

Dipartimento di Economia e Management

**CULTURA E CAPITALE SOCIALE COME INCENTIVO  
ALL’AFFIDABILITA’ NEI MERCATI A CREDITO  
RAZIONATO**

**Il caso del Microcredito**

Relatore

Prof. **Daniela Di Cagno**

Candidato

**Andrea Bureca**

Matr. **173141**

ANNO ACCADEMICO 2014-2015

## Sommario

<b>INTRODUZIONE</b>	<b>3</b>
<b>CAPITOLO 1</b>	<b>5</b>
1. IL RAZIONAMENTO DEL CREDITO: CENNI TEORICI ED EVIDENZE EMPIRICHE	5
1.1 IL MODELLO DI STIGLITZ E WEISS (1981)	10
1.2 <i>ADVERSE SELECTION</i> : IL MERCATO DEI “LIMONI”	15
1.1 <i>MORAL HAZARD</i>	18
1.3 IL <i>COLLATERAL</i> : LA <i>CONDICIO SINE QUA NON</i>	20
<b>CAPITOLO 2</b>	<b>22</b>
2. IL MICROCREDITO: UNA POSSIBILE SOLUZIONE	22
2.1.1 LA GRAAMEN BANK	23
2.1.2 I SERVIZI DI SUPPORTO	24
2.1.3 LO SVILUPPO DEL MICROCREDITO	26
2.1.4 LE TIPOLOGIE DI MICROCREDITO	29
2.1.5 <i>GROUP LIABILITY</i> : I GRUPPI DI CREDITO	31
2.2.1. <i>GROUP VS INDIVIDUAL LIABILITY</i>	33
2.2.2 IL CONTESTO	34
2.2.3 LO STUDIO DELLA GREEN BANK	36
2.2.4 RISULTATI ADDIZIONALI	46
2.2.5 LE CONCLUSIONI DELLO STUDIO	54
<b>CAPITOLO 3</b>	<b>57</b>
3. IL RUOLO DELLA CULTURA – LE DIMENSIONI DI HOFSTEDE	57
3.2 LE 6-D	59
3.3 L’APPLICAZIONE DEL MODELLO	63
<b>CONCLUSIONE</b>	<b>70</b>
<b>RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI</b>	<b>73</b>

## Introduzione

A dieci anni dall'“Anno Internazionale Del Microcredito”, proclamato dalle Nazioni Unite per dare uno slancio nonché un riconoscimento ufficiale a questo metodo per la lotta alla povertà, nell'anno dell'EXPO di Milano, messaggero di valori tesi a sconfiggere la fame nel mondo, e, in un momento in cui diverse nazioni stanno attraversando un periodo economicamente molto complesso, si cerca di dar luce nuovamente al problema dell'accesso al credito. Credito inteso come possibilità di ottenere finanziamenti necessari all'avvio di un'attività, per perseguire l'obiettivo dell'indipendenza economica e per permettere agli individui di materializzare le proprie idee, con il fine di sconfiggere l'immobilismo e riattivare il motore economico nel suo complesso.

La tesi si compone di tre capitoli. Si è cercato di focalizzare l'attenzione prima sul problema in sé, che si configura appunto con il razionamento del credito, oggetto del primo capitolo, per poi andarne a cercare la soluzione concentrandosi sui paesi più poveri, introducendo il concetto del microcredito nel secondo capitolo. Microcredito che tuttavia potrebbe portare a risultati sfavorevoli, in quanto spesso è la cultura a decidere sul successo o meno di questa metodologia di esercizio del credito, che non riesce a configurarsi in una fattispecie determinata. L'obiettivo di questo lavoro è quello di andare ad analizzare le sue manifestazioni per ricercare (prima attraverso la teoria, poi tramite uno studio empirico effettuato dalla *Green Bank* delle Filippine) l'esistenza effettiva di un modello migliore di altri, che possa portare a risultati soddisfacenti dal punto di vista dell'individuo, in termini di diffusione e facilità di accesso al credito; ma anche e soprattutto delle banche, in termini di profittabilità e percentuale di rimborso. Tuttavia, essendo la cultura a giocare un ruolo fondamentale per l'esito di un'obbligazione, è proprio nel terzo capitolo che si vuole andare a studiare e definire nel dettaglio, tramite un modello elaborato da Geert Hofstede denominato “*Cultural Dimensions Theory*”

(1984), quali possano essere gli input culturali che vanno ad influenzare i comportamenti degli individui in quest'ambito, ponendo al centro del discorso l'affidabilità del singolo, che si traduce, per la banca, in un incentivo (o disincentivo) a prestare (o non prestare) del denaro. Si cerca, in ultima istanza, tramite un'analisi del ruolo del capitale sociale, di dimostrare se e come può essere sostituita la garanzia, unica certezza di non-perdita per l'istituzione erogatrice del prestito, che non può essere presente in un microcredito per definizione.

## CAPITOLO 1

### 1. Il razionamento del credito: cenni teorici ed evidenze empiriche

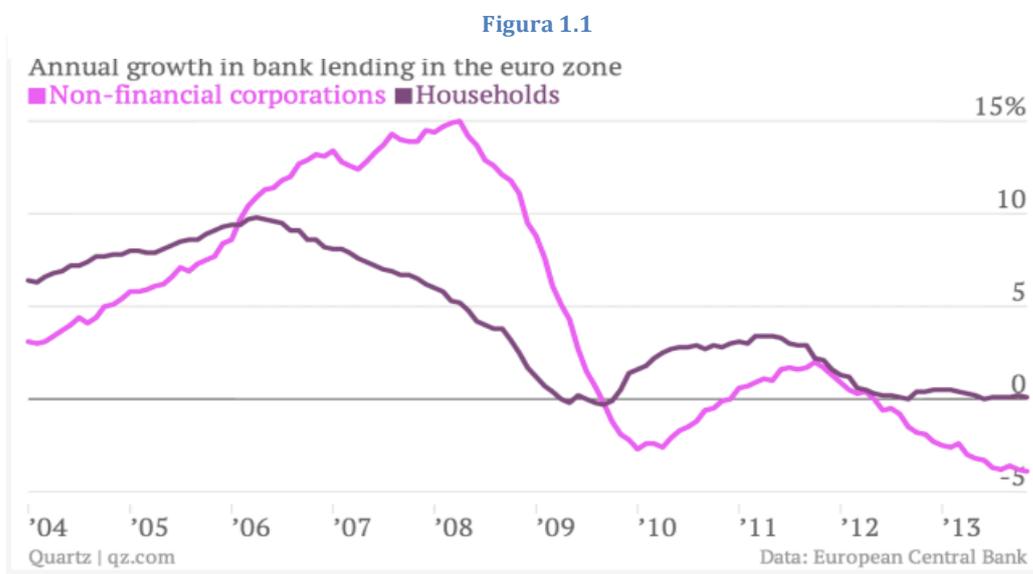
In questo primo capitolo si procede ad un'analisi del razionamento del credito, attraverso una rapida spiegazione della questione con dati a supporto concernenti i trend che riguardano le banche europee negli ultimi anni, per poi andare ad esaminare più nel dettaglio, prima con il modello di Stiglitz e Weiss (1981), poi con alcuni cenni teorici, le sue cause e conseguenze. Per tutto il corso di questa parte si farà riferimento all'asimmetria informativa, ai problemi conseguenti a questa, quali fenomeni di *adverse selection* e *moral hazard*, fino ad arrivare a spiegare, nell'ultimo paragrafo, il ruolo del *collateral*.

Prima di tutto si vuole definire il problema del razionamento del credito: quando si può verificare? Stiglitz e Weiss hanno spiegato la circostanza nella quale si può presentare, come quella situazione in cui “*Se un imprenditore non ottiene credito ed un altro, del tutto indistinguibile dal primo per la banca, lo ottiene, allora sicuramente c'è razionamento, ed il fenomeno è rilevante per il benessere sociale*” (J.E. Stiglitz e A. Weiss 1981). Si parla di **razionamento del credito** dunque, in riferimento a quella situazione per cui gli individui non riescono ad ottenere in prestito da un ente creditizio la quantità di denaro che desiderano.

Questa questione, le cui cause verranno analizzate nel dettaglio in seguito, si traduce in una difficoltà per il singolo a reperire le fonti di finanziamento consone per, ad esempio, avviare la propria attività, vedendosi spesso e volentieri respinto dall'aspra selezione effettuata dalle banche sulla clientela, le quali vogliono in qualche modo assicurarsi *ex-ante* che il debito venga rimborsato per intero, alle scadenze pattuite. Questo processo di selezione da parte dell'ente creditizio restringe dunque i candidati, e porta, nel lungo periodo, ad un restringimento del

credito, soprattutto per piccole e medie imprese e per gli individui: soggetti che solo in alcuni casi riescono a convincere la banca ad erogare la somma richiesta.

Il **credit crunch**, o *stretta creditizia*, indica “una restrizione dell’offerta di credito da parte degli intermediari finanziari (in particolare le banche) nei confronti della clientela, in presenza di una potenziale domanda di finanziamenti insoddisfatta”<sup>1</sup>. Questa tendenza al rifiuto della concessione del credito, si manifesta tramite un aumento dei tassi di interesse ed un inasprimento delle condizioni applicate, o più generalmente tramite una più selettiva selezione della clientela, innalzando i requisiti per la valutazione del merito creditizio. Il fenomeno del *credit crunch*, che altro non è che la concretizzazione sul mercato dei prestiti del problema del razionamento del credito, si sta sempre più diffondendo negli ultimi anni, come rappresentato in figura 1.1<sup>2</sup>, basata sui dati raccolti dalla Banca Centrale Europea, che va a rappresentare la crescita annuale dei prestiti bancari nell’eurozona.



Si parla di prestiti a individui o a imprese diverse da quelle finanziarie (quindi non vengono inclusi prestiti interbancari ad es.), e, come

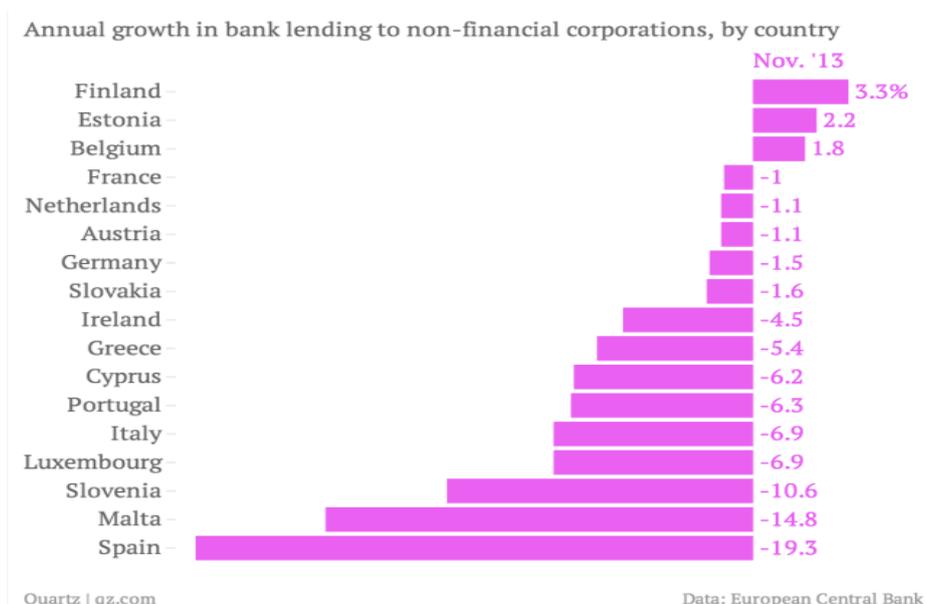
<sup>1</sup> Dizionario di Economia e Finanza, Enciclopedia Treccani (2012)

<sup>2</sup> Immagine tratta dall’articolo di Karaian J. Per Quartz.com, che ha elaborato il grafico basandosi sui dati della BCE.

dimostra l'andamento di entrambe le curve, Il trend negativo parte dal 2006 per i singoli e dal 2008 per le imprese, in seguito alla crisi, con un crollo pari a circa il 20% in soli due anni, e tranne un piccolo rialzo tra il 2010 e metà 2011, l'esercizio del credito, specialmente per queste ultime, sembra continuare a diminuire, con una variazione negativa di circa il 5% tra il 2012 ed il 2013.

La seguente rappresentazione (figura 1.2), prelevata dalla medesima fonte, va ad illustrare il singolo contributo dei diversi paesi dell'eurozona sulla (non) crescita dell'esercizio del credito (variazione percentuale dal 2012 al Novembre 2013).

Figura 1.2

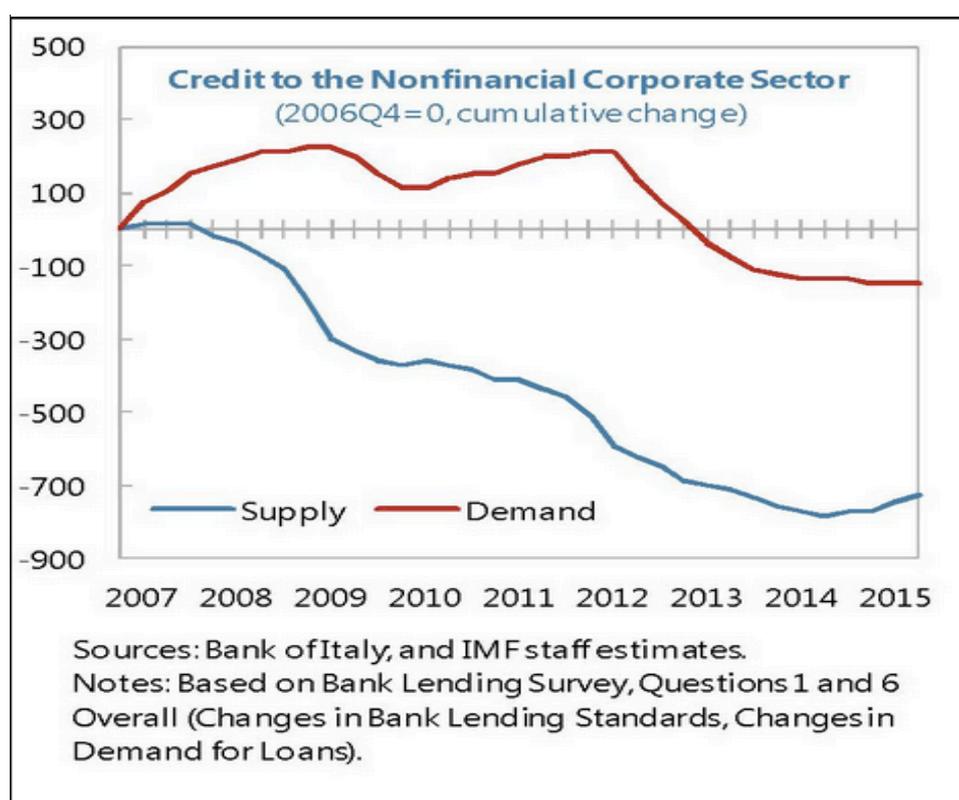


Il progressivo calo dell'esercizio del credito ad enti non finanziari, come visto, riguarda soprattutto i paesi che riscontrano o hanno recentemente riscontrato problemi politico/economici, ed è il caso ad esempio di Grecia, Italia e Spagna (la peggiore sotto questo punto di vista, con un calo del 19.3%). E' soprattutto in situazioni di difficoltà, infatti, che le banche di questi paesi spesso preferiscono collocare il capitale presso investimenti diversi dal credito a individui o imprese commerciali, preferendo di fatto il prestito interbancario o investimenti in titoli di stato (non necessariamente del proprio), effettuando alle volte manovre meno profittevoli ma che assicurano, dal momento che il paese, così come

le piccole/medie imprese e molti individui, si trova in una situazione complicata, un tasso di rimborso più elevato, a cui è associato dunque un rischio minore.

Il *credit crunch* dunque rileva un progressivo calo dell'esercizio del credito, e questo, a sua volta, è dovuto ad un sempre maggiore razionamento da parte delle banche, che effettuano una selezione sempre più profonda della propria clientela, pur trovandosi in situazioni dove la domanda supera (anche di molto, in certi casi), l'offerta di credito. E' il caso dell'Italia, come dimostrato dalla figura 1.3 derivante da dati della Banca d'Italia, in collaborazione con l'IMF, riguardante il cambiamento (cumulativo) della domanda ed offerta di credito.

Figura 1.3



La questione è una conseguenza dell'imperfezione che sussiste nei mercati finanziari, che in questo ambito si può ricondurre a due principali cause.

La prima di queste è la *vischiosità dei tassi di interesse*, dovuta a fattori esterni che impediscono il raggiungimento di una situazione di equilibrio economico tra domanda e offerta. Ad esempio una decisione della BCE

che fissa un determinato tasso “refi”, influenza le decisioni delle altre banche che si ritrovano data come esogena una variabile che più o meno direttamente influisce sulle altre variabili su cui normalmente avrebbero grossomodo il pieno controllo. Questa situazione è detta *razionamento dinamico* ed è temporanea.

La seconda componente invece nasce a causa dell'*asimmetria informativa*, situazione che si manifesta quando, in una relazione tra due o più parti, una di queste possiede più informazioni rispetto al resto dei partecipanti e può trarne dunque un significativo vantaggio.

Nel mercato del credito, si incontrano in continuazione principalmente tre parti: datori di fondi, banche (intermediari finanziari) e prenditori di fondi. Per fare in modo che gli scambi siano effettuati in maniera efficiente, agli agenti operanti nel mercato devono essere consegnate il maggior numero possibile di informazioni rilevanti, implicando ciò costi (per il reperimento di queste), e comportando uno svantaggio, in quanto le informazioni private, una volta divenute pubbliche, perdono notevolmente valore. Per questo motivo, dal momento che le informazioni hanno un prezzo, e comportano un vantaggio per chi ne possiede il maggior numero, ne consegue che esse non risultano equamente distribuite, e le parti, in un rapporto, sono quasi sempre asimmetricamente informate.

Il concetto si può riassumere nella differenza di accesso a conoscenze rilevanti, e si verifica “*in tutte quelle situazioni in cui un solo lato del mercato è informato, mentre l'altro lato è caratterizzato da informazione incompleta*”<sup>3</sup>.

Si parla di un argomento che recentemente ha riscosso molto interesse, tanto da far aggiudicare agli economisti Akerlof, Spence e Stiglitz, veri e propri pionieri della tematica, un Nobel per l'economia nel 2001.

---

<sup>3</sup> G. Di Giorgio, *Lezioni di economia monetaria*, Parte I, *i fondamenti*, Padova, 2002, 205

Parlando di razionamento del credito, l'asimmetria informativa si configura nelle imperfette informazioni che una banca possiede circa la rischiosità di un dato cliente. Il cliente infatti possiede molte più informazioni su sé stesso (sia a livello economico ma soprattutto caratteriale) rispetto a quante ne possa riuscire ad ottenere la banca: se da un lato questa difficilmente riesce a valutare alla perfezione la capacità di rimborso del cliente prima della concessione del prestito, dall'altro non può nemmeno monitorare continuamente le sue azioni e decisioni una volta accordatoglielo, e tutto ciò si traduce in una difficoltà per la banca a "selezionare" il minor rischio possibile a causa delle imperfette informazioni da essa possedute.

Prima di procedere all'analisi delle manifestazioni dell'asimmetria informativa, sarebbe opportuno cercare di analizzare e discernere le cause del razionamento del credito al livello analitico, tramite l'applicazione del modello di Stiglitz e Weiss (1981).

### **1.1 il modello di Stiglitz e Weiss (1981)**

Stiglitz e Weiss (SW), nell'articolo intitolato "*Credit rationing in markets with imperfect information*" del 1981, hanno sviluppato un modello che probabilmente consegna i risultati più importanti al problema del razionamento del credito, dimostrando nel modo più preciso da che cosa esso è causato, rispetto ai tanti studi che si sono condotti in merito. Partendo dalla trattazione di Akerlof del 1970, incentrata sulle asimmetrie informative e sulle loro conseguenze, quali fenomeni di *adverse selection* e *moral hazard*, SW hanno realizzato uno studio finalizzato a mostrare come il razionamento del credito sia il risultato di due effetti generati da un aumento del tasso d'interesse: l'effetto della selezione avversa e l'effetto reddito.

L'obiettivo di questo paragrafo è quello di andare a sintetizzare il modello, in modo da poterlo semplificare, al fine di poter dimostrare quanto l'asimmetria informativa giochi un ruolo chiave nel problema del razionamento del credito.

Lo studio inizia prendendo in analisi un generico progetto di investimento della banca, a cui sono associati solamente due risultati, R o D: R rappresenta il rendimento in caso di successo del progetto, con probabilità  $p(R)$ , mentre in caso di insuccesso il rendimento dell'intermediario finanziario è denominato  $D$ , con probabilità pari a  $1 - p(R)$ .

Se si verifica un caso di default, la banca deve sostenere un costo fisso  $X$  di recupero del credito per unità di denaro prestata, realizzando dunque un rendimento uguale a  $D - X$ , comune a tutti i progetti senza successo. In caso di rimborso invece, il rendimento non è sempre uguale, perché esistono alcuni progetti rischiosi, il cui rendimento è  $K$  (che va a rappresentare il rendimento del progetto più rischioso in assoluto), ed altri invece sicuri, il cui rendimento è  $S$  (che va a rappresentare il rendimento del progetto più sicuro in assoluto), dove  $K \geq R \geq S$ . Ipotizzando che tutti i progetti hanno il medesimo rendimento atteso pari a  $T = p(R)R + [1 - p(R)](D - X)$ , ad un rendimento maggiore è necessariamente associata una probabilità  $p(R)$  minore. Assumendo inoltre che non vi sia presenza di *collateral* e che l'ammontare del prestito  $B$  sia unitario ( $B=1$ ), viene indicata con  $g(R)$  la funzione di distribuzione dei progetti per rendimenti e con  $\rho(J)$  il profitto atteso dalla banca, dove  $J = 1 + r$ , con  $r$  che rappresenta il tasso d'interesse.

Date queste ipotesi, ad un maggiore  $r$  corrisponde un maggior profitto per la banca, dunque un migliore rendimento a cui è associato un più elevato rischio.

Un aumento del tasso d'interesse determina perciò un aumento della rischiosità del progetto finanziato: Il prenditore di fondi, infatti, se il tasso d'interesse supera il rendimento del proprio investimento, decide di non richiedere il prestito e quindi di rinunciare ad investire.

Incrementare il tasso d'interesse genera dunque un effetto reddito positivo ma un effetto negativo di *adverse selection*, dal momento che un  $r$  elevato provoca un'elevata quota di spese per gli interessi sostenuta dal cliente, ma allo stesso tempo porta ad una maggior rischiosità dei progetti, essendo più alta la probabilità che non vengano rimborsati. Per elevati  $r$  l'effetto selezione avversa supera l'effetto reddito, e ciò spiega il tratto ad andamento decrescente di  $\rho(J)$ , che segue lo stesso andamento della funzione offerta dei prestiti, all'aumentare del tasso d'interesse, implicando inoltre che le funzioni domanda e offerta di finanziamenti possono intersecarsi con probabilità positiva nel tratto decrescente della curva di offerta. Nel caso in cui le banche decidessero di fissare  $r$  in modo da massimizzare i propri profitti, tuttavia, vi sarà un eccesso di domanda, e di conseguenza il credito verrà razionato.

L'equilibrio di mercato dei prestiti dipenderà dunque dalla funzione dei profitti attesi delle banche  $\rho(J)$ :

$$\rho(J) = \frac{1}{\int_S^K g(R)dR} \left\{ J \int_S^K p(R)g(R)dR + \int_S^K [1 - p(R)][D - X]g(R)dR \right\}$$

Sottolineando ancora una volta l'importanza della sua non monotonicità rispetto ad  $r$ , dove maggiore sarà il tratto decrescente (in termini di lunghezza grafica), maggiore sarà l'effetto economicamente rilevante.

Di fatti, ad un tratto decrescente più esteso corrisponde una probabilità maggiore di razionamento di credito.

Si procede ora ad analizzare i seguenti casi:

Figura A

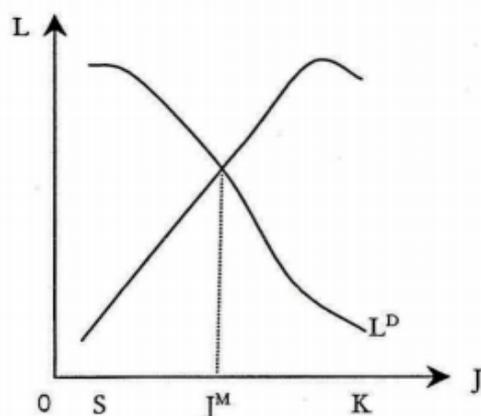
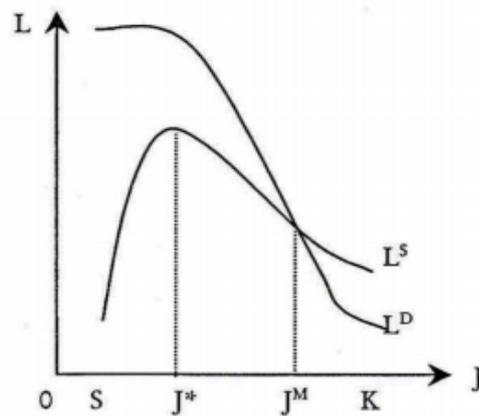


Figura B



Nella figura A, il tratto decrescente della curva di offerta  $L^S$  è breve, e ne consegue una bassa probabilità di razionamento: in prossimità del punto in cui la banca massimizzerebbe il profitto si ha un'insufficienza di domanda, perciò l'equilibrio di mercato si raggiunge in corrispondenza del punto di intersezione tra le curve, quando domanda e offerta si equivalgono.

Viceversa nella figura B il tratto decrescente è molto più lungo, dal momento che l'effetto selezione avversa supera l'effetto reddito per valori maggiori di  $J^*$ , e ciò spinge la banca a non cercare l'equilibrio di mercato ma a fissare il tasso di interesse in modo da massimizzare il proprio profitto, provocando, dal momento che in  $J^*$  vi è eccesso di domanda, il razionamento del credito.

Considerando che la forma della curva di offerta dei prestiti deriva da quella della funzione del profitto atteso delle banche, è necessario approfondire da cosa dipende questa funzione. Nel particolare, si procede a dimostrare che la lunghezza del tratto decrescente scaturisce dalla concentrazione e dall'asimmetria della distribuzione  $g(R)$ .

Una maggiore concentrazione di  $g(R)$  comporta una maggior possibilità di riscontro di una porzione in discesa nella curva di offerta, e tanto più  $g(R)$  risulta concentrata in corrispondenza di bassi valori di  $R$ , maggiore sarà l'estensione del tratto decrescente. Quanto detto si può verificare

tramite simulazioni effettuate al computer: vengono riportati qui in basso diversi esempi a conferma dei risultati menzionati.

Figura C (a)

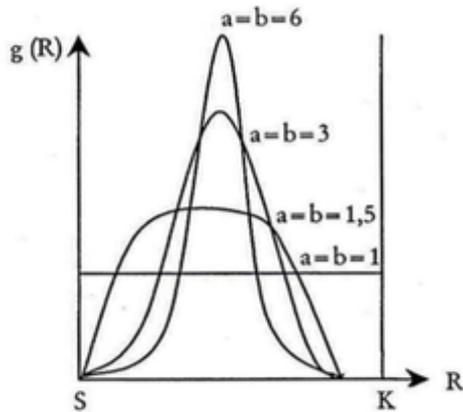


Figura C (b)

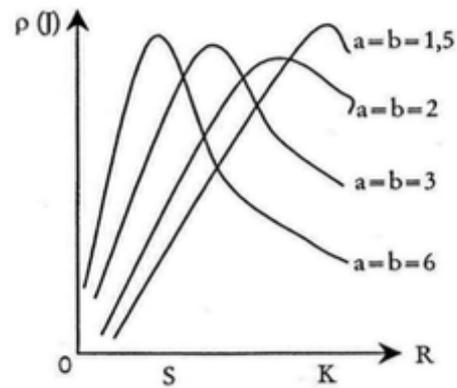


Figura D (a)

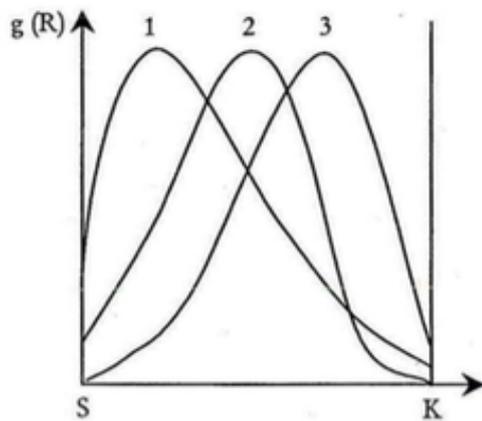
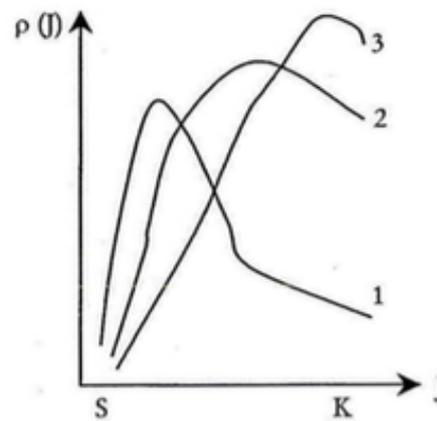


Figura D (b)



Le rappresentazioni grafiche delle figure C e D derivano dall'assunzione che  $g(R)$  sia una distribuzione beta<sup>4</sup> avente la seguente dicitura analitica:

$$g(R) = \frac{1}{\int_S^K \left[ \left( \frac{R-S}{K-S} \right)^{a-1} \left( \frac{K-R}{K-S} \right)^{b-1} dR \right]} \left( \frac{R-S}{K-S} \right)^{a-1} \left( \frac{K-R}{K-S} \right)^{b-1}$$

<sup>4</sup> Si è optato per la distribuzione beta in quanto risultava più semplice mutare la forma del grafico cambiando valori semplicemente ad  $a$  e  $b$ .

con  $a, b > 0$ . Se  $a = b$  la distribuzione risulta simmetrica; se  $a < b$  è asimmetrica con una maggior concentrazione verso sinistra<sup>5</sup>, mentre con  $a > b$  verso destra. Al crescere di questi due parametri la rappresentazione grafica tende a trasparire maggiormente concentrata.

Come spiegato precedentemente, ed ora mostrato graficamente dalla figura C, all'aumentare della concentrazione di  $g(R)$ , aumenta l'estensione del tratto decrescente di  $\rho(J)$ , e quindi anche della curva  $L^S$ , dal momento che ad un'elevata concentrazione è associato un forte effetto di *adverse selection*, il quale risulta maggiore dell'effetto reddito che un aumento del tasso d'interesse può comportare.

Infine, le simulazioni riportate nella figura D evidenziano l'importanza dell'asimmetria per la non monotonicità di  $\rho(J)$  e quindi di  $L^S$ : al crescere dell'asimmetria verso destra di  $g(R)$ , cresce la porzione decrescente della funzione profitto. Tutto questo porta ad una maggior probabilità di razionamento del credito.

Per riassumere, questa sintesi del modello di SW era tesa a dimostrare come il razionamento del credito sia una conseguenza dell'*adverse selection*. Il significato di selezione avversa ed il riscontro di questo fenomeno nella pratica sarà l'oggetto del prossimo paragrafo.

## **1.2 Adverse selection: il mercato dei “limoni”**

In un mercato dove l'informazione risulta asimmetrica, e gli agenti possiedono un accesso differenziato a questa, cercando di custodire e non diffondere informazioni private (che come detto in precedenza possiedono valore), per gli intermediari finanziari sussiste una difficoltà nel distinguere i “buoni” clienti, i meno rischiosi, dai “cattivi”, quelli più rischiosi. Si possono infatti verificare forme di opportunismo pre-

---

<sup>5</sup> Cioè, come spiegato prima, per valori bassi di  $R$ .

contrattuale, ed il processo di mercato spesso può portare ad esiti “sfavorevoli”.

Questo problema è espresso dall'*adverse selection*, o selezione avversa. Per spiegare questo fenomeno si procede con un esempio del mercato delle automobili usate<sup>6</sup>, riprendendo lo studio di Akerlof del 1970 “*The market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*”. Il premio Nobel inizia il ragionamento cercando di capire perché esiste una grande differenza nei prezzi delle auto nuove rispetto a quelle che sono appena state acquistate, e che hanno abbandonato da poco l'autosalone. Generalmente la giustificazione di questo divario è rappresentata dal fatto che un individuo prova piacere e soddisfazione nel possedere un'auto completamente nuova. Akerlof cerca di dare una spiegazione differente alla questione, supponendo che nel mercato esistano solo quattro tipi di macchine: nuove o usate, buone o *limoni*<sup>7</sup>. Gli individui in questo mercato decidono di acquistare le nuove automobili senza sapere a priori con esattezza se compreranno un'auto buona, a cui associano una probabilità  $q$ , o un limone, con probabilità  $(1-q)$ . Si assume dunque che nel mercato vi sia una percentuale di  $q$  macchine di qualità e  $(1-q)$  limoni. Dopo aver posseduto una determinata vettura per un periodo di tempo, tuttavia, il proprietario riesce a definire la qualità della propria automobile, e assegna dunque una nuova probabilità all'evento che la sua macchina sia un limone, in modo più accurato rispetto alla probabilità che potrebbe associare a priori un generico potenziale acquirente. In questo modo si è generata un'asimmetria informativa: il potenziale venditore conosce molto meglio la qualità del mezzo di trasporto rispetto al potenziale compratore. Nonostante ciò, buone e cattive macchine devono essere vendute allo stesso prezzo, data l'incapacità

---

<sup>6</sup> *The market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, 1970, Parte II: The Automobiles Market.*

<sup>7</sup> “*Lemons*” viene utilizzato in America in riferimento ai “bidoni”: automobili non ben funzionanti, che rappresentano un affare per chi riesce a venderle.

dell'acquirente di distinguerle *ex-ante*. D'altra parte, una macchina usata non può avere il medesimo prezzo di una nuova, dal momento che, se così fosse, sarebbe semplice scambiare continuamente limoni per auto appena uscite di fabbrica, che possiedono una maggior probabilità  $q$  di essere "buone". In questo modo il proprietario di una macchina di elevata qualità non solo non riesce ad ottenere tramite la vendita il reale valore del suo prodotto, ma neanche il valore atteso di una macchina nuova.

Di qui si può affermare che le "cattive" macchine cacciano dal mercato le "buone": il compratore, non riuscendo a distinguere la qualità a priori, è disposto a pagare un dato prezzo pari a circa la media ponderata tra quello di una macchina buona e quello di un limone, pesata dalla probabilità  $q$  da lui stimata. In questo modo, per i venditori, non risulta conveniente vendere macchine "buone" in quanto il loro valore risulta minore di questa stima a priori, mentre coloro i quali vendono limoni saranno incentivati a immetterli sul mercato, in quanto vi è in questo caso un differenziale di prezzo positivo. Aumentando il numero di limoni sul mercato e diminuendo il numero di macchine buone, tende a diminuire la probabilità  $q$  associata a macchine di qualità, e di fatto scende il prezzo medio che il compratore è disposto a spendere, allontanando progressivamente le buone macchine usate in commercio. L'asimmetria informativa dunque crea un processo di selezione avversa, che riguarda anche il mercato dei prestiti, dove, anziché i prezzi, a giocare un ruolo fondamentale è il tasso d'interesse, e le macchine sono rappresentate dagli investimenti che l'intermediario finanziario vuole intraprendere, che si possono configurare in clienti a cui erogare un prestito. Anche in questo caso i cattivi clienti cacciano i buoni, se infatti ad esempio la banca, per recuperare le perdite provocate da una percentuale dei propri clienti che si sono dimostrati insolventi, improvvisamente alzasse i tassi di interesse, finirebbe per mandare via i "buoni", che riuscirebbero a trovare un finanziamento a condizioni

migliori, e attrarre solamente i “cattivi”, che, sapendo di non poter sanare il debito, accetterebbero quasi qualunque condizione. Il risultato che conseguirebbe da questa manovra, quindi, risulterebbe diametralmente opposto al motivo per cui era stata intrapresa.

Tutto questo per dire che anche se la domanda di credito eccedesse l’offerta, le banche anziché alzare il costo del prestito aumentando il tasso d’interesse, preferiranno piuttosto selezionare con cura la clientela escludendo i cosiddetti “bad risks”, in modo da evitare una forma di opportunismo pre-contrattuale configurata appunto dall’*adverse selection*. In effetti, l’obiettivo primario della banca è che venga restituita la somma prestata maggiorata degli interessi maturati sulla durata del prestito, quindi, per assicurarsi che il prestito abbia buon esito, essa deve prima assicurarsi che il cliente abbia l’intenzione di far fede all’accordo preso. La banca dunque prima di elargire il prestito cerca di ridurre l’asimmetria informativa, provando ad entrare in possesso di quante più possibili informazioni private del cliente. Nella pratica, l’ente creditizio per cercare di superare il problema dell’*adverse selection* svolge dunque uno *screening* del cliente, cioè uno studio circa il suo livello di indebitamento e il rapporto tra questo e i propri flussi reddituali, quindi sulla certezza di questi, per poi andare ad esaminare l’esistenza o meno di suoi precedenti stati di insolvenza e, in caso, la loro frequenza. La banca cerca quindi di scegliere il proprio cliente in modo da ridurre la probabilità che sia fatto credito a “limoni”, generando di fatto razionamento del credito.

### **1.1 *Moral hazard***

Oltre al fenomeno di *adverse selection*, l’asimmetria informativa può portare ad un altro problema, la cui risoluzione porta sempre al razionamento del credito. Analizzando la situazione più nel dettaglio, si può ricondurre la relazione datore di fondi/prenditore di fondi, e quindi

nel particolare banca/cliente, ad una *relazione d'agenzia*. Nel modello *principal-agent*<sup>8</sup> la banca riveste il ruolo di principale, il quale presta una somma ad un cliente (l'agente), il quale deve comportarsi diligentemente al fine di poter restituire in futuro la data somma più gli interessi maturati. Sotto il punto di vista dell'ente che elargisce il prestito, è il cliente che deve agire in suo conto e in una data maniera affinché riesca, alla scadenza pattuita, a versare la data somma. Da questa prospettiva quindi, il principale "manda" l'agente ad agire per suo conto, affinché vengano realizzati i suoi interessi.

Se il principale non controlla perfettamente il comportamento dell'agente, questi tendenzialmente profonde un impegno inferiore a quello che il principale riterrebbe adeguato. Si parla di *moral hazard* o rischio morale in riferimento al rischio che l'agente tenga un comportamento diverso da quello che si aspetterebbe il principale. Quando la banca concede un prestito quindi, questa assume il rischio che il cliente sperperi la determinata somma o la usi ad esempio per pagare altri debiti, e che quindi non riesca a rimborsare il prestito della banca, risultando perciò, dal punto di vista del principale, inadempiente, e quindi insolvente. Tuttavia, dato che un continuo monitoraggio del principale sull'agente, per evitare il verificarsi di una forma di opportunismo post-contrattuale proprio del *moral hazard*, risulterebbe molto costoso, quindi impegnativo e di lunga durata, le banche riversano molte energie nella scelta della giusta clientela, svolgendo ampie ricerche preventive per assicurarsi l'affidabilità economico-finanziaria del soggetto richiedente, valutando per l'appunto il suo *merito creditizio*, di fatto generando razionamento del credito, come visto nel paragrafo precedente.

---

<sup>8</sup> Chiamato anche *teoria dell'agenzia*, ideato originariamente nel 1970 da Stephen Ross e Barry Mitnick.

### 1.3 Il *Collateral* : la *condicio sine qua non*

Quanto detto in precedenza nella stragrande maggioranza dei casi non basta, e la banca, per non rischiare di dover perdere la determinata somma, richiede un'assicurazione sul prestito, il cosiddetto *collateral*, ovvero un "bene reale o finanziario concesso in garanzia del puntuale pagamento di un debito. Se alla scadenza, il debitore non è in grado di pagare quanto previsto, il creditore può rivalersi sul bene, per es. vendendolo, e utilizzando tutto o parte del ricavato per soddisfare il suo credito"<sup>9</sup>. "Collateralizzare" un'operazione di credito significa porre una garanzia su di essa, in modo da poter di fatto mitigare gli effetti di un possibile default: la garanzia infatti non aumenta le probabilità di rimborso, ma consegna alla banca una determinata sicurezza (la rivalsa sul bene posto a garanzia), che le permette di poter innalzare il profitto atteso per la stessa percentuale di rischio. In una realtà dove i crediti vengono sempre più razionati tramite una meticolosa selezione della clientela da parte delle banche, il rilascio di un *collateral* rappresenta l'unico modo per coloro i quali non hanno notevoli flussi reddituali o una "history" creditoria tale da poter costruire un valido merito creditizio, di accedere ad un finanziamento. Inoltre, la richiesta di garanzia da parte della banca contribuisce a ridurre *l'adverse selection* ed il *moral hazard*, in quanto i "cattivi" clienti, in caso di mancato pagamento, si vedrebbero sottrarre il proprio *collateral*: dal momento che le banche accettano solo le garanzie di un valore approssimativamente maggiore o uguale all'importo del prestito erogato, perdere la data garanzia, dal punto di vista del cliente, sarebbe come aver rimborsato il prestito, e di fatto ogni forma di opportunismo *pre* o *post* contrattuale risulterebbe priva di effetto<sup>10</sup>. Esistono diverse tipologie di *collateral*, come le garanzie reali

---

<sup>9</sup> Dizionario di Economia e Finanza, Enciclopedia Treccani (2012)

<sup>10</sup> Il discorso non va chiaramente preso in senso assoluto, in quanto anche le garanzie potrebbero rivelarsi "limoni", ed in effetti esistono critiche sulla "collateralizzazione"

che consistono in una concessione di un asset ben determinato, come un immobile (per cui la garanzia è costituita dall'ipoteca sullo stesso, come accade nei mutui), o beni mobili fungibili, come altri crediti o merci (per cui la garanzia è costituita dalla sottoscrizione di un pegno).

A queste si aggiungono le garanzie personali, tipicamente costituite dalle fideiussioni, che si caratterizzano nella concessione di una garanzia personale di un soggetto, detto garante, che va a garantire, generalmente tramite il suo patrimonio, per il cliente, sul finanziamento ottenuto o da ottenere.

Il *collateral* dunque funge spesso proprio da discriminante per il successo o meno di una richiesta di prestito da parte dell'individuo.

Il problema che qui sorge è il seguente:

se l'individuo non ha un lavoro, quindi un reddito fisso, è magari indebitato e non ha beni da poter porre in garanzia, né conoscenti che possano garantire per lui, come fa ad ottenere un prestito?

La risposta appare immediata: dal momento che il credito viene razionato, quell'individuo da un primo *screening* risulterà come un "cattivo" cliente e, vista peraltro l'assenza di garanzia, ad esso non verrà mai prestata alcuna somma. Se parliamo dunque di un paese in via di sviluppo, dove la gran parte dei cittadini sono nullatenenti o quasi, dove la disoccupazione dilaga, come può un singolo uscire da questa situazione magari provando a guadagnare un'autonomia economica, ad esempio provando ad avviare un'attività?

---

che spiegano come questa fondamentale non cambi minimamente la situazione, ma solamente il focus, che andrebbe dalla valutazione dei clienti alla valutazione della garanzia. Se infatti il cliente riuscisse a porre a garanzia un "limone", riuscirebbe conseguentemente ad accedere al credito in un modo ancora più opportunistico.

## CAPITOLO 2

### 2. Il microcredito: una possibile soluzione

Secondo i dati dell'UNDP – United Nations Development Program (il Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite), il 20% più ricco della popolazione mondiale ottiene il 95% del credito complessivamente erogato nel mondo.

Questa istanza sembra rinforzare terribilmente quanto detto in precedenza, e consegna indizi su quanto possa risultare difficile ottenere in prestito una somma per un individuo di modeste condizioni economiche, per un cittadino di una città di un paese non ancora economicamente sviluppato. Tutto ciò sarebbe vero, se non fosse per Muhammad Yunus<sup>11</sup>, che ha dato un grosso input per offrire una soluzione al problema presentato, introducendo il concetto del **microcredito**.

Il microcredito è definito come un “credito di piccolo ammontare finalizzato all'avvio di un'attività imprenditoriale o per far fronte a spese d'emergenza, nei confronti di soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economico, che generalmente sono esclusi dal settore finanziario formale”<sup>12</sup>.

Tutto iniziò quando il Bangladesh subì una grande inondazione nel 1974, a cui seguì una terribile carestia, ed il paese si ritrovò ad affrontare una povertà strutturale in cui più del 40% della popolazione non riusciva a soddisfare i bisogni minimi di alimentazione. Coinvolto da questa realtà Yunus, divenuto nel frattempo prima professore e poi direttore del Dipartimento di Economia dell'Università di Chittagong, decise di intraprendere una lotta alla povertà attraverso l'istituzione di

---

<sup>11</sup> Yunus M., *“Il banchiere dei poveri”*, Feltrinelli, 1998.

<sup>12</sup> G. Pizzo e G. Tagliavini, *Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito*, Carocci, 2013.

finanziamenti di piccola entità, microcrediti per l'appunto, finalizzati all'avvio o allo sviluppo di attività autonome o di microimpresa, per promuovere l'inserimento di persone fisiche nel mercato del lavoro.

Venne istituita dunque nel 1976 la fondazione della Grameen Bank, la "banca villaggio", in una piccola cittadina del Bangladesh, Jobra, per concedere prestiti e supporto organizzativo ai più bisognosi, riuniti in gruppi di beneficiari, i cosiddetti "Solidarity Groups", che si ritrovavano assolutamente esclusi dai sistemi di credito tradizionali e che vedevano come unica fonte di credito gli usurai locali che applicavano tassi d'interesse smisuratamente alti.

### 2.1.1 La Graamen Bank

La Graamen Bank (GB), nata come associazione *no profit*, nel 2002 divenne persona giuridica e venne denominata Grameen II.

Questa istituzione ha fondamentale ribaltato le convenzionali pratiche bancarie, annullando la dicotomia garanzia-credito e creando un sistema bancario basato sulla "fiducia, responsabilità, partecipazione e creatività"<sup>13</sup>.

Nell'Ottobre del 2011, la GB aveva toccato quota 8.349 milioni clienti, il 97% dei quali erano donne, servendo 81.379 villaggi, offrendo una copertura creditizia al 97% dei villaggi del Bangladesh.<sup>14</sup> Con 2'900 filiali sparse nel mondo ha dato lavoro a 23.200 dipendenti, concedendo prestiti per un totale di 5.340.000'000 \$ dall'avvio dell'attività bancaria, con un tasso di restituzione superiore al 95%.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Come spiega proprio l'*introduction* della pagina ufficiale della Grameen Bank, "Grameen Bank created a banking system based on mutual trust, accountability, participation and creativity."

<sup>14</sup> Fonte: [www.grameen.com](http://www.grameen.com)

<sup>15</sup> Dati provenienti da: Ingrid Matthäus-Maier "Microfinance Investment Funds"

La forza del microcredito risiede nel rapporto che si instaura tra l'istituto erogatore del prestito e l'individuo richiedente. Come detto in precedenza, fiducia e partecipazione sono i punti cardine di questo concetto, e la vicinanza tra le due parti uno dei suoi maggiori punti forza. Il tutto infatti è basato "su una logica intesa ad agevolare le iniziative che in varia misura possano coinvolgere i più poveri nella nuova attività economica, conservando e valorizzando la struttura sociale, la cultura e l'economia tradizionale. In altre parole, si tratta di attivare forme di coinvolgimento centrate su un'approfondita conoscenza della realtà locale"<sup>16</sup>. Si parla di adattamento quindi, sia culturale, in modo da rimanere vicino ad abitudini, usi, costumi dei propri clienti, per poterli anche comprendere al meglio, ma anche fisico, per avvicinarsi geograficamente ai bisognosi in modo da poter facilitare il processo di informazione e comunicazione senza dover ricorrere ad una sovrastruttura magari di tipo informatico che molto difficilmente risulterebbe essere accessibile. Sono quindi spesso gli enti creditizi a collocarsi in una zona dove si presenta un'alta domanda, per porsi accanto ai potenziali beneficiari, che, se nel caso opposto potrebbero sentirsi bloccati dalla diffidenza o dalla lontananza fisica e culturale, così risultano invece incentivati, ed a trarne un vantaggio non solo si ritrova il cliente, ma anche la controparte, che ha una maggiore possibilità di analizzare e verificare le richieste ed il grado di affidabilità per la restituzione.

### **2.1.2 I servizi di supporto**

Il soggetto è quindi una banca vicina al cliente, in tutti i sensi, che non si limita a prestare una somma, ma che può anche fornire supporti al livello organizzativo.

---

<sup>16</sup> A. Giannelli, *Il sistema finanziario per lo sviluppo territoriale: microcredito e banche locali*, Wip edizioni, Bari, 2009, p. 21.

Essendo gli individui molto poveri i destinatari del servizio finanziario, molto spesso gli erogatori di microcrediti vi accompagnano anche una combinazione di servizi di supporto alla microimpresa. Questo sostegno può essere rappresentato dalla formazione tecnica e gestionale, fino a “istruzioni” per la raccolta del risparmio e la creazione di reti commerciali e canali distributivi.

Questi programmi sono denominati progetti di microfinanza, e si possono suddividere in diverse tipologie:

- *Business management services*: volti al supporto per il controllo e l'efficienza dell'attività economica, erogati tramite assistenza individuale o corsi di formazione.
- *Assistenza tecnica*: finalizzata al miglioramento della produttività, concessa tramite corsi collettivi o assistenza tecnica individuale.
- *Servizi di marketing*: erogati attraverso corsi di gruppo o individuali, e riguardanti studi di mercato, assistenza nell'organizzazione dei consorzi composti dai clienti, accesso alle informazioni sui mercati, accesso a canali distributivi e supporto alla logistica interna. Sono principalmente volti ad un miglioramento delle vendite.
- *Servizi di orientamento*: rappresentati da quelle attività finalizzate a fornire informazioni ai clienti a livello legale, amministrativo o fiscale.

L'obiettivo è trasferire alla popolazione locale un *know-how* più o meno specifico che, nel lungo periodo, possa essere trasmesso ad un sempre più ampio insieme di individui, e, sempre nel rispetto delle condizioni socio-culturali, possa eliminare il rischio di “non aver lasciato altro che soldi”.

Si traduce tutto dunque in una responsabilizzazione e incentivazione all'auto-impiego, ed è proprio questo l'elemento che rappresenta un

passo in avanti contro la lotta alla povertà, in quanto i “poveri” si ritrovano a capo di un impegno (restituire la somma prestata), che però viene superato da una responsabilità più importante, ovvero intraprendere la data attività in modo da trarre dei ricavi con cui poi verrà restituita l’entità del credito. I cosiddetti “soggetti non bancabili”<sup>17</sup>, ovvero esclusi dai parametri delle banche tradizionali, come spiegato in precedenza, che riescono invece ad accedere al servizio microfinanziario si sentono responsabilizzati a dover dare un qualcosa alla propria comunità, a rivestire il ruolo di esempio da seguire dai pari, e, oltre a essere spinti ad avviare un motore economico, sono anche incentivati a far fronte all’obbligazione intrapresa, sia per poter magari accedere nuovamente in futuro al circuito creditizio, ma anche per non rovinare la propria immagine all’interno della comunità, dove gli individui non solo si conoscono tra loro ma anzi, risultano essere molto vicini. Si tratta di uno strumento che oltre all’attività economica, stimola anche la dignità delle persone, a cui nulla è stato regalato, ma prestato. Non si parla infatti di doni o forzati programmi di assistenza che potrebbero portare a meccanismi di dipendenza, ma di piccoli investimenti (da parte dell’istituto erogatore) sul microimprenditore e sul suo progetto.

### **2.1.3 Lo sviluppo del Microcredito**

Seguendo l’esempio della Grameen Bank, diverse ONG<sup>18</sup> internazionali hanno istituito diversi programmi microfinanziari, finalizzati all’integrazione, sostegno e sviluppo dell’economia dei paesi in via di sviluppo in Asia, America Latina ed Africa. Sono nate così diverse organizzazioni quali Accion International, Care International, FINCA International, ACODEP e molte altre, accompagnate poi da altre

---

<sup>17</sup> A. Garbero, *Microurbano*, Aracne editrice, Roma, 2009, p. 11.

<sup>18</sup> Organizzazioni Non Governative

istituzioni di microfinanza focalizzate nella gestione dei progetti di microcredito, come Vita Microbank in Benin, Fundasol in Uruguay, Financiera Calpia in El Salvador, solo per citarne alcune, con il comune obiettivo di combattere la povertà, ma anche cercare di includere i soggetti “deboli” all’interno dei paesi più sviluppati.

Per quanto riguarda questi ultimi, rappresentati per lo più dall’Europa Occidentale e dagli Stati Uniti, si cerca, tramite una metodologia *bottom-up* (quindi dal basso verso l’alto, opposta al *top-down* tipico del liberismo), di coinvolgere soprattutto i microimprenditori con buone opportunità di sviluppo semi-autonomo. Il fine è quello di recuperare forme di coesione sociale, partendo dal combattere le nuove forme di povertà rappresentate dall’immigrazione, disoccupazione ed emarginazione, sperimentando forme più attive di welfare (c.d. *welfare to work*), mettendo a fattor comune i principi di “impresa sociale”, “sviluppo sostenibile” e “legalità”. Ed è proprio in seguito alla restrizione del credito e alla crisi del sistema bancario che ha coinvolto il Vecchio Continente, che il microcredito ha iniziato a guadagnare notevole importanza. Come riporta un articolo sulla sua diffusione in Europa del “*The Wall Street Journal*” di I. Brat e G. Legorano, datato 05/11/2013, il valore dei micro-prestiti in Europa ha raggiunto la somma di 1,05 miliardi di euro, mentre i prestiti “tradizionali” inferiori al milione di euro, sono scesi da un valore di 69,7 miliardi di euro (2007) a 44 miliardi (agosto 2013)<sup>19</sup>. Inoltre, seguendo la falsariga dettata da questo sviluppo, anche il quadro legale europeo sta cambiando e cerca di fornire un supporto, permettendo ad esempio in Italia di far nascere nuove imprese con capitale sociale di 1€, ed in Spagna abbattendo i contributi obbligatori per il primo anno e mezzo di vita dell’attività. Gli stessi governi intervengono in maniera sempre più insistente, tramite sussidi ed agevolazioni per coloro i quali si occupano di microcredito, come ad esempio *PerMicro* in Italia, che dal

---

<sup>19</sup> L’articolo cita come fonte i dati della BCE.

2007 ha erogato circa 3800 microprestiti per un totale di 20 milioni di euro.

Anche l'Unione Europea negli ultimi anni si è mossa in questa direzione, iniziando da un primo atto nel 2007 tramite una Dichiarazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento intitolata "*A European initiative for the development of microcredit in support of growth and employment*", a cui è seguita nel 2009 la Risoluzione del Parlamento per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione<sup>20</sup>. Di qui ha iniziato ad assumere un ruolo guida per lo sviluppo del settore, tramite l'attuazione di due atti dedicati: "*Azione comune a sostegno degli istituti di microfinanza in Europa*", un'iniziativa di ingegneria finanziaria promossa tramite il FEI (Fondo Europeo per gli Investimenti), e "*Progress Microfinance Facility*", che con una dotazione di 100 milioni di euro ha come obiettivo principale la creazione di occupazione attraverso l'auto-imprenditorialità, le piccole e le micro imprese.

L'attenzione delle istituzioni comunitarie è inoltre cresciuta anche grazie al contributo dell'EMN (*European MicroFinance Network*), una rete di organizzazioni che realizza ogni due anni un'indagine circa lo stato della microfinanza in Europa. Lo scopo di questa organizzazione è quello di monitorare il progresso del microcredito, cercando di coinvolgere sempre più istituzioni in modo da rappresentare in modo più realistico l'evoluzione del microcredito.

---

<sup>20</sup> Relatore Zsolt Laszlo Becsey.

Tabella 2.1

Total value of microloans disbursed by country, differentiated between business and personal purpose (2012, 2013)								
Country	n' observations		Total (EUR)		Business (EUR)		Personal (EUR)	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Austria	1	1	412,630	137,000	412,630	137,000	0	0
Belgium	5	5	10,746,740	11,619,371	7,567,713	8,019,959	3,179,027	3,599,412
Bosnia and Herzegov.	6	6	179,581,298	194,426,889	132,263,049	132,572,894	47,318,249	61,853,995
Bulgaria	3	3	1,757,806	2,647,816	1,271,438	2,275,833	486,368	371,983
France	7	7	244,672,618	276,069,105	225,707,949	256,801,552	18,964,669	19,267,553
Germany	20	21	141,948,136	150,888,778	141,948,136	150,888,778	0	0
Hungary	10	10	42,285,776	45,628,964	42,285,776	45,628,964	0	0
Ireland	2	1	39,000	1,430,000	39,000	1,430,000	0	0
Italy*	16	17	25,142,356	64,600,497	8,630,585	9,574,830	16,511,771	18,338,681
Latvia	1	1	3,665,318	2,270,000	3,665,318	2,270,000	NA	NA
Lithuania	3	3	6,790,556	9,149,170	6,790,556	9,149,170	0	0
Macedonia	2	2	12,146,237	15,079,176	7,961,432	8,337,720	4,184,805	6,741,456
Netherlands, the	2	2	52,009,218	68,335,407	52,009,218	68,335,407	0	0
Poland	12	12	197,390,639	198,631,554	197,390,639	198,631,554	0	0
Portugal	3	3	3,164,000	2,519,000	3,164,000	2,519,000	0	0
Romania	17	17	90,932,570	103,653,142	52,208,601	58,165,416	38,723,969	45,487,726
Serbia	3	3	46,209,701	55,797,071	36,914,764	41,718,669	9,294,937	14,078,402
Spain	5	5	240,672,292	319,103,169	121,628,400	175,068,306	119,043,892	144,034,863
Switzerland	1	1	291,050	303,250	291,050	303,250	NA	0
United Kingdom	3	2	4,139,093	5,828,403	176,950	250,147	3,962,143	5,578,256
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>122</b>	<b>1,303,997,034</b>	<b>1,528,117,762</b>	<b>1,042,327,204</b>	<b>1,172,078,449</b>	<b>261,669,830</b>	<b>319,352,327</b>

Note: N = 150; No data available for Croatia, Greece, Liechtenstein, and Malta.  
 \* = Since one institution from Italy did only provide total numbers (not distinguished between personal and business), the sum of personal and business differs from "total".

La tabella 2.1, che deriva dal sito ufficiale dell'EMN, mostra numeri confortanti sotto questo punto di vista, confermando quanto espresso dall'articolo del Wall Street Journal ed evidenziando l'interesse dei diversi paesi in questa questione. Su tutti spiccano i 244 milioni di euro della Francia, che con la Spagna e la Polonia riveste il ruolo di leader in questa particolare classifica composta in base all'ammontare complessivo prestato sotto forma di microcredito. Male invece l'Italia, che, nonostante abbia più che raddoppiato l'entità dei microprestiti concessi tra il 2012 ed il 2013, è ancora molto distante dai paesi menzionati in precedenza, con i suoi 64 milioni di euro, che, se non fosse per la nota riportata in basso alla tabella, sembrano essere composti più da prestiti personali che dell'impresa.

## 2.1.4 Le tipologie di microcredito

Non esistono specifiche regole in merito alle condizioni di concessione di un microcredito, non esiste una disciplina *ad hoc*, tuttavia si possono

classificare principalmente due tipologie di microcredito al fine di poter dare un orientamento di carattere generale alla fattispecie.

1) *Group Liability / Group Lending* → *Solidarity Group*:

Detto anche prestito di gruppo, è una metodologia di concessione di crediti dove il beneficiario è rappresentato da un gruppo i cui componenti variano solitamente tra tre e dieci.

Ogni membro del gruppo possiede una quota del debito ed è responsabile solidalmente, e quindi risponde del credito degli altri membri, in proporzione alla propria quota. In questo caso i membri devono appartenere alla stessa comunità ma non devono intercorrere tra loro stretti legami di parentela. I prestiti sono di importo ridotto, e la restituzione è rateizzata nel breve periodo. Il credito può essere concesso *a rotazione*, se il membro successivo riceve il prestito solo ed esclusivamente quando il precedente ha completamente restituito la somma prestata, oppure *al gruppo*, quando il credito viene concesso contemporaneamente a tutti i membri del gruppo, e nessuno può richiederne un secondo finché non viene saldato il primo. In questo caso però è presente la condizione per cui le attività economiche degli individui richiedenti devono essere diverse e differenziabili, in quanto nel caso contrario sarebbero tutte soggette al medesimo rischio di fallimento, e verrebbe meno ogni forma di garanzia.

Si parla di *Group Lending* quando sono solo i processi a riferirsi al gruppo, la logistica, come ad esempio l'utilizzo di un posto comune dove versare i pagamenti o la presenza dei meeting comuni, ma il credito in sé per sé rimane individuale; ci si riferisce invece al *Group Liability* quando oltre alla logistica, anche la responsabilità del debito è condivisa, ed il prestito è erogato in quote all'intero gruppo.

## 2) *Individual Lending*:

La forma più tradizionale e antica di microcredito, più simile alle metodologie adottate dalle banche tradizionali. Il focus qui non è sulla relazione che intercorre tra i membri, ma tra l'unico membro e la banca, tra cui sono necessitati diversi momenti di contatto. L'ammontare prestato è solitamente più elevato, e richiede perciò una più attenta analisi del cliente finalizzata a ridurre al minimo il rischio.

### **2.1.5 *Group Liability*: i gruppi di credito**

Da questo momento verrà dedicata particolare attenzione alla metodologia del *Group Liability*, spesso considerata come un fondamentale promotore della crescita per i paesi in via di sviluppo. Questo tipo di contratto si propone di incrementare le percentuali di rimborso tramite la concessione di incentivi, per far sì che i membri tra loro collaborino e si controllino, rinforzando ognuno il debito dell'altro. Si crea in questo modo una *peer pressure*, che si aggiunge alla normale pressione legale, che si traduce in una tensione interna tra i membri che va a creare i presupposti per rinforzare l'obbligazione e ridurre l'opportunismo dei singoli.

La *Group Liability* si propone di risolvere le imperfezioni del mercato del credito, mitigando i problemi che potrebbero emergere dall'*adverse selection* e dal *moral hazard*. Sotto questo tipo di obbligazione i clienti hanno vantaggio a selezionare e monitorare gli altri clienti, ed in questo modo, solo gli individui meritevoli di fiducia riescono ad essere ammessi nei gruppi. Selezionare i compagni sbagliati, si tradurrebbe in un maggior rischio di dover sostenere il loro stato di insolvenza, perciò l'asimmetria informativa viene risolta tramite l'adozione della responsabilità condivisa, vantaggio per la banca che, tramite la *peer pressure* trasferisce

l'attività di controllo sui membri co-debitori, i quali, dovendosi conoscere tra di loro, riescono ad accedere più facilmente alle informazioni necessarie.

I membri fanno quindi in modo che i fondi prestati siano investiti propriamente e che sia impiegato il giusto sforzo, in modo da assicurare una parità di trattamento e di impegno, per far sì che non siano solo alcuni a dover rispondere all'obbligazione per conto di tutti.

Questo meccanismo effettivamente fa traslare la responsabilità di certi compiti dal prestatore di fondi ai clienti, cercando di superare le asimmetrie informative che tipicamente emergono nel mercato dei prestiti, specialmente quando si parla di beneficiari privi di *collateral*.

Esistono anche critiche a questa tipologia di contratto, in quanto si può ritenere che un credito di gruppo possa creare un'eccessiva pressione interna al gruppo e di conseguenza scoraggiare i "buoni clienti" che si ritroverebbero a dover rispondere solidalmente all'obbligazione, e potrebbero magari accedere ad un'altra tipologia di contratti in cui l'esito del prestito dipenderebbe solamente da loro, senza il controllo e la pressione di altri membri.

Il *Group Liability* potrebbe anche essere inteso come una tassa, che effettivamente andrebbe ad aumentare il tasso d'interesse netto sui prestiti.

In realtà si conosce poco sia sulla sensibilità ai tassi d'interesse delle famiglie richiedenti, sia sulla differenza tra l'elasticità alla domanda dei crediti di gruppo rispetto ai crediti individuali. Inoltre, in precedenti studi, comparando semplicemente le performance del *Group* contro l'*Individual Liability*, tra diversi prestatori di fondi, non si riesce a stabilire una relazione causale tra i termini del contratto di credito ed il risultato dell'obbligazione in termini di rimborso, selezione e benessere, a causa

delle innumerevoli caratteristiche non analizzate che tuttavia pregiudicano considerevolmente l'output della relazione.

Gli erogatori di crediti spesso scelgono la tipologia di contratto di credito basandosi per lo più sul contesto nel quale vanno ad operare.

### **2.2.1. Group vs Individual Liability**

In questa parte del lavoro è stato ripreso il lavoro di Xavier Ginè e Dean S.Karlan intitolato "*Peer Monitoring and Enforcement: Long Term Evidence from Microcredit Lending Groups with and without Group Liability*" del Gennaio 2008, per accedere alle risorse da loro raccolte per quanto concerne i dati della Green Bank e le elaborazioni statistiche riportate nelle figure e tabelle riportate nel testo. Il contenuto di questo capitolo deriva dunque da un lavoro di analisi, interpretazione ed implementazione del loro contributo.

Lo scopo è quello di partire dai dati di un processo di controllo della Green Bank di Caraga nelle Filippine per cercare di valutare l'efficacia del *Group Liability* relativamente all'*Individual* per quanto riguarda le componenti della *peer pressure*, approfondendo in particolare le tematiche sul controllo reciproco dei membri ed il rafforzamento del prestito.

Circa il 50% degli esistenti centri di *Group Liability* della Green Bank sono stati casualmente selezionati e convertiti in gruppi a prestito individuale. Si assume che i clienti "*baseline*", coloro i quali avevano già ricevuto il prestito al tempo della conversione, erano già stati valutati usando i criteri del *Group Liability* (e quindi selezionati dagli altri membri, non tramite uno *screening* bancario).

Si va ad esaminare dunque se, in seguito al *group screening*, la metodologia del credito di gruppo abbia un qualche effetto di mitigazione e riduzione dei problemi causati dall'asimmetria informativa.

### 2.2.2 Il contesto

Recentemente alcuni micro-creditori, come l'ASA (Association for Social Advancement) in Bangladesh, sono cresciuti rapidamente utilizzando una forma di credito individuale combinata con incontri di gruppo per cercare di coordinare le transazioni. Altri, come BancoSol in Bolivia, hanno convertito una grossa fetta del proprio portafoglio di crediti di gruppo in prestiti individuali. Persino la Grameen Bank attorno al 2007 aveva permesso a coloro che non erano riusciti a rimborsare il prestito di rinegoziare le condizioni senza invocare la *peer pressure*. Molti di questi gruppi (come l'ASA) fecero questo cambio mantenendo il gruppo originale intatto, individualizzando solamente le passività dei clienti ma mantenendo i processi di gruppo, in modo che i costi di transazione non si alzassero e che invece si mantenessero, seppur ridimensionate, le forme di *peer pressure* quali *peer screening* e *monitoring* ed elementi rafforzanti l'obbligazione quali reputazione personale e, in caso, imbarazzo e disagio nei confronti degli altri se un cliente non dovesse riuscire a far fronte all'impegno preso.

Questo cambio di rotta da "gruppo" a "individuale" è accelerato da quando la microeconomia ha fatto emergere qualche insidia riguardante la *Group Liability*. In primo luogo, i clienti in genere non gradiscono la tensione che si crea all'interno di un gruppo. Un'eccessiva tensione infatti non solo può portare a recessi volontari ma può risultare dannosa al capitale sociale tra i membri, che risulta rivestire, come vedremo in seguito, un ruolo particolarmente importante. In secondo luogo si può presentare il problema del *free riding* condotto dai "cattivi clienti" in un gruppo, causando un innalzamento dei tassi di default. Questo accade

quando un cliente non rimborsa il prestito perché crede che un altro membro del gruppo paghi al suo posto, e la banca risulta essere indifferente a questo comportamento nel caso in cui viene comunque restituita la somma. Come già detto, inoltre, la *Group Liability* risulta essere più costosa per i “buoni clienti” che spesso potrebbero ritrovarsi a pagare per conto degli altri membri. Questo porterebbe dunque ad una maggiore percentuale di recessi e ad una maggiore difficoltà nell’attrarre nuovi “*good risks*”.

Infine, con il passare del tempo, nello stesso gruppo i diversi clienti tendono a divergere nella domanda di credito, e quando ci si trova in un caso di eterogeneità nella grandezza del prestito richiesto spesso si sfocia in un ulteriore stato di tensione, in quanto i clienti a cui è destinato un minore ammontare, difficilmente vogliono garantire per altri che hanno richiesto una somma maggiore.

In sintesi, mentre la probabilità di rimborso può aumentare nel caso dei crediti di gruppo, l’ammontare prestato pro capite risulta più basso. Di conseguenza rimane poco chiaro se la *Group Liability* aumenti effettivamente sia la profittabilità della banca sia l’accesso al credito da parte degli individui poco abbienti.

In questo capitolo si cercherà di comprendere se il cambiamento da *Group Liability* a *Individual*, porti ad un maggiore o minore tasso di rimborso, mantenimento dei clienti e coesione all’interno del gruppo.

In teoria, come già menzionato, i contratti che seguono la logica del *Group Liability* dovrebbero portare ad un più alto tasso di rimborso, dal momento che i membri del gruppo possiedono maggiori informazioni sugli altri membri rispetto al prestatore di fondi, possono monitorare meglio gli investimenti altrui, e imporre tra loro efficaci sanzioni non pecuniarie a basso costo. Tuttavia vi sono altre teorie che suggeriscono come in realtà vi siano altre componenti che possono mettere a repentaglio il rimborso. Ad esempio quella di Besley e Coate (1995)

evidenzia come, clienti che in caso di credito individuale restituirebbero la somma prestata, potrebbero non farlo in caso di *Group Liability*. Questo potrebbe infatti accadere se questi clienti, realizzando di non poter rimborsare il prestito come gruppo, dal momento che in questo caso comunque non sarebbero garantiti loro ulteriori prestiti in futuro, decidono di andare in default anche se potrebbero pagare, proprio a causa della perdita dell'incentivo rappresentato dalla prospettiva di un futuro credito. Questa teoria sostiene però che il **“social collateral”**, ovvero la garanzia rappresentata dal capitale sociale e reputazionale del singolo, presente nei programmi di gruppo, dovrebbe far funzionare la responsabilità solidale meglio di quella individuale (dovrebbe infatti eliminare i casi di default “volontari”).

### 2.2.3 Lo studio della Green Bank (2004)

La Green Bank di Caraga, una banca rurale che opera nel centro delle Filippine, ha condotto uno studio empirico che consisteva nel rimuovere la componente della responsabilità solidale dai propri programmi di *Group Liability*, chiamati **“BULAK”**<sup>21</sup> (che significa fiore in lingua locale, ma è anche l'acronimo di **“Bangong Ug Lihok Alang sa Kalambuan”** che significa **“battersi per il progresso”**). Di norma un “centro” si forma con 15-30 individui residenti nella stessa comunità, detta **“Barangay”**, ma cresce di dimensioni senza un limite massimo previsto, all'aumentare della domanda.

---

<sup>21</sup> Questi programmi seguivano l'esempio della Grameen Bank, che non contava interamente sulla *peer selection*, ma che conduceva qualche valutazione di base al livello economico sul cliente, prevedendo due tipologie di analisi: una al livello “fisico”, ovvero la visita presso l'impresa, l'attività o l'abitazione dell'individuo per verificare la presenza del business e valutarne le dimensioni, ed una al livello “teorico”, che si traduceva in una stima sulla capacità di rimborso dell'individuo basata sui cash-flows previsti dal cliente dalla propria attività.

All'interno di ogni centro, i membri sono divisi in gruppi di cinque, e sotto il regime del *Group Liability*, questi cinque individui rappresentano il primo "strato di responsabilità" in caso di default. Ciò significa, ad esempio, che solo se i cinque non riescono a rimborsare l'insoluto di un membro, è il centro nel complesso a dover rispondere per quel membro. Anche i nuovi membri che si uniscono a centri preesistenti vengono assegnati a dei gruppi, ma solo se viene raggiunto un accordo comune, cioè se effettivamente il nuovo arrivato viene "accettato" dagli altri membri. Nel caso opposto, viene creato un nuovo gruppo appena viene raggiunto un sufficiente numero nuovi membri, con relativo consenso. In tutto il centro nelle Filippine, la Green Bank possiede più di 12.000 clienti in oltre 400 centri "BULAK". Questo studio è stato condotto sull'isola di Leyte, e tutti i 169 centri presenti sull'isola sono stati inclusi nel campione<sup>22</sup>.

Tutti i crediti, attraverso il programma BULAK, sono concessi a micro-imprenditrici per lo sviluppo delle loro attività, ed il prestito iniziale è compreso tra i 1.000 e i 5.000 pesos (tra 20 ed 100 euro circa)<sup>23</sup>. L'incremento della grandezza del prestito dipende non solo dal rimborso del precedente, ma anche dalla presenza e partecipazione alle riunioni di gruppo, dalla crescita dell'attività economica e dal contributo di questa ai risparmi personali. Il tasso d'interesse ammonta a 2,5% al mese, calcolato sull'ammontare iniziale, ed il rimborso può avvenire tra le 8 e le 25 settimane. I pagamenti devono essere versati su base settimanale, durante le riunioni del centro. Come prevede il programma BULAK, i clienti devono inoltre depositare obbligatoriamente delle somme sotto forma di risparmi durante gli incontri: una volta erogato il prestito a ogni membro è richiesto di depositare una somma pari a 100 Pesos

---

<sup>22</sup> I dati riportati provengono da [www.greenbank.com](http://www.greenbank.com) e sono precedenti al 2008.

<sup>23</sup> Basandosi sul tasso di cambio 51,5 Pesos filippini = 1 €.

maggiorata del 2% dell'ammontare, più un 10% di quello che dovrebbero pagare settimanalmente per il rimborso. Questi "risparmi" possono essere utilizzati per saldare i debiti, ma fungono anche da garanzia, seppur in quest'ultimo caso non è presente nessuna regola specifica. Infine, 10 Pesos pro capite per incontro vengono richiesti per il "conto risparmi" del gruppo e, di conseguenza, del centro. Questo "conto risparmi" viene utilizzato per lo più per coprire le spese di costruzione dell'edificio dove si tengono gli incontri (di norma una piccola casa o capanna nel villaggio), per le altre attività del centro o come ultima fonte di denaro per ripagare i debiti dei membri nel caso in cui il centro viene sciolto e persiste la situazione di default<sup>24</sup>.

Nell'esperimento condotto dalla Green Bank, centri *esistenti*, scelti casualmente tra quelli che seguono il programma BULAK (quindi di *Group Liability*), vengono convertiti in centri a debito individuale, dove comunque persiste tutta quella componente di gruppo riguardante gli incontri ed i pagamenti settimanali di gruppo (quindi di *Group Lending*), così come i termini del prestito. Di fatto, gli unici cambiamenti riguardano la responsabilità solidale e le regole sui risparmi, e ciò significa che non solo i singoli membri non rispondono più a situazioni di default altrui, ma anche che non è più richiesto loro di firmare come co-richiedenti di un prestito per altri membri del gruppo. Se le regole della responsabilità di gruppo non sono più valide per un centro convertito, altrettanto non si può dire dell'influenza degli altri membri, che anche in questo caso continua a ricoprire un ruolo chiave per l'esito del rimborso. Dal momento che i pagamenti di gruppo settimanali permangono anche dopo la conversione, sebbene durante gli incontri non viene più inclusa una discussione od un'analisi di gruppo su chi sia in difficoltà a rimborsare il debito, di fatto quelle stesse riunioni offrono in ogni caso un'opportunità ai membri di conoscere lo status altrui. A causa di ciò, se da una parte va a

---

<sup>24</sup> Nell'osservazione oggetto di questo capitolo, lo specifico caso non si è verificato.

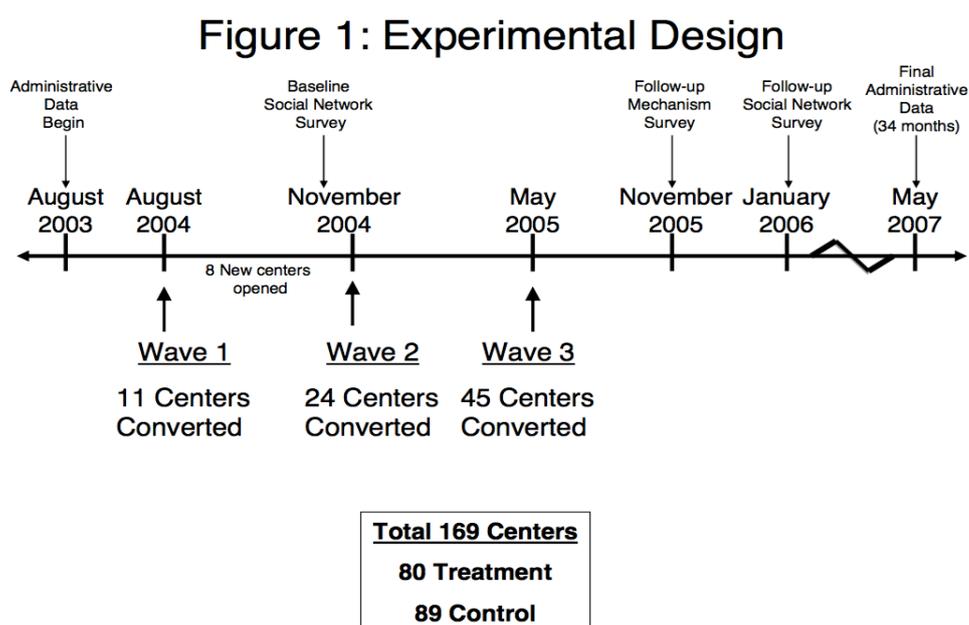
scemare la pressione sociale in un *Group Lending*, dall'altra rimane quasi intatta la componente reputazionale. La reputazione del singolo infatti, si può tradurre ad esempio nella certezza di poter ricevere futuri prestiti, e non solo dalla banca, ma anche informalmente dagli altri membri.

Per quanto concerne la politica sui risparmi, in seguito alla conversione vengono dissolti gli accantonamenti destinati al gruppo e al centro, e convertiti in accantonamenti personali, in modo che il totale deposito richiesto rimanga costante. In questo modo, tuttavia, scompare la componente di risparmio destinata alle attività del centro, che in questo caso andrà pagata individualmente, proporzionalmente al prestito ricevuto, e volta per volta, a seconda delle spese effettuate dal centro.

Bisogna sottolineare che i “nuovi centri” sono il risultato di una conversione di centri preesistenti di *Group Liability*, e non sono quindi creati *ex novo*. Confrontando quindi le dinamiche di rimborso dei clienti dei centri non convertiti con quelli convertiti, si è in grado di isolare l'impatto proprio del *Group Liability* sull'impiego della *peer pressure* finalizzato a mitigare l'*adverse selection* ed il *moral hazard*, in modo da poter analizzare i diversi risultati delle metodologie partendo dagli stessi presupposti.

Il campione include 169 centri *BULAK* in Leyte, regolati da 11 uffici di credito riuniti in 6 filiali. Tra questi, 161 sono stati istituiti precedentemente all'Agosto del 2004, quando iniziò l'esperimento, fu implementata la “*first wave*”, e vennero convertiti 11 centri scelti casualmente (un centro per ufficio di credito). Tre mesi dopo, nel Novembre del 2004, si selezionarono 24 ulteriori centri (*wave two*), più 8, istituiti in Agosto. Infine, con la *wave three*, nel Maggio 2005 vennero selezionati, sempre casualmente, ulteriori 45 centri dai 125 rimanenti. Alla fine dello studio, nel Maggio del 2007, a 34 mesi dalla *first wave*, si

contarono 56 centri convertiti e 50 originali (di *Group Liability*), mentre i restanti (26 convertiti e 37 originali) furono sciolti durante l'intero periodo. Le conversioni erano state suddivise in diverse "ondate" per motivi operazionali e di rimborso, ma anche per motivi di verifica da parte della Green Bank, il cui intento era quello di evitare che i casi di default non aumentassero sostanzialmente in seguito alla conversione. La "Figure 1: Experimental Design" mostra graficamente questo processo.



I dati di questo studio provengono da cinque diverse fonti. La prima e più importante è rappresentata dai dati amministrativi della Green Bank riguardanti i rimborsi, i risparmi, l'ammontare dei crediti ed il tasso di ritenzione dei 3.272 clienti attivi nei 169 centri (161 iniziali più 8 istituiti dopo Agosto 2004). La seconda fonte è composta dai dati dei costi delle attività degli uffici di credito che, per una data settimana, prendevano nota di come impiegavano il tempo nelle attività che tipicamente dovevano condurre<sup>25</sup>. La terza e quarta fonte provengono da un'indagine sulla rete sociale dei clienti di base, condotta nel Novembre del 2004, e dei nuovi clienti, condotta nel Gennaio del 2006. L'ultima fonte riguarda

<sup>25</sup> Principalmente presiedere gli incontri, valutare e registrare i nuovi clienti, ritirare i pagamenti e valutare i vari status dei clienti.

invece un sondaggio effettuato sui clienti nel Novembre del 2005, finalizzato alla comprensione delle differenze percepite dai membri appartenenti ai centri convertiti rispetto a quelli di *Group Liability*, prendendo come campione i clienti originali, quelli nuovi e quelli che avevano abbandonato i centri nei tre mesi antecedenti il sondaggio. La Tabella 1 rappresenta le statistiche riassuntive e separa quelle relative ai prestiti di gruppo (panel A, center performance) da quelle dei prestiti individuali (panel B, *Individual-level Performance*).

Tabella 1

	All	Control	Treatment	p-value on t-test of difference: (2) - (3)	Treatment			p-value on F-test for (5), (6) and (7)
					Wave 1	Wave 2	Wave 3	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<b>A. Center Performance, pre-intervention (Aug 2004)</b>								
Total number of active accounts	20.224 (0.884)	20.262 (1.245)	20.182 (1.263)	0.964	20.727 (2.649)	18.666 (2.684)	20.756 (1.663)	0.914
Number of new clients (May-Aug 2004)	3.159 (0.380)	3.641 (0.594)	2.644 (0.460)	0.190	2.800 (1.459)	1.350 (0.509)	3.209 (0.655)	0.274
Number of dropout clients (May-Aug 2004)	1.603 (0.211)	1.551 (0.212)	1.658 (0.374)	0.802	1.000 (0.298)	0.700 (0.179)	2.256 (0.612)	0.124
Retention (May-Aug 2004)	0.904 (0.012)	0.900 (0.017)	0.909 (0.016)	0.685	0.944 (0.019)	0.949 (0.017)	0.883 (0.024)	0.282
Proportion of missed weeks over cycle (May-Aug 2004)	0.060 (0.007)	0.054 (0.009)	0.068 (0.011)	0.332	0.113 (0.049)	0.054 (0.016)	0.063 (0.013)	0.264
Pastdue (maturity) / Scheduled total amortization due (in 100s)	0.092 (0.085)	0.000 (0.000)	0.193 (0.178)	0.258	0.005 (0.005)	0.329 (0.304)	0.000 (0.000)	0.397
Pastdue (30d) / Scheduled total amortization due (in 100s)	0.001 (0.001)	0.000 (0.000)	0.001 (0.001)	0.298	0.005 (0.005)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.082
Pastdue (90d) / Scheduled total amortization due (in 100s)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	--	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	--
Total loan amount	122,922.4 (6868.4)	124,142.9 (10580.5)	121,590.9 (8616.4)	0.853	110,636.4 (17828.1)	108,500.0 (15613.8)	130,377.8 (12075.5)	0.771
Average Loan size	6,033.2 (157.5)	5,996.1 (220.6)	6,073.7 (226.2)	0.806	5,196.8 (473.2)	6,030.0 (410.0)	6,308.5 (312.4)	0.425
Number of active centers, August 2004	161	85	76		11	21	44	
Number of centers in the sample	169	88	81		11	24	46	
<b>B. Individual-level Performance, pre-intervention (Aug 2004)</b>								
Proportion of missed weeks over cycle	0.062 (0.003)	0.059 (0.004)	0.065 (0.005)	0.324	0.083 (0.016)	0.065 (0.008)	0.059 (0.005)	0.185
Indicator for having at least one missed week	0.483 (0.013)	0.467 (0.018)	0.501 (0.019)	0.190	0.343 (0.040)	0.557 (0.045)	0.537 (0.024)	0.000
Proportion of past due balance, at maturity date	0.080 (0.055)	0.040 (0.022)	0.125 (0.115)	0.439	0.000 (0.000)	0.062 (0.055)	0.184 (0.184)	0.674
Past due balance, 30 days past maturity date (binary)	0.001 (0.001)	0.000 (0.000)	0.001 (0.001)	0.286	0.000 (0.000)	0.008 (0.008)	0.000 (0.000)	0.010
Total excess savings	319,924.5 (72780.0)	286,583.4 (82775.0)	357,940.0 (123967.1)	0.625	223,869.7 (74987.2)	216,725.5 (57842.1)	441,811.5 (197449.3)	0.740
Loan amount	6,107.2 (65.5)	6,143.6 (93.1)	6,069.1 (92.2)	0.570	5,558.4 (180.3)	5,772.7 (193.7)	6,368.7 (125.5)	0.003
Number of active clients, August 2004	3,285	1,708	1,577		298	394	885	

Standard errors in parentheses. In Panel A, the number of active centers is less than 169 in August 2004 because there are 8 centers that started after the first conversion and added to the sample. T-statistics reported in column (4) is the probability of (column (2) - column (3)) being zero. F-statistics in Column (8) is from a regression of the outcome variable of interest on a set of indicator variables for each of the treatment waves. The exchange rate at the time of the experiment was 52 pesos = US\$1.

L'obiettivo è testare la veridicità delle ipotesi in precedenza elencate riguardo i meriti del *Group* rispetto all'*Individual Liability*. In prima analisi si utilizza il singolo prenditore di fondi come unità di osservazione, e viene esaminato l'impatto delle variabili chiave (rispettivamente il rimborso, i depositi di risparmio, l'importo del

prestito, il tasso di ritenzione dei clienti, il numero dei nuovi clienti) sulla profittabilità della banca. In secondo luogo verranno analizzati i costi da questa sostenuti per eseguire la conversione, ed in seguito si esamineranno i meccanismi attraverso i quali mutano le attività eseguite all'interno della banca, evidenziando le funzioni del *peer screening* e del *peer monitoring*. Infine verranno esaminati i risultati dei sondaggi, distinguendo gli effetti dei due differenti trattamenti (*Group Liability/Lending*) sul default e sulle reti sociali dei clienti.

Attraverso tutta questa analisi, viene definito debito “*ritrattato*” quel debito individuale che matura in seguito alla conversione; in altre parole si considera *ritrattato* quel debito che è esposto a responsabilità illimitata individuale, e non di gruppo.

Andando più nello specifico, si cerca di stimare la “differenza-nella-differenza”<sup>26</sup> utilizzando il modello statistico OLS<sup>27</sup>.

$$y_{igt} = \alpha + \beta T_{gt} + \delta_t + \theta_g + \varepsilon_{igt}$$

La variabile dipendente  $y$  va a misurare, di volta in volta, diversi output che sono specificati in ogni Tabella<sup>28</sup> (es. proporzione mancati pagamenti, tasso ritenzione clientela, tasso default...). Il pedice  $i$  si riferisce al singolo,  $g$  al gruppo e  $t$  al periodo di tempo.  $T$  è un variabile che indica se il centro  $g$  è sotto un regime di *Group Lending* al tempo  $t$ ;  $\delta_t$  rappresenta gli effetti a tempo fissato e  $\theta_g$  sono gli effetti a centro fissato,  $\varepsilon_{igt}$  misura l'errore del modello.  $\beta$  è il coefficiente d'interesse.

---

<sup>26</sup> Differenza tra le ipotesi in merito alla differenza di approcci *Group Liability/Lending* e i risultati dello studio.

<sup>27</sup> Acronimo di “*Ordinary Least Squares*”, il modello dei Minimi Quadrati Ordinari.

<sup>28</sup> Guardando le tabelle composte da risultati calcolati tramite il modello OLS, in alto a sinistra compare “*Dependent Variable :*”, a cui seguono, sopra ogni colonna, le specificazioni di cosa, volta per volta, va a rappresentare.

Tabella 2

Table 2: Loan-level Impact on Default, Savings, and Loan Size by Conversion Waves  
OLS

Dependent Variable:	Proportion of missed weeks	Indicator for having at least one missed week	Proportion of past due balance, at maturity date	Past due balance, 30 days past maturity date (binary)	Total excess savings	Loan Size
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Panel A: Baseline clients						
Treatment	-0.010 (0.016)	-0.023 (0.041)	-0.128 (0.122)	0.001 (0.002)	-242.696 (165.222)	-643.713** (322.439)
Observations	14333	14333	14333	14333	14332	14333
R-squared	0.18	0.20	0.06	0.03	0.31	0.26
Mean of dependent variable	0.075	0.075	0.220	0.002	6844.599	6844.401
Panel B: New clients						
Treatment	0.000 (0.010)	-0.010 (0.036)	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.003)	-342.842 (255.235)	-735.826*** (215.034)
Observations	6049	6049	6049	6049	6046	6049
R-squared	0.02	0.05	0.01	0.01	0.04	0.05
Mean of dependent variable	0.069	0.385	0.008	0.006	5284.816	5284.345

Robust standard errors clustered by lending centers in parentheses, \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. Treatment variable equals one if the loan cycle ends after the conversion in treatment centers; zero otherwise. All regressions use fixed effects for each lending center and month of the maturity date. The sample frame for Panel A is baseline clients, i.e., those who were active at the first conversion in August 2004; the sample frame for Panel B is new clients, i.e., those who joined the program after August 2004 in the control group or after the conversion in each of the treatment groups. Proportion of missed weeks is calculated by the number of weeks in which the client did not make the full installment divided by the number of installments. Total excess savings is defined by the excess amount of savings that the client deposit beyond the required savings amount over a loan cycle (the value takes zero if the total deposit does not reach the required savings amount). The number of observations in Col (5) is smaller because there are 5 accounts for which the savings data in MIS cannot be matched with the loan data.

La Tabella 2 (Panel A, Colonne 1, 2, 3 e 4) mostra che la conversione a *Group Lending* non ha effetti negativi sul rimborso per quanto riguarda i clienti di base. Dal momento che il tasso di default è molto basso, l'impatto della conversione può essere inteso come un *one-sided test*, dove nella peggiore delle ipotesi questo non registra un aumento. Non solo il punto stimato è vicino allo zero, ma, richiedendo un intervallo di confidenza del 95%, la proporzione dei debiti non saldati alla scadenza (*time of maturity*, Colonna 3) rileva un mero  $-0.128\% \pm 0.239\%$ , e, sempre con un intervallo di confidenza del 95%, la probabilità di un default entro 30 giorni dopo la *maturity* (Colonna 4) è dello  $0.001\% \pm 0.004\%$ . Di qui non è possibile andare a confermare la teoria sul *social collateral* di Besley e Coate (1995) che prediceva una media più elevata di rimborsi per la *Group Liability*. Si deve però evidenziare anche il fatto che la conversione non rimuove totalmente la garanzia sociale, dal momento che il rimborso avviene sempre in forma pubblica, e la reputazione nella comunità riveste comunque un ruolo molto importante.

La Tabella 2 nel Panel B mostra risultati simili per i nuovi clienti.

Per quanto riguarda i risparmi e l'importo dei prestiti, si nota come si verifichi una riduzione sia dei primi (anche se statisticamente

insignificante, dal momento che la distanza relativa dal valore atteso si avvicina molto allo zero) che dei secondi, nel caso di entrambi i tipi di clienti. La riduzione sull'ammontare dei debiti per i nuovi clienti può derivare dal fatto che determinati individui, prima non selezionati dai membri di un gruppo per non condividere con loro la responsabilità, possono invece più facilmente accedere ad un prestito individuale, ed, in questo caso, per tutelarsi, gli uffici di credito potrebbero adottare politiche più restrittive per quanto riguarda l'ammontare.

La Tabella 4 va ad analizzare i principali risultati dal punto di vista dei centri. Si va dunque a stimare le seguenti specificazioni utilizzando sempre il modello OLS:

$$(1) y_{gt} = \alpha + \beta T_{gt} + \delta_t + \theta_g + \varepsilon_{gt},$$

Tabella 4

Table 4: Center-level Performance  
OLS, Probit

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Panel A: Center performance						
Dependent variable:	Proportion of missed weeks	Pastdue (at maturity) / Scheduled total amortization due	Pastdue (30d) / Scheduled total amortization due	Pastdue (90d) / Scheduled total amortization due	Total loan amount	Average loan amount
Specification:	OLS	OLS	OLS	OLS	OLS	OLS
Treatment	-0.013 (0.008)	-0.487 (0.347)	-0.379 (0.344)	-0.330 (0.345)	8,194,497*	-156.631 (166.569)
Mean of dependent variable	0.07	0.35	0.28	0.21	98387.23	5418.58
Observations	1907	1941	1941	1941	2507	2507
Number of centers	169	169	169	169	169	169
R-squared	0.05	0.01	0.01	0.01	0.22	0.20
Panel B: Entry and dropout decisions						
Dependent variable:	Active accounts	Retention rate	New accounts	Number of dropouts	Dissolved center	
Specification:	OLS	OLS	OLS	OLS	OLS	Probit
Treatment	2.974*** (0.608)	0.032* (0.017)	1.487*** (0.399)	0.197 (0.275)	-0.013 (0.016)	-0.137* (0.078)
Mean of dependent variable	15.36	0.80	2.51	3.16	0.03	0.37
Observations	2507	2017	2017	2017	2017	169
Number of centers	169	169	169	169	169	
R-squared	0.25	0.29	0.07	0.19	0.07	

Robust standard errors in parentheses, \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. "Treatment" is an indicator variable equal to one if the center has been converted for a given observation. All regressions except Panel B, Column 6 use fixed effects for lending centers and maturity months, and every center has an observation on each outcome for every three month between August 2003 and May 2007. Panel B, Column 6 uses fixed effects for credit officers and reports the marginal effects for the coefficient on treatment. Total loan amount is the aggregated loan amount disbursed in a center, and average loan amount is the average loan size per client. Both numbers are in pesos (1 US \$ = 42 pesos). Panel A, Columns 2-4 excludes centers that had been dissolved in the previous time periods; The sample for Panel A, Column 1 is active centers in which there are matured accounts in each time period.

dove  $y_{gt}$  misura, a seconda degli input, la proporzione di settimane in cui non è stato versato il pagamento, le dimensioni del centro, il tasso di

ritenzione dei clienti, il numero dei nuovi clienti, il numero di recessi<sup>29</sup> o la dissoluzione del centro  $g$  al tempo  $t$ .  $\delta_t$  è un indicatore variabile, imposto uguale a uno per un periodo fissato di tempo  $t$  (effetti dipendenti esclusivamente dal tempo  $t$ );  $\theta_g$  rappresenta gli effetti a centro fissato;  $T_{gt}$  è un indicatore imposto uguale a uno se il gruppo  $g$  al tempo  $t$  è stato convertito.

Gli effetti a tempo fissato si riferiscono a periodi di tempo di tre mesi (dal momento che i membri all'interno di un centro non ricevono i prestiti esattamente nello stesso momento, viene scelta un'unità di riferimento tale che la differenza tra  $t$  e  $t+1$  risulti di tre mesi).  $\beta$  è il coefficiente di interesse. Si vuole ora dimostrare se è effettivamente valida la teoria di Besley e Coate (1995). Di qui si può notare che, dal momento che l'unità di osservazione è il centro (in un certo periodo di tempo), vengono utilizzate le informazioni di *tutti* i clienti che appartenevano in quel periodo di tempo a quel dato centro, tra Agosto 2004 e Gennaio 2006.

Coerentemente con i risultati sul *Group Lending* forniti dalla Tabella 2, anche in questo caso non emergono cambiamenti nei default al livello dei centri. Si nota tuttavia che i prestiti individuali (quindi i prestiti *ritrattati*), sono migliori nell'attrarre nuova clientela (Panel B Colonna 3), e, nel particolare, riducono (al lordo dell'incertezza del 7,8%) del 13,7% il numero di centri sciolti (Colonna 6). Quest'ultimo risultato è il maggiore di questo studio, ed ha importanti implicazioni, dal momento che lo scioglimento di gruppi, dopo due o tre anni dalla creazione, è uno dei più comuni problemi che emergono tra le istituzioni microfinanziarie.

---

<sup>29</sup> il numero di recessi tra il tempo  $t$  e  $t+1$  è definito come la percentuale di clienti del tempo  $t$  che sono ancora clienti al tempo  $t+1$

## 2.2.4 Risultati addizionali

In questa parte vengono prese in analisi le restanti tre fonti di dati, affinché possano fungere da supporto per una più ampia comprensione. In primo luogo si esaminano i dati raccolti dagli uffici di credito in merito ai costi sostenuti per le attività che più comunemente eseguono, al fine di valutare cosa provoca la conversione al livello di allocazione del tempo nelle attività svolte. In seguito si prenderanno in esame i risultati del sondaggio condotto nel Novembre del 2005, che comprende diverse domande intese a far luce sui tre possibili meccanismi che possono essere influenzati dalla struttura della responsabilità: le attività del centro, la selezione della clientela ed il flusso delle informazioni. Infine viene utilizzata la raccolta di informazioni sulle reti sociali derivante dall'indagine condotta prima e dopo la conversione, per analizzare le variazioni da essa causate.

### A) I costi del prestatore di fondi: *Activity-based costing exercise*

È importante, sotto il punto di vista della sostenibilità, andare ad esaminare l'impatto della conversione sull'ente creditizio.

Bisogna infatti valutare se l'erogatore, dopo il *ritrattamento* dei prestiti, deve investire una somma maggiore di denaro e di tempo per la selezione ed il controllo, ed in caso quantificare e confrontare. E' stato condotto per questo scopo un esercizio sulla ripartizione dei costi per attività, secondo il quale ogni ufficio di credito doveva riportare un dettagliato resoconto di tutte le attività intraprese durante una settimana del mese di Agosto 2005. Queste attività venivano poi attribuite a processi per il rimborso (preparazione degli incontri più raccolta ed elaborazione dei rimborsi al di fuori delle riunioni), o agli incontri, piuttosto che al controllo o alla concessione di ulteriori prestiti.

Tabella 5

Table 5: Activity-Based Costing Analysis: Time Spent on Different Activities by Center

	Total Time (1)	Time on repayment activities (2)	Time on center meeting (3)	Time on loan monitoring (4)	Time on loan enforcement (5)	Time on following up with delinquent clients (6)	Time on reloan (7)
Treatment	-0.026 (0.261)	-0.004 (0.142)	-0.035 (0.071)	-0.079 (0.062)	-0.128 (0.084)	-0.072 (0.069)	0.191 (0.154)
Observations	146	146	146	146	146	146	146
R-squared	0.34	0.24	0.13	0.09	0.08	0.07	0.11
Mean of dependent variable	2.95	1.94	0.66	0.17	0.20	0.16	0.49

Robust standard errors in parentheses. \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. All regressions use fixed effect for credit officers. Each cell reports the average time in hours spent on indicated activity per center in a given week in January 2006. Repayment includes preparing for center meetings, travel time, and handling the collection; center meeting indicates the time spent on the actual meeting. Monitoring involves making reports, answering clients' questions; enforcement includes loan utilization check and following up with delinquent clients. Reloan includes conducting credit evaluation, filling/reviewing of loan forms, and releasing the loan.

Come si deduce osservando la Tabella 5, che riporta questi risultati, non emergono rilevanti differenze nel modo in cui viene ripartito il tempo da parte degli uffici di credito, anzi, paradossalmente sembra che il processo di approvazione ed elaborazione (Colonna 7) sia più durevole nel caso di prestiti individuali, anche se, ancora una volta, questo output (a causa dell'elevato margine di errore rilevato) non si può considerare statisticamente rilevante.

## B) Le attività del centro

Il sondaggio destinato alla clientela era incentrato su domande a proposito di sanzioni esercitate dal centro per assenze o abbandoni durante gli incontri, recessi, mancati pagamenti e su varie attività supplementari come anniversari, feste di Natale e "snacks" durante gli incontri. La Tabella 6 riporta le differenze nelle sanzioni (colonna 1 e 2) tra centri convertiti e non.

Tabella 6

Table 6: Center activities

Sample framework: Wave 2 and 3 Centers Only (because data collected during social network survey)

	Anniversary			Christmas parties			
	Total penalties	Total enforced penalties	No activity	Likelihood of having a party	Amount spent, conditional on having a party	Likelihood of having a party	Amount spent, conditional on having a party
	OLS (1)	OLS (2)	Probit (3)	Probit (4)	OLS (5)	Probit (6)	OLS (7)
Treatment	-10.095* (5.583)	-9.548* (5.613)	-0.004 (0.059)	-0.066 (0.096)	-582.518 (871.233)	-0.002 (0.076)	-695.057* (396.256)
Mean of dependent variable	47.85	47.58	0.12	0.46	2047.93	0.76	1218.34
Standard error of dependent variable	2.94	2.96	0.03	0.04	438.30	0.04	198.92
Observations	131	131	113	131	60	131	99
R-squared	0.19	0.20			0.30		0.14

Standard errors in parentheses. \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. Penalties include not attending, leaving early from, being late to the meeting, and missing payments. All regressions use fixed effect for credit officers.

Emerge che nei centri soggetti a prestiti *ritrattati* le sanzioni sono meno severe, dal momento che, probabilmente, le riunioni trascorrono più tranquillamente e che l'esigenza di far accrescere e far esercitare la *peer pressure* tra i membri è minore rispetto ai centri tradizionali. In ogni modo la conversione a *Group Lending* potrebbe condurre ad una riduzione della coesione all'interno del centro, e sotto questo punto di vista emergono indizi come la più bassa probabilità di eventi sociali (non molto significativo) e il minor ammontare speso in questi (significativo per le feste di Natale).

### C) Screening & Monitoring

Come già evidenziato più volte, la conversione porta a cambiamenti sotto il punto di vista della selezione e del controllo dei clienti. Tramite l'indagine è stato chiesto ad ogni membro dei centri quanto approfonditamente conoscesse i nuovi membri entrati a far parte del gruppo in seguito alla conversione, ed i risultati sono riportati nelle prime due colonne della Tabella 7.

Tabella 7

Table 7: Knowledge About Other Members of the Center

Clients were asked about (a) how well they knew incoming members who joined the center, and (b) other members' performances over three months prior to the survey

Sample Frame: Clients who were present at the survey which took place during a center meeting in November 2005

Sample Frame:	Knowledge about new members only				Knowledge about all other members							
	Baseline Clients	New Clients	Baseline Clients	New Clients	Baseline Clients	New Clients	Baseline Clients	New Clients	Baseline Clients	New Clients	Baseline Clients	New Clients
	Knew the new member well when they entered the center		Knew Business		Negative absolute value of difference between reported and actual amount of installment		Negative absolute value of difference between reported and actual number of defaults		Knew whether or not the client defaulted		Predicted default	
Dependent Variable:	Ordered probit (1)	Ordered probit (2)	Probit (3)	Probit (4)	OLS (5)	OLS (6)	OLS (7)	OLS (8)	Probit (9)	Probit (10)	Probit (11)	Probit (12)
Treatment	0.317*** (0.105)	-0.278** (0.124)	-0.000 (0.019)	0.018 (0.025)	-4.585 (5.582)	-1.970 (6.363)	-0.091* (0.048)	-0.259** (0.100)	-0.018 (0.019)	-0.019 (0.026)	-0.018 (0.024)	-0.059** (0.029)
Observations	1692	970	4015	1908	2902	1376	4128	2178	4161	2194	3684	1926
R-squared			0.06	0.08	0.03	0.06	0.29	0.19	0.12	0.15	0.11	0.09
Mean of Dependent variable	1.28	1.13	0.52	0.49	81.92	79.84	-0.67	-0.65	0.78	0.76	0.74	0.78

Robust standard errors clustered by respondents in parentheses, \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. Marginal coefficients reported for the probit specifications. All regressions use fixed effect for credit officers. Dependent variable for regressions in columns (1) and (2) is a categorical variable for how well the respondent knew the new member before she joined the program; 0 if did not know at all, 1 if knew a little, 2 if knew well, 3 if knew very well.

Inaspettatamente, da quanto emerge, è più probabile che i membri originali conoscano bene i nuovi clienti sotto un *Group Lending* rispetto a quanto accade nei tradizionali crediti di gruppo, nonostante sia normale assunzione che un regime di *Group Liability* dovrebbe incoraggiare i membri a conoscersi per bene, anche e soprattutto per verificare il merito creditizio dei nuovi arrivati, dal momento che poi si procede a condividere la responsabilità del rimborso del prestito. Appare evidente perciò, che in un regime di prestito individuale, gli individui non temono più l'acrimonia di dover punire qualcuno a loro vicino se si presenta un caso di insolvenza, anzi, non condividendo la responsabilità risultano essere più invogliati a stringere salde relazioni e anzi, cercano proprio di far entrare all'interno del programma amici e parenti. I nuovi membri, d'altra parte, sono meno volenterosi a voler conoscere approfonditamente gli altri nuovi membri, dal momento che essi, nella maggioranza dei casi, non sono coloro i quali portano nel programma nuovi clienti (e quindi familiari e strette conoscenze).

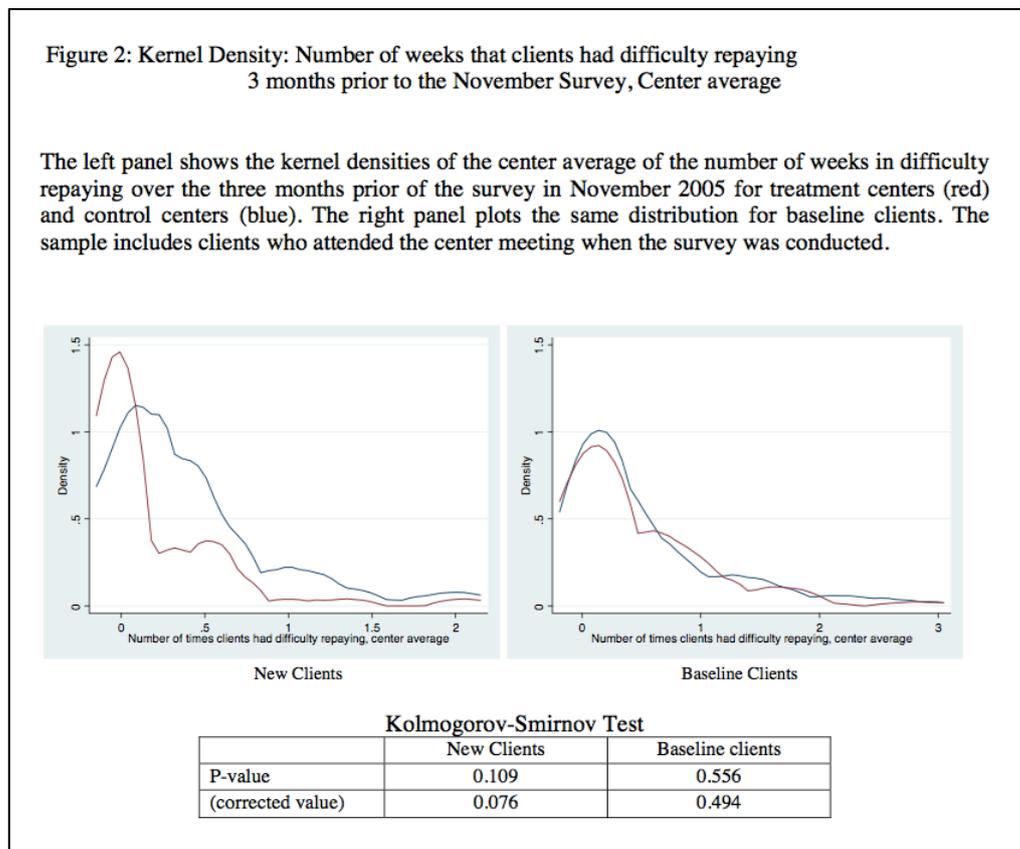
Si procede ora ad esaminare quanto approfonditamente i membri si conoscono tra di loro, seguendo i risultati riportati nella Tabella 7 (colonne 3-12). Sono state fatte ad ogni individuo 5 domande:

- Qual è la professione di *X*? (colonne 3-4)
- Qual è l'importo della rata per il rimborso di *X*? (5-6)
- Quante rate settimanali non ha versato *X* negli scorsi tre mesi? (7-8)
- Negli scorsi tre mesi *X* è venuto meno a qualche pagamento? (9-10)
- Secondo lei *X* verrà meno a qualche pagamento nei prossimi tre mesi? (11-12)

Se per la conoscenza della professione non vi è distinzione, nei centri convertiti vi sono più bassi livelli di abilità nel saper individuare chi ha mancato precedenti pagamenti o chi si presume verrà meno a futuri. Di nuovo, questo è una dimostrazione di un inferiore controllo esercitato dai membri all'interno del gruppo di appartenenza, ed implica che gli individui siano meno informati solamente sotto il punto di vista dell'abilità altrui di far fede ad un prestito (risultato che va solamente a rinforzare una delle assunzioni basilari di questo lavoro).

In una realtà dove il merito creditizio è verificabile attraverso un costoso processo di *screening*, esistono due tipologie di clienti che assumerebbero solamente un debito di tipo individuale (e che quindi sceglierebbero un centro *Group Lending*). Da un lato della distribuzione dell'affidabilità di credito, i cosiddetti "*bad risks*" (quindi i "cattivi" clienti) non avrebbero i requisiti giusti e verrebbero quindi rifiutati da un centro a *Group Liability*, mentre potrebbero essere invece accolti in uno convertito, poichè in questo caso, i membri presenti non sarebbero incentivati ad esercitare una meticolosa selezione, e l'erogatore del prestito potrebbe non essere in grado di conoscere il nuovo cliente nello stesso modo in cui potrebbero farlo gli altri "pari". Nell'altra coda della distribuzione, invece, i "*good risks*" avrebbero più da perdere che da guadagnare da un accordo di condivisione del rischio proprio del credito di gruppo, e tendenzialmente potrebbero decidere di non diventare membri, dato il

timore di dover essere obbligati a “dare” per conto di altri più frequentemente rispetto a “ricevere”.



La parte sinistra della “Figure 2” riporta la distribuzione del numero di volte in cui i nuovi clienti hanno incontrato difficoltà nel sostenere i propri pagamenti, mentre sulla destra è rappresentata la stessa distribuzione per i clienti base (quindi selezionati in un *Group Liability*).

Al contrario di quanto ci si potesse aspettare per quanto detto, la distribuzione per i nuovi clienti nei centri convertiti è più concentrata attorno allo zero di quanto lo sia per i centri tradizionali. Questo, più che suggerire che in realtà i processi di *screening* siano eseguiti meglio nei centri a credito individuale (che, come detto in precedenza, è più vero il contrario), è un indizio su quanto i “buoni clienti” siano riluttanti ad entrare in un programma a responsabilità solidale e preferiscano invece accedere ad un prestito individuale.

## D) Gli altri effetti della conversione:

In teoria, la conversione dovrebbe funzionare in maniera diversa a seconda dei differenti livelli delle preesistenti reti sociali. In particolare, se è il “*social collateral*”, che mantiene bassi i casi di default, “rilasciare” quel *collateral* tramite il *ritrattamento* del prestito (e sostituirlo con la pressione della banca e la mera divulgazione pubblica in caso di default) dovrebbe portare ad una riduzione dei tassi di rimborso nel caso degli individui con un’ampia “*social network*”. Ciò nonostante, se questo capitale sociale è dovuto alle loro caratteristiche (es. essere persone meritevoli di fiducia, benestanti, affidabili), risulta poco probabile che la conversione possa influire in modo determinante sulla loro volontà di far fede all’obbligazione. Viene testato l’effetto netto di queste possibili reazioni nella Tabella 9.

Tabella 9

Table 9: Impact of Social Network on Default  
OLS

Dependent variable: Proportion of past due balance at the maturity date  
Sample Frame: Clients who were present at the meeting during the baseline social network baseline survey

	Knowledge					Trust				
	Family (1)	Friends (2)	Buy products (3)	Visit once a week (4)	Knowledge index (5)	Given loan (6)	Voluntary help (7)	Go for advice (8)	Trust index (9)	All (10)
Treatment	0.326 (0.294)	0.086 (0.366)	0.621** (0.295)	0.188 (0.344)	0.860** (0.384)	0.346 (0.307)	0.277 (0.282)	0.096 (0.412)	0.116 (0.429)	0.871** (0.405)
Social network measure	0.123 (0.541)	-0.007 (0.568)	0.218 (0.271)	-0.434 (0.402)	0.331 (0.255)	0.099 (0.583)	1.890 (1.357)	-0.416 (0.377)	-0.143 (0.452)	0.277 (0.246)
Treatment x Social network measure	-0.929 (0.969)	2.159 (2.258)	-0.980** (0.399)	0.196 (0.722)	-1.197** (0.493)	-2.077 (1.575)	-2.566 (2.161)	1.458 (2.781)	0.976 (2.247)	-1.170** (0.505)
Observations	4224	4224	4224	4224	4224	4224	4224	4224	4224	4224
Number of center fixed effects	154	154	154	154	154	154	154	154	154	154
R-squared	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Mean of social network measure	0.111	0.046	0.291	0.132	0.411	0.363	0.015	0.072	0.093	0.419
Standard error of social capital measure	(0.003)	(0.002)	(0.006)	(0.004)	(0.006)	(0.006)	(0.001)	(0.003)	(0.003)	(0.006)

Robust standard errors clustered by lending centers in parentheses. \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. All regressions use fixed effect for time and centers. Social network variable is defined by the number of indegree links over maximum number of links possible. This measure reports how prestigious is the member in relation to the group size from a degree perspective (the member has more prestige if he/she receives many links). See below for the definition of social network indices

Social network variables are defined as below:

- 1 Family: Have known this person since either one was a child (grandparents, parents, siblings, spouses, children, grandchildren, and cousins).
- 2 Friends: Have known this person since either one was a child (non-family members/relative)
- 3 Bought products: Have bought products or services from this person
- 4 Visit once a week: Visit this person house for social purposes at least once a week.
- 5 Knowledge index: Aggregate of 1 through 4
- 6 Given loan: Have given this person a loan outside of Bulak.
- 7 Voluntarily helped: Have voluntarily helped this person repay loans in Bulak.
- 8 Go for advice: Turn to this person for advice or help for any type of life problem; health, financial, or emotional.
- 9 Trust: Aggregate of 6 through 8
- # All: Aggregate of 1 through 4, and 6 through 8.

I dati sulle reti sociali sono stati raccolti durante gli incontri del centro, durante il periodo intercorso tra la prima e la seconda sessione di conversioni, tramite una semplice indagine che consisteva nel far alzare il soggetto in piedi e chiedere agli altri membri di alzare la mano se la risposta ad una specifica domanda riguardante la relazione con questa persona fosse affermativa. Le domande erano divise in due tipologie,

Conoscenza (*Knowledge* in Tabella) e Fiducia (*Trust*), con la prima che riguardava aspetti familiari, di amicizia, se qualcuno avesse mai acquistato qualcosa dal soggetto e se fosse abitudine incontrarlo spesso; mentre la seconda includeva l'aver prestato del denaro a quella persona al di fuori del programma, averlo aiutato volontariamente in pagamenti per la Green Bank o avergli chiesto o dato consigli o aiuti.

Andando ad esaminare la percentuale dei debiti non rimborsati alla scadenza prefissata, si denota che la percentuale di default è minore nei casi di clienti con solide rete sociali, e questo è vero per tutte le misure contenute nella tipologia Conoscenza (colonna 5) e per l'indice aggregato (colonna 10) ma non per le misure della Fiducia prese nel complesso (colonna 9)<sup>30</sup>.

Questo risultato potrebbe essere un indicatore per spiegare quanto i detentori di forti legami sociali di Fiducia (e non Conoscenza), siano infatti più meritevoli di fiducia, e proprio per questo motivo, la conversione non abbia portato effetti negativi sulla loro probabilità di rimborso. In altre parole, l'affidabilità è una caratteristica personale che determina non solo l'entità della rete sociale, ma porta anche a più alti tassi di rimborso.

Pagare il debito nei modi e nei tempi giusti porta l'individuo a proteggere il proprio capitale sociale e a rinforzare la propria immagine, ed è per questo che è più probabile il default nel caso di individui con più deboli reti sociali (e quindi con un minor *social collateral*), i quali hanno meno da perdere dalla "vergogna" di trovarsi in stato di insolvenza.

Ciò comporta che, quando il rimborso del debito dipende solo da questi ultimi (quando il debito viene *ritrattato*), si denotano più alte probabilità di default.

---

<sup>30</sup> Si deduce confrontando *Social Network measure* con *Treatment x Social network measure*

Non si può dimostrare con certezza il motivo per il quale questo risultato appaia eterogeneo, ma si può dire che effettivamente esiste un'importante connessione tra il capitale sociale e il rimborso nei crediti di gruppo, e che sarebbe necessario analizzare le circostanze nelle quali il primo può aiutare o danneggiare sia le probabilità del secondo, sia la crescita economica.

### **2.2.5 Le conclusioni dello studio**

La scelta tra prestiti di gruppo o individuali è probabilmente una delle questioni più basilari al quale l'erogatore deve rispondere nel progettare il proprio prodotto, nei mercati del credito per i poveri.

Nonostante l'importanza di questa decisione, in passato diverse ricerche empiriche sulla *Group Liability/Lending* non sono riuscite a consegnare alle istituzioni o enti regolatori evidenze nette per determinare gli effettivi meriti delle due metodologie. In questo studio è stato usato un campione casuale per valutare l'impatto del tipo di prestito sulla performance dei clienti e profittabilità della banca. Naturalmente, parliamo di un caso specifico, ovvero di centri della Green Bank, Filippine, Leyte, ma non è raro osservare numerose istituzioni in diversi luoghi effettuare questo tipo di conversione.

Come in tutte le ricerche empiriche, persistono molte domande, come ad esempio se questi stessi risultati si possano applicare ad altri erogatori di prestiti in altri paesi, con altre culture, in altri periodi di tempo. In ogni caso i risultati che emergono da questo studio sono sorprendenti, sotto due punti di vista.

In primo luogo è emerso che la responsabilità individuale rispetto a quella di gruppo non porta a cambiamenti nel rimborso, ma porta alla creazione di gruppi più ampi, e di conseguenza ad una più ampia diffusione dell'utilizzo del credito. Inoltre, sono state evidenziate prove

statisticamente rilevanti su alcuni dei meccanismi discussi nella *Group Liability*, come sullo *screening* e *monitoring*.

Se si prende in considerazione, tuttavia, che in seguito alla conversione il controllo reciproco viene meno ma il tasso di rimborso non diminuisce, si potrebbero addirittura giudicare il *peer monitoring* e quindi la *peer pressure* non necessari. D'altra parte, il basso tasso di default dei nuovi membri indica che anche gli individui portati dai clienti base nel centro, costruito tramite *Group Liability*, tengono fede all'obbligazione. Questo risultato potrebbe derivare dalla creazione, da parte della responsabilità di gruppo, di un insieme di persone ben funzionante che porta persino i nuovi arrivati ad aderire alle pratiche e politiche dei membri preesistenti. C'è da menzionare inoltre che, dal momento che i centri aumentavano di dimensione senza far aumentare il tasso di default, il processo di *screening* doveva essere cambiato senza far peggiorare il numero dei rimborsi.

Questi risultati (e quelli dell'*Activity-based costing exercise*) sembrano coerenti con il modello di Chowdhury (2005), secondo il quale la rimozione della responsabilità di gruppo poteva risultare in un aumento di controlli e selezioni da parte degli uffici di credito, senza però sfociare in un aumento del proprio carico di lavoro. Anche il lavoro di Greif (1994)<sup>31</sup> sembra confermare quanto detto, ma partendo da un contesto diverso. Egli spiega infatti che le società collettiviste si basano sull'abilità di imporre sanzioni sociali a coloro i quali deviano dalle norme di condotta comunemente accettate. Questo però, affinché abbia effetto, necessita di un livello di conoscenza e fiducia tra i membri della società tale da poter ostacolare l'espansione di determinati attori che magari vorrebbero anche andar oltre quelle norme. In questo modo va a diminuire l'efficienza di mercato e ridotta la crescita. Al contrario, in una

---

<sup>31</sup> Si fa riferimento al lavoro di A.Greif "*Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies*" 1994

società più individualista, sono necessitati meno scambi di informazioni tra gli individui, ed in questo modo la crescita risulta più rapida, anche se, in tal caso, deve essere presente un' istituzione ben funzionante che possa far applicare i contratti che si vanno a creare. Nel nostro caso, il cambio di mano (la conversione) del "fardello" (l'esercizio dello *screening* e *monitoring*) che va dagli individui (i membri dei centri) all'istituzione (la banca), ha fatto raggiungere l'equilibrio alla bilancia. In questo modo il ruolo dell'istituzione è sufficiente per recuperare i crediti *senza la Group Liability*, e allo stesso tempo l'*Individual Liability* permette una maggiore crescita ed espansione per l'ente creditizio. Non si è riuscito a dimostrare però se effettivamente partire direttamente da un prestito individuale, sempre nel caso del microcredito, possa rivelarsi sostenibile, né se esiste un numero determinato di anni in cui mantenere la responsabilità di gruppo per poi andare ad effettuare la conversione con successo.

In sintesi, i recenti trend di espansione dei prestiti individuali (o in alcuni casi, la conversione da "di gruppo" a "individuali") da parte delle istituzioni microfinanziarie, potrebbero effettivamente aiutare profondamente l'espansione, permettendo di offrire ai più bisognosi prodotti più flessibili.

## CAPITOLO 3

### 3. Il ruolo della cultura – le Dimensioni di Hofstede (1984)

In quest'ultimo capitolo si vuole cercare di dare una chiave di lettura al dilemma *Group/Individual Liability* attraverso l'utilizzo di un framework elaborato da Geert Hofstede, il fondatore delle ricerche interculturali comparate. Partendo dal presupposto che, come già evidenziato nei capitoli precedenti, spesso è la cultura a fungere da discriminante per la scelta della tipologia di prestito da applicare in un dato luogo, e che è proprio l'adattamento culturale uno dei maggiori punti forza del microcredito, l'intento ora è quello di offrire un input teorico, chiamato "6-D Model", modello a sei dimensioni, elaborato da Hofstede, per offrire una più completa visione e comprensione del topic oggetto di questo lavoro. Il terzo capitolo fungerà quindi da conclusione dell'elaborato cercando di dare nuovi spunti per il dilemma prestito Individuale/di Gruppo, apparentemente privo di soluzioni oggettivamente valide. Si proverà ad analizzare, sotto le lenti delle sei diverse dimensioni, il ruolo dell'influenza culturale, per cercare di spiegare se, come e perché una metodologia potrebbe funzionare meglio dell'altra.

Alcuni dati sulla vita di Geert Hofstede sono essenziali per capire l'esperienza e le competenze che lo hanno portato all'elaborazione delle sue teorie.

Nato ad Haarlem, in Olanda nel 1928, dopo la laurea in Ingegneria Meccanica alla *Delft Technical University* ha lavorato dieci anni nel settore industriale prima in IBM<sup>32</sup>, poi come co-fondatore e CEO dell'IRIC, *Institute for Research on Intercultural Cooperation*. Hofstede, oggi professore emerito di Antropologia Organizzativa e International Management all'Università di Maastricht con riconoscimenti ottenuti in

---

<sup>32</sup> *International Business Machines Corporation*, la multinazionale newyorkese manifatturiera di prodotti ad alto tasso tecnologico, che si dedica anche a servizi di analisi e consulenza.

varie università Europee oltre che a Hong Kong e Pechino, durante l'esperienza in IBM nel dipartimento *HR* (risorse umane), rivestì un ruolo fondamentale nell'attuazione di un sondaggio sulle opinioni degli impiegati in oltre 70 società controllate sparse nel mondo. Il professore olandese viaggiò in molti paesi per intervistare individui di diverse culture, analizzare i comportamenti nel luogo di lavoro nelle grandi organizzazioni e i vari metodi di collaborazione. Elaborando poi la rilevante mole di dati raccolti in una ricerca nel 1971 incentrata sulle differenze culturali, ottenne risultati coerenti, per ogni singola cultura, rispetto al sondaggio precedente. Al tempo, l'indagine complessiva dell'IBM ammontava a più di 100.000 questionari compilati: Hofstede aveva in mano uno dei più ampi database internazionali (cross-nationals)<sup>33</sup>. Implementando la sua ricerca continuamente, anche interrogando i suoi studenti e i soggetti di altre organizzazioni, il professore si rese conto che le differenze tra varie culture non erano relative solo ai dipendenti delle controllate dell'IBM, ma si ripetevano continuamente, dando vita a diversi set di abitudini, usi, costumi, modi di essere che erano comuni non solo tra gli impiegati di una stessa società (dimostrarlo era l'obiettivo della prima ricerca dell'IBM), ma anche tra individui cresciuti nello stesso ambiente culturale, o più semplicemente nella stessa nazione. Con un database sempre più consistente in suo possesso, basato su un ingente campione eterogeneo, Hofstede decise di rivolgersi alla multinazionale statunitense prima, ed all'*INSEAD business school* di Fontainebleau poi, con il fine di creare un grosso progetto di ricerca, i cui risultati sfoceranno poi nel suo contributo principale all'analisi e comparazione interculturale, la teoria delle dimensioni culturali (*Hofstede's cultural dimensions theory*), che appare per la prima volta nel 1984 nella sua pubblicazione "*Culture's Consequences*".

---

<sup>33</sup> In quanto non era una semplice raccolta, ma la ricerca era incentrata nel confronto tra diverse nazioni.

### 3.2 Le 6-D

Il modello sviluppato da Hofstede ruota attorno all'utilizzo di diversi parametri, chiamati dimensioni, tramite l'utilizzo dei quali si riesce, in modo semplice ed immediato, a valutare l'entità di una determinata influenza culturale sugli individui che condividono il paese nel quale sono cresciuti. Essendo uno studio empirico, basato quindi su un'indagine, i risultati non sono da prendere in senso assoluto, tuttavia nell'ultima pubblicazione del 2010 del testo "Culture and Organizations: Software of the Mind" (G.Hofstede, G.J.Hofstede, M.Minkov, terza edizione, New York: McGraw-Hill USA), i dati riguardano 76 nazioni, con un grosso campione per paese (non quantitativamente menzionato nel testo), una base dunque più che sufficiente per poter condurre un'analisi rappresentativa. Inizialmente Hofstede aveva raccolto i valori tramite i quali possono essere distinte diverse culture, in quattro diversi gruppi, cioè le quattro dimensioni culturali di una nazione, denominate *Power Distance*, *Individualism*, *Uncertainty Avoidance* e *Masculinity*. A queste se ne aggiunse poi una quinta, *Long Term Orientation*, grazie al contributo di Michael Harris Bond (1991), ed una sesta, *Indulgence*, con il sondaggio mondiale di Minkov (2010) su 93 campioni rappresentativi di popolazioni nazionali.

Ad ogni dimensione, per ogni nazione, corrisponde un punteggio compreso tra 0 e 100, che misura il grado al quale quella determinata cultura è affetta dal parametro di riferimento. I punteggi di ogni singola nazione sono riportati sia nel testo del 2010 precedentemente menzionato, sia sul sito internet ufficiale di Geert Hofstede.

Si procederà ora con l'introdurre le 6-D in linea generale, per poi poterle applicare più nello specifico al discorso del microcredito.

- ***Power Distance index (PDI):***

Il PDI rappresenta il grado al quale i membri meno potenti di un'organizzazione od un'istituzione (dall'azienda, allo stato, alla famiglia) accettano e si aspettano che il potere sia distribuito inegualmente. Gli individui delle nazioni che rilevano un alto punteggio (da 50 a 100, come ad es. Guatemala con 98), riconoscono ed ammettono il sistema gerarchico, nel quale ognuno ha un ruolo preciso senza il bisogno di doverlo giustificare. In questi casi il dipendente accetta che il superiore abbia più privilegi, potere ed influenza ed il rapporto che si instaura risulta essere basato sulla "distanza" tra le parti. Quando il punteggio è basso, invece, è ricercata l'uguaglianza, e le relazioni dove emerge una differenza di potere risultano essere più consultative e democratiche, e ne consegue un rapporto più di "vicinanza" tra le parti (es. Austria con un punteggio di 12).

- ***Individualism (IDV) vs. Collectivism:***

Definito come il grado al quale gli individui sono integrati all'interno di gruppi, l'IDV mostra quanto per il singolo di una cultura siano importanti il proprio benessere, la felicità ed il raggiungimento del successo personale rispetto a coesione, considerazione, supporto ed amicizia con gli altri membri della società. Nelle nazioni individualiste (es. USA, con ben 91 punti), i singoli tendenzialmente si preoccupano di sé stessi e degli amici o familiari più stretti, vivendo in piccole famiglie, isolate dalle altre, dove conoscenza ed affiliazione sono due parole con significati molto distanti. La relazione si cerca per lo più in casi di vantaggio reciproco, e l'indipendenza rappresenta un vanto. Nei casi opposti, quando viene rilevato un punteggio basso nell'IDV (es. Colombia con 13), si parla di società collettiviste, dove i singoli si comportano e agiscono come membri di gruppi od organizzazioni, a cui spesso appartengono da tempo, sentendosene parte integrante. Benessere, armonia, condivisione

di valori, comunione di obiettivi e risultati, insieme a lealtà e rispetto formano i punti cardine di queste culture.

- ***Uncertainty Avoidance index (UAI):***

L'UAI rappresenta la mancanza di tolleranza per l'ambiguità e conseguentemente la necessità di regole formali che emerge in una data cultura. Questo indice misura la propensione degli individui all'interno di una società a temere e provare ad evitare le situazioni di incertezza. Alti valori (es. Germania 65 o Belgio, con 94) descrivono una forte preoccupazione per situazioni inusuali e per ciò che non si conosce, nonché un'alta avversione al rischio, facendo emergere negli individui appartenenti alla nazione di riferimento il bisogno di impostare ogni tipo di situazione in modo preciso ed accurato, pianificando e implementando norme e regolamenti in modo da non lasciare nulla al caso ma anzi, cercando di definire a priori il più possibile e nel modo più preciso. Al contrario, un basso UAI indica una tendenza verso situazioni non ben strutturate, un saper convivere con un ambiente dinamico e una propensione al rischio maggiore, nonché un minor bisogno di regole rigide ed un maggior adattamento al cambiamento (come ad es. in Svezia, 29, o Danimarca, 23).

- ***Masculinity (MAS) vs. Femininity:***

Ci si riferisce alla *Masculinity* per rappresentare una tendenza culturale al raggiungimento del successo, del potere, alla scalata verso l'autoaffermazione e all'ostentazione del proprio status sociale. Nazioni con un alto *score* in MAS (es. Giappone, 95) vengono considerate quindi nazioni dove assumono maggiore importanza i valori detti "maschili", dove la competizione guida il progresso, e l'ambizione, la reputazione e la posizione all'interno della società *rispetto* agli altri rivestono un ruolo fondamentale. Paesi con un punteggio inferiore al 50 (es. Norvegia, 8)

sono invece quelli dove prevalgono i valori “femminili”, dove la *Femininity* allude alla ricerca della qualità della vita, delle profonde relazioni, della cooperazione e *non* distinzione rispetto agli altri ma anzi, quasi promuove l’omologazione. Avere successo, in questi casi, è sinonimo di una vita felice, e la distinzione tra MAS e FEM si può tradurre nella differenza tra “fare ciò che si vuole” e “volere ciò che si fa”.

- ***Long-Term orientation (LTO) vs. Short-Term orientation:***

Questa dimensione, prima denominata “dinamismo confuciano”, va a descrivere l’orizzonte temporale delle nazioni. Essere orientati al lungo periodo significa dare molta importanza al futuro, e quindi vivere il giorno in prospettiva del domani. Ciò si traduce in propensione al risparmio, all’investimento, alla persistenza, all’adattamento e alla sopportazione, e gli individui che appartengono a queste culture sono mediamente più “*open-minded*” aperti alla novità. Viceversa un basso punteggio, come si registra nei paesi Latino-Americani, significa che la nazione di riferimento è più orientata al presente o al passato, e si evidenzia dunque una tendenza a mantenere e considerare fondamentali le tradizioni e la storia, a ricercare una stabilità, quasi rifiutando il progresso, e a preservare la propria identità culturale. Puntare sull’oggi più che sul domani, significa anche darsi da fare, cercare opportunità, sostenere la reciprocità, risolvere le questioni repentinamente e quindi anche adempiere alle obbligazioni il prima possibile.

- ***Indulgence vs. Restraint (IVR):***

Quest’ultima dimensione va a misurare il modo in cui i membri di una società provano a controllare i propri desideri ed impulsi. Società “permissive” (e quindi con un alto punteggio, come accade nel Nord Europa o nell’America del Sud) tendono a permettere quasi liberamente la soddisfazione dei desideri naturali e basilari dell’uomo, riguardanti il

divertimento ed il piacere, rilevando una quasi totale assenza di tabù e freni mentali, che invece emergono nelle culture con un basso punteggio, cioè quelle “vincolanti” (es. Asia ed Europa orientali), dove è comune convinzione che quel tipo di gratificazione vada regolata e frenata.

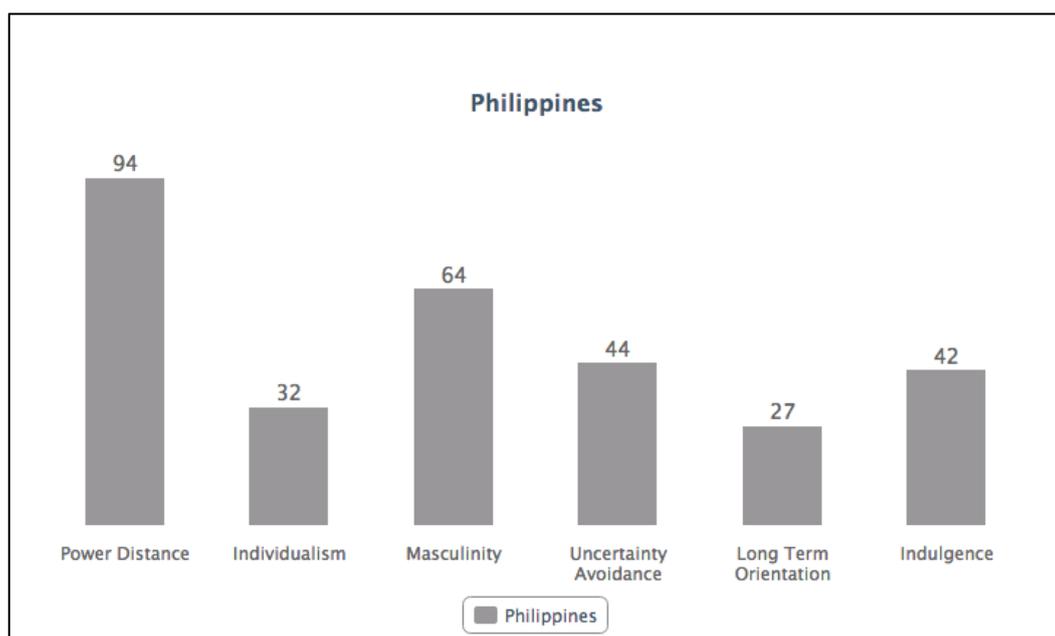
### 3.3 L'applicazione del modello

Una volta introdotte le dimensioni, si procede con l'applicazione delle stesse, rilevando il punteggio delle Filippine per ogni parametro, e provando ad interpretare i risultati per controllare se ci possa essere una connessione con il dilemma *Group/Individual Liability*, per poi cercare di rilevare un'applicazione più generale del modello in merito alla stesura di un contratto obbligazionario, con un'attenzione particolare rivolta al microcredito.

Più che dare risposte qui si cerca di fornire un diverso punto di vista, per porre nel modo giusto le domande.

Viene riportato ora lo *score* del paese preso come punto di riferimento (i dati derivano dal sito ufficiale di Geert Hofstede).

Grafico 1



Dopo una rapida visualizzazione del grafico 1, emerge immediatamente la presenza di un elevatissimo *PDI*. Con un punteggio pari a 94, le Filippine sono uno dei paesi con la più elevata *Power Distance* al mondo.

Ciò significa, partendo dalla definizione della dimensione riportata in precedenza, che si sta parlando di una società gerarchica, dove il subordinato accetta il ruolo del superiore, ed esegue senza la necessità di chiedere spiegazioni, “a testa bassa”. Questo input culturale in qualche modo facilita il lavoro della banca, la quale si ritrova con una maggiore autorità nei confronti dei membri del centro, che risultano quasi assoggettati dalla figura dell’ente che gli concede un prestito. Ciò potrebbe aver probabilmente agevolato il processo di conversione, senza incidere troppo sui costi degli uffici di credito (come riportato dall’*activity-based costing exercise*), che hanno potuto far applicare il cambiamento senza grosse difficoltà, visto il loro ruolo di “potere”. D’altra parte la “distanza” che intercorre tra i due attori della relazione potrebbe in qualche modo inficiare l’accesso alle informazioni, e quindi lo *screening* e *monitoring*. Questo, dal momento che nei gruppi, come è emerso nello studio, viene rilevato un basso tasso di default, potrebbe essere un indizio che rafforza il ruolo del prestito di gruppo sulla mitigazione dei problemi derivanti dall’asimmetria informativa. A sostegno quindi dell’ipotesi che effettivamente, partire da un *Group Liability* per creare gruppi coesi di pari, senza un superiore o una divisione dei poteri interna, rende più semplice la condivisione di informazioni. Dunque non solo si semplifica il lavoro della banca tramite l’applicazione della *peer pressure*, ma secondo quanto detto dovrebbero anche migliorare i tassi di rimborso, coerentemente con quanto riportato da Besley e Coate (1995). Di conseguenza, sebbene la conversione, come analizzato in precedenza, non influisca sulla probabilità default, non si sminuisce il contributo della *Group Liability*, che rappresenta il presupposto fondamentale dell’obbligazione. D’altra parte, se si osserva anche la tendenza culturale

all'orientamento al breve periodo (LTO, con un punteggio di 27), si può combinare il rispetto verso il superiore (banca) con la propensione a rispettare le obbligazioni e la reciprocità proprie di questa dimensione: il fatto che l'*Individual Liability* non faccia diminuire i tassi di rimborso può significare che, una volta mitigati i problemi dell'asimmetria informativa (con il credito di gruppo), l'instaurarsi di un rapporto *one-to-one* (debitore-creditore), aumenti non solo la soggezione sul debitore, ma inneschi anche un senso di gratitudine nel singolo. Singolo al quale è stata data un'opportunità attraverso il microcredito (più di prima, in quanto il debito diventa personale), che sente il dovere di sdebitarsi prontamente rispettando i termini dell'accordo, che ormai dipende solo da lui, sanando l'obbligazione.

Quanto detto risulta coerente anche con il fatto che i prestiti *ritrattati* riducono il numero dei centri sciolti, e quindi delle obbligazioni non portate a termine (Tabella 4 Colonna 6).

Procedendo, si osserva che le Filippine sono considerate un paese collettivista, e quindi rappresentano un valido soggetto della teoria di Greif (punteggio di 32 nell'*Individualism*) come quasi tutti i paesi in via di sviluppo (es. Bangladesh 20, Brasile 38, India 48, Cile 23...).

Quest'evidenza suggerisce perché la maggioranza degli enti microfinanziari procedano ad erogare il finanziamento con una forma di prestito di gruppo (a prescindere dalla tipologia di responsabilità adottata), essendo gli individui delle nazioni più povere abituati a ragionare in termini di gruppo, a collaborare, condividere e a dare notevole importanza a chi fa parte della stessa comunità e/o gruppo e applicando anche efficaci sanzioni non pecuniarie. In questi casi la responsabilità solidale viene accettata e rispettata, e diventa possibile formare gruppi coesi anche nei casi in cui ad alcuni individui dello stesso centro vengono prestate somme maggiori rispetto ad altri. Come da

definizione, “*collectivism*” significa anche condivisione e comunione di obiettivi, e la *Group Liability* rappresenta un esempio lampante di come questo input culturale possa essere applicato. Persino in seguito alla conversione a prestito individuale, a conferma di come le banche debbano adattarsi ai valori, usi e costumi locali, viene mantenuta tutta la logistica propria del gruppo, che evidentemente rappresenta un fattore critico di successo dal punto di vista di queste culture.

Quando si parla dell'importanza del gruppo, della comunità, del singolo come parte integrante di un insieme più ampio di persone, si parla conseguentemente anche delle reti sociali, che più che mai in queste società rivestono un ruolo chiave. Si è parlato molto nei capitoli precedenti di come queste influenzino il rimborso e quindi il comportamento del singolo, e qui ci si ricollega sia al discorso del *collectivism*, per quanto riguarda la collaborazione, il cercare di mantenere buoni rapporti, ed il voler rivelarsi leali ed affidabili. Ma ci si ricollega anche ad un'altra dimensione, la *Masculinity*. In società dove prevalgono i valori “maschili”, come le Filippine, con un punteggio di 64, il raggiungimento di un elevato status sociale, il perseguimento del successo ed il cercare di distinguersi dagli altri sono tutti valori condivisi. Se si contestualizza però questo risultato con gli altri, e quindi con ciò che si è detto rispetto all'*IDV*, si rileva l'importanza della reputazione come fattore distintivo per un individuo, che se vuole acquisire prestigio, essere apprezzato dalla comunità, ottenere uno status elevato pur mantenendo il proprio ruolo all'interno di una “grande famiglia” e preservando sani e duraturi rapporti, deve essere affidabile e leale, ma soprattutto deve essere riconosciuto come tale.

Di qui si ritorna al discorso delle reti sociali, e si fornisce una spiegazione alle osservazioni fatte nei capitoli precedenti che indicavano bassi casi di default nel caso di individui con ampie *social networks*, anticipando una correlazione tra le reti sociali e la capacità di rimborso. Rivelarsi

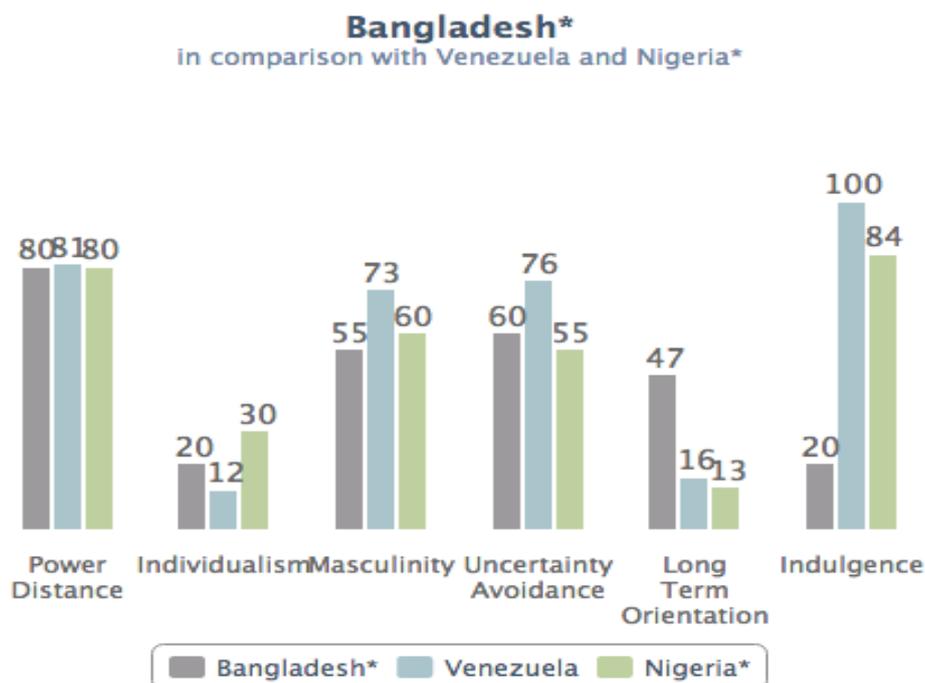
inaffidabile, non saldando il debito, diventa notizia, e specie nei paesi collettivisti, dove sussistono più relazioni ed i rapporti sono generalmente più stretti e numerosi, c'è il rischio che l'informazione si diffonda molto velocemente, traducendosi in uno smacco per l'individuo che vede svanire la propria immagine di "uomo affidabile e meritevole di fiducia", e dissolvere le proprie reti sociali.

Si può quindi ipotizzare che dopo la conversione, nel caso delle Filippine, non si rilevi un aumento nei casi di default, non solo per il discorso del rapporto "one to one" fatto in merito al PDI, ma anche perché il *social collateral*, che rappresentava una vera e propria garanzia nel caso dei prestiti di gruppo, persiste quasi del tutto anche a seguito della conversione. Si sta parlando infatti di un paese dove l'immagine personale risulta fondamentale (alta *Masculinity*), e dove i rapporti che legano tra di loro gli individui appartenenti a questa cultura tendono ad essere numerosi, saldi e duraturi (basso *Individualism*). Per il singolo dunque diventa insostenibile il poter essere "giudicato negativamente" non solo dai membri del gruppo, ma soprattutto dall'esterno, dalla sua comunità, dalla propria famiglia (che specie in queste tipologie di paesi è spesso e volentieri "allargata") e dalle proprie amicizie. Anzi, dal momento che sono proprio i familiari ed i conoscenti ad essere spesso invitati nel programma a seguito della conversione, sarebbe piuttosto difficile ipotizzare un'ingente riduzione del *social collateral*, a conferma di quanto detto precedentemente.

Le restanti dimensioni, *Indulgence* ed *Uncertainty Avoidance* non evidenziano significative e peculiari tendenze culturali, essendo il loro valore vicino alla media (IVR 42 e UAI 44), e per evitare di procedere con assunzioni che potrebbero rilevarsi prive di fondamento, in questo capitolo non verranno prese in esame.

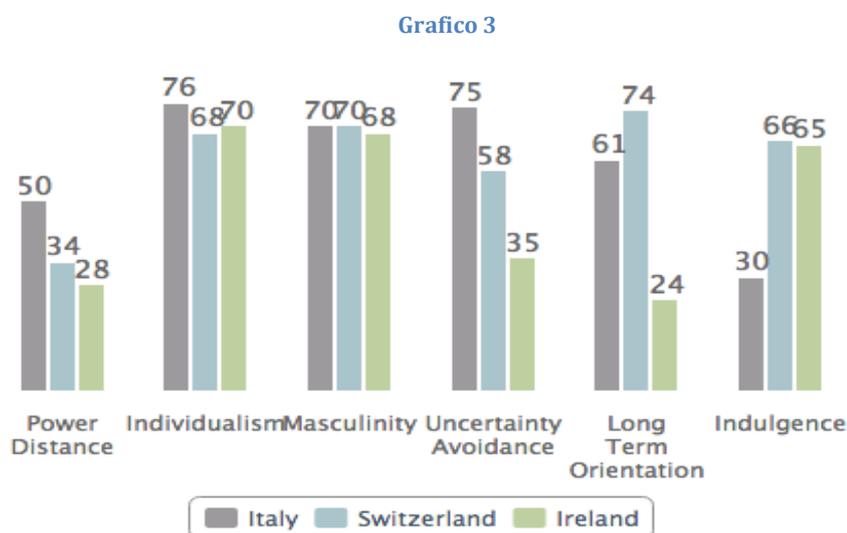
Ciò che risulta sorprendente è che, nei paesi in cui il microcredito è nato, funziona e consegna veramente un valore aggiunto all'economia, ed una vera opportunità per gli individui (quindi fondamentalmente nei paesi in via di sviluppo), i risultati delle dimensioni di Hofstede risultano coerenti e simili tra loro.

Grafico 2



Come emerge dalla rappresentazione del grafico 2, dove sono state riportate come campione esemplificativo il Bangladesh (il paese dove è nato il microcredito), il Venezuela e la Nigeria (nazioni dove il microcredito si è largamente diffuso, selezionate per fare un confronto tra culture completamente diverse), i risultati convergono, ed emerge, come nel caso delle Filippine, un elevatissimo PDI, un alto MAS, e basse LTO e IDV, che come abbiamo visto sono dimensioni che giocano un ruolo molto importante per la riuscita del microcredito. Di qui si può riflettere su quanto la microfinanza possa essere una grande soluzione, ma solo se supportata da una cultura che possa fornire il giusto background, cosa

che non accade ad esempio in Italia, in Svizzera o Irlanda<sup>34</sup>. Paesi in cui i punteggi nelle dimensioni chiave sono piuttosto contrastanti (grafico 3), e dove in effetti l'utilizzo del microcredito è molto poco sviluppato e non porta i risultati sperati.



Di qui si può ragionare su quanto il microcredito non possa esistere in una forma predeterminata, o meglio, debba basarsi su presupposti diversi ed assumere forma differente a seconda della cultura in cui va ad operare: nonostante abbia avuto un notevole successo ad esempio in Bangladesh, nelle Filippine ed in alcuni paesi del Sud America e Africa, andare ad esportare *in toto* il modello sviluppato per paesi poveri in altri paesi più industrializzati (quindi ad es. Italia, Svizzera e Irlanda) non avrebbe alcun senso, in quanto non esistono i presupposti culturali che possano sia assicurare il rimborso sia assicurarne la diffusione. La *peer pressure*, infatti, non porta obbligatoriamente a tassi di rimborso più elevati, e la responsabilità solidale non sempre funziona. L'unica soluzione che porterebbe ad un mantenimento della profittabilità per la banca potrebbe essere il *social collateral*, vista l'importanza delle reti sociali, e della reputazione del singolo ma, come visto, non si può fare un discorso oggettivamente valido, vista l'influenza della cultura.

<sup>34</sup> Basandosi sul concetto che se il microcredito è poco diffuso, come riportato dalla tabella dell'EMN nel secondo capitolo, significa molto probabilmente che non riesce ad operare come dovrebbe.

## Conclusione

Si è partiti con l'analizzare il problema del razionamento del credito, esaminando le singole fattispecie dell'asimmetria informativa, per poi procedere introducendo il microcredito come soluzione, parlando prima delle sue origini, forme e sviluppi, fino ad andare nel dettaglio per comprendere le differenze concettuali e di performance tra *Group* ed *Individual Liability* tramite l'utilizzo di uno studio condotto dalla Green Bank. Si è cercato quindi di individuare la migliore metodologia di prestito per i paesi più poveri, analizzando i dati e traendo le conclusioni, ma è emerso che non esiste una metodologia oggettivamente migliore. Si è giunti alla conclusione che per raggiungere migliori risultati, la banca deve effettuare un attento studio culturale, in modo da potersi adattare alla comune concezione della nazione obiettivo, e porsi in stretto contatto con l'individuo, così da poter essere "la banca vicina al cliente" di cui si parlava nel capitolo dedicato al microcredito. In seguito, tramite l'utilizzo delle sei dimensioni di Hofstede, si è scomposto il background culturale in diverse componenti, e si è cercato di spiegare come ogni singolo input di valori si potesse tradurre in un comportamento, cercando di leggere i dati della Green Bank attraverso le lenti del modello, rilevando come indici quali *Power Distance*, *Masculinity*, *Long Term Orientation* ed *Individualism* possano influenzare direttamente il rimborso del prestito.

Riassumendo, un basso IDV facilita il funzionamento del prestito di gruppo ed aumenta l'importanza delle relazioni, quindi, combinato con un alto MAS, rinforza il ruolo delle reti sociali su cui l'individuo costruisce la propria reputazione che cerca di difendere tramite il rimborso, andando a potenziare conseguentemente l'unica forma di garanzia presente nei microprestiti, il cd. *social collateral*. Viceversa, ad un elevato PDI corrisponde una maggior soggezione nei confronti dell'ente creditizio, che facilita i compiti e riduce i costi della banca, ma provoca una minor condivisione di informazioni causata da una più elevata

distanza tra le parti, che potrebbe aumentare le imperfezioni del mercato dei crediti proprie dell'asimmetria informativa. Tuttavia il basso IDV, facilitando la *Group Liability*, delega a questa l'onere di mitigare il *moral hazard e l'adverse selection*, compensando l'effetto negativo della *Power Distance*. Infine, una bassa LTO promuove la reciprocità, il voler far fede alle obbligazioni ed il rispetto delle scadenze.

Questa analisi delle dimensioni, integrata con i risultati emersi dallo studio della Green Bank, evidenzia quindi che non sono tanto la *peer pressure* o la responsabilità solidale, né, post conversione, la responsabilità individuale inserita in un contesto di gruppo, ad assicurare la buona riuscita di un microcredito. Infatti, se da una parte i risultati della conversione non portano notevoli evidenze circa il cambiamento del rimborso, facendo risultare la situazione dei prestiti quasi inalterata, dall'altra, il modello di Hofstede fa emergere come sia probabilmente la componente reputazionale ad essere determinante. Dal momento che, come evidenziato precedentemente, l'*Individual Liability* permette una maggiore diffusione ma non altera il rimborso, presumibilmente non è la *peer pressure* a sostituire la garanzia ma il *social collateral*, che in determinate culture persiste con la stessa intensità anche in un credito individuale. Il discorso circa le reti sociali ci spiega come, in alcuni paesi, il far fede ad obbligazioni risulta una caratteristica fondamentale che il singolo deve possedere al fine di mantenere ed espandere il proprio capitale sociale, e magari accedere nuovamente ad un prestito, presso una banca o un privato. Si traduce tutto in un "voler essere affidabile", che, specie nelle culture collettiviste (e con un elevato MAS), la storia del microcredito ci insegna possa bastare addirittura come garanzia.

Il *collateral* "fisico" può essere dunque sostituito da uno "umano", creato dai rapporti e dalle reti sociali che si instaurano e che, per essere mantenute e preservate a lungo termine, vanno intrise di una componente di fiducia e reputazione. In un mondo che risulta sempre più

“collegato” tramite rivoluzioni informatiche (l’esempio lampante è rappresentato dai *social networks* tecnologici), dove è più facile creare legami e costruire relazioni, e risulta più veloce la comunicazione e la diffusione di informazioni (e quindi ad es. di un inadempimento di un’obbligazione, come un caso di default), questo tipo di garanzia potrebbe essere sempre più solida, e decisiva per portare ad una diffusione del credito, grazie agli alti tassi di rimborso che potrebbe generare. Il problema è che, come visto, la cultura gioca un ruolo importantissimo, e questo discorso non vale per tutti i paesi. Nei casi di culture individualiste, ad esempio, un discorso di questo genere non sarebbe sempre possibile, ed il microcredito andrebbe modellato differentemente, creando un diverso sistema di incentivazioni. La “tara sociale” infatti non sempre funziona, dal momento che, in alcune civiltà, il non far fede ad obbligazioni intraprese con determinati agenti non sempre provoca un sentimento di vergogna nell’individuo e una condanna da parte della società. Anzi.

## Riferimenti bibliografici

Akerlof G.A., "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *Quarterly J. of Econ.*(The MIT Press), 1970, vol.84 n.3 pp. 488-500.

Anderson W.R. e Jõeveer K., "The Economics of Collateral", *Working paper, 2014, The London School of Economics.*

Barron J.M e Gjerde K.P, "Peer Pressure in an Agency Relationship", *J. Of Labour Econ.*, 1997, vol.15 n.2, University of Chicago.

Bending M., Unterberg M., Sarpong B., "Overview of the microcredit sector in European Union", [http://www.european-microfinance.org/docs/emn\\_publications/emn\\_overview/Overview2012-2013\\_Nov2014.pdf](http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/Overview2012-2013_Nov2014.pdf), 2014.

Bertagna G., "La programmazione: le tipologie di Microcredito", *working paper, 2009, Università degli studi di Padova.*

Besley T. e Coate S., "Group lending, repayment incentives and social collateral", *J. Of Developed Econ.*, 1995, Elsevier, vol.46 n.1, pp 1-18

Bester H., "Screening versus rationing in credit markets with imperfect information", *American Econ. Rev.*, 1985, vol. 75 n.4, pp 850-855.

Brat I. e Legorano G., "Microloans catch on in Europe, too" articolo dal "The Wall Street Journal" 2013

Calcagnini G., Iacobucci D. e Ticchi D. "Razionamento del credito e dimensioni di impresa", *Moneta e Credito*, n.202, 1998, pp. 198-206.

Chowdhury, P.R., "Group Lending, Sequential financing, lender monitoring and joint liability", *J. Of Developed Economics*, 2005, vol.77, pp. 415-439.

Di Giorgio G., "Lezioni di economia monetaria, Parte I, i fondamenti, Padova, 2002

Ditcher T., Harper M. (a cura di) "What's wrong with Microfinance?", *Practical Action, UK, 2007, 35 e ss.*

Freimer M. e Gordon M.I., "Why Bankers Ration Credit", *Quart. J. Econ.*, 1965, 79, pp. 397-416.

Garbero A., "Microurbano", Aracne editrice, Roma, 2009, pp. 1-20.

Garofalo G., "Microcredito e Microfinanza: dai paesi in via di sviluppo ai paesi industrializzati", [http://www.unitus.it/dipartimenti/distateq/garofalo/Micro\\_credito.pdf](http://www.unitus.it/dipartimenti/distateq/garofalo/Micro_credito.pdf), s.d.

Giannelli A., *“Il sistema finanziario per lo sviluppo territoriale: microcredito e banche locali”*, Wip edizioni, Bari, 2009, pp. 20-25.

Giñe X. e Karlan D.S., *“Peer Monitoring and Enforcement: Long Term Evidence from Microcredit Lending Groups with and without Group Liability”*, Working Paper, 2008.

Grief A., *“Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies”*, *J. Of Political Econ.*, 1994, vol. 102 n.5, pp. 912-950.

Hofstede G., Hofstede G.J. e Michael Minkov, *“Cultures and Organizations: Software of the Mind”*. Revised and Expanded 3rd Edition. New York: McGraw-Hill USA, 2010.

Hofstede G., *“Culture’s Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations”*. Second Edition, Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2001.

Jafee D., *“Credit Rationing and the commercial Loan Market”*, New York: J.Wiley & Sons 1971.

Karaian J., *“The eurozone’s credit crunch will get worse before it gets better”*, <http://qz.com/163160/the-euro-zones-credit-crunch-will-get-worse-before-it-gets-better/>, 2014.

Maitre\_à\_panZer, *“Breaking news: il problema dell’Italia è il debito privato. Parola del FMI”*, <http://www.econopoly.ilsole24ore.com/2015/07/08/breaking-news-il-problema-dellitalia-e-il-debito-privato-parola-del-fmi/>, 2015.

Matthäus-Maier I., *“Microfinance Investment Funds”*, Springer, 2006.

Morduch J., Armendariz B., *“Micro Finance, Where do we stand?”*, Goodhart C., *Financial development and economic growth: Explaining the links*, Londra, Palgrave, 2004.

Pittau M., *“Microcredito”*, [http://www.utopie.it/economia\\_sostenibile/microcredito.htm](http://www.utopie.it/economia_sostenibile/microcredito.htm), s.d.

Siniscalchi S., Pizzo G. e Nigro M.C., (a cura di) Palmisano I., *“Capire la finanza, il Microcredito”*, [http://www.focsiv.it/file/allegati/formazione/SPICeS/microcredito\\_dossier.pdf](http://www.focsiv.it/file/allegati/formazione/SPICeS/microcredito_dossier.pdf), 2012.

Stigler G., *“Imperfections in the Capital Market”* *J. Polit. Econ.*, 1967, 85, pp.287-292.

Stiglitz J. E. e Weiss A., *“Credit rationing in markets with imperfect information”*, *American Econ. Rev.*, 1981, vol. 71 n.3, pp 393-410.

Yunus M., *“Il banchiere dei poveri”*, Feltrinelli, 1998.