La propensione all'investimento appare poco chiara in quanto oltre il 30% delle imprese investe regolarmente, mentre un ulteriore 50% non sa se farà o meno investimenti. Dall'analisi effettuata emerge che sebbene sul lato dell'offerta si stiano facendo passi avanti nel colmare il gap quantitativo rispetto alla domanda, resta molto da fare per quanto riguarda il gap qualitativo. Il divario quantitativo tra domanda e offerta è dovuto a problemi quali la numerosità, la scalabilità, la capillarità e la dotazione di risorse dei progetti di microcredito esistenti. Inoltre si riscontra una difficile composizione del *trade-off* tra ampiezza e profondità nel raggiungere le fasce economicamente più vulnerabili della popolazione. Il divario qualitativo d'altro canto deriva dalla capacità delle istituzioni di offrire in modo più o meno efficiente prodotti e servizi personalizzati, in base alle caratteristiche e ai bisogni espressi dai vari gruppi target. Tra i modelli non bancari di microcredito, nessuno è univocamente superiore

agli altri, perciò risulta impossibile individuare una best practice di riferimento. Tutti i modelli si sono dimostrati particolarmente deboli rispetto alle *Capacità di intercettazione della domanda* e *Sostenibilità finanziaria*: sul primo aspetto incide, a seconda dei casi, la presenza rarefatta sul territorio nazionale o l'incapacità di raggiungere un volume di prestiti erogati significativo; sul secondo aspetto pesa invece il problema della sostenibilità finanziaria dei servizi di microcredito.

Il modello di microcredito di tipo bancario non soddisfa appieno la domanda e risente degli squilibri tra Nord e Sud, in particolare:

- è praticato sia da banche piccole che grandi; tuttavia, le prime offrono prodotti e servizi di microcredito in modo omogeneo sul territorio, mentre le seconde operano principalmente nel Nord Italia.
- Gli istituti bancari incontrano maggiori difficoltà nel creare reti interistituzionali nelle regioni meridionali nel Sud i servizi di microcredito sono forniti principalmente da istituti bancari pubblici;
- l'offerta è quantitativamente più concentrata nel Nord.

## CAPITOLO 4: RIFLESSIONI SUI MODELLI CONTESTUALI DI MICROCREDITO

### **4.1 Introduzione**

Per i prodotti di microcredito esistono due mercati nettamente distinti, quello del microcredito produttivo e quello del microcredito sociale, nei quali i potenziali clienti esprimono bisogni diversi secondo le proprie condizioni socio-economiche. Sul versante dell'offerta, gli istituti di microcredito devono continuamente confrontarsi con un complesso *trade-off*: da un lato devono porsi come obiettivo la sostenibilità finanziaria ed economica, ostacolati dall'elevato rischio dei prestiti e dai notevoli costi per singolo credito concesso; dall'altro, per rimanere fedeli alla *mission* del microcredito, devono assicurare una certa praticabilità e sostenibilità per i clienti, traddandosi di un servizio rivolto a individui che versano in condizioni di difficoltà economica e sociale.

Sul versante della domanda, la pluralità dei bisogni finanziari che il microcredito cerca di soddisfare e la diffusione quantitativamente non omogenea della domanda effettiva sul territorio nazionale obbligano gli operatori del settore a confrontarsi con ampie differenze di contesto che influenzano il *modus operandi* nei vari settori.

Le performance raggiunte mostrano come le istituzioni di microcredito in Italia offrano prodotti in media molto rischiosi e presentino una scarsa capacità di composizione dei *trade-off* fra inclusione e sostenibilità<sup>1</sup>. La maggior parte degli operatori del settore italiano si pone come obiettivo primario quello di rendere il prestito alla portata di tutti e quindi agevolare il finanziamento, richiedendo poche informazioni o garanzie limitate. In questo modo, tuttavia, le istituzioni di microcredito accettano di operare a un livello di rischio elevato che si traduce in un alto tasso di insolvenza.

In tali situazioni è necessario riequilibrare i prodotti offerti, poiché la richiesta di garanzie più stringenti e di informazioni più dettagliate non genera necessariamente scarsa accessibilità, quanto piuttosto una selezione più oculata e un'inclusione più solida. Per essere finalmente riconosciuto come uno strumento efficace di inclusione finanziaria, il microcredito dovrà in futuro orientarsi verso due obiettivi fondamentali: la riduzione del tasso d'insolvenza e il miglioramento della sua capacità di raggiungere gli individui esclusi finanziariamente.

---

<sup>1</sup> Andreoni 2011, Borgomeo & Co. 2012

## **4.2 Caratteristiche e differenze dei contesti territoriali italiani**

Per trarre delle conclusioni sul ruolo del microcredito in Italia è necessaria un'analisi comparata delle particolarità di ciascun contesto.

Il settore italiano presenta notevoli peculiarità territoriali:

- il diverso grado di inclusione finanziaria e di accessibilità al credito;
- le diverse caratteristiche del mercato del credito;
- le diverse condizioni di povertà e disoccupazione.

Negli ultimi anni si è assistito in Italia a un allargamento della diffusione territoriale dei prodotti e servizi bancari: se nel 2008 il 10,8% delle famiglie dichiarava di non avere un conto corrente<sup>2</sup>, nel 2010 tale percentuale si era ridotta all'8,5%<sup>3</sup>. Ciò nonostante, l'esclusione finanziaria resta un fenomeno complesso, che non si limita all'accesso al conto corrente e, soprattutto, è diffuso su tutto il territorio nazionale.

A tale proposito, lo studio effettuato da ABI nel 2009 rivela una sostanziale sovrapposizione nella graduatoria delle regioni: in termini quantitativi, si registra una minore inclusione finanziaria nelle regioni con maggiore tasso di disoccupazione o di povertà relativa. Nel 2009, la regione con la minore domanda espressa di microcredito era il Lazio, dove soltanto il 60,5% delle imprese intervistate aveva richiesto o ottenuto un prestito rispetto a una media nazionale del 70,3%; di queste, il 7,9% ha visto rifiutata la propria domanda di credito. La regione con la maggiore domanda espressa di microcredito invece è stata la Lombardia, dove la percentuale di imprese che avevano richiesto o ottenuto un prestito si attestava al 75,7%, delle quali soltanto il 3,2% non l'ha ottenuto.

I dati mostrano che la regione dove è più facile ottenere un credito è l'Emilia-Romagna (con lo 0,6% di rifiuti), mentre la peggiore è la Campania (con il 16,8% di rifiuti).

È stato calcolato, per ogni regione d'Italia, un indice sintetico di inclusione finanziaria<sup>4</sup>, i cui valori sono compresi tra zero e uno. Dal loro confronto emerge una sovrapposizione della graduatoria delle regioni: la minore inclusione finanziaria si registra nelle regioni con

---

<sup>2</sup> Fonte: Banca d'Italia, 2010

<sup>3</sup> Fonte: Banca d'Italia 2012

<sup>4</sup> Tale indice è stato ricavato da: 1) il numero di abitanti per sportello bancario, dal quale è stato ricavato l'indice di accessibilità al credito; 2) il livello di indebitamento bancario, dal quale è stato ricavato l'indice di utilizzo del credito; 3) il tasso di sofferenza, dal quale è stato ricavato l'indice di solvibilità.

i più alti tassi di disoccupazione o di povertà relativa.

Si passa dal Trentino Alto Adige, che presenta un indice di inclusione di 0,99 a fronte di un tasso di disoccupazione tra i più bassi d'Italia (3,2%), a regioni come Basilicata e Calabria, dove l'indice di inclusione finanziaria è pari rispettivamente a 0,09 e 0,08, a fronte di un tasso di disoccupazione dell'11,2%<sup>5</sup>.

La sostanziale differenza regionale in termini di inclusione finanziaria è un indicatore importante per comprendere quali peculiarità economico-istituzionali delle varie regioni possano agevolare o limitare l'accesso al credito. Nell'ambito di uno studio svolto nel 2010 da Unioncamere-Istituto Tagliacarne<sup>6</sup> sono stati scelti tre contesti territoriali rappresentativi delle varie aree del territorio italiano (Bologna<sup>7</sup> per l'Emilia Romagna, Roma per il Lazio e Reggio Calabria per la Calabria) ed è stata effettuata un'analisi comparata per comprendere meglio i bisogni e le specificità dei diversi contesti per quanto riguarda l'esclusione finanziaria e sociale.

I soggetti intervistati sono in maggioranza enti che si occupano di microcredito (Confidi, associazioni, istituzioni di microfinanza) e soggetti attenti alle fasce deboli della popolazione (Caritas, servizi sociali, sindacati). Dai risultati ottenuti sono state estrapolate delle caratteristiche distintive dei territori analizzati, assunti come esempi rappresentativi delle aree del Nord-Est, del Centro e del Sud Italia, relativamente all'assetto istituzionale, all'offerta bancaria e alla domanda di microcredito.

È interessante osservare che tutti e tre i territori sono accomunati dalla quasi totale assenza di servizi paralleli e complementari ai prodotti finanziari (servizi di accompagnamento e di training). La mancanza di educazione finanziaria produce effetti negativi per gli imprenditori: scarsa pianificazione finanziaria, opacità dei bilanci delle imprese, difficoltà di accesso al credito.

---

<sup>5</sup> Fonte: ABI 2009, Analisi della situazione finanziaria delle famiglie italiane.

<sup>6</sup> Rapporto Nazionale sull'accesso al credito delle imprese italiane, 2010

<sup>7</sup> Le interviste nel comune di Bologna sono state svolte dall'Associazione micro.Bo, nel comune di Roma da Fair Finance, nel comune di Reggio Calabria dall'Associazione Microdanisma.

#### **4.2.1 Contesto del Nord-Est: l'Emilia-Romagna**

Negli ultimi anni in Emilia-Romagna le possibilità di accesso al credito sono state agevolate dal forte impegno collettivo nel combattere l'esclusione finanziaria, specialmente sul fronte delle imprese. Il settore emiliano-romagnolo del microcredito è caratterizzato da una forte presenza dei Confidi, dall'azione delle banche locali e dall'intervento continuativo degli enti pubblici regionali per consolidare l'accesso al credito per le imprese.

L'Emilia-Romagna è in testa alla graduatoria nazionale per l'utilizzo del sistema bancario, per numero di sportelli e per la bassa rischiosità del sistema creditizio<sup>8</sup>.

Sebbene dal 2009 si sia registrata una leggera flessione negativa per quanto riguarda le condizioni di accesso al credito, l'esclusione finanziaria in Emilia-Romagna resta un problema marginale. Il fenomeno che più incide negativamente sull'economia è il sovraindebitamento, causato dalla riduzione delle entrate familiari e dall'accresciuta difficoltà di pagamento delle rate di rimborso dei prestiti, entrambe conseguenze della crisi economica.

Per quanto riguarda l'assetto istituzionale, l'accesso al credito è facilitato dal sostegno di molti enti locali (regione, province, comuni) e altri enti come Camere di commercio o associazioni di categoria. È un sistema aperto nel quale enti pubblici e privati agiscono autonomamente senza che nessuno assuma una posizione dominante.

Grazie al consolidamento del modello dei Confidi e alla diffusione capillare delle banche territoriali, l'inclusione finanziaria – soprattutto delle imprese – raggiunge livelli molto elevati (0.77 nel 2009)<sup>9</sup>. Purtroppo l'azione degli enti istituzionali, sia pubblici che privati, rimane concentrata sul mondo dell'impresa, il che causa maggiori difficoltà per quanto riguarda l'inclusione finanziaria delle famiglie. Gli strumenti offerti alle famiglie sono limitati e semplici: manca, ad esempio, un supporto particolare per l'acquisto della prima casa e per il sostegno a spese come educazione o sanità.

In merito all'offerta, dalle interviste effettuate emerge che i servizi finanziari sono considerati in maggioranza adeguati ai bisogni del territorio.

Le imprese che richiedono un prestito a una banca di credito cooperativo o a un istituto di credito minore costituiscono il 59,5% del totale, rispetto a una media nazionale del

---

<sup>8</sup> Fonte: ABI 2009

<sup>9</sup> Fonte: ABI 2009



50,2%; tale dato è confermato dal fatto che nel Nord-Est le banche di credito cooperativo e le piccole banche possiedono il 46,7% degli sportelli, a fronte del 20,1% posseduto dalle grandi banche, dominando così il mercato (la media nazionale è rispettivamente del 38,8% per le prime e del 29,4% per le seconde)<sup>10</sup>.

In Emilia-Romagna operano vari tipi di istituzioni di microcredito: associazioni, banche etiche, banche di credito cooperativo e numerosi enti locali. Si tratta di esperienze diffuse sul territorio e di dimensioni ridotte. Il problema di questo settore è l'inefficienza dell'offerta: molti costi, sia operativi che di apprendimento, sono infatti replicati senza un effettivo vantaggio in termini di offerta più capillare.

La domanda di microcredito non è totalmente soddisfatta. Esistono infatti alcuni target di clientela a rischio di esclusione o esclusi dal circuito creditizio. Le cause principali di tale esclusione sono il sovraindebitamento e la cattiva *back story* creditizia.

Fino al 2010, l'incapacità di presentare garanzie non si configurava come un ostacolo all'ottenimento del credito; era sufficiente possedere delle buone credenziali, come un impiego lavorativo. Tuttavia, per chi non possiede alcuna fonte di reddito il credito è precluso. Si evidenzia una forte correlazione tra esclusione finanziaria ed esclusione sociale: il 60% dei socialmente esclusi sono stranieri e il 40% italiani, dei quali oltre il 90% proviene da altre regioni.

Parallelamente, in Emilia-Romagna le categorie finanziariamente escluse sono:

- gli immigrati italiani e stranieri giunti in Emilia-Romagna recentemente;
- le persone in cassa integrazione o disoccupate;
- i precari, gli individui con redditi incerti e i giovani che non hanno una famiglia in grado di sostenerli economicamente;
- i protestati, i segnalati e i sovraindebitati.

L'esclusione finanziaria colpisce anche le imprese, ma in misura minore: nel 2009, soltanto lo 0,6% delle richieste di prestito da parte delle imprese avviate è stato rifiutato. L'unico problema evidenziato da tali imprese è l'assenza di un sistema creditizio veloce, in grado di fornire in tempi brevi prestiti di piccole dimensioni a fronte di garanzie sostenibili. Secondo gli attori intervistati, il 60% delle imprese escluse sono start-up, mentre il restante 40% sono imprese attive da meno di 2 anni.

---

<sup>10</sup> Fonte: Unioncamere-Istituto Tagliacarne, 2010

In generale, le imprese che riescono a mantenere una redditività positiva non hanno problemi a ottenere credito. Tuttavia, in seguito alla crisi economica le banche tendono a richiedere garanzie più stringenti rispetto al passato (dal 30% al 50% della somma richiesta) e a rifiutare un numero maggiore di richieste.

#### **4.2.2 Contesto del Centro: il Lazio**

Nel Lazio sono presenti numerosi target del microcredito che soffrono di esclusione finanziaria, sia per quanto riguarda le persone fisiche sia per quanto riguarda le imprese. Il contesto laziale è caratterizzato da un'enorme quantità di credito erogato (199,5 miliardi di euro nel 2009<sup>11</sup>), ma anche da una notevole difficoltà di accesso al credito. Infatti, il 10% del credito è erogato alle grandi imprese pubbliche e il 15,1% alle imprese della pubblica amministrazione<sup>12</sup>, mentre quasi l'8% delle imprese di piccole dimensioni non ottiene un prestito bancario<sup>13</sup>.

In tale contesto, l'esclusione finanziaria colpisce non solo gli individui socialmente svantaggiati, ma anche categorie marginali come i lavoratori in nero o gli individui che abitano in zone dove l'offerta di microcredito è carente. L'indice di inclusione finanziaria si attesta a 0,58, in linea con la media nazionale che è di 0,6<sup>14</sup>.

L'assetto istituzionale è caratterizzato dalla presenza di una moltitudine di operatori, sia pubblici che privati, i quali facilitano l'accesso al credito.

L'elevato numero di Confidi (83 nel 2009<sup>15</sup>) di piccole dimensioni e con capacità operativa limitata ha sollecitato gli enti pubblici a intervenire mediante programmi rivolti alle microimprese e alle famiglie. Si tratta comunque di interventi che spesso non sono stati capaci di soddisfare appieno la domanda e di sopperire alla carenza di operatori territoriali.

Nel Lazio, a fronte di una forte concentrazione dell'offerta bancaria nelle mani delle grandi banche ( il 57,9% delle microimprese si relazionano grandi istituti), si riscontra una tra le più basse percentuali per quanto riguarda le imprese che si rivolgono alle banche di credito cooperativo e agli istituti minori per ottenere un prestito (42,1%<sup>16</sup>).

---

<sup>11</sup> Fonte: Eures 2010

<sup>12</sup> Fonte: Eures 2010

<sup>13</sup> Fonte: Istituto Tagliacarne e Unioncamere 2010

<sup>14</sup> Fonte: ABI 2009

<sup>15</sup> Fonte: Istituto Tagliacarne e Unioncamere 2010

<sup>16</sup> Fonte: Istituto Tagliacarne e Unioncamere 2010

Il sistema creditizio laziale è caratterizzato da una rete di grandi banche che dominano il mercato e da una scarsa diffusione delle banche locali. Tale aspetto si traduce in un'offerta di credito meno diffusa sul territorio. L'offerta di microcredito è dominata dal progetto di microcredito della Regione Lazio, sul quale confluisce la maggior parte delle risorse pubbliche destinate al settore.

Per quanto riguarda la domanda di microcredito, molti sono i bisogni non corrisposti. Per alcuni individui si tratta di un'esclusione finanziaria totale, determinata dall'impossibilità di accedere al settore bancario anche per i servizi basilari come apertura di conti correnti o libretti di assegni; per altri individui l'esclusione è parziale, limitata cioè ad alcuni servizi di credito specifici come i prestiti senza garanzie o i microprestiti, ma anche a servizi non finanziari come le consulenze e l'educazione bancaria.

L'esclusione finanziaria è una delle cause, nel Lazio, della diffusione dell'usura, tanto che questa regione detiene il triste primato nazionale nel Centro-Nord.

La difficoltà di accesso al credito per gli individui è determinata principalmente da un reddito insufficiente e dalla mancanza di garanzie, mentre risultano meno determinanti fattori come il sovraindebitamento e la cattiva *back story* creditizia.

Le imprese che incontrano maggiori difficoltà nell'accedere al credito sono le start-up e le imprese avviate di dimensioni più piccole, le quali spesso non possiedono sufficienti garanzie.

La difficoltà di accesso al credito coesiste con un fenomeno opposto, il sovra indebitamento: rispetto alle altre aree analizzate, gli imprenditori del Lazio sono i più esposti finanziariamente. Infine, per quanto riguarda le famiglie, l'esclusione sociale è strettamente correlata con il problema della casa, specialmente nell'area della capitale, dove gli affitti e i mutui affossano il bilancio familiare e causano situazioni di fragilità economica. Un caso particolare è rappresentato dalla Caritas del comune di Albano, che ha avviato un programma di microcredito finalizzato alla concessione di prestiti alle persone che si trovano in condizioni avverse. L'attività di prestito è affiancata da servizi di accompagnamento e tutoraggio forniti dai volontari dei centri di ascolto. L'importo massimo del prestito è di 3.000 euro al tasso dell'1% della durata massima di tre anni. Grazie al fondo di garanzia istituito dalla Banca di credito cooperativo dei Castelli Romani,

---

tutti i finanziamenti sono coperti al 100%. Nel 2010 sono stati erogati 8 microprestiti per un valore complessivo di 20.000 euro<sup>17</sup>.

#### **4.2.3 Contesto del Sud: la Calabria**

La Calabria è la regione italiana col più basso indice di inclusione finanziaria (0,08) a causa del basso numero di sportelli bancari e del ridotto grado di indebitamento<sup>18</sup>.

Il contesto economico, caratterizzato da un elevato tasso di povertà (27,4% nel 2009), da uno dei tassi di disoccupazione più alti d'Italia (11,3% nel 2009) e dalla forte incidenza dell'intervento pubblico per la creazione di valore aggiunto, si presenta dominato dalla domanda interna e da una scarsa presenza di operatori privati territoriali che possano aiutare gli enti locali a facilitare l'accesso al credito.

Negli ultimi anni, le banche locali hanno progressivamente perso importanza e quote di mercato, a vantaggio dei grandi gruppi bancari.

L'assetto istituzionale si caratterizza per l'assenza di operatori territoriali che agevolino l'accesso al credito e combattano l'esclusione finanziaria. I Confidi sono pochi e molto piccoli ed hanno una ridotta capacità operativa, dovuta principalmente al fatto che a essi sono destinate risorse esigue.

Mancando un'iniziativa privata e sociale per contrastare l'esclusione finanziaria, i progetti di microcredito sono quasi tutti avviati e gestiti dalle istituzioni pubbliche.

L'offerta di microcredito non è adeguata rispetto ai bisogni del territorio. L'esclusione finanziaria, infatti, è superiore rispetto ad altre regioni italiane e colpisce indifferentemente famiglie e imprese.

Nel 2009, il 52,4% dell'offerta di credito era coperto da banche medio-grandi, aventi sede al di fuori della regione<sup>19</sup>. Appare evidente che il sistema bancario ha difficoltà a interloquire con il territorio, e questa è una debolezza strutturale comune a tutte le regioni del Sud Italia. Questo distacco è anche causa di attività creditizie illegali quali usura e racket.

In Calabria il numero di banche di credito cooperativo è drasticamente diminuito e le banche territoriali si sono progressivamente ridotte in seguito a operazioni di accorpamento in gruppi, fallimento e chiusura, lasciando il settore nelle mani dei grandi

---

<sup>17</sup> C. Borgomeo, Microcredito. Dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia, 2012

<sup>18</sup> Fonte: ABI 2009

<sup>19</sup> Fonte: Banca d'Italia, 2010

istituti bancari.

Nella regione sono stati avviati diversi programmi di microcredito, i quali hanno raggiunto performance soddisfacenti in termini di numero di crediti concessi. Un ruolo primario è rivestito da Invitalia, l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, che agisce da veicolo per le istituzioni nazionali nella concessione di prestiti sull'onore alle imprese.

La domanda di microcredito in Calabria non è sufficientemente soddisfatta, sia dal lato delle famiglie sia dal lato delle imprese: per esempio, a Reggio Calabria il 25% della popolazione attiva (cioè dai 15 ai 65 anni) è vittima dell'esclusione finanziaria.

Le cause di tale esclusione sono il sovraindebitamento e la mancanza di garanzie.

Le imprese escluse dal circuito creditizio sono in maggioranza start-up e microimprese avviate. Ciò deriva non solo dalla loro scarsa patrimonializzazione, ma anche dagli effetti dannosi dei fenomeni contestuali come il racket e la rischiosità dell'economia locale.

A differenza del contesto emiliano-romagnolo, in Calabria la correlazione tra esclusione finanziaria ed esclusione sociale non è marcata: molte persone non sono ammesse al credito perché incapaci di offrire adeguate garanzie (in molti casi si tratta di lavoratori irregolari che non possono dimostrare la fonte dei propri redditi), ma non sempre sono anche escluse socialmente. Le persone vittime di esclusione finanziaria sono specialmente quelle con redditi insufficienti: disoccupati, lavoratori in nero, nuclei familiari monoreddito e famiglie numerose o con soggetti fragili da mantenere.

La Banca popolare delle Province Calabre si occupa della promozione del microcredito come strumento efficace per stimolare due distinti target: da una parte microimprese, cooperative, società di persone, ditte individuali in start-up o già avviate, ma con un giro d'affari inferiore a 30.000 euro; dall'altro individui e famiglie con reddito inferiore a 10.000 euro per crediti di emergenza necessari per la casa o la salute.

I microprestiti alle imprese non superano i 20.000 euro, quelli alle famiglie non superano i 5.000 euro. La durata massima dei prestiti è di quattro anni e il rimborso inizia dopo il quarto mese dall'erogazione.

Nel 2010 sono stati erogati 4 prestiti per un totale di 47.000 euro<sup>20</sup>.

La Camera di commercio di Catanzaro ha avviato un programma rivolto alle imprese innovative, di nuova costituzione, giovanili (18-35 anni), femminili aventi sede nella

---

<sup>20</sup> C. Borgomeo, Microcredito. Dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia, 2012

provincia di Catanzaro. Il finanziamento consiste nell'erogazione di un mutuo chirografario dagli istituti di credito segnalati dai beneficiari: è stato istituito dalla Camera di commercio un apposito fondo per la concessione di contributi per l'abbattimento degli interessi sui finanziamenti. I prestiti hanno un importo massimo di 50.000 euro e il fondo consente una diminuzione del tasso d'interesse fino al 3,50%, per una durata massima di tre anni. Nel 2010 sono stati erogati 2 prestiti, per un valore di 60.000 euro<sup>21</sup>.

#### **4.3 L'Associazione micro.Bo ONLUS come esempio di "best practice" territoriale<sup>22</sup>**

Micro.Bo è un'associazione ONLUS costituita nel 2004 per la promozione e la diffusione del microcredito, e ha acquisito un ruolo di primaria importanza per il contributo dato allo sviluppo del settore e alla sperimentazione di nuove metodologie e pratiche operative in ambito italiano. Attualmente sono attivi due progetti: il microcredito all'impresa e il microcredito sociale di emergenza.

Dal 2005 al 2009 micro.Bo ha erogato circa 280 prestiti, per un ammontare complessivo di 958.500 euro. Il microcredito all'impresa costituiva il 45% dei prestiti concessi e il restante 55% corrispondeva ai prestiti sociali di emergenza.

Tra il 2005 e il 2006 micro.Bo ha assistito ad un incremento nel numero di prestiti di 46 unità; il volume dei prestiti (fig. 4.1) è cresciuto di oltre 300.000 euro.

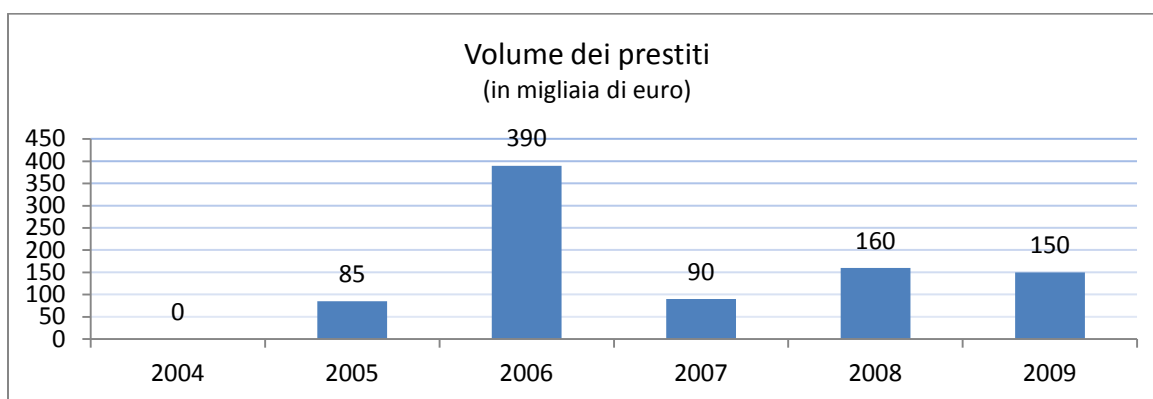


Fig. 4.1 Volume dei prestiti, Micro.Bo Onlus, 20004-2009<sup>23</sup>

Dopo una brusca frenata nel 2007, il numero di prestiti è progressivamente salito fino a segnare il punto più alto, nel 2009, con 78 prestiti (fig. 4.2). Micro.Bo ha deciso tuttavia di

<sup>21</sup> C. Borgomeo, Microcredito. Dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia, 2012

<sup>22</sup> I dati quantitativi presenti in questo paragrafo, se non diversamente specificato, sono tratti da Associazione mirco.Bo, 2010

<sup>23</sup> C. Borgomeo, Microcredito. Dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia, 2012

ridurre l'ammontare dei singoli prestiti, così che il volume degli stessi è aumentato in maniera più contenuta, del 67% circa.

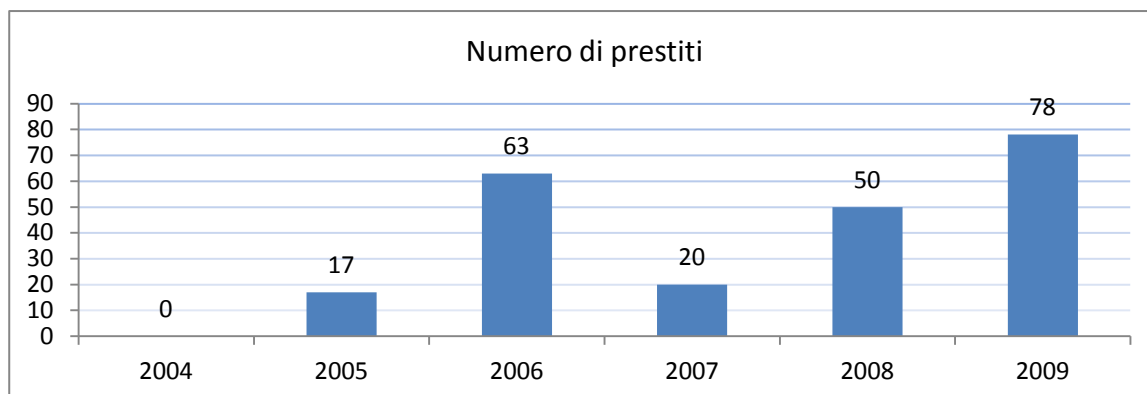


Fig. 4.2 Numero dei prestiti, Micro.Bo Onlus, 20004-2009<sup>24</sup>

L'Associazione è stata la prima in Italia a sperimentare la metodologia di *group lending* ispirata al modello Grameen, consistente nell'offerta di prestiti di gruppo con metodo sequenziale a fronte di garanzie deboli. Tale modello, ritagliato per il settore italiano, fu sperimentato dal 2005 al 2007 e prevedeva, per i soggetti che volessero accedere al credito, la costituzione di gruppi di 3-5 persone, ognuna con un proprio progetto imprenditoriale. L'importo massimo del prestito era di 10.000 euro<sup>25</sup> e veniva erogato in maniera sequenziale a tutti i componenti del gruppo: le insolvenze e i mancati pagamenti anche da parte di un solo membro comportavano l'impossibilità per tutti gli altri di ottenere futuri finanziamenti.

Nei due anni in cui è stato attivo, il *group lending* ha servito 51 clienti, ha erogato 99 prestiti per un ammontare complessivo di 488.744 euro. Di questi prestiti, il 29,4% è stato diretto al settore dell'artigianato, il 60,8% a quello del commercio e il 9,8% a quello dei servizi. L'ammontare medio per ogni prestito era di 4.936 euro.

Gli operatori dell'associazione svolgevano un'attività di monitoraggio attivo mediante l'organizzazione di incontri settimanali con i membri dei gruppi.

Durante la sperimentazione sono tuttavia sorte alcune problematiche. In primo luogo, la difficoltà nel costituire il gruppo di imprenditori ha dato come risultato una selezione avversa. Non tutti riuscivano a trovare imprenditori che avessero bisogno di microprestiti o di cui potersi fidare; la selezione perciò teneva conto delle relazioni esistenti e non

<sup>24</sup> C. Borgomeo, Microcredito. Dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia, 2012

<sup>25</sup> Andreoni, Sassatelli, Vichi, Nuovi Bisogni Finanziari: la risposta del microcredito, 2013

dell'effettiva capacità imprenditoriale di ciascun soggetto. Di conseguenza, la percentuale di successo dei progetti imprenditoriali finanziati è stata piuttosto bassa: il tasso di rimborso<sup>26</sup> al 2010 era del 56%.

Poiché la somma di denaro necessaria ad avviare una microimpresa è relativamente alta (tra i 5.000 e i 10.000 euro), è stato impossibile mettere in pratica il meccanismo dell'incentivo dinamico tipico del *group lending* di Grameen<sup>27</sup>: il tempo necessario per restituire il totale del prestito sarebbe stato troppo lungo (3-5 anni).

L'Associazione ha quindi deciso di non aspettare la completa restituzione del prestito, stabilendo invece degli intervalli temporali minimi di monitoraggio delle restituzioni prima di passare all'erogazione seguente. Tale modifica ha causato la perdita di buona parte dei benefici derivanti dall'incentivo dinamico.

Svolgere un'attività d'impresa nel contesto economico italiano comporta per ogni impresa tempi e velocità di sviluppo diversi, nonché bisogni finanziari personalizzati. Tutto questo non trova risposte adeguate nella metodologia del *group lending*. Infatti non è possibile raggiungere l'equilibrio e la stabilità interna nel gruppo se c'è disparità di trattamento, la quale spesso viene risolta a scapito delle esigenze finanziarie delle imprese, con ripercussioni negative sulla loro performance operativa.

Infine, si è riscontrata un'elevata incidenza di gruppi «truffa», creati al solo scopo di ottenere il prestito.

Tutti questi fattori hanno determinato una performance decisamente deludente, tanto che dal 2007 la metodologia del prestito di gruppo è stata sostituita da quella dell'*individual lending*, ossia del prestito individuale, con garanzia debole. Anche in questo caso si tratta di microcredito produttivo destinato a imprese in start-up o già avviate. I finanziamenti alle imprese consistono in prestiti erogati dalla Banca di Bologna, presso la quale micro.Bo ha depositato garanzie fideiussorie di una ventina di imprenditori bolognesi. Il soggetto richiedente deve presentare due garanti morali, disposti a firmare una lettera di *patronage*, ossia un documento che contiene dichiarazioni volte a garantire la solvibilità del soggetto richiedente. Si tratta di una forma

---

<sup>26</sup> Totale rimborsato sul totale pagato

<sup>27</sup> Il finanziamento viene erogato in tante piccole tranche successive. Un'eventuale insolvenza blocca la concessione delle tranche successive. Da questo fatto deriva il cosiddetto incentivo dinamico che spinge le persone a pagare puntualmente sia per propria convenienza sia per non penalizzare gli altri membri del gruppo. Trattandosi di piccole somme, è possibile attendere la completa restituzione da parte di un membro del gruppo prima di concedere il prestito al membro successivo.



di garanzia atipica, in quanto il garante (patron) non risponde personalmente per il debito in caso di mancata restituzione, ma si impegna ad esercitare tutta la sua influenza affinché il garantito onori le proprie obbligazioni. L'importo massimo del singolo prestito è di 7.000 euro per il primo finanziamento e non può comunque superare i 15.000 euro. La restituzione totale deve avvenire entro tre anni e il secondo prestito può essere chiesto soltanto dopo aver ripagato almeno la metà del primo. Dal 2007 al 2010 micro.Bo ha erogato 48 prestiti individuali a garanzia debole rivolti a 32 beneficiari, per un ammontare complessivo di 216.500 euro. Di questi, il 21,9% è stato indirizzato al settore dell'artigianato, il 50% al settore del commercio ed il 28,1% ai servizi. Il 54% delle imprese beneficiarie era composto da start-up.

Anche durante l'applicazione di questa metodologia si sono verificati alcuni inconvenienti che non hanno permesso di raggiungere i risultati sperati, sia in termini di tasso di restituzione sia di efficacia operativa.

Tra i principali aspetti critici si evidenziano i seguenti:

- si è verificata un'alta incidenza delle sofferenze sui prestiti (il tasso di ritorno era del 71%) e persino di truffe rispetto alla validità della garanzia morale;
- l'Associazione ha concentrato la valutazione del merito creditizio sulle caratteristiche del progetto d'impresa in un'ottica di ricavi futuri potenziali, piuttosto che sul reddito familiare disponibile e sulla capacità di rimborso delle famiglie. In questi casi, al rischio di credito si sommava il rischio d'impresa: se il progetto finanziato non produceva reddito, il debitore non poteva attingere ad alcun fondo personale o familiare per ripagare il debito;

Sebbene la metodologia del prestito individuale corrisponda a un miglioramento nella performance rispetto alla pratica precedente, i risultati raggiunti sono stati ancora deludenti, principalmente a causa della scarsa rilevanza delle garanzie morali.

Dal 2008 al 2010 micro.Bo ha deciso di sperimentare la metodologia *dell'individual lending* nel settore del microcredito sociale, questa volta con garanzia forte. Tale metodologia prevede che ciascun richiedente presenti una fideiussione bancaria firmata da due garanti, sui quali non viene effettuata alcuna indagine conoscitiva. In alternativa, il richiedente può presentare soltanto un garante, contestualmente a una garanzia morale apportata dal servizio sociale del proprio comune di riferimento. Anche in questo caso la

garanzia morale non implica che l'ente si prenda carico del debito in caso di mancato pagamento, ma che metta in gioco la propria reputazione per la persona garantita.

I prestiti venivano erogati dall'ente di credito cooperativo Emil Banca e il loro importo massimo era di 3.000 euro<sup>28</sup>. In soli due anni, micro.Bo ha erogato 136 prestiti di questo genere, per 131 clienti; l'ammontare totale è stato di 253.256 euro, poiché il prestito medio era di soli 1.800 euro.

L'applicazione di tale metodologia ha permesso di ottenere alcuni miglioramenti, grazie ai seguenti meccanismi di mitigazione del rischio:

- la fideiussione bancaria, essendo un impegno formale di garanzia che richiede maggiore ponderazione da parte del garante, migliora la selezione dei clienti;
- il mancato pagamento delle rate viene segnalato alla centrale rischi interbancaria e può incidere negativamente sulla reputazione dei garanti;
- in caso di garanzia morale, l'ente di servizio sociale è incentivato a stimolare il debitore a pagare con regolarità;
- la valutazione del merito creditizio si incentra maggiormente sul reddito disponibile del nucleo familiare e mette in primo piano le entrate attuali piuttosto che quelle future e potenziali.

Tale metodologia si è rivelata un successo: il tasso di restituzione dei prestiti si è attestato al 98% (al 31 Dicembre 2010<sup>29</sup>). Un contributo fondamentale deriva dall'applicazione di tecniche di monitoraggio e recupero credito sistematiche e soprattutto tempestive, in particolare per i recuperi di prima fascia (da una a tre rate di ritardo). Le tecniche di monitoraggio messe a regime prevedevano prassi di recupero formali, ma soprattutto un atteggiamento rispettoso nei confronti delle persone, capace quindi da un lato di sollecitare i pagamenti e dall'altro di comprendere se il ritardo fosse causato da problemi più gravi da affrontare e gestire in maniera proattiva. Tali azioni hanno consentito di ottenere una buona performance di restituzione e, quindi, di calmierare il rischio di insolvenza complessivo.

---

<sup>28</sup> C. Borgomeo, Microcredito. Dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia, 2012

<sup>29</sup> Andreoni, Sassatelli, Vichi, Nuovi Bisogni Finanziari: la risposta del microcredito, 2013

## **Conclusione**

Sono passati quasi quarant'anni dalla nascita del microcredito moderno. L'originale modello di cui Mohammad Yunus è stato il pioniere, in questi anni si è diffuso ed evoluto, in un senso quasi darwiniano, adattandosi ai contesti economici più diversi, in tutto il mondo. Mentre nelle regioni dell'Asia Orientale e dell'Africa tale modello è rimasto pressoché immutato nelle sue caratteristiche principali, ossia l'assenza di garanzie, il target di riferimento dell'offerta, il prestito di gruppo, l'ammontare ridotto, la restituzione rapida, nei paesi occidentali dell'Europa e l'America Settentrionale molti di queste caratteristiche non sono presenti o, se presenti, sono attenuate.

Il microcredito è un fenomeno in costante aumento a livello mondiale: negli ultimi dieci anni si è assistito a un incremento nel numero totale dei clienti attivi, accompagnato da un quasi parallelo aumento dei clienti che appartengono alle fasce meno abbienti. Anche il numero dei clienti di sesso femminile è cresciuto, andando a comporre la maggioranza del campione di riferimento soprattutto in Asia (81% dei clienti totali) e nell'America Latina (64%). La distribuzione dei clienti e delle istituzioni di microfinanza nel mondo tuttavia è molto disomogenea: mentre un'istituzione operante nel Sud-Est asiatico serve in media 88 mila clienti, in Africa tale valore scende a 14 mila.

Una difficoltà che tutte le istituzioni di microfinanza, in tutto il mondo, incontrano è quella della sostenibilità, sia finanziaria che operativa, alle quali è difficile dare soluzioni senza l'aiuto di donazioni esterne o supporto statale.

In Africa il microcredito si è rivelato un potente strumento di lotta alla povertà ed è diffuso in oltre venti Paesi. Servizi di microcredito sono offerti sia istituti bancari e non, in prevalenza pubblici, che operano su larga scala. Il target di riferimento è rappresentato dalle famiglie meno abbienti e dalle piccole imprese, e la durata dei prestiti è mediamente molto breve.

In America Latina operano numerose istituzioni di microfinanza e il target di riferimento privilegiato è rappresentato dalle microimprese. È ampiamente diffusa la modalità del prestito di gruppo.

In America Settentrionale il numero di clienti raggiunti è molto ridotto. La diffusione del microcredito ha incontrato numerosi ostacoli ed i modelli adottati in questi Paesi

differiscono dal modello Grameen principalmente per un tasso di restituzione molto più basso, per il target di riferimento che spesso non è rappresentato dagli individui con i redditi più bassi e, infine, per l'ammontare dei prestiti che spesso è più elevato rispetto ai Paesi in via di sviluppo, anche tenendo conto del diverso costo della vita.

Per quanto riguarda l'Europa, da un'analisi più precisa si nota come nei Paesi dell'area occidentale, il microcredito si sia sviluppato con caratteristiche simili al microcredito nordamericano, nonostante i volumi di credito siano leggermente superiori, grazie soprattutto ai contributi offerti dall'Unione Europea ai cittadini dei Paesi membri. Il problema fondamentale è l'inadeguatezza dell'offerta nel soddisfare appieno la domanda. Altra differenza fondamentale rispetto al microcredito "Grameen" è il minore coinvolgimento delle donne, che rappresentano una minoranza nella composizione della clientela, specialmente nei paesi dell'Europa Orientale. Inoltre, i clienti europei che versano in condizioni di estrema povertà rappresentano una ristretta minoranza dei clienti totali. Il prestito individuale è largamente diffuso, a differenza del prestito di gruppo.

Tutto ciò potrebbe portare a ritenere che in Europa il microcredito abbia smarrito la propria identità. Questa metamorfosi può essere spiegata in parte dall'esigenza di adattare il modello al contesto socio-economico dei paesi industrializzati, dall'altro tenendo conto di una certa rigidità da parte degli istituti di credito, i quali faticano ad adattarsi ad un nuovo modo fare credito e di intendere il concetto stesso di credito.

Da anni ormai il settore del microcredito italiano è alla ricerca di una best practice da riprodurre su scala nazionale. L'analisi dei tre contesti regionali mostra come gli ambienti territoriali e operativi abbiano caratteristiche territoriali talmente differenti che una soluzione univoca non risulta realizzabile. Le ragioni di questa impossibilità sono da ricercare sia sul lato della domanda sia su quello dell'offerta effettiva e potenziale di microcredito.

Si evidenzia una domanda potenziale di microcredito distribuita sul territorio in modo eterogeneo e più elevata nelle regioni meridionali, dove il fenomeno dell'esclusione finanziaria colpisce una fetta più larga della popolazione.

Inoltre, il settore non offre un mix quantitativamente bilanciato di microcredito sociale e

microcredito produttivo.

Infine, a causa dell'intrinseca differenza tra la domanda di microcredito sociale e quella di microcredito produttivo, è necessario che gli operatori del settore si dotino di un impianto di offerta ad hoc per intercettare i bisogni specifici espressi dalle famiglie e dalle imprese.

L'offerta di microcredito deve essere calibrata in base alle "quantità" della domanda potenziale espressa dal territorio, alla differente "qualità" della domanda di microcredito alle imprese e di microcredito sociale, e al contesto istituzionale dello specifico territorio in cui si interviene.

Solo tenendo conto di queste tre caratteristiche è possibile giungere al design e all'implementazione di modelli di microcredito capaci di rispondere con efficienza ed efficacia alla domanda espressa dai diversi contesti.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

### **ABI**

2009 *Banche e Inclusione Finanziaria*, Roma, Bancaria Editrice.

### **ABI e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali**

2009 *Analisi della situazione finanziaria delle famiglie italiane*, Roma.

### **Accion**

2012 *Annual Report 2011*, in [www.accion.org](http://www.accion.org).

### **ADIE**

2011 *Rapport Annuel 2010*, in [www.adie.org](http://www.adie.org).

### **Andreoni, A.**

2011 *La tecnologia del microcredito. Stato dell'Arte e prospettive di sviluppo in Italia*, Bancaria.

### **Andreoni, A. e Pelligra, V.**

2009 *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Bologna, Il Mulino.

### **Andreoni, A., Sassatelli, M. e Vichi, G.**

2013 *Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito*, Bologna, Il Mulino.

### **Banca d'Italia**

2010 *Andamento del credito in Calabria nel primo trimestre 2010*, Economie Regionali, n. 81, luglio.

2010 *Relazione annuale sul 2009*, in [www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it).

2012 *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2010*, Supplementi al Bollettino Statistico, n. 6, anno XXII, gennaio.

### **Banca Mondiale**

2009 *"Cina – Nuove stime sulla povertà globale"* in [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

### **BNL (Banca Nazionale del Lavoro)**

2012 *Bilancio di solidarietà*, in [www.bnl.it](http://www.bnl.it).

### **Borgomeo, C. & Co.**

2005 *Primo rapporto sul microcredito*, Roma, Ed. Rubettino.

2012 *Microcredito. Dimensioni e prospettive del microcredito sociale e imprenditoriale in Italia*, Roma, Donzelli Editore.

### **CARD (Center for Agriculture and Rural Development)**

2013 *Facts and figures, 2013*, in [www.cardbankph.com](http://www.cardbankph.com).

### **Commissione Europea**

2006 *From Exclusion to Inclusion through Microfinance*.

2012 *Progress Microfinance – Storie di imprenditori*.

2011 *JEREMIE implementation in the EU Member States. State of play*.

### **EMN**

2012 *Overview of the Microcredit Sector in the European Union*.

### **EURES**

2010 *Credito e sviluppo delle PMI nel Lazio: opportunità, vincoli e proposte per il sistema regionale*, Rapporto per il Consiglio Regionale per l'Economia e del Lavoro.

### **FINCA**

2012 *Summary of Performance 2011* in [www.finca.org](http://www.finca.org).

### **FMI (Fondo Monetario Internazionale)**

2013 *World Economic Outlook Database 2013*.

### **Fox, M.**

2010 *"MICROCAPITAL BRIEF: Microfinance India 2010 Awards to be Presented at The Microfinance India Summit"*, 2010, in [www.microcapital.org](http://www.microcapital.org).

---

### **Friendly, N e Wright, R.**

2001 *"Calmeadow Nova Scotia"*, in [www.calmeadow.com](http://www.calmeadow.com).

### **Grameen Bank**

2012 *Performance Indicators & Ratio Analysis, December 2012*, in [www.grameen.org](http://www.grameen.org).

2013 *Monthly Report, June 2013*, in [www.grameen.org](http://www.grameen.org).

### **Hatch, J.**

2004 *A Brief Primer on FINCA*, Berkeley HAAS School of Business.

### **ISTAT**

2008 *Rapporto Annuale 2007*, in [www.istat.it](http://www.istat.it).

2009 *Rapporto Annuale 2008*, in [www.istat.it](http://www.istat.it).

2010 *Rapporto Annuale 2009*, in [www.istat.it](http://www.istat.it).

2011 *Rapporto Annuale 2010*, in [www.istat.it](http://www.istat.it).

2013 *Comunicato stampa del 17 Luglio 2013*, in [www.istat.it](http://www.istat.it).

2013 *Reddito e risparmio delle famiglie e profitti delle società*.

### **Microcredito di Solidarietà**

2013 *Bilancio 2012*, in [www.microcreditosolidale.eu](http://www.microcreditosolidale.eu).

### **MIX (Microfinance information Exchange)**

2011 *MIX Microfinance World: Microfinance Market Report for Latin America and the Caribbean 2010* in [www.themix.org](http://www.themix.org).

2011 *MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010*, in [www.themix.org](http://www.themix.org).

### **Solama, S.**

2005 *Micro-finance, pauvreté et développement*, AUF.

### **Sole 24 Ore**

2013 *“Banche, l’Abi: in aprile record dei prestiti in sofferenza a 133 miliardi”*, 18 giugno 2013.

### **TSPI (Tulang Sa Pa-unlad Inc.)**

2012 *Annual report 2011*, in [www.tspi.org](http://www.tspi.org).

### **Unioncamere-Istituto Tagliacarne**

2010 *Rapporto Nazionale sull’accesso al credito delle imprese italiane*, in [www.unioncamere.gov.it](http://www.unioncamere.gov.it).

### **Yunus, M.**

1997 *Il Banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli.

### Sitografia

[www.yearformicrocredit.org](http://www.yearformicrocredit.org)

[www.themix.org](http://www.themix.org)

[www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)

[www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org)

[www.grameen.org](http://www.grameen.org)

[www.accion.org](http://www.accion.org)

[www.microcapital.org](http://www.microcapital.org)

[www.tspi.org](http://www.tspi.org)

[www.cardbankph.com](http://www.cardbankph.com)

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

[www.lakotafunds.com](http://www.lakotafunds.com)



[www.calmeadow.com](http://www.calmeadow.com)

[www.eif.org](http://www.eif.org)

[www.adie.org](http://www.adie.org)

[www.istat.it](http://www.istat.it)

[www.bnl.it](http://www.bnl.it)

[www.invitalia.it](http://www.invitalia.it)

[www.creditocooperativo.it](http://www.creditocooperativo.it)

[www.micro.bo.it](http://www.micro.bo.it)