



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di
Organizzazione Aziendale

Grameen Bank; l'era del Social Business

Relatore
Prof. Nunzio Casalino

Candidato
Paolo Calì

Matr.
164721

ANNO ACCADEMICO 2014/15

Indice

Capitolo 1: Introduzione.....	4
1.1 La povertà nel mondo.....	4
1.2 La lotta alla povertà.....	5
1.3 Il Microcredito	7
1.4 Critiche al Microcredito.....	10
Capitolo 2: Grameen Bank; la storia.....	12
2.1 Muhammad Yunus, gli inizi.....	12
2.2 Dopo l'università	13
2.3 La Fattoria dei tre terzi, il primo passo verso i poveri.....	15
2.4 Quarant'anni di attività Grameen.....	17
2.4.1 I primi cinque anni (1976-80).....	17
2.4.2 Il progetto Grameen prende forma (1981-90).....	18
2.4.3 La crisi in Bangladesh e l'inizio del cambiamento (1991-2000)	20
2.4.4 Il Grameen Generalised System e l'Anno Internazionale del Microcredito (2001-2005).....	23
2.4.5 Grameen Oggi (2006-2015)	26
Capitolo 3: Organizzazione e obiettivi della Grameen Bank.....	28
3.1 Il Target	28
3.2 Il Grameen Classic System.....	30
3.3 Meccanismi di rimborso: fiducia e scadenze brevi	32
3.4 L'organizzazione interna di Grameen Bank	34
3.5 Grameen Bank II: Il Grameen Generalised System.....	37
3.6 Il sistema di risparmio del Grameen Generalised System.....	39

Capitolo 4: Grameen nel mondo	41
4.1 Grameen Trust	42
4.2 Il contesto Italiano	44
4.3 Criticità dei progetti di microcredito in Italia	46
4.3.1 La sostenibilità.....	46
4.3.2 La domanda	47
4.3.3 Le risorse umane	47
4.4 La Fondazione Grameen Bank Italia e i Social Business.....	48
4.5 Banca Etica: Etica SGR e il Microcredito.....	49
Conclusioni.....	54
Ringraziamenti	56
Bibliografia	57
Sitografia	59

Capitolo 1: Introduzione

1.1 La povertà nel mondo

Nei paesi industrializzati la ricchezza, il benessere, i servizi e la tecnologia aumentano di giorno in giorno, nel mondo tuttavia 1,4 miliardi di persone sopravvivono in condizioni di povertà assoluta^{1.1}, senza assistenza sanitaria e istruzione, senza la possibilità di soddisfare i bisogni primari di alimentazione e abitazione. Questi, aggiunti agli ottocentomila individui che vivono sulla soglia di povertà e sono vulnerabili a ogni nuova crisi, raggiungono quasi un terzo della popolazione mondiale che ancora oggi resta in stato di miseria reale o potenziale.

Save the Children e GCAP^{1.2}, insieme a più di 1000 organizzazioni in tutto il mondo, a Gennaio 2015 hanno lanciato action/2015, una nuova campagna che chiede con forza ai leader mondiali di mettere in atto azioni concrete per arrestare i cambiamenti climatici prodotti dall'uomo, sradicare la povertà e rimuovere le disuguaglianze.

Secondo le loro stime, effettuate dall'Università di Denver, se da quest'anno saranno prese decisioni chiave in merito il numero di persone in povertà estrema, cioè che vivono con meno di 1,25 dollari al giorno, potrebbe ridursi sensibilmente passando a 360 milioni entro il 2030 (circa il 4% della popolazione globale contro il 17% attuale).

Tuttavia qualora i leader mondiali non s'impegnassero ora e con slancio nello sviluppo sostenibile il numero di poveri rischia di aumentare di 1,2 miliardi nei prossimi quindici anni.

La causa di una povertà così diffusa deriva da moltissimi fattori che ostacolano il progresso di un'economia più equa e sostenibile: da quelli geografici (scarsa o eccessiva densità demografica) a quelli politico-sociali (disoccupazione, instabilità

1.1 Dati Banca Mondiale

1.2 Global Call to Action against Poverty

politica, mancanza di servizi) ed economici (elevato debito pubblico), da quelli tecnici (mancanza di mezzi per attivarsi economicamente, mancanza di tecnologia di base) a quelli burocratici (legalità assente, mancanza di registri, assenza del riconoscimento di proprietà).

1.2 La lotta alla povertà

Al livello macroeconomico la lotta alla povertà s'incentra sugli investimenti nelle infrastrutture, nella terra, nell'istruzione e nella sanità. Già molto è stato fatto grazie attraverso Organizzazioni internazionali (l'ONU ad esempio), Cooperative e ONG^{1.3}, alle loro donazioni e aiuti agli investimenti per ridurre il debito pubblico dei paesi più bisognosi e aiutarne così lo sviluppo.

Muhammad Yunus però, come fondamento delle sue teorie, propone una ridefinizione del concetto di "sviluppo", da considerare non solo in relazione alla crescita economica ma come insieme di azioni e politiche che pongano al loro centro la tematica dei diritti umani.

Il vero sviluppo si ottiene quando si migliorano le condizioni economiche e sociali della parte meno abbiente della popolazione; intervenendo solo al livello macroeconomico si rischia solo di allargare il divario che separa i più ricchi dai più poveri. E in questo senso misuratori di benessere come il reddito pro-capite non sono soddisfacenti.

La povertà per Yunus non è prodotto di mancanza di volontà o capacità, ma dall'insufficiente remunerazione ottenuta dal lavoro dipendente: in questo senso il sistema economico è, per lui, basato sullo sfruttamento.

Potendo invece disporre di una base economica maggiore l'individuo avrebbe maggior controllo sulla sua attività e quindi sul suo futuro. Queste sono le basi del microcredito: rompere la spirale di dipendenza e sfruttamento dando così ai poveri la possibilità di costruire il proprio futuro, concedendo loro un prestito per

1.3 Organizzazioni non governative

intraprendere un'attività economica, creando nuova occupazione e innescando un circolo virtuoso che porterebbe uno sviluppo umano ed economico significativo in aree altrimenti abbandonate al loro destino.

E' a questo punto che il sistema creditizio classico trova il suo limite, essendo accessibile solo per coloro in grado di fornire delle garanzie il prestito viene negato a chi ne ha effettivamente più bisogno.

1.3 Il Microcredito

Il termine Microcredito nato in seguito all'operato del prof. Yunus, definisce, nella sua accezione moderna, il prestito concesso ai "più poveri tra i poveri", soggetti che sopravvivono con meno di un dollaro al giorno, affinché possano sviluppare forme di auto-impiego.

Fondamentalmente nel microcredito il target è composto da quei soggetti che non hanno accesso ai canali tradizionali di credito (soggetti non bancabili).

La difficoltà di accedere al prestito bancario, a causa della mancanza di garanzie reali o dell'inadeguatezza e delle dimensioni delle microattività ritenute troppo ridotte dalle banche tradizionali, non consente ai singoli soggetti di svilupparsi o di liberarsi dai forti vincoli dell'usura, piaga quest'ultima molto diffusa nei paesi in via di sviluppo, raggiungendo tassi d'interesse mensili o addirittura giornalieri del 10%.

I programmi di microcredito propongono alternative soluzioni per queste microattività economiche (agricoltura, allevamento, produzione e commercio/servizi), pianificando l'erogazione di piccoli prestiti a microimprenditori o gruppi di questi che hanno necessità di risorse finanziarie, per avviare o sviluppare progetti di auto-impiego. L'incremento di reddito che ne deriva migliora le condizioni di vita dei loro nuclei familiari, determinando contemporaneamente un impatto significativo a livello comunitario.

L'obiettivo che le istituzioni di microfinanza^{1.4}(IMF) si pongono è la riduzione della povertà, promuovendo lo sviluppo umano ed economico del luogo in cui operano. L'idea di base è che, attraverso il credito, il povero possa sviluppare una microattività che gli permetta di incrementare le proprie entrate e migliorare la propria condizione economica e sociale.

Oltre la logica assistenziale, la maggior parte dei programmi microfinanziari prevede tassi d'interesse a carico dei beneficiari maggiori rispetto a quelli praticati

1.4 termine diventato di uso comune negli anni '90, come evoluzione del concetto di microcredito, includendo sia l'aspetto della somministrazione di prodotti assicurativi che quello della raccolta del risparmio nell'intermediazione finanziaria per i poveri.

dal sistema finanziario negli stessi paesi. Tali politiche di tasso sono motivate, in primo luogo, dall'esigenza di rendere sostenibili le iniziative di microcredito, in secondo luogo dall'idea che nei paesi in via di sviluppo, per le persone in difficoltà, l'accesso al credito è notevolmente più importante rispetto al suo costo e che ricevere finanziamenti a tassi agevolati fornisca un'immagine distorta della realtà compromettendo così la capacità delle microimprese di rapportarsi col mercato.

Oggi, anche a causa del forte interesse che si è creato attorno a questa forma di finanziamento negli anni novanta, soprattutto in seguito al Microcredit Summit tenutosi a Washington nel 1997 e all'Anno Internazionale del Microcredito del 2005, l'ambito di utilizzo della suddetta parola si è enormemente espanso, toccando spesso significati distanti dalle prime attività attuate dal Prof. Yunus.

Tengo a sottolineare tuttavia che vi sono degli elementi, delle caratteristiche ben precise del Grameencredit, riscontrabili, anche se non contemporaneamente, in tutte le tipologie di microcredito.

Questi “punti fermi”, tracciati dallo stesso Yunus, sono:

- Promuovere l'accesso al credito come un “diritto umano”;
- Aiutare le famiglie povere a superare la povertà: è diretto, pertanto, ai poveri, particolarmente alle donne povere;
- Il credito Grameen non è basato su alcuna garanzia, è fondato sulla “fiducia” e non su sistemi e procedure legali;
- E' offerto per creare l'auto impiego in attività che generano reddito;
- E' iniziato come sfida alle banche convenzionali che rifiutavano il credito ai poveri classificandoli come “non meritevoli di credito”. Pertanto, rifiuta la metodologia di base delle banche convenzionali creando una propria metodologia;

- Fornisce servizi rivolgendosi direttamente ai poveri credendo nel principio che la gente non deve recarsi in banca, ma sono queste ultime a dover cercare le persone.
- Per ottenere un prestito, bisogna chiederlo in gruppo;
- Possono essere ottenuti prestiti successivi solo se tutti i debitori hanno saldato i debiti precedenti;
- I prestiti devono essere ripagati a scadenze predefinite (settimanali o quindicinali);
- Il prestito è di solito associato a un programma di risparmio obbligatorio o volontario;
- Possono essere richiesti più prestiti contemporaneamente;
- In generale i prestiti sono erogati attraverso organizzazioni no profit o istituzioni i cui soci sono i debitori stessi. Se le organizzazioni sono “for-profit” e non possedute direttamente da chi chiede il prestito, si cerca di mantenere i tassi d'interesse a livelli che assicurano la sostenibilità del progetto piuttosto che ottenere grossi ritorni monetari per gli investitori. I tassi d'interesse di Grameen sono vicini ai tassi di mercato;
- Grameencredit promuove la formazione di gruppi e centri, sviluppa manager di alta qualità attraverso la selezione annuale di leader di gruppo o di centri, elegge i membri del consiglio direttivo nel caso in cui siano gli stessi debitori possessori dell'istituzione; ritiene fondamentale e indispensabile la formazione del capitale umano; è attenta alla protezione dell'ambiente; monitora l'educazione dei bambini, fornendo loro istruzione e prestiti agli studenti per l'educazione superiore; per la formazione del capitale umano interviene sull'introduzione delle tecnologie, promuovendola come sostituzione al lavoro manuale.

1.4 Critiche al microcredito

La povertà è un problema sempre più sentito nei Paesi occidentali, il problema è che spesso l'intenzione di aiutare chi ne ha più bisogno si trasforma in donazioni, dannose se saltuarie e non associate a un progetto. Può essere questo il caso di IMF's che, soprattutto in fase di start-up, raccolgono fondi attraverso donazioni rischiando di creare un rapporto di dipendenza, che genera un circolo vizioso per cui i poveri resteranno sempre tali. In realtà si può considerare il denaro gratuito come un mezzo alienante per i poveri, che li allontana dal vero mondo dei finanziamenti e delle azioni necessarie per ottenerli e restituirli.

Ecco perché occorre investire in un sistema auto-sostenibile che sostituito alle risorse regalate *una tantum* permetta nel lungo periodo uno sviluppo economico e sociale dal basso.

Tolta questa considerazione, le critiche mosse al microcredito sorgono principalmente per tre motivi. Alcuni sostengono che venga dato eccessivo peso al microcredito nella lotta alla povertà e ricordano che lo strumento finanziario non è in grado, da solo, di risolvere i problemi strutturali relativi. Il credito, in contesti senza opportunità d'investimento, non risolve nessun problema. A sostegno di questa critica si porta spesso l'esempio delle iniziative di credito di carattere mutualistico e cooperativo, come quelle storicamente sperimentate in diverse realtà europee tra la fine dell'ottocento e l'inizio del novecento. Queste iniziative hanno avuto successo perché inserite in un contesto di sviluppo generale, a livello continentale, e di trasformazione industriale dell'economia. Il fatto che il microcredito, sommariamente, attecchisca più in Asia che in Africa dimostra che il contesto culturale non è indifferente.

Altra critica è quella che sostiene che le iniziative di microcredito, nate come finanza a sostegno dell'economia debole e informale, hanno finito per operare per la

ricerca del profitto e sono diventate componenti a tutti gli effetti dell'economia creditizia formale^{1.7}.

L'ultima delle più comuni critiche è la questione riguardante gli interessi, ritenuti troppo alti, a volte prossimi all'usura e a riguardo le critiche non risparmiano nemmeno la Grameen nonostante, come già accennato, sia parere diffuso tra i beneficiari del microcredito che sia più importante l'accesso al credito rispetto al suo costo, tra l'altro, non così alto se rapportato ai tassi abituali nei paesi in via di sviluppo.

1.7 fenomeno non per forza negativo se si vuole integrare effettivamente la microfinanza nel sistema economico mondiale

Capitolo 2: Grameen Bank; la storia.

2.1 Muhammad Yunus, gli inizi.

Muhammad Yunus nasce nel 1940 a Bathua, un piccolo villaggio a una decina di chilometri da Chittagong, terzo di 14 figli (di cui cinque morti in tenera età).

Il padre Dula Mia, un orefice, viene descritto dallo stesso Yunus come un musulmano devoto, un gran lavoratore e un padre affettuoso ed esigente riguardo gli studi. Uomo di grande forza anche durante il periodo della malattia mentale che afflisse la moglie fino alla sua morte nel 1982.

La madre, Sofia Kathun, punto di riferimento per tutta la famiglia era una donna determinata e il suo amore per i poveri e i diseredati influenzò profondamente le idee che avrebbero poi portato alla nascita di Grameen.

Il piccolo Yunus frequentò la scuola pubblica elementare di Lamar Bazar, periodo in cui dimostrò grande interesse verso il mondo, dedizione nello studio e passione per la lettura.

La mezzanotte del 14 Agosto del 1947 segnò l'ottenimento dell'indipendenza del subcontinente indiano dal dominio bicentenario britannico. Fu momento di grande euforia per la comunità musulmana del Bengala orientale che premeva per la separazione dall'India (in quello che poi sarebbe diventato il Pakistan orientale) che Yunus visse con entusiasmo e orgoglio verso la sua gente.

Nel 1949 i primi sintomi della malattia mentale di Sofia diventano parte predominante della vita familiare; anni duri soprattutto per il marito, il quale le rimase accanto tentando inutilmente tutte le strade per guarirla fino all'ultimo.

2.2 Dopo l'università

A ventuno anni, conseguita la laurea nella Collegiate School di Chittagong, Yunus trovò subito impiego come docente di scienze economiche nel suo collegio universitario e aprì un'impresa d'imballaggi subito rivelatasi redditizia. In questo periodo ebbe la sua prima esperienza con la comune diffidenza verso le banche e i prestiti.

Ottenuta una borsa Fulbright per prendere una specializzazione all'università di Boulder in Colorado si trasferì negli Stati Uniti, dove entrò in contatto con una realtà nuova e diversa dalla sua e che, almeno all'inizio, lo sconvolse ma gli permise di ampliare le sue conoscenze sul mondo occidentale.

La borsa prevedeva anche un secondo periodo di permanenza in Tennessee, presso l'università Vanderbilt.

Della vita universitaria di questo periodo Yunus menziona particolarmente il professor Nicholas Georgescu-Roegen, filosofo e matematico, ministro delle Finanze in Romania fino al 1948, anno in cui fu costretto a fuggire chiedendo asilo politico negli Stati Uniti.

Yunus ricorda così quel periodo: *”Come suo assistente imparai ad applicare con precisione i modelli e a vedere come, talvolta, un piano concreto possa aiutare a capire e costruire il futuro. Appresi inoltre che le cose non sono mai complicate come sembra. Troppo spesso tendiamo ad applicare a problemi semplici soluzioni complesse, a mascherare la nostra ignoranza con spiegazioni complicate destinate a far colpo sulla gente.”*^{2.1} Nel 1970 sposò Vera Forostenko e terminato il dottorato organizzò il rientro in patria che però dovette rimandare a causa della Guerra di Liberazione in Bangladesh (di cui fu pieno sostenitore). Al suo ritorno, due anni dopo, fece parte della Commissione Purificatrice del Governo, ma diede le dimissioni dopo vari litigi e proteste, dovuti al rifiuto del ruolo meramente formale dell'organismo, e accettò l'incarico di direttore del Dipartimento di Scienze Economiche all'Università di Chittagong, il cui perimetro si trova a una trentina di

^{2.1} Muhammad Yunus, *Il banchiere dei poveri* Feltrinelli editore

chilometri a est della città. Qui intraprese la sua prima esperienza con i poveri attraverso progetto del “la Fattoria dei tre terzi Nabajug (Nuova Era) ”tra il 1974 e il 1976.

2.3 La Fattoria dei tre terzi, il primo passo verso i poveri

La carestia che colpì il Bangladesh nel 1974 portò il Prof. Yunus a concentrare tutti i suoi sforzi per aiutare gli agricoltori dei villaggi attigui al campus universitario.

Nel 1975 dopo essersi dedicato ai problemi dell'irrigazione al fine di implementare i raccolti Muhammad Yunus notò che durante la stagione dei monsoni (l'estate) “ (...) *Ovunque andassi vedevo che ogni minima particella di terreno era sfruttata;(...). Invece, durante l'inverno tutte quelle terre erano abbandonate.(...)*”^{2.2}

La semplice idea dietro la Fattoria dei tre terzi prevedeva che i proprietari terrieri mettessero a disposizione il loro appezzamento, i mezzadri il loro lavoro e lo stesso Yunus il finanziamento necessario a coprire le spese, il ricavato sarebbe stato diviso tra le tre parti.

Il progetto incontrò qualche difficoltà iniziale dovuta soprattutto alla diffidenza dei contadini ma, una volta avviato, si rivelò un successo ricevendo nel 1978 il Rashtrapati Puroshkar (Premio del Presidente).

Durante questo progetto Yunus notò però che una volta effettuata la raccolta occorreva la manodopera per separare il riso dalla lolla. Questo compito ingrato, era affidato ovviamente a lavoratori giornalieri miseramente pagati: quasi sempre donne poverissime che altrimenti sarebbero state ridotte a mendicare.

Per rendere il lavoro meno faticoso era necessario trovare un buon posto per appoggiarsi contro il muro le 8-10 ore ininterrotte richieste. Nel sistema ideato quindi i profitti più alti andavano ai più ricchi, meno a chi possedeva meno terra e una misera parte alle donne che eseguivano la battitura del riso. Yunus rimase colpito dal fatto che tali donne, messe in condizione di comprare il riso grezzo nel libero mercato, avrebbero ottenuto un profitto 5 volte maggiore. Fu in tale periodo che il prof. Yunus iniziò a non trovare più riscontro tra le belle ed eleganti teorie economiche e la realtà che lo circondava; decise allora di effettuare uno studio sul campo analizzando la vita del villaggio di Jobra.

^{2.2} Muhammad Yunus, Il banchiere dei poveri, Feltrinelli editore

Da quel momento iniziò ad andare per le case del villaggio cercando di portare qualche beneficio, seppur piccolo.

Un giorno, durante uno dei suoi giri, accompagnato dal prof. Latifee, incrociò una donna accovacciata davanti ad una casa diroccata che costruiva uno sgabello di bambù che, dopo l'iniziale diffidenza, rispose alle loro domande.

Sufia Begum comprava il bambù necessario da un rivenditore per 5 taka che equivalevano a 22 centesimi di dollaro; alla fine della giornata rivendeva il prodotto finito allo stesso per 5 taka e 5 paisa equivalenti a 24 centesimi, in modo da ripagare il debito lucrando 2 centesimi necessari al sostentamento personale.

Yunus rimase sconvolto, un'intera giornata di lavoro solo per guadagnare 2 centesimi, la somma necessaria affinché la donna abbia la forza di ricominciare il giorno dopo a lavorare, in modo che il circolo vizioso non si spezzi mai. Dopo alcune indagini scoprì che erano ben 42 le famiglie che vivevano nelle stesse condizioni di Sufia Begum: costrette a lavorare un giorno intero solo per potersi sfamare. Tutto ciò solo perché mancava loro la cifra necessaria per comprare la materia prima sul libero mercato in modo da poter lucrare un prezzo maggiore, solo perché a tali famiglie nessuno forniva la cifra complessiva di 27 dollari.

Proprio a 27 dollari ammonta il primo microprestito concesso dal prof. Yunus senza alcuna garanzia ad alcune di queste famiglie di Jobra, prestito che permise loro di risollevarsi. Quella fu la prima vera pietra dell'esperienza Grameen.

2.4 Quarant'anni di attività Grameen

2.4.1 I primi cinque anni (1976-80)

In questo primo periodo di “incubazione” del progetto, in pratica, tutti i prestiti concessi vennero effettuati da Janata Bank col Prof. Yunus in veste di garante.

Come mostra la Tabella 2.1, il numero di prestiti concessi ha subito un'enorme crescita durante i primi due anni per poi decuplicare tra il '96 e il '97 e triplicare nel biennio successivo.

Il Group Fund di diecimila dollari, istituito nel 1979, è stato fondamentale fin dal principio.

Descrizione	1976 (USD)	1977 (USD)	1978 (USD)	1979 Million (USD)	1980 Million (USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	498	4.818	17,171	0,18	1,1
2) Per la casa	-	-	-	-	-
Ammontare totale	498	4.818	17,171	0,18	1,1
Ammontare totale cumulativo	498	5.316	22.487	0,2	1,3
Totale Rimborsato Cumulativo	166	1.774	7.493	0,1	0,47
Percentuale Prestiti Rimborsati	33,33%	33,37%	33,32%	50%	36,15%
Fondo di Gruppo	0,00	0,00	0,00	0,01	0,09
Case Costruite		0	0	0	0
Personale e Copertura Raggiunta					
Clients	10	70	290	2.200	14.830
Gruppi	1	7	29	377	2.935
Centri	1	2	3	36	326
Villaggi Raggiunti	1	2	4	17	363
Personale	1	1	6	43	147
Filiali	1	1	2	7	25
Area Offices	-	-	-	-	-
Zonal Offices	1	1	1	2	2

Tabella 2.1: Fonte Grameen Bank, Annual Reports

2.4.2 Il progetto Grameen prende forma (1981-90)

Nel 1983 Grameen acquisisce lo status di banca con Yunus come direttore. Registra un aumento rilevante rispetto alla progressione già costante dei prestiti concessi grazie alla maggiore autonomia, al più ampio giro d'affari e all'introduzione dell'Housing Loan^{2,3} che ha permesso, nonostante la modesta entità, la costruzione di novantamila abitazioni in soli sette anni.

I villaggi coperti dal progetto passano da poco più di 400 nel 1981 a 19.536 alla fine del decennio arrivando a contare 868.538 membri.

2.3 Tipologia di prestito per la casa, argomento trattato nel capitolo 3

E' importante sottolineare che la percentuale dei prestiti rimborsati^{2,4}, mediamente del 37,24% durante i primi cinque anni, cresce costantemente durante questo periodo fino ad attestarsi in un range compreso tra il sessanta e l'ottanta per cento (Tabella 2.2 e 2.3).

Descrizione	1981 Million (USD)	1982 Million (USD)	1983 Million (USD)	1984 Million (USD)	1985 Million (USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	2	3	2,29	12,2	16,5
2) Per la casa	0	0	0	0,15	0,66
Ammontare totale	2	2,6	2,29	12,35	17,16
Ammontare Totale Cumulativo	3,3	5,9	8,19	20,54	37,7
Totale Rimborsato Cumulativo	2,04	3,6	6,8	14,08	18,78
Percentuale Prestiti Rimborsati	61,82%	61,02%	74,24%	68,55%	49,81%
Fondo di Gruppo	0,19	0,25	0,51	0,94	1,64
Case Costruite	0	0	0	317	1.581
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	24.128	30.416	58.320	121.051	171.622
Gruppi	4.818	6.243	11.667	24.211	34.324
Centri	482	624	2.443	4.763	7.210
Villaggi Raggiunti	433	745	1.249	2.268	3.666
Personale	218	422	824	1.288	2.777
Filiali	25	54	86	152	226
Area Offices	-	-	-	3	20
Zonal Offices	2	4	5	5	5

Tabella 2.2: Fonte Grameen Bank, Annual Reports

2.4 Ammontare prestiti rimborsati/prestiti concessi

Descrizione	1986 Million (USD)	1987 Million (USD)	1988 Million (USD)	1989 Million (USD)	1990 Million (USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	18,06	26	43,71	60,02	84,85
2) Per la casa	0,19	4,59	5,41	7,32	6,29
Ammontare totale	18,25	31,04	49,12	67,34	91,14
Ammontare totale cumulativo	55,95	86,99	136,11	203,46	294,6
Totale rimborsato cumulativo	44,48	66,15	100,76	115,29	234,45
Percentuale prestiti rimborsati	79,50%	76,04%	74,03%	56,66%	76,58%
Fondo di Gruppo	2,67	4,33	6,48	9,58	12,75
Case Costruite	2.042	23.408	44.556	67.841	91.157
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	234.343	339.156	490.363	662.263	869.538
Gruppi	46.869	67.831	98.073	132.452	173.907
Centri	10.279	14.390	19.663	26.976	34.206
Villaggi Raggiunti	5.170	7.502	10.552	15.073	19.536
Personale	3.515	4.637	7.093	9.737	13.626
Filiali	295	396	501	641	781
Area Offices	33	47	61	79	90
Zonal Offices	5	5	9	9	10

Tabella 2.3: Fonte Grameen Bank, Annual Reports

2.4.3 La crisi in Bangladesh e l'inizio del cambiamento (1991-2000)

Nel 1991 Il Grameen Classic System^{2.5} raggiunse il record del milione di membri ma una serie di disastri naturali colpì il Bangladesh dal '95 fino alla grande alluvione del 1998 che gettò metà del paese al di sotto del livello dell'acqua, costrinse i beneficiari dei prestiti che in quell'occasione persero tutto, a ricominciare da zero. Per fronteggiare l'emergenza si diede il via a un nuovo programma di prestiti mirati alla ricostruzione e l'inizio di nuove attività ma l'onere dei rimborsi divenne troppo gravoso e i beneficiari, senza più una casa e un'occupazione,

2.5 Il sistema originario e tradizionale di Grameen, argomento trattato nel capitolo 3

cominciarono ad assentarsi dai Centre Meeting^{2.6} e a non rifondere più quanto dovuto, provocando gravissimi danni economici alla Banca stessa.

Nonostante la situazione incerta dei prestiti generici Grameen del periodo è d'obbligo considerare la cospicua concessione di housing loans per ricostruire le abitazioni distrutte dall'alluvione del '98.

In cifre si parte dai quattro milioni di dollari concessi nel 1996, ai venti nel '98 fino alla ricaduta a cinque milioni nel 1999.

In questo periodo Grameen registra una crescita costante alla struttura interna come alla copertura del territorio (Tabelle 2.4 e 2.5).

Nel 2000 Grameen ha circa quattordicimila addetti, è presente in quaranta mila villaggi in Bangladesh con 1140 filiali e conta poco meno di 2.400.00 clienti e mezzo miliardo in dollari USA di crediti erogati. Il microcredito si è diffuso in 59 paesi (circa 170 banche tipo Grameen) nelle zone rurali e non dei cinque continenti coinvolgendo circa 5 milioni di beneficiari.

2.6 Punto d'incontro per i gruppi di beneficiari del Grameen Classic System

Descrizione	1991 Million (USD)	1992 Million (USD)	1993 Million (USD)	1994 Million (USD)	1995 Million (USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	86,18	142	260,24	352,12	343,8
2) Per la casa	8,47	14,81	42,09	33,53	17,82
Ammontare totale	94,65	156,98	302,33	385,65	361,62
Ammontare totale cumulativo	389,25	546,23	848,84	1.234,21	1.595,83
Totale rimborsato cumulativo	316,89	423,95	618,84	941,18	1.293,31
Percentuale prestiti rimborsati	81,41%	77,61%	72,93%	76,26%	81,04%
Fondo di Gruppo	16,1	24,37	40,83	60,1	75,19
Case Costruite	118.717	157.334	258.194	295.702	331.201
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	1.066.426	1.424.395	1.814.961	2.013.130	2.065.661
Gruppi	213.286	284.889	372.298	412.145	424.993
Centri	42.751	51.367	57.649	59.921	61.156
Villaggi Raggiunti	25.248	30.619	33.667	34.913	35.533
Personale	12.523	11.772	11.459	12.230	12.420
Filiali	915	1.015	1.040	1.045	1.055
Area Offices	103	108	110	110	111
Zonal Offices	11	12	12	12	12

Tabella 2.4: Fonte Grameen Bank, Annual Reports

Descrizione	1996 Million (USD)	1997 Million (USD)	1998 Million (USD)	1999 Million (USD)	2000 Million (USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	238,37	370	393,8	316,76	268,62
2) Per la casa	4,13	15,63	20,64	4,58	1,41
Ammontare totale	242,5	385,77	414,54	321,34	270,03
Ammontare totale cumulativo	1.838,33	2.224,10	2.652,20	2.78,2	3.248,06
Totale rimborsato cumulativo	1.526,89	1.868,65	2.255,64	2.619,09	1.910,76
Percentuale prestiti rimborsati	82,06%	84,02%	85,05%	87,94%	58,83%
Fondo di Gruppo	81,48	90,91	92,74	90,88	83,24
Case Costruite	329.040	402.747	491.012	511.593	533.041
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	2.059.510	2.272.503	2.368.347	2.357.083	2.378.356
Gruppi	433.791	465.384	486.870	494.044	503.001
Centri	62.681	4.701	66.712	67.691	68.467
Villaggi Raggiunti	36.420	37.937	39.045	39.706	40.225
Personale	12.348	12.628	12.850	12.427	11.028
Filiali	1.079	1.105	1.137	1.149	11.160
Area Offices	115	118	121	122	122
Zonal Offices	14	14	15	15	15

Tabella 2.5: Fonte Grameen Bank, Annual Reports

2.4.4 Il Grameen Generalised System e l'Anno Internazionale del Microcredito (2001-2005)

Il nuovo millennio si apre con la nascita di Grameen Bank II che diventa a tutti gli effetti una persona giuridica^{2.7} e con l'introduzione del Grameen Generalised System^{2.8} che



Figura 2.1: Logo Grameen Bank

^{2.7} Inizialmente Grameen Bank era considerata organizzazione no profit

^{2.8} Il nuovo sistema Grameen, argomento trattato nel capitolo 3

ha permesso alla Banca di introdurre i prestiti nominativi volti a modellare il prestito sulla base delle esigenze del beneficiario. La voce Fondo di Gruppo, elemento portante del Grameen Classic System, lascia il posto al Fondo Personale come mostrato nella tabella 2.6.

Il carattere più personale dei mezzi finanziari come il Flexible Loan e il Pension Saving Account^{2.9} introdotti col nuovo sistema, fornisce alla Banca una maggiore disponibilità ed efficienza che si esprimono in una rapida crescita del numero di filiali e prestiti concessi.

Nel 1998 L'Assemblea Generale dell'ONU ha proclamato il 2005 anno internazionale del microcredito, riconoscendone la natura di strumento non velleitario per la lotta alla povertà.

2.9 Prodotti finanziari personalizzati, argomento trattato nel capitolo 3

Descrizione	2001 Million (USD)	2002 Million (USD)	2003 Million (USD)	2004 Million (USD)	2005 Million (USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	286,31	272	366,27	428,81	603,1
2) Per la casa	1,01	2,08	3,05	6,29	9,93
Ammontare totale	287,32	274,12	369,32	435,1	612,42
Ammontare totale cumulativo	3.536,77	3.810,89	4.180,21	4.615,31	5.227,73
Totale rimborsato cumulativo	3.195,78	3.471,64	3.782,73	4.150,71	4.638,49
Percentuale prestiti rimborsati	90,36%	91,10%	90,49%	89,93%	88,73%
Fondo di Gruppo	-	-	-	-	-
Fondo Personale	141,48	160,4	170,61	210,23	287,77
Case Costruite	545.121	558.055	578.532	607.415	625.716
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	2.378.601	2.483.006	3.123.802	4.059.632	5.439.337
Gruppi	504.651	513.141	577.886	685.083	877.142
Centri	68.591	70.928	74.703	76.525	99.502
Villaggi Raggiunti	40.447	41.636	43.681	48.427	59.912
Personale	11.841	11.709	11.855	11.998	12.223
Filiali	1.173	1.178	1.195	1.358	1.735
Area Offices	122	123	125	130	130
Zonal Offices	15	15	18	18	19

Tabella 2.6: Fonte Grameen Bank, Annual Reports

2.4.5 Grameen Oggi (2006-2015)

Nel 2006 il Comitato norvegese per il Nobel ha deciso di assegnare il Premio Nobel per la Pace a Muhammad Yunus e a Grameen Bank per i loro sforzi di creare sviluppo economico e sociale dal basso. Soprattutto dopo la crisi finanziaria del 2008, il microcredito, già presente in 43 paesi tra cui gli USA, si è rivelato un mezzo più che utile per finanziare le piccole imprese nascenti ed è quindi stato replicato ulteriormente in realtà sociali ed economiche anche molto differenti dal paese “campione”. Nel

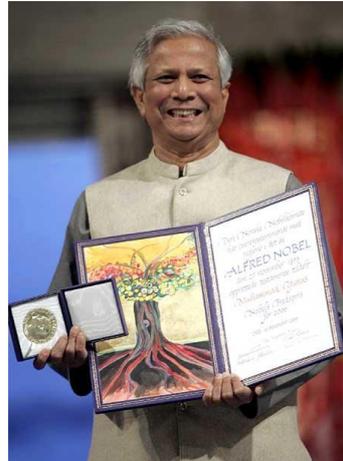


Figura 2.2: M. Yunus e Grameen Bank ricevono il Premio Nobel

2011, dopo una lunga battaglia legale, Muhammad Yunus viene rimosso dalla sua carica di direttore di Grameen Bank II (avendo superato il limite di età di 60 anni) dal governo del Bangladesh che ne detiene il 5% delle quote. Negli anni Grameen ha varato numerosi progetti e partnership in tutto il mondo volti a supportare e valorizzare i più poveri, un esempio è Grameen Family che va a riunire tutte le organizzazioni che seguono i principi Grameen.

Grameen Bank non possiede alcuna quota di queste società di fatto indipendenti e registrate grazie al Companies Act del Bangladesh.

Alcune di esse sono:

- Grameen Phone Ltd.
- Grameen Telecom
- Grameen Communications
- Grameen Information Highways Ltd.
- Grameen Motsho (Pesca) Foundation
- Grameen Uddog (Imprese)
- Grameen Shamogree (Produzione)
- Grameen Shikkha (Istruzione)
- Grameen Trust

- Grameen Health Care Trust
- Grameen Health Care Service Ltd.
- Grameen Danone Food Ltd.
- Grameen Veolia Water Ltd.

Capitolo 3: Organizzazione e obiettivi della Grameen Bank

Come già accennato, Grameen nasce come Istituzione Finanziaria di Microcredito nel 1976, ma è solo dopo il 2 Ottobre del 1983 che acquista lo status di banca (fig.1) e il progetto che tutti pensavano destinato al fallimento oggi ha un ammontare di prestiti concessi di 16.844,16 milioni di dollari USA con un rateo di rimborso del 98,28%^{3.1}.

Il successo finanziario dell'idea di Yunus è evidente ma vanno sottolineati anche gli obiettivi socio-economici raggiunti, Grameen Bank non è solo una banca. Oltre a incoraggiare l'attività economica dei suoi beneficiari, per la maggior parte donne, opera campagne di sensibilizzazione su temi come la salute, la nutrizione, l'igiene, l'importanza dell'istruzione e della pianificazione familiare.

3.1 Il Target

Nonostante il termine Grameen significhi “villaggio” il target a cui si rivolge la banca è ancora più specifico; il 20% più povero di quel 35% della popolazione che in Bangladesh vive al di sotto della soglia di povertà.

Questa parte della popolazione comprende coloro che non hanno una casa, un lavoro o non più di 0,5 acri di terra.

Fin dall'inizio, la Grameen Bank ha puntato sulle donne che oggi costituiscono il 96,22%^{3.2} dei suoi clienti, tale decisione è stata presa per vari motivi.

Il primo, legato al luogo di origine del progetto, il Bangladesh, dove il ruolo della donna deve sottostare alle regole del *purdha*^{3.3} che, nel corano, invitano al rispetto

^{3.1}Fonte : Grameen Bank Monthly Reports 03-2015

^{3.2}Fonte : Grameen Bank Monthly Reports 03-2015

^{3.3}Letteralmente “velo” o “tenda”

della virtù e della modestia della donna ma, nella visione più restrittiva ancora in uso in alcuni paesi a maggioranza musulmana, fanno di loro delle segregate per gli altri uomini salvo che per i familiari più stretti.

Molte società orientali considerano la donna un peso perché necessitano di una dote al momento del matrimonio o, tutt'al più, come merce di scambio.

Con questa scelta di target l'obiettivo era quello di bilanciare la discriminazione di genere.

Il secondo motivo è puramente economico; secondo Yunus, infatti;

“[...]passando per le mani delle donne, il credito portava cambiamenti più rapidi di quando era gestito dagli uomini. [...]. Sono più attente, si preoccupano di costruire un futuro migliore per i figli, dimostrano maggiore costanza nel lavoro. [...]”^{3,4}

La necessità di provvedere al mantenimento della famiglia, infatti, spinge le donne ad effettuare investimenti in un'ottica di lungo periodo, così da garantirsi delle entrate certe, con le quali soddisfare anche in futuro i bisogni della famiglia. Questo le rende motivate a saldare il prestito per poterne nuovamente beneficiare e in termini di sicurezza dell'investimento un target migliore degli uomini.

La prima sfida è stata rendere le donne consapevoli del loro potenziale entrando spesso in contrasto con gli uomini che ostacolavano il processo di avvicinamento e di avvio dei progetti di micro finanziamenti. Inizialmente lo stesso Yunus trascorrevva ore all'esterno delle case attendendo che le donne decidessero di parlare con lui, un estraneo, anche attraverso intermediari. In seguito, si fece aiutare dalle proprie collaboratrici opportunamente istruite sul suo progetto che, essendo accolte più facilmente nelle case, potevano diffondere il “messaggio” presso il pubblico femminile.

Il principale scoglio da affrontare era la gestione finanziaria familiare tradizionalmente guidata dai mariti i quali, oltre alle tensioni scaturite al momento della proposta di credito alle mogli, cercavano di sostituirsi come beneficiari del prestito.

^{3,4}M. Yunus, Un mondo senza povertà, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010

Generalmente Grameen Bank presta denaro ai mariti solo attraverso le mogli, principali interlocutori con i rappresentanti della banca. Questo nuovo ruolo di gestione delle finanze ha fortemente influenzato la figura della donna nelle regioni dove Grameen ha operato, mettendole al centro della vita familiare e dando loro consapevolezza, unità e forza.

Yunus racconta che in un'occasione le donne di un villaggio si sono opposte perfino alla decisione del capo spirituale di cacciare il funzionario Grameen dal villaggio, costringendolo a porgere le sue scuse.

Anche i collaboratori della Grameen sono per la maggior parte donne. Ciò oltre a garantire un'equità di genere è utile per facilitare il contatto tra i collaboratori e le donne dei villaggi^{3.5}.

Gli svantaggi derivano ovviamente dalle difficoltà di spostamento delle affiliate in quanto alle donne non è normalmente consentito percorrere grandi distanze, come quelle tra un villaggio e l'altro, in bicicletta, unico mezzo disponibile per spostarsi agevolmente nel territorio.

3.2 Il Grameen Classic System

Come già accennato, il sistema Grameen si basa su una precisa metodologia che punta su elementi considerati fondamentali ai fini del progetto:

- concedere prestiti ai “soggetti non bancabili” per il sistema bancario tradizionale;
- aiutare i poveri a svincolarsi dall'usura;
- incoraggiare il “self-employment”, cioè sviluppare un sistema che permetta ai poveri di autogestirsi attraverso iniziative economiche autonome, che generino

^{3.5}sempre per le regole del *pardah*

reddito e che permettano l'auto-sostentamento e spezzare così il circolo vizioso della povertà;

- incentivare la creazione di un'organizzazione che possa guidare i poveri nell'acquisizione di buone capacità di risparmio e spesa.

Questa metodologia si basa sul concetto di gruppo, unica garanzia per richiedere il prestito, infatti, è il far parte di un gruppo di 5 membri^{3,6}, questi non vengono selezionati dal funzionario della banca ma si riuniscono in base a due condizioni stabilite dalla banca: i componenti devono avere una condizione economica e sociale simile e non devono far parte della stessa famiglia.

Dietro la decisione di porre dei limiti nella scelta dei membri sta l'idea che fiducia e rispetto siano fondamentali.

Tra conoscenti l'attenzione e il rispetto per le regole sono maggiore in quanto si tende a "comportarsi bene" per mantenere il rispetto e la propria posizione all'interno del gruppo. Anche nel caso in cui non s'innesci il circolo virtuoso per cui ogni membro è spronato a dare il meglio, e aiutare gli altri a fare lo stesso, questa tipologia di prestito prevede che sia il rendimento del gruppo ad essere giudicato ed essendo che se anche una persona soltanto non ripagasse il proprio debito a nessun componente del gruppo verrebbe offerta la possibilità di rinnovare il prestito, è interesse di tutti che il debito venga saldato.

In caso di difficoltà di uno dei membri esiste in ogni caso il Fondo di Gruppo, una riserva d'emergenza appositamente creata versando il 5% dell'ammontare di ogni prestito.

Nonostante tutto, i prestiti rimangono individuali e, ufficialmente, ognuno risponde del proprio debito.

C'è da sottolineare che per quanto l'intenzione di Yunus fosse quella di dare fiducia alle persone, l'iniziativa, senza il prestito di gruppo, non avrebbe avuto lo stesso successo né la stessa percentuale di rimborso.

^{3,6}nei primi esperimenti erano composti da 10 persone

Altro fattore chiave è il concetto che sia la banca a muoversi verso il gruppo, infatti, in ogni villaggio nel quale opera la Grameen Bank, sono istituiti dei centri in grado di riunire ciascuno fino ad otto gruppi. Tali centri svolgono gli incontri a intervalli di tempo prefissati, in quell'occasione un impiegato della banca presiede il "summit", durante i quali i membri effettuano i rimborsi, depositano somme sui conti di risparmio, discutono delle nuove richieste e di qualsiasi altra questione.

3.3 Meccanismi di rimborso: fiducia e scadenze brevi

Il meccanismo di rimborso del prestito, frutto degli iniziali esperimenti di credito tra i poveri, è un esempio perfetto di prodotto personalizzato rivelatosi vincente per vari motivi.

Le condizioni del prestito, facilmente memorizzabili, sono;

- tutti i prestiti hanno scadenza un anno;
- i pagamenti avvengono settimanalmente (o bi-settimanalmente), con tratte d'identico importo;
- l'inizio dei pagamenti è fissato a una settimana dalla concessione del prestito;
- il tasso d'interesse è fissato al 20% "declining balance";
- la quota di rimborso è del 2% settimanale, per cinquanta settimane.
- I clienti possono avere accesso a un nuovo credito, solo se quello precedente è stato interamente ripagato.

Questo sistema di pagamenti settimanali con rate di basso importo mostra più vantaggi; in primo luogo le rate incidono minimamente sul reddito del cliente, che quindi non è tentato dall'esonerarsi dal pagare la piccola somma, un'unica rata finale costituita dall'intero importo del prestito avrebbe generato ansia e angoscia al momento della restituzione aumentando il rischio d'insolvenza.

In secondo luogo, lo stretto periodo tra un pagamento e l'altro (una settimana) consente di accorgersi immediatamente se un cliente non adempie il proprio dovere.

Ora, il mancato pagamento di una o più rate non per forza indica mala fede nel cliente e non è ragione unica e necessaria per sfiduciarlo; la banca tiene conto anche delle difficoltà in cui l'attività finanziata può incorrere.

L'assenza di atti giuridici tra la banca e il cliente rende il rapporto tra questi soggetti basato unicamente sulla fiducia ed essendo che non è richiesta alcuna garanzia o copertura, in caso d'insolvenza nessun procedimento giudiziario viene messo in atto.

Il meccanismo celato dietro questa regola, apparentemente ingenua, ha già dimostrato la sua efficienza; infatti, la mancanza di contratti formali o di garanzie non invoglia i clienti a "truffare" la banca, questo perché così facendo il cliente si precluderebbe la disponibilità futura di accedere ai servizi bancari. Il circolo virtuoso che si viene a creare scoraggia i comportamenti disonesti non attraverso il coinvolgimento delle autorità ma semplicemente puntando sul fatto che il cliente non sprecherà l'unica possibilità che gli viene concessa per riscattare la propria condizione sociale.

In caso di ritardo nei pagamenti settimanali, se giustificato, il debito non viene cancellato, ma convertito in uno a lunga scadenza.

3.4 L'organizzazione interna di Grameen Bank

Abbiamo già visto che dopo la fase sperimentale, non povera di fallimenti ed errori, il gruppo diventa uno dei capisaldi nella struttura Grameen, fino alla riforma del 2002.

Le donne, riunite in 6/8 gruppi di cinque persone ciascuno, formano un Centro, un'associazione informale composta dagli stessi membri del villaggio, dove avvengono le principali transazioni bancarie.

Ogni componente del gruppo deve superare un esame, normalmente orale poiché la quasi totalità dei clienti (ma anche del consiglio d'amministrazione della banca) sono analfabeti e nessun membro del gruppo riceverà il prestito se anche uno solo dei componenti non supera la suddetta prova.

La maggior parte di queste attività si svolge settimanalmente nel Centre Meeting sotto la supervisione del Centre Manager^{3.7}.

Negli anni questi luoghi hanno acquistato sempre più rilevanza sociale e culturale dato che le donne durante le riunioni hanno l'occasione di lasciare le case, in cui generalmente sono relegate, ed oltre a restituire il prestito possono discutere dei problemi, delle loro attività economiche, di salute e dell'educazione dei loro figli rompendo così, seppur in parte, la tradizione del purdah che riconosce loro il solo ruolo domestico e riproduttivo.

La struttura del Grameen Classic System è fortemente gerarchizzata, al suo interno ognuno svolge una funzione e un proprio ruolo.

Sessanta Centri costituiscono una filiale (o Branch) della sede centrale di Grameen Bank, che si trova a Dacca ed è l'ufficio all'interno del quale si svolgono le normali attività della banca: si fanno i conti e viene depositato il denaro dei beneficiari. Oggi Grameen Bank conta 2.586 Branch che si trovano in tutte le zone rurali del Bangladesh per un servizio che copre 142.223 Centri in 81.390 villaggi^{3.8}.

Grameen Bank è poi ulteriormente suddivisa in Area Offices, ognuno dei quali è sottoposto alla responsabilità di un area office e di un area manager. L'Area

^{3.7} Responsabile del Centro inviato dalla Banca

^{3.8} Dati Grameen Bank Monthly report

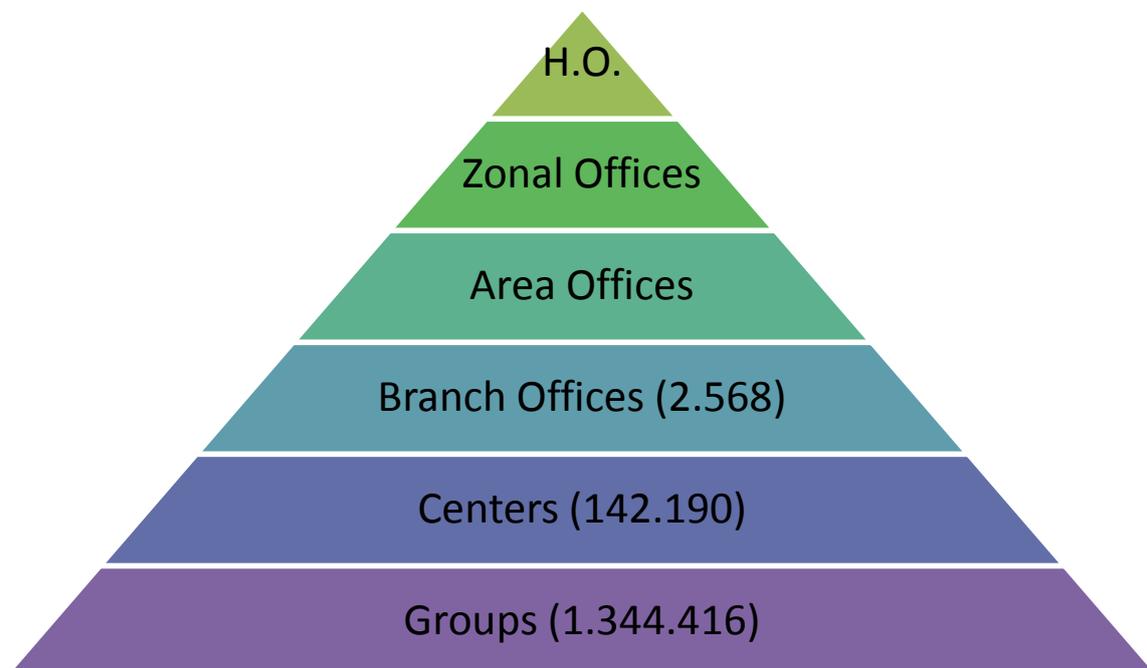
Manager è il principale supervisore degli uffici della Branch. Egli è il diretto responsabile dell'approvazione di nuovi prestiti. Le area office sono sottoposte al controllo di diciotto Zonal Office ognuno gestito da un Zonal Manager, capo esecutivo di tutte le questioni pratiche del proprio ufficio di zona. Gli Zonal Office dipendono a loro volta direttamente dall'Head Office che ha sede nella capitale. Simile gerarchizzazione si trova anche all'interno del gruppo dei cinque beneficiari ai quali è attribuito un ruolo specifico: un capogruppo, un segretario e tre membri. Nel 1982 i membri del Grameen Project stilano il regolamento di Grameen Bank espresso in 16 risoluzioni^{3,9}:

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

^{3,9} Nel 1978 era formato da 10 articoli

14. Saremo sempre pronti ad aiutarci reciprocamente. Se qualcuno è in difficoltà, ci mobileremo in suo aiuto.
15. Se apprendiamo che in un centro si contravviene alla disciplina, interverremo personalmente per ristabilirla.
16. Introdurremo l'esercizio fisico in tutti i nostri centri. Parteciperemo collettivamente agli incontri organizzati.

Figura 3.1: Organizzazione Grameen Bank



Fonte Dati :Grameen Bank report 8/2015

3.5 Grameen Bank II: Il Grameen Generalised System

Nel 1998, dopo quindici anni di attività e a seguito della serie di calamità che colpirono il Bangladesh, Grameen intraprese un percorso di rinnovamento durato fino al 2002^{3.10}, anno in cui entra ufficialmente in funzione Grameen II.

Tutte le filiali presenti adottano il nuovo sistema GGS e le novità annesse:

Per prima cosa, vista l'esperienza appena passata, fu creato un fondo d'emergenza per periodi di crisi attraverso un finanziamento della Banca Centrale del Bangladesh e l'emissione di buoni.

In secondo luogo fu rinnovata l'offerta di prodotti finanziari mirati alle esigenze particolari di ognuno e far fronte a eventuali difficoltà.

Tutti i soggetti iniziano con il *basic loan*, un prestito nominale con cicli temporali predefiniti, in caso di difficoltà può essere convertito in *flexible loan*; attraverso il quale il contraente sottoscrive una rinegoziazione del prestito con un calendario di pagamenti studiato in base alle sue esigenze. Fino a quando il debitore non sarà in grado di abbandonare il *flexible* per tornare al *basic loan*, potranno essere chiesti nuovi prestiti ma d'importo non superiore al *basic*.

Attraverso un fondo apposito, la banca copre il 50% del prestito rinegoziato nel caso in cui una beneficiaria esca dal *basic loan*, contando sulla capacità dei propri dipendenti nell'assistere i clienti per recuperare la percentuale persa. Se un *flexible loan* non viene ripagato nell'arco di due anni, il fondo copre il 100% della perdita; dopo tre il credito si considera irrecuperabile^{3.11}, la perdita viene registrata e non si effettuano più azioni di recupero.

L'introduzione dei prestiti nominali ha parzialmente eliminato la rigidità del sistema basato sul concetto di gruppo, concetto che negli anni passati aveva creato dei problemi di discriminazione all'interno del gruppo stesso: coloro che erano considerati poco affidabili venivano automaticamente emarginati dai compagni proprio perché il sistema prevedeva che tutti gli altri dovessero garantire nel caso di insolvenza di uno dei membri. Va notato inoltre l'enorme fiducia che il Grameen

^{3.10} La progettazione comincia formalmente nel 2000

^{3.11} si ha lo "stralcio del credito"

Generalised System ripone nei dipendenti Grameen elemento, questo, che ha contribuito ad aumentare l'entusiasmo attorno alla riforma.

Con Grameen II vengono introdotte anche nuove tipologie specifiche di prestito e un sistema di risparmio per i clienti;

Housing Loan

A tre anni dal primo prestito, dopo aver dimostrato una buona capacità di spesa, di investimento e di risparmio, il beneficiario potrà richiedere un prestito per costruire la propria casa ad un tasso dell'8%. Grameen Bank è ad oggi uno dei maggiori provider di finanziamenti per la costruzione di case nelle zone rurali del paese. Questo tipo di finanziamento prevede criteri di base da seguire per la costruzione della casa: questa deve essere costruita su solide colonne, avere tubi per l'acqua potabile, una latrina e, soprattutto, il terreno deve essere di proprietà della moglie.

Loan for Special Projects

Utilizzato per intraprendere dei grandi investimenti come ad esempio acquistare in leasing dei macchinari per l'agricoltura, computer o anche telefoni cellulari utilizzati dalle donne dei villaggi per comunicare con i familiari che si trovano in altre regioni del Paese.

Education Loan

Questi prestiti che finanziano l'università e la specializzazione del beneficiario vengono effettuati direttamente ai figli, senza passare per le famiglie. Gli studenti dovranno impegnarsi a restituire la somma al termine degli studi, nel momento in cui iniziano a guadagnare, al 5% d'interesse.

Loan for Struggling Members

Prodotto con cui la banca fornisce supporto ai soggetti più poveri, che nell'elemosina hanno la loro unica fonte di reddito e a volte vengono perfino esclusi dai programmi di microcredito. Il prestito, che ammonta ad 8 dollari circa, non richiede garanzia né è soggetto ad interesse. Il rimborso non deve avvenire con

denaro proveniente dall'elemosina ma da un attività di vendita del mendicante stesso, a cui viene data anche la possibilità di sottoscrivere un'assicurazione sulla vita e di acquistare beni come materassi, maglioni e coperte mediante pagamenti rateali senza interessi.

Insurance Loan

È un programma di assicurazione sulla vita che prevede, al momento della morte di uno dei beneficiari, la totale copertura del debito.

Annualmente i beneficiari dei prestiti devono mettere una piccola somma di denaro, calcolata sulla base dell'ammontare del debito residuo e degli interessi, in un "loan insurance savings account". In caso di decesso, l'assicurazione copre il debito residuo e viene restituito alla famiglia l'ammontare dei risparmi accumulati durante gli anni precedenti la morte. La Banca copre le spese con gli interessi ricavati dall'investimento della somma versata dal beneficiario per l'assicurazione.

3.6 Il sistema di risparmio del Grameen Generalised System

Nel vecchio sistema Grameen esisteva il Group Fund obbligatorio che raccoglieva il 5% dell'ammontare di ogni prestito concesso.

L'introduzione del Grameen Generalised System ha sostituito questo fondo con un nuovo sistema di risparmio obbligatorio, costituito da tre fondi ; il Personal Saving Account, lo Special Saving Account e il Pension Saving Account.

I primi due ricevono il 5% dell'ammontare del prestito (metà per uno) ma, mentre i beneficiari possono ritirare i risparmi dal Personal Saving quando desiderano, lo Special Saving è soggetto a restrizioni.

I risparmi accumulati non possono essere ritirati prima di tre anni e si deve mantenere sempre un fondo di 2000 taka^{3.12}, o della metà dell'ammontare esistente in caso sia superiore^{3.13}.

^{3.12} 22,96€.

Lo Special Saving serve più che altro per l'acquisto delle azioni Grameen Bank, cosa che di fatto rende i beneficiari anche proprietari del 94% della banca.

Coloro che contraggono un prestito superiore agli 8000 taka ne devono versare mensilmente 50 nel Pension Saving Account per ricevere, dopo 10 anni, un ammontare quasi doppio della somma cumulativa versata.

Questo prodotto offre simultaneamente alle filiali della banca la possibilità di autofinanziarsi e ai beneficiari la sicurezza di una rendita mensile futura.

^{3.13} Sono previste deroghe a queste limitazioni in caso di necessità.

Capitolo 4: Grameen nel mondo

Abbiamo visto come, nei paesi in via di sviluppo, il principale scopo del microcredito è la concessione di prestiti di modesto importo (equivalenti a pochi euro o decine di euro) a piccoli imprenditori che ne hanno bisogno per avviare una nuova attività o migliorare quanto già fanno; le banche che lo utilizzano innanzitutto riducono al minimo le spese di gestione attraverso l'abolizione completa della burocrazia, in secondo luogo attraverso una rateizzazione a brevissimo termine. Nei paesi "occidentali", con l'attuale crisi finanziaria e l'avanzare dei colossi bancari (che richiedono forti garanzie, sulla base dei criteri di Basilea), il bisogno di microprestiti si è fatto maggiormente sentire, non solo per aprire o espandere un'impresa, ma anche per l'acquisto di beni di consumo.

Ad esempio negli USA il microcredito, inteso come canale alternativo per ottenere un po' di liquidità, si è diffuso enormemente attraverso progetti privati, imprese, siti e perfino social networks come Lending Club, che mette in contatto persone con interessi comuni che chiedono o offrono denaro; o Circle Lending, una società specializzata in prestiti tra cerchie di amici e parenti.

La vera sfida però consiste nel valutare quanto Grameen Bank sia replicabile in altri paesi ovvero se e quanto i successi già ottenuti dal microcredito siano da imputare alla guida di Yunus o all'effettiva realizzabilità del progetto^{4.1}.

Secondo l'esperienza, il modello Grameen può effettivamente essere esportato con successo, data la sperimentata sostenibilità, a condizione che ne vengano rispettati i principi cardine, che vi sia una formazione intensiva dello staff, la decentralizzazione del potere decisionale e flessibilità amministrativa. Già numerosi progetti sono in corso di realizzazione in varie parti del mondo. Ciò che resta da definire, e da analizzare per ogni caso specifico, è se debbano essere replicate tutte

^{4.1} Nel 1995 la Banca Mondiale nel "Grameen Bank: Performance and Sustainability" ha definito il modello Grameen "finanziariamente praticabile"

le caratteristiche del modello originale tenuto conto delle peculiarità socio-economiche di ogni paese in cui si opera.

Va da sé che in contesti internazionali l'efficienza organizzativa e i mezzi delle banche commerciali che vi operano le rendono idonee ad operare nel settore del microcredito, dato che sarebbero in grado di ridurre sensibilmente i costi amministrativi e di set up, nonché il tempo di recupero dell'investimento. La prima e più ovvia delle criticità nella diffusione dei servizi microfinanziari nasce dall'obiettivo principale delle banche che sarebbe la massimizzazione del profitto e non lo sviluppo sociale, senza contare che allo scopo di avviare il progetto dovrebbero destinarvi, oltre ovviamente agli investimenti, parte della propria organizzazione, rinnovando le proprie strutture e istruendo i propri dipendenti.

4.1 Grameen Trust

La Banca Grameen negli anni si è impegnata per facilitare la diffusione di esperienze analoghe nel resto del mondo e per consentire al microcredito di crescere nelle aree depresse del pianeta, offrendosi come punto di riferimento per tutte le istituzioni indipendenti operanti nel settore, dando la possibilità a chi è interessato di osservare l'operato della banca in modo da poterne emulare il modello, di adattarlo al contesto socio-economico in cui si vuole operare e creare un istituto di microfinanza formalmente diverso da Grameen.

Altro metodo consiste più semplicemente nell'aprire, anche collaborando con partner locali, una filiale in un paese straniero.

Con l'intento di fornire assistenza tecnica e finanziaria a queste iniziative, nel 1989 Yunus fonda Grameen Trust, un ONG che si pone i seguenti obiettivi ^{4.2}:

- Sostenere e promuovere il microcredito e le imprese sociali per la riduzione della povertà;

^{4.2}Fonte: Grameen Trust

- Offrire formazione e assistenza tecnica alle organizzazioni nazionali e internazionali per sostenere le iniziative di replica GB.
- Pubblicare i materiali per diffondere informazioni sui Social Business e il Grameen Bank Replication Programs (GBRP) e attirare l'attenzione di tutti gli interessati ai problemi più radicati della povertà.
- Costruire una rete internazionale di persone interessate ed istituzioni che operano nel campo della riduzione della povertà.
- Condurre ricerche, intraprendere e/o incoraggiare la sperimentazione di metodi per portare cambiamenti socio-economici rilevanti nelle vite dei poveri.
- Organizzare e gestire qualsiasi progetto o impresa che contribuirà ad aumentare l'occupazione, reddito e capacità di gestione dei poveri.

Attualmente GT^{4.3} collabora e supporta 152 organizzazioni in 41 paesi^{4.4} fornendo monitoraggio, valutazioni, consulenza e facendo da tramite come centro di interconnessione tra i progetti nelle varie zone del mondo.

^{4.3}Grameen Trust

^{4.4}Grameen Trust Partner Organizations, Monthly Statement : June 2015

4.2 Il contesto Italiano

L'economia italiana, a seguito della crisi finanziaria del 2008, è entrata in una grave recessione con conseguenze economiche, finanziarie e occupazionali disastrose che hanno scosso e modificato consumi, abitudini e prospettive per il futuro. Alla crisi economica generalizzata tra il 2010 e il 2011 si aggiunge, soprattutto nell'eurozona, la crisi ai debiti sovrani e alle finanze pubbliche che ha portato politiche di bilancio fortemente restrittive con freno ai consumi e alla produzione, alimentando quindi la recessione stessa.

Generalmente, oltre a colpire le aree direttamente collegate alle dinamiche finanziarie nazionali e internazionali, la crisi ha portato non pochi problemi in quelle zone del paese il cui sviluppo è incerto o comunque lento a causa di difficoltà, non solo economiche, precedenti.

In tutta Italia la crisi economico-finanziaria ha logorato il capitale e le prospettive delle famiglie del ceto medio e deteriorato ulteriormente le condizioni delle fasce più deboli della popolazione. Le politiche di *austerity* e le difficoltà di bilancio degli enti locali hanno determinato la contrazione o l'eliminazione di alcuni servizi sociali essenziali, danneggiando ulteriormente le famiglie interessate.

Questi insieme una miriade di altri fattori, tra cui l'aumento della disoccupazione, ha caratterizzato una diminuzione di benessere generale che ha reso l'Italia, come in sostanza il resto del mondo, un campo di prova ideale per un sistema bancario più "umano".

Resta da capire quale sia il ruolo del microcredito nei paesi del Primo mondo^{4.5} ovvero, ad esempio, quali aree geografiche e quali fasce di popolazione potrebbe coprire.

Un punto importante riguardo alla situazione italiana è il razionamento del credito dovuto principalmente a due motivi; la diminuzione della domanda di servizi da parte dei consumatori e la sfiducia generale che ha interessato il Sistema Bancario Italiano negli ultimi anni. Questo ha portato un irrigidimento delle condizioni di

^{4.5}I termini soggettivi primo mondo, secondo mondo e terzo mondo sono utilizzati per dividere le nazioni della Terra in tre categorie; conati in epoche diverse, hanno oggi valenza economica

credito a danno delle aziende maggiormente dipendenti dai finanziamenti bancari e dei privati.

Il microcredito può, in questo contesto, essere un valido strumento integrativo per il sistema bancario nazionale tradizionale una volta apportate le dovute modifiche al modello originario come, ad esempio, l'ampliamento del target verso, oltre alle persone fisiche in difficoltà, alle piccole e medie imprese (PMI).

4.3 Criticità dei progetti di microcredito in Italia

Come già accennato, l'importazione del modello Grameen è un processo non privo di difficoltà strutturali e complicazioni. Nel seguente paragrafo elenco le più importanti.

4.3.1 La sostenibilità

Un'istituzione è sostenibile quando, mediante l'offerta dei propri servizi sul mercato, è capace di coprire i propri costi operativi e finanziari quindi, per essere considerato uno strumento efficace dal punto di vista del rapporto costi-benefici, il microcredito deve dimostrare di essere competitivo rispetto all'offerta creditizia tradizionale. Tra i principali fattori negativi si evidenziano:

- La domanda, quantitativamente ridotta, non permette il raggiungimento di economie di scala e la relativa riduzione dei costi operativi.
- L'obbligo di 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 particolare è vantaggioso sia per il beneficiario, che può migliorare il proprio livello di know-how, sia per l'istituzione di microcredito la quale riduce, in parte, il rischio d'insolvenza del debitore per cattiva gestione o fallimento. Tali prestazioni, se offerte direttamente dall'istituzione di microcredito, fanno tuttavia aumentare i costi operativi rendendo arduo il conseguimento dell'autosufficienza finanziaria.
- Il tasso d'interesse praticato da banche come Grameen non sarebbe sostenibile per i microimprenditori italiani a causa dei bassi rendimenti dei capitali investiti nelle economie occidentali.
- L'elevata rischiosità dei prestiti, quelli concessi alle start-up in particolare, riduce notevolmente i margini di guadagno.

4.3.2 La domanda

Il territorio nazionale è caratterizzato da profonde differenze tra le varie aree geografiche, questo genera bisogni di credito diversi tra nord e sud. La scelta sbagliata sull'area coperta da un determinato progetto potrebbe comprometterne l'utilità e la sostenibilità.

4.3.3 Le risorse umane

Una delle voci principali di spesa è il costo del personale. In base al contesto in cui si opera l'organizzazione può comprendere l'impiego esclusivo di professionisti pagati, volontari o un mix dei due. Questa scelta, insieme ovviamente ad altri fattori, influenza enormemente sulla qualità operativa dato che l'operatore di microcredito deve avere una formazione professionale specifica ed è considerato un lavoratore specializzato inoltre, per offrire un servizio efficace ed efficiente, è necessaria l'assenza di discontinuità nelle operazioni fondamentali all'attività di credito, come la fase d'istruttoria o il monitoraggio delle restituzioni.

Il lavoro volontario riduce indubbiamente i costi di gestione ma può comportare problemi, come quello della discontinuità, che ledono la qualità operativa.

Per trovare il giusto equilibrio tra lavoro volontario e retribuito ci si affida a degli indicatori che valutano la qualità operativa dell'istituzione come il numero di crediti erogati, il livello di produttività e il costo per cliente.

4.4 La Fondazione Grameen Bank Italia e i Social Business

Nel Luglio del 2010 dalla partnership tra l'università degli Studi di Bologna, Unicredit Foundation (ex Unidea) e Grameen Trust nasce la Fondazione Grameen Italia, il primo centro in Italia dedicato alla replica della metodologia e dei principi ispiratori dell'esperienza bengalese di Grameen Bank.

Diretta da rappresentanti delle tre partner^{4.6} "la Fondazione non ha scopo di lucro, persegue esclusivamente finalità di solidarietà sociale e ha per oggetto lo studio e la promozione, in Italia e in Europa, della micro-finanza e del micro-credito, secondo i principi ispiratori individuati dal premio Nobel il Prof. Muhammad Yunus e da Grameen Trust.

Inoltre la Fondazione, secondo statuto, ha la possibilità di costituirsi come intermediario finanziario o bancario per svolgere attività di micro – finanza^{4.7}.

La sua Core Mission consiste nella ricerca applicata al tema del microcredito, la promozione e l'implementazione dei progetti di micro-credito e di micro finanza prevalentemente come strumento a sostegno del welfare e dello sviluppo delle *capacità* dei cittadini.

Altro elemento di studio per la fondazione è il Social Business; un'impresa sostenibile che persegue un obiettivo sociale, senza perdite né dividendi. E' un modello d'impresa che unisce gli obiettivi socio-ambientali tipici del settore pubblico e l'efficienza economica di un'impresa tradizionale.

A differenza dei progetti di aiuto, un social business non usa solo le risorse investite fino all'esaurimento, ma crea un circolo virtuoso di auto sostenibilità per generare benefici socio-ambientali nel tempo.

Secondo la FGI il Business sociale esiste in due tipologie:

L'azienda che cerca di contribuire alla risoluzione di un problema sociale mantenendosi in pareggio e la cui proprietà s'impegna ad investire l'eventuale surplus nell'ampliamento e nel miglioramento dell'impresa stessa, senza distribuire gli utili.

^{4.6}tra cui il Prof. Latiffee (storico collaboratore del progetto Grameen in Bangladesh)

^{4.7} Estratto dalla vision di FGI

La seconda, orientata al profitto, è direttamente o indirettamente di proprietà dei beneficiari attraverso la gestione fiduciaria impegnata per statuto a risolvere un determinato problema sociale.

In conclusione, ecco i **sette principi**^{4.8} elaborati da Yunus riguardo il lavoro di qualsiasi Social Business:

1. *L'obiettivo dell'impresa è **sconfiggere la povertà**, o trovare soluzione ai problemi (ad esempio nel campo dell'istruzione, della sanità, dell'accesso alla tecnologia, dell'ambiente) che minacciano le persone e la società non la massimizzazione del profitto*
2. *E' finanziariamente ed economicamente **sostenibile***
3. *Gli investitori recuperano solo il capitale investito. Nessun dividendo è erogato dopo il recupero della **somma investita**;*
4. *Quando il capitale investito è stato restituito, il profitto generato dall'impresa resta al suo interno e viene utilizzato per finanziarne **l'espansione e il miglioramento**;*
5. *L'impresa è sostenibile dal punto di vista ambientale e s'impegna a **rispettare l'ambiente**;*
6. *I lavoratori hanno salari a livelli di mercato e **migliori condizioni di lavoro**;*
7. *"Do it with **joy!**", "Fallo con gioia!"*

4.5 Banca Etica: Etica SGR e il Microcredito

Etica Sgr^{4.8} è una società di gestione del risparmio di gruppo che, fra gli altri servizi, offre l'opzione del microcredito^{4.9} ai soggetti che vogliono avviare un'attività, persone che ne hanno realmente bisogno e imprese sociali che vogliono ricapitalizzarsi. Fin dalla nascita di Etica Sgr, chi sottoscrive fondi di investimento non paga commissioni di entrata, di uscita o di performance, ma può scegliere di devolvere lo 0,1% del capitale sottoscritto a favore di un fondo che garantisce progetti di microcredito in Italia, gestito da Banca Popolare Etica. Questa progetto

^{4.8} Fonte FGI

^{4.8} Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di Banca Popolare Etica

^{4.9} Il prestito può ammontare dai 2000 ai 20000 euro in base al bisogno

vuole dimostrare che, grazie alla scelta dei risparmiatori responsabili, con la finanza etica è possibile tendere un filo di congiunzione tra la microeconomia e le grandi aziende quotate nei mercati finanziari.

La selezione dei potenziali beneficiari di Etica Sgr avviene spesso attraverso “segnalazione” da parte di istituzioni locali di assistenza^{4.10} che prendono contatto e instaurano con i soggetti il rapporto di fiducia necessario affinché il progetto prenda forma.

Notare come questo sistema adatti il modello Grameen basato sulla fiducia, sul bisogno e sull’aiuto ad una realtà sociale ed economica, come quella italiana, più complessa da gestire rispetto a regioni in via di sviluppo.

Fondamentalmente in questo caso la banca ovvia il problema dell’asimmetria informativa beneficiario/banca operando attraverso gli enti territoriali, i quali soddisfano il bisogno di conoscenza, (che l’istituto ha) del cliente.

Concepita dalle organizzazioni del Terzo settore che operano nell’ambito del no-profit, del volontariato e della cooperazione internazionale, Banca Etica è la prima innovativa istituzione di finanza etica in Italia.

La finanza etica opera perseguendo i principi di efficienza, trasparenza, diritto al credito e attenzione alle conseguenze non economiche delle azioni economiche allo scopo di migliorare il tessuto sociale, elementi questi riscontrabili nello statuto della banca:

”(...) La Società si propone di gestire le risorse finanziarie di famiglie, donne, uomini, organizzazioni, società di ogni tipo ed enti, orientando i loro risparmi e disponibilità verso la realizzazione del bene comune della collettività. Attraverso gli strumenti dell’attività creditizia, la Società indirizza la raccolta ad attività socioeconomiche finalizzate all’utile sociale, ambientale e culturale, sostenendo – in particolare mediante le organizzazioni non profit - le attività di promozione umana, sociale ed economica delle fasce più deboli della popolazione e delle aree più svantaggiate. Inoltre sarà riservata particolare attenzione al sostegno delle iniziative di lavoro autonomo e/o imprenditoriale di donne e giovani anche attraverso interventi di microcredito e microfinanza. Saranno comunque esclusi i

^{4.10}come le Caritas diocesane

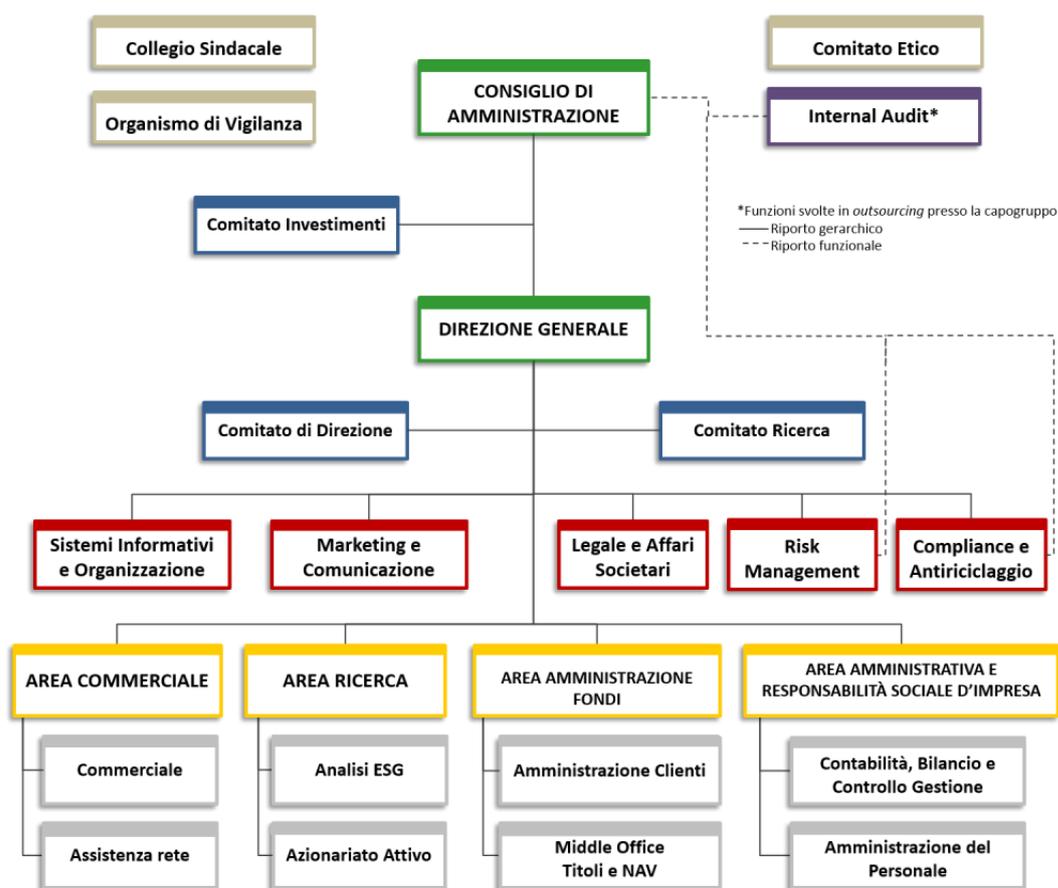
rapporti finanziari con quelle attività economiche che, anche in modo indiretto, ostacolano lo sviluppo umano e contribuiscono a violare i diritti fondamentali della persona. La Società svolge una funzione educativa nei confronti del risparmiatore e del beneficiario del credito, responsabilizzando il primo a conoscere la destinazione e le modalità di impiego del suo denaro e stimolando il secondo a sviluppare con responsabilità progettuale la sua autonomia e capacità imprenditoriale.”^{4.11}

Come conseguenza della volontà di coniugare gli obiettivi e i valori socio-culturali e un'efficiente attività creditizia, l'assetto istituzionale di Etica Sgr è composto, oltre che dagli organi previsti dalla legge^{4.12}, da un Comitato etico formato da “Personalità di alto profilo morale e di riconosciuta esperienza nel campo del sociale, dell'ambiente, dell'impegno civile, del mondo religioso e dell'università”^{4.13}.

^{4.11} Fonte: Statuto Banca Etica, Art.5-Finalità

^{4.12} Assemblea dei soci, Consiglio di amministrazione e Collegio sindacale

Figura 4.1: Assetto organizzativo Etica Sgr.



Fonte: www.eticasgr.it

Banca Etica attraverso Etica Sgr, è stato uno dei primi esempi di microcredito italiano; oggi, grazie anche all'aumento dell'offerta di prodotti finanziari in rete, gli istituti di microcredito, o che offrono servizi di microcredito, sono presenti su tutto il territorio. L'Istat ha registrato una crescita dell'erogazione di microcredito dell'81% rispetto al 2011, con tasso di incremento pari al 38,7% tra il 2012 e il 2013.

Secondo L'Ente Nazionale per il Microcredito^{4.11}, infatti, si stima che nel 2014, in Italia, sono stati concessi circa 11.500 microcrediti da parte delle 115 iniziative monitorate, per un ammontare complessivo di oltre 147 milioni di Euro.

^{4.11} ENM istituito nel 2011, prende il posto del Comitato nazionale italiano permanente per il microcredito

^{4.13} Fonte: Etica Sgr, il Comitato etico

^{4.14} Il Codice Etico racchiude i principi fondanti del *modus operandi* della banca e le linee guida comportamentali nei confronti degli stakeholders.

Il monitoraggio e il coordinamento, obiettivi perseguiti da quest'organismo, dell'operato delle istituzioni di microcredito è fondamentale per le prospettive e il futuro sviluppo della microfinanza italiana.

Una volta approfondite le modalità operative ideali, il target cui rivolgere il servizio, le condizioni dei prestiti e gli importi rimarrebbero solo i problemi della copertura del territorio e l'istituzione di fondi appositi, entrambi risolvibili secondo l'esperienza di Etica Sgr.

Conclusioni

Il microcredito è nato come una piccola rivoluzione contro la logica delle banche tradizionali, dimostra che i poveri e gli emarginati, resi parte di un progetto e responsabilizzati, si rivelano essere soggetti attivi del sistema economico oltre che clienti affidabili.

L'ironia di questi ultimi anni, come ha osservato Yunus, è che la "crisi" ha dimostrato la solvibilità dei più poveri, i "non bancabili", mettendola a confronto con quella incerta dei "banchieri".

L'innovazione della possibilità di accesso al credito senza garanzie patrimoniali richieste è stata, per chi ne ha usufruito, la spinta utile a fare il primo passo verso il riscatto economico, sociale e, soprattutto, personale.

Nelle aree più povere del pianeta, come anche nei paesi economicamente sviluppati, chi non aveva garanzie da offrire, coloro che più necessitavano di credito, venivano regolarmente esclusi e incatenati alla loro condizione da un sistema bancario troppo rigido nei suoi schemi che li ignorava.

Il microcredito non è beneficenza, non è un mezzo per "donare" semplicemente le risorse necessarie a sopravvivere; nella sua versione "occidentale", è un veicolo per reintegrare i soggetti non bancabili, come i lavoratori precari, i giovani, le micro e piccole imprese nel mondo della finanza.

Nel caso del Social Business "puro", come Grameen Bank o le istituzioni no-profit, i progetti creano un circolo virtuoso che va a migliorare progressivamente le condizioni e il tenore di vita dei beneficiari e accrescere il benessere sociale.

Volendo assumere una visione "capitalistica" della microfinanza in generale, il microcredito ha integrato l'offerta delle imprese e istituzioni for-profit pioniere nel settore con un servizio, a mio parere, attualmente essenziale.

E' il caso di Etica Sgr che, forte dell'esperienza nel campo della finanza etica di Banca Etica, è riuscita a gestire le complesse dinamiche organizzative, di selezione e valutazione del target attraverso la collaborazione con gli enti locali e, puntando sul senso di solidarietà dei propri clienti, creando un fondo cautelativo apposito.

C'è ancora molto da fare, le possibilità e i vantaggi sociali ed economici offerti dalla microfinanza sono molteplici e solo alcuni di questi sono stati sfruttati al momento in Italia.

La burocrazia, la rigida normativa fiscale, i bassi tassi d'interesse, gli alti costi e le difficoltà nella gestione di questo tipo di credito hanno inciso negativamente sulla redditività e la sostenibilità degli istituti di microfinanza europei in generale che risultano minori rispetto a progetti simili presenti in paesi del Secondo o Terzo mondo.

L'impiego attuale di risorse e di capitali, l'interesse al livello internazionale e le recenti disposizioni della Banca d'Italia sugli operatori di microcredito sono comunque forti segnali positivi.

Ringraziamenti

Desidero innanzitutto ringraziare il professor Nunzio Casalino per la per la cortesia e la disponibilità, nonché per la fiducia dimostratami durante tutto il lavoro di stesura della Tesi.

Ringrazio inoltre la mia famiglia il cui sostegno mi ha permesso di portare a termine questo percorso.

Infine, un ringraziamento particolare va a “i Prospero” che, durante questi ultimi anni da fuori sede, sono praticamente diventati la mia “seconda famiglia”.

Bibliografia

- **Becchetti L.**, *“Il microcredito. Una nuova frontiera per l’economia”*, Bologna, Il Mulino, 2008.
- **Borriello L.**, *“Il Banchiere dei poveri”*, Storia economica dei paesi in via di sviluppo a.a. 2011/2012.
- **C.borgomeo&co**, *“IX Rapporto sul microcredito in Italia”*, 2014.
- **C.borgomeo&co**, *“VIII Rapporto sul microcredito in Italia”*, 2013.
- **Casalino N.**, *“Analisi dell’evoluzione della formazione professionale in ambito bancario ed uso delle nuove tecnologie”*, Mondo Bancario, Futura 2000 editore, Italia, anno 45, n. 1, pp. 27-35, 2004.
- **Casalino N.**, *“Behavioural Additionality and Organizational Impact of European Policies to Promote Internationalization of High-growth Innovative SMEs”*, Journal of International Business and Economics, American Research Institute for Policy Development, USA, Vol. 2, No. 4, pp. 17-44, Dec 2014.
- **Casalino N.**, *“Innovazione e organizzazione nella formazione aziendale”*, Bari, Cacucci Editore, 2006.
- **Casalino N.**, *“Innovazione e organizzazione nella formazione aziendale”*, volume, pp. 1-212, Collana di Economia Aziendale – Serie Scientifica diretta da Nicola Di Cagno, n.10, Cacucci Editore, Bari, 2006.
- **Casalino N.**, *“Piccole e Medie Imprese e Risorse Umane nell’Era della Globalizzazione”*, Collana di Studi di Tecnica Aziendale, Wolters Kluwer, Cedam, 2012.
- **Casalino N.**, *“Piccole e Medie Imprese e Risorse Umane nell’Era della Globalizzazione”*, Collana di Studi di Tecnica Aziendale, Wolters Kluwer Italia, Cedam, 2012.
- **Casalino N.**, *“PMI: capacità manageriali, gestione delle competenze e del cambiamento per superare la crisi”*, Banca di Credito Cooperativo Rivista, pp. 24-26, anno VI, numero II, 2013.
- **Casalino N., Bednar P.M.**, *“Managerial Governance and Transparency in Public Sector to Improve Services for Citizens and Companies”*, Open Review of Management, Banking and Finance, Regent’s University, London, UK, Vol. 1, issue 1, pp. 45-51, 2015.
- **Casalino N., Mazzone G.**, *“L’esternalizzazione della funzione «sistemi informativi» nelle banche. Una strategia di Outsourcing”*, Mondo Bancario, Futura 2000 editore, Italia, anno 49, n. 5, pp. 37-49, 2008.

- **Castelló C.**, *“Servicios financieros a la microempresa. Lecciones y perspectivas”*, Síntesis Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas.
- **Daft R.L.**, *“Organization Theory and Design”*, ed. italiana *“Organizzazione Aziendale”*, Maggioli – Apogeo Education, 2014.
- **Etica Sgr**, Statuto Sociale.
- **Grameen Bank**, Annual Reports 1977-2005 e Monthly Reports 2005-2015.
- **Isonio E.**, *“Microcredito made in Italy”*
- **Maes J.P. & Reed L.R.**, *“State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012”*, Washington.
- **Panetta F.**, *“Crescita economica e finanziamento delle imprese”*
- **Pionieri**, *“Il Bangladesh caccia Yunus dalla sua banca”*, Il Sole 24 Ore, 3 marzo 2011.
- **Salvo S.**, *“La recente evoluzione della microfinanza”*, 2005.
- **Sciarelli S.**, *“L’ampliamento della responsabilità sociale dell’impresa”*, 2011.
- **Shahidur R.K., Baqui K., Zahed K.**, *“Grameen Bank Performance and Sustainability”*, World Bank Discussion Papers.
- **Simon H.A.**, *“Il comportamento amministrativo”*, Il Mulino, Bologna, 1958.
- **Simon H.A.**, *“March J.C., Teoria dell’organizzazione”*, ETAS, Milano, 2003.
- **Spencer L.M., Spencer S.M.**, *“Le competenze nel lavoro”*, Franco Angeli, Milano, 2005.
- **The Economist**, *“A survey of microfinance”*, Nov 5th 2005.
- **The Economist**, *“Ethical banking in Italy - A bank that takes its name seriously”*, June 2013.
- **Vaglio L.**, *“Il microcredito, ecco come funziona tra paletti e regole”*, Il Sole 24 Ore, 7 luglio 2010.
- **Visconti G.**, *“Il decreto del ministero dell’Economia n. 176 del 2014 che attua l’articolo 111 del testo unico bancario sul microcredito”*, LeggiOggi.it, 29 Dicembre 2014.
- **Yunus M.**, *“Group-based Savings and Credit for the Rural Poor: Grameen Bank in Bangladesh”*, paper, 1983.
- **Yunus M.**, *“Il Banchiere dei poveri”*, Feltrinelli editore.
- **Yunus M.**, *“Si può fare! Come il business sociale può creare un capitalismo più umano”*, Feltrinelli editore.
- **Yunus M.**, *“Un mondo senza povertà”*, Feltrinelli editore.

Sitografia

- it.ibtimes.com
- papers.ssrn.com
- www.abi.it
- www.bancaditalia.it
- www.bancaetica.it
- www.caritas.it
- www.cgap.org
- www.confartigianato.it
- www.economist.com
- www.eticasgr.it
- www.famigliacristiana.it
- www.grameen.com
- www.grameenamerica.com
- www.grameenfoundation.org
- www.grameen-info.org
- www.grameentrust.org
- www.gramenitalia.it
- www.ilsole24ore.com
- www.istat.it
- www.microcreditsummit.org
- www.microfinanza-italia.org
- www.osservatoriofinanzaetica.it
- www.pmi.it
- www.sinergiejournal.it
- www.wikipedia.org
- www.worldbank.org
- www.yearofmicrocredit.org

