

LUISS



Dipartimento di
Impresa e Management

Cattedra di Economia Finanziaria Internazionale

L'Esperienza del microcredito tra lotta alla povertà ed emancipazione femminile

RELATORE

Prof. Mauro Visaggio

CORRELATORE

Prof. Guido Traficante

CANDIDATA

Maddalena Mezzacapo
Matricola 706011

Anno Accademico 2019/2020

INDICE

Introduzione	5
1.1 La definizione di microfinanza e microcredito	7
1.2. Origine e sviluppi	8
1.3. Il perché servono microfinanza e microcredito	9
1.4. Caratteristiche proprie del microcredito	11
1.5. Microcredito e contesto macroeconomico	13
1.5.1 L'avvento della globalizzazione e la trasformazione del mercato del lavoro e del prodotto	14
1.5.2 I primi passi della microfinanza nel mondo e i <i>Sustainable Development Goals</i>	15
1.5.3 Valutazione del conseguimento degli obiettivi definiti negli <i>SDGs</i>	16
2.1 Introduzione	20
2.2. Trasformazione istituzionale	20
2.3. Perché preferire una banca IMF ad una ONG IMF?	21
2.4. <i>Outreach</i> della microfinanza	23
2.5 Differenze tra IMF e banche commerciali tradizionali	25
2.6 Indicatori di profittabilità utilizzati da una IMF	27
2.6.1 Costi operativi	27
2.6.2 Oneri di accantonamento per perdite su crediti	29
2.6.3 Costi finanziari	30
2.6.4 Costo del capitale	30
2.7 Ricavi	30
2.8 Tassi di interesse	31
2.8.1 Metodi di calcolo del tasso di interesse	32
2.8.2 Perché i tassi di interesse applicati dalle IMF sono più alti di quelli applicati dalle banche?	34
2.9 Informativa asimmetrica	37
2.10 L'applicazione della tecnologia nella microfinanza	40
CAPITOLO 3 YUNUS E LA GRAMEEN BANK: UN'ESPERIENZA CENTRALE NEL MICROCREDITO	42
3.1. Yunus e la Grameen Bank	42
3.1. La missione della GB	44
3.2. Struttura della Grameen Bank	45
3.3. Tipologia di prestiti	48
3.4. I depositi	51

3.5. “Le sedici decisioni”	54
3.7 “Gramen II”	55
3.6. 1 Il cd. <i>method of action</i>	57
3.7.2 Il “lavoro sul campo”	58
3.8 <i>Loan Proposal Process</i>	59
CAPITOLO 4 IL MICROCREDITO E L’IMPATTO SULLA POVERTA’	61
4.1. <i>Overview</i>	61
4.2 Povertà assoluta e relativa	62
4.3 Impatto Covid-19 sulla povertà	63
4.4 L’impatto del microcredito sul livello di povertà mondiale	63
4.4.1 I fattori immateriali: autostima e reputazione sociale	66
4.4.2 L’inclusione finanziaria	67
4.5 I dieci indicatori elaborati dalla Grameen Bank	68
4.5.1 Effetti economici	69
4.5.2 Effetti sociali	70
4.5.3 Partecipazione politica	70
4.5.4 Target di riferimento	70
4.5.5 Come si individua il target?	71
4.6 L’esperienza Village Enterprise	73
4.7 The Ultra-Poor Graduation Program	75
CAPITOLO 5 L’IMPATTO DEI PROGRAMMI DI MICROCREDITO SULL’EMANCIPAZIONE DELLA DONNA	78
5.1 Introduzione	78
5.2 Conferenza di Pechino (1995)	78
5.2.1 I Sustainable Development Goals	79
5.3 Il concetto di <i>Empowerment</i>	79
5.3.1 L’ <i>Empowerment</i> sotto diversi aspetti	80
5.4 Introduzione all’indagine: l’indice di <i>empowerment</i>	81
5.4.1 Dati del campione	82
5.5 Perché prestare alle donne?	85
5.6 Effetti dell’accesso al credito sulle donne	86
5.7 In quali settori vengono investiti i soldi ricevuti in prestito?	87
5.8 Limiti e critiche alla relazione microcredito- <i>empowerment</i>	87
5.9 Dati del microcredito nel mondo	89
5.9.1 Evidenze dal Ghana	91
5.9.2 Risultati relativi allo studio condotto a Koppal in India	94

5.10 L'importanza di una maggiore inclusione finanziaria delle donne	97
5.10.1 Barriere	98
5.10.2 Soluzione digitale	98
5.11 COVID-19	100
CONCLUSIONE	101
BIBLIOGRAFIA	103

Introduzione

La microfinanza muove i primi passi intorno alla metà del 1800, allorché il teorico Lysander Spooner esaltava i vantaggi della concessione di piccoli crediti agli agricoltori e ai piccoli imprenditori considerando tali microprestiti quali mezzi di mitigazione delle condizioni di povertà dei soggetti cui erano destinati. L'uso moderno del termine "microfinanza" però ha origini molto più recenti, risale al 1970, con l'avvento della Grameen Bank (da ora anche GB), la cosiddetta "Banca dei poveri", per iniziativa di colui che è considerato il pioniere della microfinanza, Muhammad Yunus. Yunus fu insignito del prestigioso Premio Nobel per la Pace nel 2006 quale ideatore e realizzatore del microcredito moderno, ovvero dello strumento di sviluppo sociale che permette a qualsiasi individuo, anche il più povero tra i poveri, che non possiede i requisiti di accesso alle tradizionali linee di credito, di accedere ad un piccolo prestito. È poi il 1976, in particolare, l'anno di nascita ufficiale del microcredito con l'applicazione di una nuova strategia in favore dei cosiddetti soggetti 'non bancabili'. In prima battuta, la scienza economica ufficiale ha manifestato non poche perplessità sulla riuscita di tale strategia, ma è un fatto che, in particolare negli anni più recenti, il settore della microfinanza ha registrato una rapida e impetuosa crescita, che ha anche portato alla regolamentazione di tale attività. La Grameen Bank ha quindi invertito la pratica bancaria convenzionale rimuovendo la necessità di garanzie, creando un sistema bancario basato sulla reciproca fiducia, responsabilità e partecipazione. L'esperienza della GB ha reso evidente come l'accesso ai servizi finanziari da parte dei più poveri aiuti questi soggetti, più efficacemente di altri strumenti, a combattere la povertà, fungendo da catalizzatore nello sviluppo complessivo delle condizioni socioeconomiche dei ceti più poveri, esclusi dal sistema bancario tradizionale. Questo lavoro intende porre, quindi, l'attenzione su uno strumento innovativo e audace quale il microcredito. Esso viene giustamente considerato come punto di partenza per costruire un mondo con minore (se non del tutto privo di) povertà e caratterizzato da eguali possibilità di accesso ai servizi finanziari. Ma la caratteristica peculiare, che emerge dallo studio sul microcredito, è la dominante presenza delle donne. Esse, infatti, rappresentano, a livello mondiale, la gran parte dei *borrowers*. Le ragioni alla base di questo fenomeno sono molteplici e l'obiettivo principale di questo lavoro è proprio quello di riuscire a mostrare l'esistenza di un legame positivo tra l'accesso al microcredito e/o più in generale ai servizi finanziari e il raggiungimento di una effettiva emancipazione e indipendenza delle donne, a prescindere dai dettami di una determinata religione e/o dalle condizioni generali di un determinato paese. La donna, soprattutto la donna che vive nei paesi in via di sviluppo e comunque più poveri, è

tuttora “vittima” di complessi sistemi in cui componenti politiche, religiose, sociali perpetuano la sua condizione di minorità e di subalternità. E’ quindi evidente come, in questi paesi, l’accesso della donna a un piccolo prestito non è solo l’occasione per ottenere una “manciata” di soldi, ma concretizza la possibilità di un nuovo inizio, la testimonianza reale che qualcuno le mostra fiducia e crede nel suo potenziale. Yunus ha affermato: “these millions of small people with their millions of small pursuits can add up to create the biggest development wonder.” (“questi milioni di piccole persone con i loro milioni di piccole attività possono sommarsi e creare la più grande meraviglia dello sviluppo”). Ed è così, perché negando l’accesso al credito a tutte queste persone, non solamente le donne, ci si priva automaticamente delle molteplici capacità e potenzialità di cui questi individui sono dotati. Questo lavoro muove dunque dalla definizione di microfinanza e microcredito esplorandone le origini e la storia, passando poi ad un’indagine più specifica della “vicenda” Grameen Bank e dei prodotti finanziari offerti. Successivamente, si analizzerà come il settore della microfinanza ha influenzato il sistema bancario tradizionale cercando quindi di cogliere le differenze che sussistono tra una banca commerciale tradizionale e un’istituzione di microfinanza (IMF). Verrà toccato il tema dei tassi di interesse, motivo di scandalo in tale settore, essendo alle volte elevatissimi e si riporteranno studi che hanno dimostrato l’esistenza di una correlazione positiva tra l’accesso ai servizi di microfinanza (quindi non solo l’accesso al microcredito) e la riduzione o almeno la mitigazione delle condizioni di povertà in cui vive ancora, stando ai dati più recenti forniti dalla World Bank, circa il 10% della popolazione mondiale, e cioè 734 milioni di persone. Nell’ultima sezione si analizzerà, infine, come il microcredito possa funzionare oltre che come strumento di sviluppo sociale ed economico anche come mezzo per l’emancipazione femminile, che rimane il focus di questo lavoro.

CAPITOLO 1 IL MICROCREDITO

1.1 La definizione di microfinanza e microcredito

Appartenenti al mondo della finanza etica troviamo i concetti di microfinanza e microcredito, che occupano una posizione d'eccezione. Ad essi viene infatti attribuito un primato di eticità rispetto a tutte le altre attività finanziarie definite "etiche". L'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU), con la risoluzione 52/194 del 1997, ha sottolineato l'importanza del microcredito come strumento di sviluppo economico e di lotta alla povertà e con la risoluzione 58/221 ha stabilito una serie di punti fermi, sottolineando che il microcredito e la microfinanza sono uno strumento anti povertà che promuove la creazione di *asset*, l'occupazione e la sicurezza economica e dà potere alle persone che vivono in povertà, specialmente alle donne. Riconosce l'importanza di facilitare l'accesso alle persone che vivono in povertà a tali prodotti, per dare loro la possibilità di intraprendere attività di microimpresa generando un'attività economica autonoma e contribuendo al raggiungimento di una piena emancipazione. Accanto a tali concetti nella risoluzione 58/221, il 2005 viene proclamato come l'Anno Internazionale del Microcredito ritenendo che tale evento possa essere una occasione per dare maggior impeto ai programmi di microcredito in tutti i Paesi, specialmente nei paesi in via di sviluppo¹.

La microfinanza può essere quindi definita come l'offerta di prodotti e servizi finanziari di modesta entità rivolta a clienti che per la loro condizione economico sociale, clienti a reddito nullo o basso, hanno difficoltà di accesso ai servizi finanziari di base. La microfinanza indica l'accesso non solo al credito, ma anche ad ulteriori servizi finanziari come il risparmio, l'assicurazione e i depositi. Tutto ciò consente a coloro che ne usufruiscono di aumentare il proprio reddito, creare imprese sostenibili e migliorare le condizioni di vita personali e dei propri cari. La microfinanza, grazie ai cambiamenti sociodemografici degli ultimi decenni che hanno mutato profondamente lo scenario economico a livello mondiale, ha aperto le porte a nuovi potenziali beneficiari e l'accesso a prodotti sempre più nuovi e innovativi. Chi si occupa dell'erogazione di tali strumenti sono le istituzioni di microfinanza la cui definizione coinvolge un'ampia varietà di organizzazioni dedicate alla fornitura di questi servizi e include: le organizzazioni non governative, *credit unions*, cooperative, banche commerciali private,

¹ http://microcredito.gov.it/images/Risoluzione%2058_221.pdf

istituzioni finanziarie non bancarie e banche statali (secondo la definizione delle Nazioni Unite).

Il microcredito sottende un preciso concetto di sviluppo, che punta alla capacità di mobilitare direttamente le risorse anche dei piccoli risparmiatori, disposti ad accettare una riduzione dei loro rendimenti privati, in cambio della soddisfazione di finanziare progetti ad alto valore sociale. Un fenomeno quindi totalmente nuovo nell'economia dello sviluppo, la quale tradizionalmente si appoggiava su aiuti internazionali, quindi donazioni e sovvenzioni. Inoltre, il microcredito ci ha dimostrato e continua a dimostrarci che è possibile fare qualcosa di diverso rispetto alle classiche iniziative filantropiche consistenti in erogazioni di contributi a fondo perduto.

Ma quindi come si può definire il microcredito? Il microcredito è un'attività finanziaria, nata e praticata principalmente nei Paesi in via di sviluppo, che prevede un sistema di concessione di crediti per importi di piccola entità destinati a clienti in situazioni di povertà. Il microcredito è una delle attività finanziarie, all'interno del settore della microfinanza². È uno strumento di sviluppo che rende possibile l'accesso al credito a tutti quei soggetti esclusi dal sistema bancario tradizionale perché incapaci di fornire le garanzie. Istituzionalizzato con la Grameen Bank fondata da Muhammad Yunus nel 1976, la banca ha raccolto talmente tanto consenso di pubblico che è stata oggetto di numero imitazioni in tutto il mondo. In momenti di crisi, ad esempio nel 2010, il microcredito si è dimostrato uno strumento efficace per risolvere i problemi di accesso al credito anche nei Paesi a economia avanzata.

1.2. Origine e sviluppi

Il microcredito rappresenta il prodotto storico della microfinanza. Non è certo nato negli ultimi anni e nemmeno per opera esclusiva di Muhammad Yunus, che sicuramente ha giocato un ruolo decisivo nel suo successo. Questo strumento finanziario a sostegno delle fasce sociali più povere ed emarginate nasce nell'Ottocento, quando i temi legati alla povertà si manifestano con maggiore insistenza a causa degli effetti provocati dall'industrializzazione.

² [http://www.treccani.it/enciclopedia/microcredito_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)](http://www.treccani.it/enciclopedia/microcredito_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza))

Nel 1849, Pierre-Joseph Proudhon, in Francia, tenta di creare una Banca del popolo il cui scopo è erogare microcrediti ai proletari. Il concetto alla base era quello di sostituire al diritto individualistico un diritto sociale che garantisse la perfetta equità di tutti i rapporti della vita associata. Dopo poche settimane, la Banca del popolo viene liquidata.

Intorno al 1850, in Germania, inizia a svilupparsi il movimento delle casse rurali e artigiane, da un'idea di Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Nel 1864, Raiffeisen fonda la prima Cassa sociale di credito giungendo quindi alla conclusione che l'unico modo per combattere la povertà e l'usura consiste nella concessione di credito alle popolazioni rurali.

Sulla scia di queste esperienze, all'inizio del Novecento si assiste alla diffusione di forme istituzionali basate su un modello cooperativo e mutualistico, con connotazioni diverse a seconda del contesto ambientale in cui si sviluppano. Facendo alcuni esempi, ricordiamo le *lending charities* in Inghilterra, le *loan fund institutions* in Irlanda, le *mutuas montepio geral* in Portogallo, alcune esperienze in Belgio e in Spagna e infine il modello mutualistico cooperativo delle casse rurali in Italia.

Le esperienze di microcredito iniziano però a consolidarsi realmente a partire dal 1976 dall'esperienza della Grameen Bank, ideata e fondata da Muhammad Yunus in Bangladesh. In questo periodo le esperienze di microcredito si consolidano per dare un aiuto pratico, in particolare permettendo alle donne di raggiungere libertà e indipendenza nei vari aspetti della vita quotidiana e nello specifico rappresentando un aiuto esterno per la gestione del lavoro agricolo in un periodo di continue carestie. Successivamente, con l'intervento da parte delle grandi istituzioni mondiali, il microcredito diventa la nuova frontiera delle politiche di sviluppo e delle strategie di lotta alla povertà, sia delle organizzazioni indipendenti sia delle istituzioni ufficiali³.

1.3. Il perché servono microfinanza e microcredito

L'esclusione dal sistema finanziario tradizionale coinvolge milioni di persone in tutto il mondo e riguarda sia i Paesi in via di sviluppo che quelli più avanzati. Le soglie di povertà hanno trovato nuove dimensioni e si sono generate nuove categorie di poveri estendendo quindi il proprio target dai "più poveri tra i poveri" ("the poorest") a tutti coloro che sono vittime di una

³ Pizzo Giampietro, Tagliavini Giulio. Dizionario di Microfinanza. Le voci del microcredito, Carocci, 2013 pp. 235-236

forma di esclusione finanziaria. Tale condizione può manifestarsi in molteplici e diverse dimensioni, è possibile classificarle in:

- autoesclusione: l'individuo si percepisce come inadeguato rispetto alle condizioni richieste dagli intermediari finanziari e tende ad escludersi perché teme di non essere in grado di ripagare il suo debito;
- esclusione all'accesso: tale esclusione è motivata dalla mancanza dei requisiti di affidabilità economica richiesta ai potenziali clienti, si parla quindi di esclusione all'accesso al credito ovvero di un'esclusione a seguito di un processo di valutazione del rischio condotta dagli intermediari finanziari sul cliente;
- esclusione politica: sono vittime di tale esclusione gli immigrati o ex detenuti e comunque tutti i soggetti che, non risultando censiti, sono di conseguenza non bancabili;
- esclusione economica: esclusione che riguarda quei soggetti censiti (immigrati e non) che non hanno accesso al sistema finanziario perché non sono in grado di sostenere i costi e le condizioni dei prodotti finanziari offerti;
- esclusione procedurale: tale esclusione riguarda quei soggetti che lavorano nei settori informali dei paesi in via di sviluppo i quali non sono sempre in grado di fornire la documentazione e le informazioni necessarie per attivare il progetto, formulare istruttorie e ottenere poi il prestito. Ciò è causato da un basso livello culturale e analfabetismo;
- esclusione geografica: dovuta alla localizzazione e alla scarsa diffusione delle filiali bancarie sul territorio, che complica l'accesso ad alcune categorie di soggetti;
- esclusione sociale e di marketing: questa fa riferimento alle modalità con cui le banche selezionano la propria clientela; attraverso politiche di marketing tendono a selezionare i clienti potenzialmente migliori andando così ad escludere alcune fasce della popolazione percepite come "*bad clients*".

È quindi in questi casi di esclusione che interviene la microfinanza, rappresentando la risposta alla domanda di accesso al credito per gli indigenti. Non si tratta ovviamente di uno strumento che fa miracoli e non è di sicuro la sola soluzione per risolvere i problemi dello sviluppo socioeconomico, ma rappresenta comunque un mezzo fondamentale per promuovere congiuntamente crescita e coesione sociale all'interno di mercati globalmente integrati.

In estrema sintesi, il potenziale di sviluppo di un determinato paese scaturisce anche dalla capacità di ciascun individuo di realizzare il proprio talento, indipendentemente dalle condizioni economiche di partenza. Per questo la microfinanza e più nello specifico il microcredito sono meccanismi che permettono concretamente l'accesso al credito da parte di quei soggetti privi di garanzie patrimoniali personali, considerati non sostenibili dal sistema finanziario. Ciò permette di esprimere e mettere in pratica le capacità di detti soggetti e da queste trarne un guadagno sia a livello economico che personale⁴.

1.4. Caratteristiche proprie del microcredito

Per capire ancora meglio di cosa stiamo parlando, analizziamo ciò che distingue realmente il microcredito dai prestiti tradizionali:

- a) fiducia: come ogni relazione, anche quella creditizia è fatta e alimentata da persone e quindi trasparenza, onestà, impegno e rispetto rappresentano la base per costruire un rapporto di fiducia. Quando si parla di prestiti bancari tradizionali, il prestatore dei fondi richiede delle garanzie da parte del debitore, come protezione dai rischi di un mercato caratterizzato da asimmetrie informative. In questo modo il prestatore risolve il problema dell'insolvenza, mentre la situazione del debitore si complica e nei paesi meno sviluppati spesso non è in grado di fornire alcuna garanzia. In una banca tradizionale comunque, una volta conferite le garanzie, è indifferente l'identità del cliente, il suo vissuto e il bagaglio relazione che porta con sé. Al contrario, per l'organizzazione di microcredito, l'assenza delle garanzie reali rende fondamentale conoscere personalmente i possibili futuri clienti e tale conoscenza permette di costruire relazioni di fiducia tra banca e cliente che determinano risultati economici importanti come l'alto tasso di recupero prestiti. Tali risultati, in mancanza di garanzie, sono possibili grazie al meccanismo dei "prestiti di gruppo" (su cui si tornerà più diffusamente in seguito) e il ruolo della "reputazione": essendo i prestiti di ridotte dimensioni, si suppone che ci sarà poi la necessità di nuove richieste dopo l'estinzione del debito precedente, quindi è necessario stabilire un rapporto di fiducia tra banca e cliente e soprattutto rispettare tutti i termini in modo tale che la persona abbia stima di se stessa e abbia a cuore la propria reputazione sociale, dato che in una economia di

⁴ Becchetti Leonardo. Il Microcredito. Il Mulino, 2008, pp-7-9

villaggio finire nel gruppo e non farcela e quindi subire la vergogna di un fallimento ha grandi ripercussioni sulla reputazione futura e sulla possibilità di realizzare nuove iniziative produttive in futuro;

- b) legami sociali: come diretta conseguenza del concetto dominante di fiducia, nel microcredito si colloca la creazione di legami sociali che vanno oltre la semplice erogazione del prestito. In molti casi l'organizzazione di microcredito associa a tale primario servizio una serie di attività collaterali, come ad esempio attività di monitoraggio dell'attività finanziata e attività di vario genere che possono essere svolte insieme al personale o altri clienti; queste attività creano quindi un ambiente più favorevole alla restituzione del prestito, i soggetti finanziati possono ricevere consigli, confrontarsi etc.⁵;
- c) target di riferimento: si tratta di uomini o donne, perlopiù donne, che ricevono prestiti individualmente oppure costituendo un gruppo. I clienti che richiedono questo tipo di prestito appartengono ad una fascia sociale collocata intorno o appena sotto la soglia di povertà. Può capitare che tale credito venga richiesto anche dai cosiddetti "poorest" ma in generale il cliente raggiunto dal microcredito è moderatamente e non estremamente povero. I soggetti di riferimento poi appartengono a vari contesti: da un contesto totalmente rurale che riguarda attività agricole e di allevamento ad un contesto periurbano e urbano in cui ci si rivolge a piccoli artigiani, commercianti e prestatori dei più disparati servizi nell'ambito dell'economia informale.
- d) prestiti di gruppo: questa è la modalità più diffusa utilizzata dalle organizzazioni di microcredito. Solitamente, si vengono a formare gruppi da quattro a otto membri, i quali possono essere liberamente scelti dagli stessi partecipanti. Prima di accedere al credito, essi devono già possedere un certo ammontare di risparmi, denaro. Anche se gli aderenti al gruppo ricevono prestiti individuali, sono responsabili in solido per i pagamenti settimanali, quindi del rimborso del prestito (si parla di responsabilità solidale o joint liability). L'ammontare del prestito può aumentare gradualmente in base sempre alla performance del gruppo⁶. Ad esempio, le caratteristiche che deve possedere un Gruppo della Grameen bank seguono uno schema preciso, secondo cui viene costituito un gruppo di cinque persone. Inizialmente ricevono il prestito solo una o due persone, successivamente se queste ultime risultano puntuali nei pagamenti si procede alla

⁵ Pizzo Giampietro, Tagliavini Giulio. Dizionario di Microfinanza. Le voci del microcredito, Carocci, 2013, pp. 57-59

⁶ Murray & Boros, 2002

concessione del credito anche nei confronti degli altri membri del gruppo. Se un partecipante non è in grado di rimborsare la propria parte, intervengono gli altri membri del gruppo in modo da “mantenere integra la storia creditizia del gruppo”. A loro volte è possibile aggregare vari gruppi andando a costituire un “centro” che prevede incontri settimanali con gli agenti di credito che finanziano e raccolgono i rimborsi.

Il microcredito permette quindi alle persone che vivono in condizioni di povertà di diventare soggetti “bancabili”. La definizione di microcredito prevede quindi specifici criteri di valutazione come:

- dimensione: la dimensione dei prestiti è molto piccola;
- target users: il microcredito ha come target microimprenditori e famiglie a basso reddito;
- utilizzo: i fondi sono utilizzati per generare entrate/reddito, per uso della comunità (sanità/istruzione) per incrementare lo sviluppo delle imprese;
- termini e condizioni: vengono utilizzati termini e condizioni flessibili e di facile comprensione, i quali vengono poi adattati in base alle situazioni del gruppo e della comunità di quella specifica zona.

1.5. Microcredito e contesto macroeconomico

A questo punto è lecito chiedersi e approfondire i perché di questa esplosione della microfinanza nel periodo dell'industrializzazione e riflettere sull'evoluzione recente del sistema socioeconomico e sul ruolo che al suo interno, la microfinanza ha svolto e svolgerà. Per comprendere a pieno, partiamo con l'analisi del fenomeno della cosiddetta globalizzazione, favorita fin da inizio secolo da un aumento costante degli scambi commerciali e dei movimenti di capitali, ad eccezione dell'inversione di tendenza occorsa tra le due guerre mondiali. Anche nel corso degli ultimissimi anni abbiamo assistito ad un rallentamento del processo di liberalizzazione commerciale, portato avanti dall'Organizzazione mondiale del commercio (WTO) a causa dell'emergere di tentazioni protezioniste da parte di vari Paesi e dall'incapacità degli stati nazionali di rinunciare ai propri settori protetti in favore di una liberalizzazione che investisse l'economia nel suo complesso.

1.5.1 L'avvento della globalizzazione e la trasformazione del mercato del lavoro e del prodotto

Da un punto vista economico la novità principale apportata dalla rivoluzione tecnologica è stata la trasformazione dei mercati del prodotto e del lavoro da mercati locali e segmentati a mercati globali a tutti gli effetti. Una delle conseguenze maggiori di questa trasformazione riguarda i lavoratori di tutto il mondo che a seconda del loro grado di specializzazione e della localizzazione nei paesi industrializzati e nei paesi in via di sviluppo, ha condotto alla loro divisione in quattro grandi categorie. Tra questi, coloro che hanno tratto maggiore beneficio nella prima fase della globalizzazione, sono stati i lavoratori specializzati in entrambe le aree (paesi industrializzati e non). Il concetto alla base è essenzialmente che più un lavoratore è specializzato, più è difficile sostituirlo e quindi è dotato di un sufficiente potere contrattuale nei confronti del datore di lavoro che gli consente così di accaparrarsi fette significative dei profitti aumentati grazie alla globalizzazione. Questo spiega l'esplosione dei salari di alcuni soggetti, come ad esempio, gli attori, premi Nobel etc.

La seconda categoria racchiude i lavoratori non specializzati dei paesi industrializzati, i quali videro le loro conquiste in termini di welfare, messe seriamente a rischio. Con la globalizzazione infatti alle imprese si presentarono una serie di opportunità di outsourcing di impianti o rami industriali in alcuni paesi con un costo della manodopera più basso, mettendo di fatto in concorrenza i lavoratori non specializzati di tali paesi con quelli dei paesi industrializzati. Quindi un primo effetto del processo di integrazione globale dei mercati del prodotto e del lavoro nel corso degli anni '90 è stata quella di aumentare il divario salariale per qualifica o per grado di scolarizzazione all'interno dei paesi più sviluppati. È stato dimostrato infatti che ogni anno in più di istruzione determina un aumento del salario medio dei lavoratori e tale effetto positivo si è accresciuto in questa nuova fase dell'evoluzione del sistema economico. La globalizzazione ha quindi portato ad una sempre maggiore interdipendenza tra le varie aree del mondo, trasformando problemi che un tempo erano locali in problematiche a livello globale. A causa di questa crescente interdipendenza, i problemi della povertà di una determinata area del pianeta diventano indirettamente una minaccia al benessere dei lavoratori non specializzati dei paesi più sviluppati. Si è venuto a creare un legame sempre più stretto tra le nostre opportunità di sviluppo socioeconomico e tecniche di difesa per il benessere conquistato e la lotta alla povertà nei paesi in via di sviluppo.

Un altro grande cambiamento apportato dalla globalizzazione riguarda l'erosione dello spazio di azione delle istituzioni nazionali e la crescita delle iniziative del settore privato e della società civile nella lotta alla povertà. Infatti, attraverso il prelievo fiscale i governi e i sindacati nazionali producevano effetti distributivi che consentivano di conciliare sia la crescita economica che il perseguimento e la diffusione del benessere nei confronti di tutte le fasce della popolazione. A causa però di una maggiore integrazione tra mercati del lavoro e del prodotto, a livello globale, accompagnate dalla delocalizzazione degli impianti produttivi si è assistito ad una graduale riduzione del potere contrattuale dei governi e dei sindacati nazionali rappresentando di conseguenza anche un ostacolo al perseguimento di obiettivi di coesione sociale. Lo si definisce ostacolo perché, facendo qualche esempio concreto, un'eccessiva imposizione fiscale per finanziare il welfare rischia di produrre la fuga delle attività produttive in altri paesi. Paradossalmente le misure istituzionali protezionistiche e/o azioni sindacali mirate ad ottenere migliori condizioni per i lavoratori fanno sì che le imprese siano costrette a trasferirsi altrove creando disoccupazione. Quindi mentre questi due soggetti della storia economica perdono potere si fanno spazio imprese e società civile che cercano di promuovere nuovi meccanismi di inclusione tramite il mercato.

1.5.2 I primi passi della microfinanza nel mondo e i *Sustainable Development Goals*

È in questo contesto che le istituzioni finanziarie trovano spazio per dare vita ad iniziative nel campo della microfinanza destinate in primo luogo ai risparmiatori socialmente orientati circa il loro impegno nella responsabilità sociale. Essi vengono quindi invitati a finanziare tali iniziative anche accettando una remunerazione inferiore a quella di mercato. È proprio questo il meccanismo avviato in Italia per opera della Banca Popolare Etica ed Etimos, che emettendo certificati di deposito indirizzati al finanziamento delle iniziative di microfinanza, hanno ottenuto il sostegno di molti risparmiatori e sono riusciti a provvedere una fonte di finanziamento a costi assai ridotti per le iniziative di microfinanza sviluppate in giro per il mondo. Una sintesi del ruolo che la microfinanza ha svolto nell'era dell'integrazione globale può essere rappresentata dalla "Dichiarazione del Millennio", motivo per cui dal 6 all'8 settembre del 2000 si è tenuta a New York la più grande riunione di leader mondiali, il "Vertice del Millennio" convocato dalle Nazioni Unite.

Tale manifesto è stato sottoscritto nel settembre del 2000 da 189 Capi di stato e di Governo, attraverso il quale sono stati adottati gli “8 obiettivi del Millennio” da raggiungere entro il 2015. In tale occasione, i leader hanno affermato: “Noi riconosciamo che, oltre alle nostre personali responsabilità verso le rispettive società di appartenenza, condividiamo una responsabilità collettiva nell’affermare i principi della dignità umana, dell’uguaglianza e dell’equità a livello globale. In qualità di leader, pertanto, abbiamo un dovere verso tutti i popoli del pianeta, specialmente quelli più vulnerabili e, in particolare, verso i bambini del mondo intero, ai quali appartiene il futuro”. Tali obiettivi, attraverso l’implementazione di politiche e azioni concrete, rispondono quindi anche ai bisogni dei paesi più poveri come la riduzione e cancellazione del debito, il trasferimento delle tecnologie e infine l’eliminazione della povertà che rappresenta proprio il primo punto di questo programma di cooperazione allo sviluppo⁷.

Elenchiamo qui di seguito gli 8 “Obiettivi di sviluppo del Millennio”:

- 1) Eliminare la povertà;
- 2) Assicurare l’istruzione primaria universale;
- 3) Promuovere l’uguaglianza di genere e l’autonomia delle donne;
- 4) Ridurre la mortalità infantile;
- 5) Migliorare la salute materna;
- 6) Combattere l’HIV/AIDS, la malaria e altre malattie;
- 7) Assicurare la sostenibilità ambientale;
- 8) Sviluppare un partenariato globale per lo sviluppo⁸;

1.5.3 Valutazione del conseguimento degli obiettivi definiti negli SDGs

Nel 2007 e nel 2009 le Nazioni Unite hanno prodotto due Rapporti per valutare i risultati conseguiti per il raggiungimento degli Obiettivi⁹. Si è così potuto constatare che – malgrado un certo progresso ed alcuni miglioramenti a livello globale – manca ancora molto per il raggiungimento di quanto prefissato. Dobbiamo inoltre considerare che a meno di cinque anni dalla scadenza, il mondo ha dovuto affrontare una crisi economica vastissima sia per la gravità che per le dimensioni. Il raggiungimento di tali obiettivi è stato quindi rallentato fortemente da un periodo di stagnazione se non addirittura da un’inversione negativa della crescita

⁷ <http://stateofthecampaign.org/read-the-full-2015-report/>

⁸ http://www.salute.gov.it/imgs/C_17_pagineAree_2440_listaFile_itemName_0_file.pdf

⁹ “The Millennium Development Goals Report”

economica, della riduzione delle risorse e dalla restrizione delle opportunità di commercio per i paesi in via di sviluppo e dalla possibile diminuzione dei flussi di aiuti provenienti dai paesi donatori. Nel contempo, gli effetti dei cambiamenti climatici stanno diventando sempre più evidenti con un impatto potenzialmente devastante per tutti i paesi, sia ricchi che poveri. Sicuramente l'impatto di questa crisi economica, come ho precedentemente riferito ha comportato un grave rallentamento, ad esempio si è registrata una fase di stallo agli importanti passi in avanti fatti tra il 1999 e il 2005 nella lotta contro la povertà. Infatti, durante quel periodo, le persone che vivevano con meno di 1,25 dollari al giorno era diminuito da 1,8 miliardi a 1,4 miliardi, mentre nel 2009, a coloro che vivono in condizioni di estrema povertà si è aggiunto un numero tra i 55 e i 90 milioni di persone in più rispetto a quanto atteso prima della crisi. Allo stesso modo si è registrata una sconcertante tendenza per quanto riguarda l'eliminazione della fame nel mondo che ha subito quindi un'inversione dal 2008, dovuta all'aumento dei prezzi dei generi alimentari. La prevalenza della fame nelle regioni in via di sviluppo è cresciuta, dal 16% del 2006 al 17% nel 2008. La diminuzione dei prezzi che si è poi registrata post 2008 non si è però tradotta nella disponibilità di cibo a prezzi più accessibili. Infine, globalmente, il numero di persone che vivono in condizioni di estrema povertà si sono ridotte dal 36% del 1990 al 10% nel 2015.

A questo punto è lecito domandarsi: è possibile perseguire il raggiungimento di una sostenibilità ambientale congiuntamente con la lotta alla povertà e la promozione della coesione sociale? Non poco tempo fa però si sosteneva che una maggiore crescita avrebbe comportato maggior disuguaglianza e che una maggiore coesione sociale potrebbe realizzarsi solo sacrificando l'obiettivo dello sviluppo. Oggi però assistiamo ad un cambio di rotta secondo il quale sviluppo e pari opportunità possano andare di pari passo. Le ragioni alla base del precedente dilemma hanno origine dall'avvio della moderna società industriale che richiedeva in principio investimenti elevati, finanziabili solo attraverso l'accumulo e la messa a disposizione di grandi quantità di risparmio, allora il fattore produttivo più scarso. In tale contesto perseguire obiettivo di redistribuzione del reddito, per ridurre le distanze tra ricchi e poveri e limitare processi di esclusione sociale, avrebbe avuto l'effetto negativo di ridurre il tasso generale di risparmio, riducendo il volume di risorse finanziarie disponibili per finanziare il processo di accumulazione del capitale.

Il mondo in cui viviamo ora è completamente differente. In una società globalizzata, i capitali sono sovrabbondanti, viaggiano da un paese all'altro alla ricerca del miglior investimento, generando anche fenomeni di "inflazione" finanziaria gonfiando i prezzi ora delle borse ora di

altri mercati come quello immobiliare. Dunque, non c'è nessun rischio di generare carenza di risparmio quando se ne utilizza una parte per promuovere iniziative di inclusione per i più poveri. Altra differenza rispetto al periodo della rivoluzione industriale è il processo di creazione del valore economico, profondamente mutato. Si è passati dalla produzione fordista di beni standardizzati di massa, che richiedeva prevalentemente forza lavoro non specializzata, alla produzione modulare e flessibile dell'impresa moderna, caratterizzata da una continua esecuzione di nuovi prodotti e servizi rispondenti alle esigenze del cliente. Quindi al centro troviamo la risorsa umana e la sua capacità intellettuale e creativa.

Nel mondo di oggi il massimo sviluppo si registra quando tutti i cittadini, indipendentemente dalla condizione di partenza, sono in grado di far fruttare i propri talenti e dare un contributo produttivo. La condizione per far sì che questo si realizzi è un accesso al credito e all'istruzione consentito per tutti, indipendentemente dalla situazione economica o familiare. Capiamo ora quindi quanto il ruolo del microcredito, in questo contesto, sia strategico. Esso nasce proprio come strumento di estensione dell'accesso al credito per tutti coloro che non hanno sufficienti risorse finanziarie di partenza. Si parla quindi di un meccanismo che agisce in maniera diretta ed efficace contro uno dei principali vincoli alle pari opportunità e alla riconciliazione tra sviluppo effettivo e sviluppo potenziale.

Il sistema delle garanzie diventa un serio handicap allo stesso sviluppo economico di un paese in quanto impedisce l'accesso al credito a tutte le persone prive di ricchezza patrimoniale, ma dotate di buone qualità e buoni progetti, che avrebbero potuto dare un contributo importante alla creazione di valore economico.

Ciò che le organizzazioni di microcredito fanno è che per la prima volta viene data la possibilità anche a chi non ha un patrimonio o ne ha uno di dimensioni esiguo di poter mettere in pratica e veder realizzato un proprio progetto, solitamente nel campo agricolo, tessile e manifatturiero. Sono tutte attività che ovviamente contribuiscono all'aumento del valore economico del paese senza le quali il paese risulterebbe danneggiato. Non è giusto non dare spazio a determinate persone solo perché non hanno una ricchezza iniziale adeguata rispetto a quanto richiesto dal sistema bancario tradizionale; perché per colpa di quei soggetti, privi di etica e scrupoli che trovano conveniente porre in atto comportamenti fraudolenti nei confronti della banca, si deve limitare l'accesso al credito a quelle persone che non hanno buone condizioni di partenza e quindi di realizzare i propri progetti, respingendo il principio delle pari opportunità e riducendo il potenziale di sviluppo di un Paese? E ancora non è possibile creare un meccanismo che sia in grado di escludere le "mele marce" e concedere il credito solo a coloro i quali lo scarso

impegno e il fallimento strategico impongono seri costi personali e sociali, eliminando così il sistema delle garanzie?¹⁰

¹⁰ Becchetti Leonardo. Il Microcredito. Il Mulino, 2008, pp. 50-51

CAPITOLO 2 CONFRONTO TRA LE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA (IMF) E LE BANCHE COMMERCIALI TRADIZIONALI

2.1 Introduzione

A partire dagli anni Settanta del secolo scorso, la microfinanza è stata finalmente riconosciuta quale strumento di lotta alla povertà e per la inclusione finanziaria. Fino alla metà degli anni Novanta, la gran parte delle esperienze di microcredito provenivano dal mondo del non profit. Gli altissimi tassi di recupero dei prestiti contribuirono in maniera fondamentale allo sviluppo di questo strumento finanziario e contribuirono alla diffusione internazionale del microcredito tra le ONG. Ad esso fu quindi assegnato un ruolo primario nella creazione di mercati finanziari più inclusivi e nella promozione di processi di sviluppo economico. Si assiste quindi in questa fase alla trasformazione di molte ONG, titolari di programmi di microcredito e microfinanza, in istituzioni di microfinanza (IMF) e quindi in organizzazioni più specializzate nell'erogazione di tali servizi. I soggetti che hanno reso possibile questa metamorfosi (o variazione) furono in buona sostanza gli investitori internazionali che entrarono in scena a partire dalla metà degli anni Novanta, investendo, accanto alle già presenti agenzie di cooperazione di aiuti allo sviluppo, nel microcredito¹¹.

2.2. Trasformazione istituzionale

Relativamente al tema in esame è allora interessante approfondire il profilo della trasformazione istituzionale che ha riguardato e ancora riguarda la maggior parte delle IMF. Innanzitutto, con l'espressione "trasformazione istituzionale" si fa riferimento a quel processo organizzativo attraverso cui un'istituzione di microfinanza assume una nuova forma giuridica, passando - ad esempio - dall'essere una ONG una società di capitali. Le ragioni principali che spingono una IMF ad affrontare tale trasformazione, si rinvengono:

- 1) Nel caso in cui intervenga una modifica nella normativa nazionale e /o regionale, nella necessità per l'organismo, per continuare ad operare, di adottare alcuni requisiti minimi;

¹¹ Pizzo Giampietro, Tagliavini Giulio. Dizionario di Microfinanza. Le voci del microcredito, Carocci, 2013, pp. 544-546

- 2) Nel caso di uno sviluppo dimensionale dell'ente, che richiede l'introduzione di nuovi strumenti di raccolta di capitale, nella necessità allora di modificare la propria natura giuridica;
- 3) Nel caso in cui l'IMF voglia offrire nuovi servizi finanziari alla propria clientela.

Nell'arco temporale che va dagli anni Ottanta al 2000, molti Stati non disponevano neanche di una specifica normativa per le attività di microcredito e microfinanza: tali istituzioni erano semplicemente trascurate da parte delle autorità governative e degli organismi di regolamentazione (banca centrale e/o ministero dell'economia/tesoro/finanze). Ciò che ha mutato il rapporto tra gli operatori e gli organi di controllo è stata la consistente e tumultuosa crescita che ha sperimentato il settore. Il numero delle IMF è aumentato progressivamente, parallelamente aumentando anche la concorrenza tra gli operatori. Da ciò la necessità, sempre più impellente, di definire un adeguato quadro giuridico che fosse in grado di tutelare i clienti, i risparmiatori e i potenziali investitori. Le IMF hanno attirato in maniera crescente finanziamenti da fondi di investimento commerciali specializzati in microfinanza, sia grazie al fatto di aver dimostrato di godere di una buona redditività nel breve e medio periodo sia perché hanno dimostrato di possedere un profilo di rischio contenuto. Optando quindi per la trasformazione istituzionale, nella maggior parte dei casi le IMF riescono a ridurre la loro dipendenza dai finanziamenti internazionali e ad ampliare l'offerta dei propri servizi. In linea generale, si possono identificare quattro strutture giuridiche che una IMF può adottare nel processo di trasformazione istituzionale:

- 1) ONG non profit o associazione;
- 2) Società di capitali, a responsabilità limitata o per azioni;
- 3) Banca commerciale;
- 4) Cooperativa a responsabilità limitata

2.3. Perché preferire una banca IMF ad una ONG IMF?

La trasformazione più frequente è quella di una IMF in una banca. Ciò accade principalmente perché quest'ultima tipologia è in grado di fornire tutti i servizi finanziari disponibili sul mercato. Inoltre, le banche, essendo sottoposte ad una normativa più rigorosa e restrittiva, trasmettono un senso di maggior sicurezza agli investitori stranieri e ai depositanti nazionali. I requisiti patrimoniali richiesti dalla banca centrale per far sì che sia concessa una licenza

bancaria sono molto stringenti, prevedendosi ad esempio requisiti relativi al profilo morale e professionale del personale che occupa posizioni apicali nell'organizzazione. È fatta richiesta di comunicazioni periodiche alla banca centrale e l'adozione di indicatori finanziari sofisticati. Tutto ciò in quanto la raccolta di risparmio pubblico è un'operazione particolarmente delicata, soprattutto in caso di default della banca. Di conseguenza, la trasformazione istituzionale è una scelta condizionata dalla ricerca di migliori condizioni per lo sviluppo dell'organismo. Non si tratta poi di una soluzione neutra poiché influenza in modo notevole la *mission* e la *vision* dell'IMF.

Secondo il *Microfinance Information Exchange Benchmarks (MIX)*, la maggior parte delle nuove istituzioni di microfinanza sono in forma di società; ad esempio, dal 2000 al 2014 il tasso di crescita per le IMF no profit è stato negativo, mentre le IMF regolate è stato positivo. Quindi, mentre nel range 2000-2004 la percentuale di ONG rispetto alle IMF era del 45%, nel biennio 2014-2016 è sceso al 29%. Le ragioni alla base della preferenza nei confronti delle IMF con una *shareholders structure* includono la supervisione e regolamentazione delle autorità finanziarie, operazioni più efficienti, capacità di attrazione di capitali privati; di qui indipendenza da donazioni e sovvenzioni oltre che costi minori. La struttura della governance nelle ONG non profit è più "libera" a livello decisionale e questo non può che portare ad una maggiore esposizione al rischio e a una più bassa performance.

La microfinanza moderna viene intesa come un'innovativa politica di *welfare mix*. Risponde alle necessità finanziarie di quella fascia di popolazione mondiale povera o che verte in uno stato di vulnerabilità e risponde ai fabbisogni della piccola imprenditoria.

Siamo di fronte ad uno strumento dalle molteplici potenzialità. È infatti una forma di intervento in grado di soddisfare differenti obiettivi di inclusione finanziaria, sociale ed economica. La realizzazione di tali obiettivi sociali, economici e finanziari, attuata dalle istituzioni di microfinanza avviene sia:

- in maniera diretta, tipicamente con l'offerta di servizi finanziari di qualità a soggetti non bancabili;
- in maniera indiretta, ad esempio con (il conseguimento del) l'empowerment femminile o l'aumento dei tassi di scolarizzazione, coinvolgendo anche soggetti che non sono direttamente serviti dalle IMF, ma che hanno un legame con i microclienti.

Il prodotto finanziario di maggior successo e più conosciuto è sicuramente il microcredito. Il successo del microcredito non implica che esso sia in grado di risolvere tutti i problemi

socioeconomici che affliggono le fasce più povere del globo; tale asserzione se creduta sarebbe sia pericolosa che ingannevole. Difatti, l'applicazione della microfinanza incontra due ostacoli primari: la naturale riluttanza del povero a sottoscrivere un prestito e/o la tendenza all'esclusione o auto-esclusione dagli altri membri del gruppo; e l'esigenza di tale soggetto di avere accesso in primis a beni primari, come cibo, servizi e un lavoro che gli consenta di godere di un'entrata costante. Per tali ragioni il povero, prima di pensare a come fare per accedere ad un microprestito, deve mettersi in una condizione che gli permetterà di utilizzare quel prestito in maniera corretta.

2.4. Outreach della microfinanza

La microfinanza è un settore dalle plurime potenzialità e misurare i reali risultati dalla stessa raggiunti non è affatto un compito semplice. Il primo passo in tale direzione consiste nel determinare la quantità di soggetti nel mondo che gli istituti di microfinanza hanno raggiunto. Tale dimensione è il cosiddetto "*outreach*" e, come stabilito da Schreiner (2002), vengono prese in considerazione due dimensioni principali: ampiezza e profondità. La prima ("*breadth*") fa riferimento al numero dei clienti che gli istituti di microfinanza servono, la seconda ("*depth*") invece è riferita al livello di povertà dei clienti serviti. Per facilitare il calcolo dell'ampiezza dell'*outreach* e cioè il numero di clienti attivi, si utilizza come indicatore il numero di conti accesi e attivi. L'unico limite è rappresentato dal fatto che i microclienti titolari di più conti potrebbero portare ad una sovrastima dell'*outreach*. Il calcolo della profondità dell'intervento è invece reso complesso dal fatto che l'IMF dovrebbe essere a conoscenza del livello di povertà iniziale dei clienti. Siffatto processo comporterebbe dei costi, legati all'acquisizione di tali informazioni, sicuramente elevati. Per questo motivo le IMF ricorrono a proxy della profondità dell'intervento, ad esempio l'ammontare medio dei prestiti erogati, presupponendo che il livello di reddito di un cliente e l'ammontare preso in prestito siano correlati positivamente. Quindi, se ad esempio l'istituto emette solo prestiti di piccole dimensioni, allora ci si sta rivolgendo al target dei più poveri tra i poveri ("*poorest*"). Nel 2018, furono 139.9 milioni di mutuatari a beneficiare dei servizi finanziari offerti dalle IMF, rispetto ai 98 milioni del 2009. Di questi 139.9 milioni, l'80% ha riguardato donne e il 65% mutuatari rurali. Tali proporzioni sono rimaste stabili negli ultimi dieci anni, nonostante l'aumento del numero dei prenditori. In dieci anni, le IMF hanno prestato centinaia di miliardi di dollari, con un tasso medio di crescita annuale negli ultimi cinque anni dell'11,5%. Allo stesso tempo, il numero dei richiedenti prestiti è aumentato, sebbene ad un tasso minore rispetto all'arco

temporale che va dal 2000 al 2010, registrando un tasso di crescita medio annuo del 7% a partire dal 2012, rispetto ad un tasso di quasi il 20% nel decennio precedente. Nel 2018, comunque con un portafoglio crediti di 124.1 miliardi di dollari, le IMF hanno registrato un altro anno di crescita con un 8.5% in più rispetto al 2017. Tuttavia, è bene sottolineare la presenza di un lieve deterioramento nel portafoglio che ha comportato l'aumento dell'indice del portfolio at risk (PAR) over 30 days che è passato dal 6.4% nel 2009 al 7% nel 2018. L'Asia del Sud continua a dominare la microfinanza globale: è la regione con il maggior numero di mutuatari (85.6 milioni nel 2018). La maggior parte dei debitori sono donne (89% nel 2018)¹².

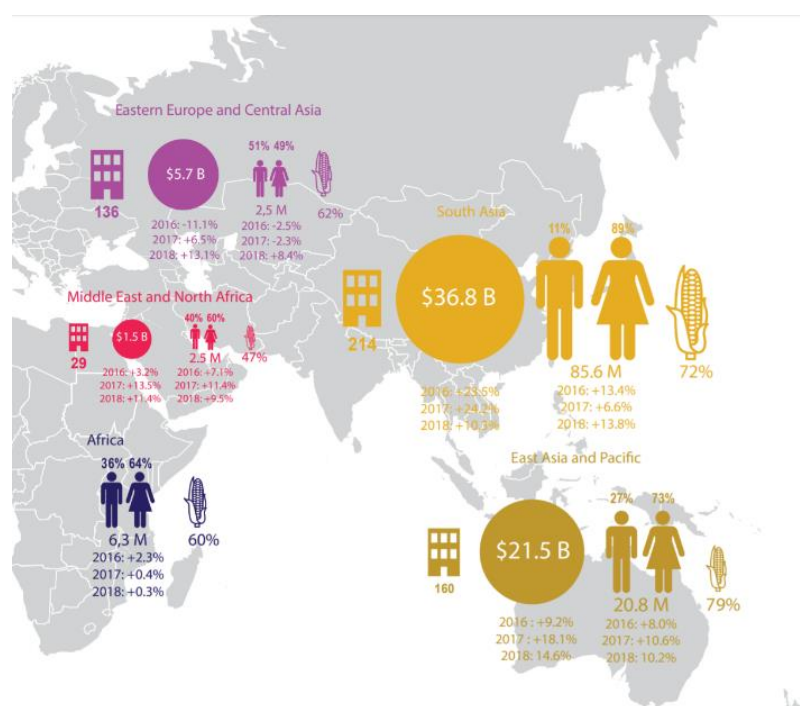


Grafico 1: Inclusione finanziaria nel mondo¹³

Anche se calcolare l'impatto della microfinanza risulta complesso, ciò che si può affermare con certezza è che le caratteristiche stesse di tale disciplina sono la ragione della sua diffusione e del suo successo. Infatti, la microfinanza ha dimostrato come anche il soggetto più povero possa diventare un mutuatario affidabile. Il prestito di gruppo caratterizzato dal meccanismo cosiddetto “*self-monitoring*”, i piccoli prestiti e la breve durata di essi facilitano i problemi di governance altrimenti insostenibili, come il problema della selezione avversa (distinzione tra chi merita il prestito e chi no), del moral hazard (“tentazione di prendere i soldi e scappare via”)

¹² Cfr. dati su <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/mix-market>

¹³ Cfr. dati su http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf, elaborazione dati 2019

e del tentativo di uno strategico default (fingere di essere in bancarotta per evitare di restituire i soldi). Gli IMF inoltre danno la possibilità ad investitori istituzionali e internazionali di cogliere opportunità socialmente responsabili che offrono un profilo di rischio-rendimento diversificato rispetto agli altri investimenti.

2.5 Differenze tra IMF e banche commerciali tradizionali

Gli IMF si differenziano dalle banche tradizionali in quanto obbligati ad utilizzare metodi innovativi che permettano il raggiungimento del soggetto meno abbiente, i cosiddetti “*unbankable*”. Gli elementi principali che distinguono gli istituti di microfinanza dalle banche commerciali tradizionali sono:

- 1) prestito di gruppo, è la più importante novità introdotta col microcredito, essendo il modello della Grameen Bank di Yunus;
- 2) Brevi pagamenti e frequenti, così da evitare pagamenti in cui il capitale è rimborsato tutto alla scadenza, evitando di rimandare i rimborsi per gli anni a venire che altrimenti creerebbero enormi disagi sia ai poveri che alle istituzioni;
- 3) Approccio di marketing al cliente. I clienti, specialmente quelli che vivono in zone rurali e non densamente popolate, spesso non sanno dell’esistenza di una filiale della banca o dove si collochi e non possono permettersi di affrontare lunghi viaggi. Tale approccio consiste quindi nell’incontrare il potenziale cliente a casa sua, pur essendo molto dispendioso in termini sia di tempo che di costi, ma si rivela efficace non solo per la possibilità di raggiungere il cliente e il suo gruppo sociale, ma anche per ridurre le asimmetrie informative e fare in modo che sia rispettato il principio di compliance a tutte le procedure richieste;
- 4) La questione di genere è una questione cruciale per gli IMF, che presentano come target sociale preferenziale, le donne- definite the *poorest of the poor*- dal momento in cui esse tendono a spendere un quantitativo maggiore delle loro entrate per la famiglia e l’educazione dei bambini, incrementando quindi il benessere della famiglia con un effetto sostenibile positivo e più duraturo. Le donne sono solitamente le più vulnerabili, dal momento che sono le principali responsabili nella crescita e nutrizione dei bambini e i soggetti con meno possibilità di spostamento;

- 5) Ulteriore caratteristica delle IMF riguarda i prestiti. Essi sono suddivisi in rate costanti, che possono essere incassate dal mutuatario solo se le rate precedenti sono state regolarmente pagate. Anche nel sistema del prestito di gruppo, la sanzione è personale, sollevando gli altri membri del gruppo da qualsiasi responsabilità derivante dalla cattiva condotta di uno dei membri. La minaccia di impedire l'accesso dei debitori morosi a prestiti futuri, sia con il gruppo che nell'ambito di prestiti individuali, ha dato prova di un effettivo mezzo di diminuzione della delinquenza o comunque di tentativi di fuga con il denaro prestato. Questa rigida disciplina permette agli IMF di ottenere i pagamenti, dal momento che non sono richieste garanzie collaterali e in caso di perdita l'istituto non ha nessun bene del cliente da riscattare.

Questi micro-prestiti normalmente finanziano microimprese, le quali, specialmente nei paesi a basso reddito, giocano un ruolo centrale nello sviluppo sia economico che sociale, atteso che questi paesi sono sostanzialmente privi di grandi società e il settore pubblico è sottosviluppato e incapace di accogliere una grande quantità di richieste per i posti di lavoro disponibili. Del resto, anche il tradizionale settore agricolo presenta dei limiti nella creazione di posti di lavoro.

Come affermato precedentemente per la Grameen Bank, le IMF sono inizialmente sostenute da donazioni o da soldi pubblici, mentre le banche tradizionali raccolgono denaro presso risparmiatori privati o pubblici; ma l'attività economica che svolgono gli istituti di microfinanza e le banche tradizionali è sostanzialmente la stessa: ottenere il denaro prestato e una adeguata remunerazione che garantisca la sopravvivenza dell'istituto bancario e non. Entrambi i tipi di istituti sono alla ricerca di debitori corretti ed entrambi cercano di mantenere margini positivi che coprano i costi operativi e mirano a che i tassi di interesse siano fissati a livelli profittevoli.

L'elemento che certamente distingue gli istituti di microfinanza dalle banche tradizionali è la duplice missione che devono affrontare, perché da un lato si colloca l'offerta di servizi finanziari ad una clientela povera e vulnerabile (missione sociale), dall'altro rimane la necessità di coprire i costi di gestione (sostenibilità finanziaria). Di conseguenza, le IMF hanno l'arduo compito di individuare un apparente trade-off tra il fine etico e quindi la riduzione della povertà tramite l'inclusione finanziaria e il raggiungimento di una sostenibilità a livello finanziario che permetta loro di sopravvivere. Ad esempio, se una IMF decide di servire una clientela collocata in una zona rurale, i costi operativi saranno particolarmente elevati e così nel caso in cui la

concorrenza per le fonti di finanziamento è aumentata, sia per un aumento nel numero di IMF sia perché anche le banche tradizionali hanno iniziato a offrire servizi di microfinanza (*downscaling*), la performance di tali istituzioni, in termini di profittabilità, diventa sempre più fondamentale. Nel caso della microfinanza, il termine profittabilità fa riferimento semplicemente alla capacità dell'istituto di generare reddito e quindi raggiungere la sostenibilità finanziaria. Quest'ultima si raggiunge quando l'IMF è in grado di coprire i costi attuali ma anche futuri previsti per la crescita, se prevista.

2.6 Indicatori di profittabilità utilizzati da una IMF

I principali indicatori di profittabilità utilizzati sono quelli cui fanno ricorso tradizionalmente gli istituti bancari, abbiamo quindi il *Return on Asset (ROA)* e il *Return on Equity (ROE)*. Il ROA calcola la quantità di reddito operativo che l'istituzione riesce a creare per ciascun dollaro investito nelle attività svolte, mentre il ROE, dato dal rapporto tra il reddito netto e il capitale, misura il grado di remunerazione ottenibile dal capitale di rischio dell'azienda. In generale, per comprendere meglio le problematiche legate alla profittabilità delle IMF e quali sono gli elementi che possono portare a livelli di rendimento assai diversi tra un'istituzione e un'altra, è bene conoscere la struttura dei costi e ricavi tipica di una IMF.

2.6.1 Costi operativi

La struttura dei costi di una IMF è tipicamente composta da quattro categorie: spese operative, costi finanziari, accantonamenti per svalutazione crediti e costo del capitale. Le prime tre categorie sono i costi reali, sostenuti dalla IMF, anche se gli accantonamenti e gli ammortamenti sono costi non monetari. La quarta tipologia rappresenta un costo aggiustato che le IMF dovrebbero tenere in considerazione.

Iniziando con i costi operativi, essi rappresentano la componente maggiore e includono:

- le spese per il personale come salari, bonus, imposte, contributi sociali ed eventuali indennità;
- costi amministrativi, cioè l'insieme dei costi non finanziari legati all'erogazione dei prodotti ai clienti, quindi spese legate all'affitto, alle utenze, ai trasporti, forniture per ufficio, ammortamento delle immobilizzazioni etc.

Rappresentando quindi la fetta più grande dei costi di una IMF, i costi operativi incideranno maggiormente sulla sua redditività e il raggiungimento di un livello ottimale di efficienza rappresenta il miglior modo per ridurre i tassi di interesse applicati ai clienti. Il microcredito è un'attività ad alta intensità di manodopera e questo non fa che diminuire i livelli di efficienza sperimentati dalle IMF rispetto a quelli che raggiungono le banche tradizionali. Ad esempio, l'istruttoria che precede l'erogazione di un prestito o il recupero di crediti in ritardo viene svolta attraverso visite sul luogo di lavoro o direttamente nell'abitazione del soggetto da parte dello staff della IMF, implicando sia un abbandonante dispendio di tempo che dover sostenere i costi di trasporto. Nelle IMF anche le economie di scale non sono facilmente raggiungibili a causa degli elevati costi variabili legati allo svolgimento dell'attività di microcredito. Per raggiungere quindi adeguati livelli di efficienza di una microfinanziaria (produttività, utilità), è bene puntare sui principali fattori che incidono su tale indicatore, vale a dire le caratteristiche dell'istituzione e le specificità del paese in cui si opera. Se si utilizza il prestito medio come proxy per il livello medio di povertà dei clienti, risulta una correlazione negativa tra la profondità dell'*outreach* e la performance finanziaria. Infatti, se l'IMF decide di rivolgersi ad un target collocato nella parte più bassa della piramide sociale, essa concederà prestiti di ammontare minore rispetto a coloro che servono clienti meno poveri; tale scelta porta ad un aumento dei costi e ad una riduzione della redditività. Infatti, più il cliente è povero più è difficile stabilire la fattibilità e la probabilità di successo del progetto economico finanziato dalla microfinanziaria (si ha quindi un aumento nei costi legati al reperimento di informazioni). Inoltre, maggiore è il livello di povertà maggiori saranno anche i costi di transazione, perché le transazioni saranno di minore importo ma più numerose. Le IMF più mature e con volumi di operazioni maggiori risultano invece più efficienti perché possono permettersi di diluire i costi fissi su una base più ampia e quindi riescono a conseguire economie di scala.

Altro fattore che incide sui livelli di efficienza di una IMF è la produttività del personale. In particolare, con esso si intende che il numero di prestiti per agente di credito riflette la produttività dello staff e la capacità di ottimizzare e velocizzare le operazioni di credito. Ad esempio, un metodo innovativo introdotto dalla microfinanza è stato proprio il già citato sistema del prestito di gruppo. Infatti, l'autoselezione dei membri del gruppo, una singola erogazione e la raccolta dei rimborsi per gruppo invece che per individuo sono fattori che riducono notevolmente i costi di transazione per l'istituzione, consentendo di erogare nello stesso momento un singolo contratto che contenga però diversi prestiti e così di guadagnare tempo e denaro riducendo così i costi operativi. Ovviamente, la metodologia di gruppo non consente il raggiungimento dell'ottimizzazione dei costi al 100%, poiché può accadere che

l'istituzione si trovi a perdere ancora più tempo e denaro nell'organizzare e tenere uniti i gruppi, che con dei prestiti individuali avrebbe invece contenuto.

Tra i fattori esterni che influenzano i costi operativi sostenuti da una IMF ci sono la qualità delle infrastrutture disponibili e il livello di dispersione della clientela servita: le IMF che operano in zone urbane presentano costi minori rispetto a coloro che operano in aree rurali prive di infrastrutture adeguate.

2.6.2 Oneri di accantonamento per perdite su crediti

La seconda categoria riguarda il portafoglio crediti che è la principale risorsa finanziaria di una IMF. La precisione nel calcolo degli oneri di accantonamento per perdite su crediti è fondamentale, poiché anche un minimo errore può comportare una sottostima dei costi delle operazioni della IMF e quindi una sovrastima della redditività. L'accantonamento per svalutazione crediti può definirsi come l'ammontare di costo non monetario che viene registrato a conto economico in modo da tener conto della possibilità che il debitore non adempia integralmente ai propri impegni contrattuali. Il fondo svalutazione crediti rettifica i crediti iscritti all'attivo. I metodi di calcolo della perdita su crediti variano a seconda dell'IMF in questione. In generale, l'IMF dovrebbe eseguire periodicamente un'analisi dei crediti morosi in base al loro ritardo nel pagamento. Nella cosiddetta *aging analysis*, viene preso in considerazione l'intero saldo del prestito e non solo la parte di credito già in mora. Più un prestito è in ritardo, maggiore è la probabilità di default e maggiore sarà l'ammontare della riserva. Terminata l'*aging analysis*, la riserva viene calcolata in base alla probabilità di recupero dei crediti per ogni categoria di ritardo. Qui viene in rilievo una importante differenza tra le banche e le IMF. Infatti, le prime presentano delle limitazioni nel determinare le proprie politiche di LLP (*Loan Loss Provisioning*) poiché sottoposte alla disciplina dettata dalla legislazione e dalle autorità fiscali e poiché controllate dalle società di revisione. Mentre le IMF godono di un ampio margine di manovra, decidendo di adottare una propria politica di accantonamento, con l'eccezione delle IMF regolate che sono invece tenute a conformarsi alla legislazione nazionale. Queste regole variano da paese a paese, comportando un impatto più o meno significativo sulla struttura dei costi della microfinanziaria. Per far sì che sia possibile eseguire una comparazione tra IMF che utilizzano differenti metodi di calcolo è necessario realizzare degli aggiustamenti secondo standard riconosciuti a livello internazionale.

2.6.3 Costi finanziari

La terza categoria dei costi sostenuti da una IMF è quella dei costi finanziari, considerevole anch'essa. Le fonti di finanziamento delle IMF sono generalmente tre: a) risparmio; b) titoli di debito; c) fondi propri. Il risparmio rappresenta una delle fonti di finanziamento a più basso costo ed è messa a disposizione solo di alcune istituzioni. Il motivo è che raccogliere e custodire denaro pubblico non è agevole e può essere molto rischioso. I governi autorizzano quindi solo alcune tipologie di IMF soggette a specifiche regolamentazioni. Le IMF possono in aggiunta ricevere prestiti a breve o lungo termine da banche commerciali o dai cosiddetti *microfinance investment vehicle*, che sono dei fondi internazionali d'investimento che funzionano da intermediari tra gli investitori e le IMF. Un'altra opzione a loro disposizione è la ricezione di finanziamenti a condizioni agevolate, quindi con tassi d'interesse inferiori ai tassi di mercato, da parte di governi, donatori nazionali e internazionali e banche di sviluppo. Per di più, con l'avvento delle piattaforme online di tipo *peer-to-peer*, quali Kiva e MicroPlace, è ora possibile che investitori non profit e soggetti semplicemente interessati all'impatto sociale della microfinanza prestino denaro direttamente alle IMF a tasso zero. Quindi l'impatto dei costi finanziari sulla profittabilità di una IMF dipende fortemente dal tipo di finanziamento cui accede. Tirando le somme, si può affermare che se un'istituzione può raccogliere risparmio o beneficiare di sovvenzioni e finanziamenti agevolati avrà dei costi finanziari minori rispetto ad una che si finanzia esclusivamente con prestiti commerciali.

2.6.4 Costo del capitale

Infine, l'ultima componente, il costo del capitale. Essa rappresenta il costo sostenuto dall'IMF per mantenere il valore del patrimonio netto rispetto all'inflazione o al tasso di mercato del capitale. Ad esempio, le IMF che finanziano i loro prestiti con sovvenzioni, per continuare a finanziare il loro portafoglio prestiti devono generare sufficiente reddito che permetta di aumentare il capitale e tenere il passo con l'inflazione.

2.7 Ricavi

Passando rapidamente ora ai ricavi, i proventi finanziari del portafoglio crediti sono la principale fonte di profitto di una IMF e si compongono di due elementi: gli interessi e le commissioni. Oltre a questi elementi, la IMF può ricevere altri ricavi, quali le commissioni addebitate ai clienti per i servizi connessi al credito e così via. Se la IMF investe parte delle risorse, che non sono state allocate al portafoglio crediti, in attività finanziarie come titoli, depositi a termine o investimenti, riceverà ulteriori proventi finanziari. L'indicatore che solitamente viene usato è chiamato *portfolio yield*, che misura il rapporto tra il totale dei ricavi generati dall'attività di credito e il portafoglio crediti medio. Esso è influenzato sia dal tasso d'interesse effettivo che dalla qualità del portafoglio.

Nel corso degli ultimi anni il mondo della microfinanza è stato soggetto a profondi cambiamenti. I soggetti che inizialmente prevalevano erano piccole organizzazioni non governative (ONG) dipendenti da sussidi esterni e continue donazioni. Successivamente, si è assistito all'immissione di istituzioni formalizzate profit che hanno attirato finanziamenti provenienti dai mercati commerciali. A seguito di tale evento, alcuni attori nel settore hanno mostrato timore nei confronti di una eccessiva commercializzazione della microfinanza che potesse poi ripercuotersi negativamente sui clienti. Ne sono la prova le polemiche legate alle vicende del 2006 e del 2008 in Andhra Pradesh, le controversie riguardanti la banca messicana Compartamos. In generale, e su questo si tornerà in seguito, i tassi applicati dalle IMF sono più elevati rispetto a quelli applicati dalle banche tradizionali, inducendo i più a ritenere che il settore accumuli profitti a discapito dei poveri. Tuttavia, le ragioni alla base di questi tassi così elevati sono molteplici e come già osservato precedentemente, l'offerta di servizi finanziari ad una clientela povera richiede un numero elevato di transazioni e di conseguenza un elevato importo di *transaction cost* da sostenere anche per gestire piccoli prestiti. Senza considerare poi l'impatto delle spese amministrative, le procedure operative, i costi finanziari, la concorrenza, i depositi etc.

2.8 Tassi di interesse

La questione dei tassi di interesse è particolarmente delicata nel mondo della microfinanza, all'interno della quale vengono infatti adottati alti tassi di interesse che corrispondono agli elevati livelli di rischio a cui le IMF sono esposte. È l'argomento più controverso della microfinanza e quello maggiormente discusso dai più scettici. Infatti, se si approfondisce la

questione, si può immediatamente notare che i tassi praticati dalle istituzioni di microfinanza sono piuttosto elevati, costituendo ciò motivo di scandalo. Una delle principali sfide della microfinanza è fornire allora piccoli prestiti a costi sostenibili, ma ciò non sempre è possibile. Il tasso di interesse e l'interesse medio globale è stimato al 37% con tassi che raggiungono addirittura il 70%. Se analizziamo la situazione della Grameen Bank, essa si attesta su un livello abbastanza normale poiché presenta tassi medi d'interesse annuali nominali sui prestiti, del 16,3%, che non si discosta molto da quello medio praticato dagli altri istituti di credito che operano in Bangladesh (16%). Inoltre, dobbiamo ricordare che i tassi della Grameen riflettono la rischiosità del mercato locale. Diversa è invece la situazione per altre banche di microfinanza come il Banco Sol in Bolivia con tassi reali intorno al 25%. Qui, la distanza rispetto al resto del sistema bancario è notevole poiché il tasso medio nominale annuale sui prestiti è del 10,4%. Appare certamente un controsenso la presenza di tassi così elevati nell'ambito della microfinanza che ha proprio l'obiettivo di aiutare coloro che vivono al di sotto della soglia di povertà, incentivando la loro inclusione finanziaria e l'innalzamento del tenore di vita. La presenza di questi tassi così elevati è causata da molti fattori. Innanzitutto, possiamo dire che non tutte le istituzioni di microfinanza sono disposte a sacrificare i loro profitti per raggiungere una maggiore inclusione e un sempre maggior numero di poveri. Allo stesso tempo però, anche quelle organizzazioni che hanno come unico obiettivo quello sociale sacrificando per esso i propri margini, non riescono a non avere tassi elevati¹⁴.

2.8.1 Metodi di calcolo del tasso di interesse

Il primo passo compiuto dalle singole IMF consiste nello stabilire quale metodo di calcolo dell'interesse utilizzare. Ci sono due modalità principali di calcolo: 1) l'applicazione dell'interesse *flat*; 2) l'applicazione del metodo del *declining balance*. Con il primo metodo la riscossione dell'interesse, per tutto il periodo considerato, sarà calcolata sulla somma originariamente prestata. Quindi sarà indifferente se il rimborso di tale somma avverrà settimanalmente o mensilmente, l'interesse pagato dal debitore sarà sempre lo stesso. Nel secondo caso il calcolo dell'interesse è legato alla reale somma di denaro di cui dispone il debitore. La quota di interesse si ridurrà in base ai rimborsi effettuati e sarà proporzionata al

¹⁴ Becchetti Leonardo. Il Microcredito. Il Mulino, 2008

capitale residuo. Il metodo del tasso *flat* è stato preferito per molto tempo dalle IMF, perché più semplice e facilmente comprensibile anche da persone con un basso o bassissimo grado d'istruzione. Non era solo questo tuttavia il motivo che spingeva verso la scelta di tale metodo. Infatti, esso è anche altamente opaco, permettendo di allargare notevolmente la forbice tra il tasso di interesse nominale dichiarato e il tasso di interesse effettivo che il debitore deve sostenere. È quindi un metodo a disposizione delle istituzioni per aumentare le loro entrate senza dare l'impressione ai clienti che i loro prezzi sono più costosi, più elevati, giustificando il suo utilizzo con il fatto che poiché il pagamento degli interessi prevede lo stesso ammontare per ogni periodo di rimborso, è più facile da capire sia per i clienti che per il personale. È il metodo del declining balance il migliore fra i due. È il metodo più favorevole nei confronti dei mutuatari di microfinanza e per il mercato nel suo complesso, per molteplici ragioni:

- a) riflette in maniera precisa il costo del prestito. Non c'è una base teorica per il metodo *flat*, non ha senso quindi per il mutuatario pagare un interesse su denaro che in realtà egli nemmeno possiede;
- b) è più vicino al prezzo attuale, quindi il prezzo comunicato al debitore è trasparente e, se valutato in contrapposizione al *flat method*, si nota che quest'ultimo presenta dei prezzi molto più bassi rispetto a chi utilizza il primo metodo. Comunque, il *declining balance* è molto più trasparente poiché il quadro comunicato al cliente è più vicino alla realtà e quindi alla reale percentuale dell'importo del prestito pagato in interessi;
- c) può risultare molto difficile per un mutuatario paragonare un tasso *flat* del 15% a un *declining balance rate* del 25%. Se tutte le istituzioni usassero lo stesso metodo di calcolo, il cliente avrebbe a disposizione più informazioni e ciò lo aiuterebbe a prendere decisioni più ragionate;
- d) rende possibile la *price competition* su una base trasparente. I debitori in grado di valutare i differenti prezzi offerti comportano una più efficace ed efficiente competizione tra le istituzioni, che le porta ad offrire servizi migliori e tassi più bassi¹⁵.

¹⁵ <https://www.mftransparency.org/wp-content/uploads/2012/05/MFT-BRF-205-EN-Flat-versus-Declining-Balance-Interest-Rates-What-is-the-Difference-2011-09.pdf>

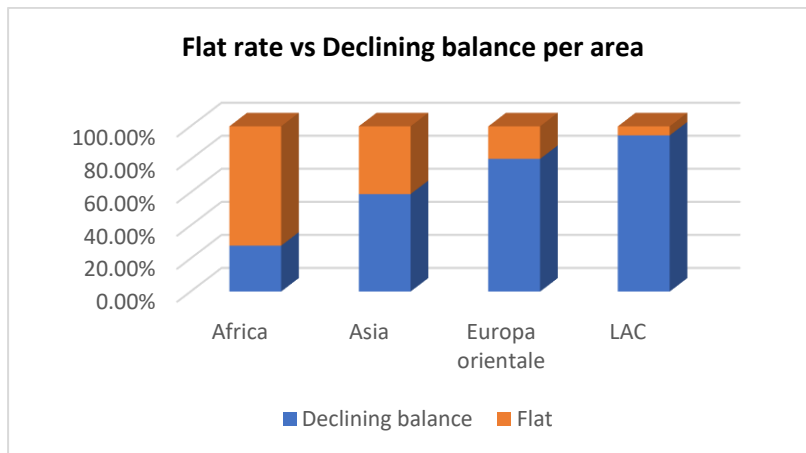


Grafico 2: Flat rate e declining balance per area¹⁶

2.8.2 Perché i tassi di interesse applicati dalle IMF sono più alti di quelli applicati dalle banche?

Le ragioni alla base della circostanza per cui i tassi applicati dalle microfinanziarie sono più elevati di quelli applicati dalle banche mainstream sono molteplici, ma possono riassumersi nei seguenti punti fondamentali:

- 1) Il costo del denaro. Esso è normalmente più elevato nei paesi in cui i mercati finanziari sono poco sviluppati o segmentati. Gli oneri finanziari saranno quindi più elevati di quelli di una banca commerciale indipendentemente dalla fonte che l'IMF utilizza (capitali privati, raccolta pubblica o privata di risparmio o finanziamenti di altre istituzioni finanziarie bancarie o non bancarie);
- 2) I soggetti cosiddetti non bancabili, che la microfinanza serve, presentano un profilo di rischio più elevato, associato alla morosità nei rimborsi del credito o all'incidenza di default; quindi il risultato che ne consegue, per far fronte a questi costi addizionali, sarà aumentare i tassi d'interesse applicati;
- 3) I prestiti sono spesso di piccolissime dimensioni e, per quanto l'istituzione si impegni a diminuire i costi operativi, questi non vengono mai contenuti in maniera proporzionale;
- 4) Infine, il costo sostenuto nell'elargire microprestiti è più elevato perché i clienti a cui è rivolto generalmente non hanno una storia creditizia, non hanno garanzie e spesso

¹⁶ <https://www.mftransparency.org/wp-content/uploads/2012/05/MFT-BRF-205-EN-Flat-versus-Declining-Balance-Interest-Rates-What-is-the-Difference-2011-09.pdf>

vivono in zone remote del mondo. Quindi è molto costoso per lo staff dell'istituzione andare direttamente a casa dei clienti e monitorare costantemente i rimborsi.

Quindi la determinazione di un tasso di interesse attivo, coerente con questi vincoli, può raggiungere livelli alla stregua dei tassi applicati dagli usurai. Sono spesso intervenute infatti anche le autorità di vigilanza bancaria, chiamate a far rispettare le norme antiusura. È opportuno chiarire che in questo caso si sta parlando di un problema che non riguarda solo i paesi in via di sviluppo ma i paesi del mondo intero. In Italia, il tasso d'usura è parametrato al tasso effettivo globale medio rilevato trimestralmente (TEGM), in ogni caso la differenza tra il TEGM e il tasso limite non può eccedere gli otto punti percentuali. È stato anche messo a punto un indice, definito l'Indice di dipendenza dai sussidi (SDI), che permette di calcolare di quanto dovrebbe aumentare il tasso di interesse applicato se la IMF operasse in totale assenza di sussidi. Relativamente a questo argomento è opportuno richiamare l'attenzione sull'impatto che ha avuto la definizione di massimali sui tassi di interesse sulla microfinanza. Con l'espansione della microfinanza, nei paesi in via di sviluppo, molti legislatori e l'opinione pubblica in generale trovavano difficile accettare che i tassi applicati ai poveri fossero più alti rispetto a quelli offerti dalle normali banche commerciali. Per questo, in prima battuta, si è optato per introdurre dei limiti a tali tassi di interesse. L'esperienza però ha mostrato come la definizione di tetti danneggiasse i poveri poiché rendeva più difficile alle nuove IMF di emergere e a quelle già esistenti di rimanere nel business. Nei paesi in cui vigevano limiti ai tassi di interesse, le IMF spesso si ritiravano dal mercato, crescevano molto più lentamente, diventavano meno trasparenti circa i costi dei prestiti e riducevano il loro impegno nei mercati rurali. Tutto ciò riportava il cliente ad affidarsi ad un mercato in cui non aveva protezione. Ad esempio, in Nicaragua, secondo Alfredo Alaniz, Presidente dell'*Association of Nicaraguan Microfinance Institutions*, la crescita delle istituzioni membri scese dal 30% per anno a meno del 2% quando il Parlamento introdusse nel 2001 un massimale ai tassi d'interesse. Una soluzione per proteggere i clienti è l'approvazione di leggi per la tutela dei consumatori. Infatti, la divulgazione al pubblico dei costi del prestito permette di confrontare i prestiti, stimolare la competizione tra i prestatori e costringere questi a diventare più efficienti per rimanere sul mercato. Tutti gli IMF dovrebbero essere in grado di divulgare i loro tassi e i costi a carico del cliente. In Sud Africa, il governo ha incaricato il *Micro Finance Regulatory Council (MFRC)* di proteggere i clienti e regolare le istituzioni di microfinanza. L'MFRC richiede infatti una totale *disclosure* sui costi dei prestiti, offre un processo di reclamo dei consumatori e gestisce una campagna di educazione sui microprestiti per i consumatori.

Ulteriori considerazioni da fare sui tassi di interesse praticati sui prestiti dalle istituzioni di microcredito sono le seguenti:

- Spesso i progetti dei poveri hanno rendimenti del capitale molto elevati. Cioè, il rapporto tra i proventi dell'iniziativa e il costo del bene capitale necessario per avviare l'attività e finanziato dal prestito bancario è molto alto (ad esempio, furgoncino che vende gelati);
- Il meccanismo stesso di piccoli prestiti a distanza ravvicinata nel tempo genera tassi d'interesse annui molto elevati (ad esempio restituire il 10% in sei mesi in due prestiti semestrali consecutivi equivale ad un tasso annuale di oltre il 20%);
- Dietro i tassi praticati dalle istituzioni ci sono i diversi livelli di volumi, minori o maggiori, di sussidi o donazioni che sostengono l'attività di microcredito. Quanto maggiore è il contributo, tanto minore sarà il tasso che la banca praticherà ai clienti. Inoltre, tanto maggiore sarà il livello di efficienza nei processi di valutazione e monitoraggio dei progetti, tanto minore saranno i tassi applicati. Infatti, le carenze informative sulle caratteristiche dei potenziali clienti incidono notevolmente. Se le istituzioni di microcredito utilizzassero sistemi di scoring del credito come fanno le banche tradizionali, i costi di valutazione diminuirebbero sensibilmente. La creazione di banche dati per lo scoring del credito porterebbe ad una riduzione dei costi inerenti a tali attività e di conseguenza ad una riduzione dei tassi, rappresenterebbe una vera e propria innovazione¹⁷.

D'altro canto, tassi di interessi troppo bassi potrebbero comportare il manifestarsi di un altro fenomeno, quello dei *free riders*. Alcune persone potrebbero approfittare di detti tassi bassi e, piuttosto che approvvigionarsi sul mercato bancario tradizionale, rivolgersi alla microfinanziaria per le condizioni maggiormente vantaggiose. O ancora, il cliente potrebbe pensare che si tratti più di un dono che di un credito, comportando quindi comportamenti di *moral hazard* e più alti tassi di default nei rimborsi futuri. Questo non vuol dire che tutte le forme di sussidi sono negative per lo sviluppo della microfinanza, ma di sicuro lo sono quelle politiche che abbassano innaturalmente il prezzo dei prodotti.

Nel panorama finanziario attuale si osserva un aumento dell'interesse delle banche commerciali nei confronti di mercati completamente nuovi che non avevano mai servito.

¹⁷ Becchetti Leonardo. Il Microcredito. Il Mulino, 2008, pp. 65-73

Infatti, un sempre maggior numero di banche tradizionali ha iniziato ad offrire prodotti di microfinanza (downscaling), affianco o in competizione con le organizzazioni non governative no profit (ONG). Una banca commerciale tradizionale, dal momento in cui stabilisce di occuparsi del microcredito, può assumere una delle seguenti strutture: quella di un istituto di microfinanza specializzato, che offre esclusivamente microcredito a mutuatari finanziati tramite capitale commerciale o quella di una banca commerciale diversificata che entra nel mercato del microcredito pur offrendo soprattutto prodotti bancari tradizionali. La crescente quota di banche che offrono microcredito ha contribuito a modificare i termini contrattuali e la composizione dei debitori, divenendo maggiormente eterogenei. Certamente, le banche hanno un approccio differente e obiettivi sociali diversi rispetto alle loro controparti, le ONG. Queste ultime perseguono il duplice obiettivo, spesso conflittuale, di riduzione della povertà e di indipendenza finanziaria. Mentre le banche IMF sono costituite come società per azioni e quindi a scopo di lucro (profit) e regolate dalle autorità finanziarie del Paese e finanziate da capitale commerciale. Paragonate alle ONG o ad altre istituzioni di microfinanza, esse favoriscono il prestito individuale a quello di gruppo, concedono prestiti di maggior volume e servono una clientela che sostanzialmente è più performante. Dal momento in cui il settore della microfinanza è ormai considerato un settore maturo e distinguibile, nuove relazioni tra queste due istituzioni potrebbero evolversi in collaborazioni produttive e diversificate. Ad esempio, per una banca tradizionale l'offerta del microcredito significherebbe guadagnare un segmento di mercato, aumentando le attività in termini di *outreach*. Esse servono differenti segmenti di mercato e offrono servizi complementari. Quindi la collaborazione beneficia entrambe le parti. Da un lato per le IMF ONG, tale partnership facilita l'accesso ai finanziamenti e a tecnologie *cost-reducing* che permettono una più grande diffusione dei prestiti e il miglioramento della performance finanziaria. Le banche anche beneficiano di una migliore immagine attraverso la responsabilità sociale di impresa¹⁸.

2.9 Informativa asimmetrica

Qualsiasi scambio o meglio contratto è basato sulla fiducia tra le parti. Se questa fiducia viene a mancare si dovranno trovare altri metodi per stipulare un accordo in cui il rischio legato all'informazione che non si possiede non sia eccessivamente elevato. Applicando tale concetto

¹⁸ Development of bank microcredit

al mercato del credito abbiamo, da una parte, il soggetto richiedente denaro e, dall'altra, il soggetto che è disposto a dare in prestito tale denaro, ponendosi in una situazione di svantaggio perché il suo guadagno dipenderà totalmente dal comportamento del finanziato. È palese che i due soggetti sono portatori di differenti informazioni. Tale differenza può assumere due forme:

- **Informazione nascosta:** prima che il contratto venga stipulato, il finanziatore si trova a dover scegliere tra numerose imprese che richiedono un prestito, alcune con progetti più rischiosi e altre con progetti meno rischiosi, ma non è in grado di distinguerle (problema di selezione);
- **Azione nascosta:** dopo la stipula del contratto, il finanziatore non può controllare le scelte del cliente. Una volta scelto il progetto da finanziare, il finanziatore deve sperare che il cliente faccia il possibile per la buona riuscita del progetto (problema di monitoraggio). Nella fase di restituzione del prestito, il debitore può mentire sul reale risultato economico e restituire meno di quanto pattuito all'inizio (problema di verifica) o può decidere di non restituire nulla (problema di enforcement).

L'equilibrio consiste quindi nel trovare il contratto che renda conveniente ad entrambe le parti di partecipare. Questo non è altro che il classico *agency problem*, in cui abbiamo un *agent* che è il manager che richiede i soldi per sviluppare la propria idea e il *principal* che è colui che ha i soldi e che potrebbe decidere di finanziare il progetto. Necessitano l'uno dell'altro e sono quindi tutti e due interessati a trovare un accordo. Una delle principali differenze nel trattare questi problemi di agenzia, tra le banche e le IMF, sta nello stabilire che cosa avviene se il debitore non può o non vuole restituire il prestito. È ovvio che se il debitore fallisce e il contratto non prevede nessuna restituzione alla banca, chi sopporterà l'intera perdita sarà solo la banca e il cliente non avrà assunto nessun rischio, ma questa situazione non è concepibile. Per evitare che ciò accada, vengono introdotte delle condizioni che addossano parte del rischio al debitore, quindi contratti che prevedono che il debitore depositi una garanzia reale. Se il mutuatario fallirà o non vorrà riconsegnare il denaro preso in prestito, perderà la disponibilità della cosa data in garanzia. Nel caso del microcredito, non è richiesta nessuna garanzia (grande differenza con le banche tradizionali), scelta dovuta alla situazione in cui versano i soggetti a cui si rivolge il microcredito. Si prevedono quindi differenti condizioni che svolgono la funzione di assegnare una parte del rischio anche al mutuatario e ridurre il rischio della banca. Come accennato precedentemente, dopo la stipula di un contratto è possibile incappare nei problemi di selezione, monitoraggio e verifica.

Solitamente, chi ha un progetto più rischioso ha una probabilità di riuscita più bassa, ma se ha successo il risultato economico è maggiore rispetto a chi ha un progetto meno rischioso. Se la banca fosse in grado di determinare, tra i richiedenti, chi presenta il grado maggiore di rischiosità, applicherebbe ad esso un tasso di interesse più alto rispetto a chi presenta il progetto meno rischioso. Ma se la banca non è in grado di fare ciò, applica una media dei due tassi, di modo che il più rischioso godrà di un tasso minore mentre il meno rischioso di un tasso maggiore. In tal caso è possibile che l'impresa poco rischiosa non riesca a coprire i costi e rinunci all'investimento (*underinvestment*), uscendo così dal mercato dei prestiti pur avendo un progetto valido. L'impresa più rischiosa, pagando un tasso minore, riuscirà a rimanere sul mercato. Tale fenomeno viene detto della selezione avversa, la conseguenza è che rimangono sul mercato solo i soggetti più rischiosi facendo aumentare così il livello di rischiosità della banca e si riducono i profitti attesi. L'innovazione del microcredito consiste nell'introduzione di condizioni che permettono di superare i problemi informativi. Le condizioni previste sono diverse dalla garanzia. L'esempio per eccellenza è il prestito di gruppo, tale sistema prevede che se uno dei membri del gruppo non restituisce quanto dovuto, il rinnovo del credito sarà negato a tutti i membri. In questo modo ognuno assume una parte del rischio degli altri e il rischio complessivo per la banca si riduce. In più, la microfinanziaria richiede che i gruppi si formino da sé, così che ogni partecipante possa scegliere il gruppo che meglio rispecchi il proprio livello di rischiosità. Soprattutto in contesti rurali come i villaggi, l'informazione che esiste tra gli abitanti permette loro di scegliersi. Altra condizione che funge da "garanzia" per la banca è il valore reputazionale del soggetto: essa gioca un ruolo fondamentale nel prevenire comportamenti opportunistici e, anche se a prima vista sembrerebbe che i poveri non abbiano niente da perdere, sono in realtà molto inquieti su tale questione, dal momento in cui le possibilità a loro disposizione sono poche e dipendono fortemente da un buono track record. Infine, secondo un prevalente orientamento, prestare soldi alle donne consente di risolvere alcuni problemi sociali: maggiore povertà rispetto agli uomini, maggiore difficoltà a trovare lavoro e a spostarsi dalla loro terra. Proprio perché il prestito consente alle donne l'emancipazione, le donne in genere scelgono progetti meno rischiosi e quindi con maggiore probabilità di riuscita.

Ulteriore problema che può verificarsi è il cosiddetto *moral hazard*, definito come una forma di opportunismo post-contrattuale, ovvero la tendenza a perseguire i propri interessi a spese della controparte, confidando nell'impossibilità di quest'ultima di verificare la presenza di dolo o negligenza. Il debitore potrebbe quindi decidere di "scappare" con i soldi o di non impegnarsi a fondo nel progetto che gli è stato finanziato. Anche qui il microcredito prevede il proprio

sistema di controllo che permette di annullare qualsiasi tentativo di *moral hazard*. Infatti, il monitoraggio su un determinato mutuatario e quindi sul partecipante ad uno dei gruppi di prestito, non viene effettuato dalla banca ma direttamente dagli altri componenti, i quali sono direttamente interessati a che si scelgano progetti poco rischiosi. Questa forma di controllo riduce anche il problema di *enforcement* del contratto, poiché i membri del gruppo si conoscono tra loro e apprendono con facilità il vero risultato raggiunto da ognuno di essi, senza costi aggiuntivi da parte della banca. Questa forma di controllo assume ancora più valore quando i soggetti sono donne. Esse sono per definizione sottoposte ad un controllo sociale più rigido rispetto agli uomini, è quindi fondamentale per loro rispettare tutti i termini del contratto in modo tale da poter ricevere successivi prestiti, vitali per la loro attività e per permettere lo sviluppo di sé stesse e dei propri figli¹⁹.

2.10 L'applicazione della tecnologia nella microfinanza

Si è parlato fino ad ora degli elevati costi che una microfinanziaria è obbligata a sostenere, ma grazie all'avvento della tecnologia, una soluzione per diminuirli esiste. L'impatto delle applicazioni IT sulla microfinanza è sorprendente, anche se ancora non sfruttato a pieno. Oggi, ad esempio gli smartphone sono usati da più della metà della popolazione mondiale ed entro il 2020 questo numero raggiungerà i 6.1 miliardi. La cosiddetta *Mobile-based digital technology* rappresenta un'enorme possibilità per accrescere l'inclusione finanziaria per i due miliardi di individui e le 200 milioni di micro, piccole e medie imprese che ancora soffrono per la mancanza di accesso ai risparmi e ai servizi di credito. L'*Information Technology* gioca un ruolo significativo nel ridurre il costo sostenuto dalla microfinanziaria per offrire i propri prodotti bancari. Il vantaggio derivante dall'utilizzo di tale tecnologia deriva dal fatto che essa permette un miglior e maggior raggiungimento della popolazione, abilitando il servizio anche nei luoghi più remoti del mondo. Una delle cause che comporta l'aumento dei tassi di interesse è rappresentata proprio dai costi di transazione e l'introduzione di tali tecnologie può quindi diminuire i tassi applicati ai microprestiti.

Nello specifico si parla di *mobility technology* e quindi di servizi finanziari "mobili" che possono essere usati da tutti in qualsiasi momento, del giorno e della notte, e soprattutto da qualsiasi posto. Questa è una caratteristica chiave dei dispositivi tecnologici, particolarmente

¹⁹ Moro Visconti, R. (2016), "Microfinance vs traditional banking in developing countries", *Int. J Financial Innovation in Banking*, Vol.1, Nos. ½, pp. 43-61

utile in luoghi rurali e remoti, dove non sono presenti fisicamente le filiali della banca. Questo permette alle operazioni svolte dalle IMF di ottenere un miglioramento e una maggior capacità di *outreach* a livello geografico. Questa tecnologia consente di seguire un approccio ancora più “*customer-centric*” perché analizzando le informazioni e i dati forniti dai cellulari le istituzioni interagiscono meglio con i clienti e offrono servizi basati su una più profonda conoscenza dei bisogni dei mutuatari. Internet ha creato nuove opportunità per le piattaforme di prestito sociale del tipo *peer-to-peer (P2P)*, il cui potenziale è quello di trasformare il modo in cui le IMF raccolgono e collocano i fondi utilizzati per la riduzione della povertà. Il telefono è poi utilizzato sempre di più come mezzo per lo scambio di soldi e inoltre contribuisce a creare una serie di dati “spaziali”, dal momento in cui ogni analisi può essere geolocalizzata grazie alle coordinate del GPS rilevate dai dispositivi mobili. Questi dati vengono poi raccolti e possono essere usati per creare una mappa che evidenzia la distribuzione territoriale dei clienti e delle transazioni in relazione al loro ambiente geografico, sociale ed economico. La tecnologia si sta rivelando cruciale per la sostenibilità e l’*outreach* della microfinanza, dal momento in cui contribuisce a rendere il margine di pareggio più basso. Può porre fine alla povertà? Ulteriori ricerche e applicazioni sul campo sono fortemente necessarie per fare progressi sostanziali nel soddisfare i bisogni fondamentali degli indigenti e dei bisognosi. Bisognerebbe continuare a prestare particolare attenzione a quelle tecnologie che riducono i costi²⁰.

²⁰ <https://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/transforming-microfinance-through-digital-technology-in-malaysia>

CAPITOLO 3 YUNUS E LA GRAMEEN BANK: UN'ESPERIENZA CENTRALE NEL MICROCREDITO

3.1. Yunus e la Grameen Bank

È stato affermato più volte che il successo degli ultimi anni che ha investito il microcredito è dovuta alla brillante mente del professore ed economista bengalese, Muhammad Yunus, che ha introdotto un vero e proprio nuovo modo di fare banca, esplicito con la fondazione della Grameen Bank, la famosa banca dei poveri.

Muhammad Yunus nacque nel 1940 a Chittagong, nel Bangladesh, è un economista e banchiere bengalese. Egli fu insignito del Premio Nobel per la pace nel 2006 essendo stato il primo ad istituzionalizzare un sistema di piccoli prestiti, che ha permesso di creare uno sviluppo economico e sociale dal basso. Grazie al “sistema Yunus” si è assistito ad un vero e proprio cambiamento di mentalità, che ha influenzato anche istituzioni come la Banca Mondiale, la quale iniziò a dare il via a progetti simili a quelli della Grameen. Come disse una volta Yunus, “In Bangladesh, dove non funziona nulla, il microcredito funziona come un orologio svizzero”. Tutto il lavoro e i progetti svolti da Yunus culminati poi nella fondazione della sua Grameen Bank, che gli sono valsi il Nobel per la pace nel 2006, hanno sancito per la prima volta, pubblicamente, l'evidenza che l'accesso al credito rappresenta una condizione essenziale per la lotta alla povertà. Ma Yunus si è sempre battuto per ottenere il suo obiettivo e cioè che l'accesso al credito diventasse un vero e proprio diritto da inserire tra i diritti fondamentali dell'uomo. L'elevazione dell'accesso al credito allo status di diritto fondamentale potrebbe renderne effettivi l'applicazione e il riconoscimento a livello universale. Yunus, si riferisce alla possibilità di beneficiare di un microcredito a tassi di interesse sostenibili, e quindi un tasso uguale o inferiore al costo del prestito addizionato di un margine massimo del 15%. L'idea di concepire l'accesso al credito come un diritto è un'emanazione della Convenzione internazionale sui diritti economici, sociali e culturali delle Nazioni Unite del 1966 (CIDESC). In quest'ottica, l'accesso al credito si configura come preconditione per poi realizzare tutti gli altri diritti fondamentali. Ciò che Yunus diceva per sostenere la sua “causa” era molto semplice e si può riassumere in tre punti fondamentali:

- I) Collegandosi al concetto espresso sopra, Yunus sosteneva che nessuno può realizzare il diritto ad una nutrizione adeguata se prima non è in grado di migliorare le proprie condizioni economiche. La possibilità quindi di beneficiare del credito apre le porte, al povero, anche al perseguimento e raggiungimento di tutti gli altri diritti fondamentali dell'uomo;
- II) Egli sosteneva poi, che l'accesso al credito costituisse una precondizione ai fini della promozione dello sviluppo economico e umano, tale tesi è sostenuta da gran parte della comunità economico-finanziaria istituzionale. Diversi studi sono stati condotti dalla Banca Mondiale confermando il legame positivo tra la possibilità di accesso ai servizi finanziari e l'incremento dei classici indicatori di sviluppo.
- III) La terza argomentazione è di carattere morale e rivolta al settore pubblico. Il settore pubblico dovrebbe assumersi la responsabilità morale di promuovere l'inclusione finanziaria di tutti i cittadini. Secondo Yunus, se l'opinione pubblica venisse a conoscenza dei costi socioeconomici causati dall'esclusione finanziaria, non sarebbe più così tanto difficile indurre i governi a adoperarsi per estendere a tutta la collettività i benefici che derivano da un pieno accesso ai servizi finanziari.

Indubbiamente le argomentazioni di Yunus incontrarono e incontrano criticità e obiezioni. L'approccio di Yunus è concentrato quasi esclusivamente sulle conseguenze che possono derivare dall'esclusione finanziaria. In contrasto con esse è possibile individuare un punto di vista maggiormente liberale, orientato a tutelare le libertà personali da eventuali interferenze esterne, ponendo quindi l'accento sui diritti individuali dei creditori. Secondo tale orientamento, l'accesso al credito classificato come diritto fondamentale, obbligherebbe il sistema creditizio a non rifiutare l'erogazione di un prestito nei confronti di un soggetto che non è provvisto delle adeguate garanzie, andando quindi a violare il principio del libero scambio e imporre quindi un obbligo morale o etico alle banche. Da un'altra ottica maggiormente giuridica, se i diritti umani sono quelli che sortiscono effetti migliorativi delle condizioni di vita, non è certo che l'accesso al credito possa produrre solo effetti positivi, se non gestito in maniera adeguata, può causare seri danni, come il sovraindebitamento. In ultima istanza, un diritto universale per essere riconosciuto come tale deve essere garantito a chiunque ne faccia richiesta e questa garanzia, ad oggi, non può essere effettivamente rispettata: pronunciare un diritto senza essere in grado di poterlo tutelare appare come una grave contraddizione.

Infine, riconoscere la validità di tali obiezioni non implica, ovviamente, la rinuncia a perseguire questo obiettivo; al contrario hanno lo scopo di stimolare la ricerca di soluzioni più adeguate e soprattutto realistiche e coerenti con la società in cui viviamo²¹.

3.1. La missione della GB

Ciò che caratterizza la figura di Yunus e la sua idea di banca è l'aver invertito la pratica bancaria tradizionale rimuovendo la necessità di una garanzia e creando un sistema bancario basato sulla fiducia reciproca, responsabilità, partecipazione e creatività. La mission della banca è quella di fornire servizi finanziari completi che consentano alle persone povere di realizzare il proprio potenziale e uscire dal circolo vizioso della povertà. La premessa iniziale è che non è il povero a non essere degno delle banche ma il contrario. Infatti, Yunus crede fortemente che essi rappresentino un ottimo rischio da correre se l'attività è gestita con i loro interessi come obiettivo primario. Inoltre, altro concetto che sottende la filosofia della GB, è il concetto di beneficenza che non può più essere considerata una soluzione a lungo termine per i livelli di povertà in cui vivono queste persone, in quanto ciò di cui essi hanno bisogno sono piccoli prestiti che consentano loro di uscire da tale situazione non affidandosi a sovvenzioni e donazioni varie. Fino alla fine degli anni Novanta, infatti, il mantenimento e la crescita della Grameen dipendevano fortemente dalla ricezione di sovvenzioni e donazioni estere. L'ultima tranche di denaro con questa provenienza utilizzata risale al 1998; da allora la banca è diventata indipendente e non ha più ricevuto sovvenzioni.

Passando alla definizione della *vision* della GB, si nota che anch'essa si distingue da quella delle banche tradizionali. Secondo una visione più tradizionale, solitamente, più possiedi e più ottieni e se non possiedi nulla, non ottieni nulla. Nella banca dei poveri il credito è considerato come un espediente, un mezzo per combattere la povertà che serve da catalizzatore nello sviluppo complessivo delle condizioni socioeconomiche dei poveri che sono stati esclusi dal sistema bancario solo perché poveri e quindi non bancabili. Come afferma lo stesso Muhammad Yunus, “se le risorse finanziarie vengono messe a disposizione dei poveri secondo termini e condizioni appropriate e ragionevoli, queste milioni di persone con le loro milioni di piccole attività possono unirsi e creare la più grande meraviglia in termini di sviluppo”²².

²¹ Pizzo Giampietro, Tagliavini Giulio. Dizionario di Microfinanza. Le voci del microcredito, Carocci, 2013, pp. 65-69

²² www.grameenbank.com

Attualmente, la Grameen Bank ha 9.60 milioni di membri di cui il 97% sono donne. Con 2.568 filiali, la banca fornisce i propri servizi in 81.678 villaggi, coprendo così quasi il 93% dei villaggi del Bangladesh.

	Erogazione totale di prestiti	Depositi totali	Numero di gruppi	Numero di membri	% di donne	Numero di filiali	Profitto/perdita (per anno)
1976	0,001	/	/	10	2'	1	/
1983	194,95	18,51	11667	58320	46	86	-0,0059
1990	248,08	25,86	173907	869538	91	781	0,0027
1997	2062,96	132,27	465384	2272503	95	1105	0,33
2004	4416,82	343,52	685083	4059632	96	1358	7,00
2011	11597,09	1466,99	1302882	8370998	96	2565	8,35
2016	20674,26	2540,07	1370930	8901610	97	2568	17,74

Tabella 1: Dati generali sulla Grameen Bank elaborati da Grameen Bank²³

In questa tabella si nota come la Grameen Bank, nel corso degli anni, abbia registrato una straordinaria crescita. Tali valori vengono osservati e quindi modificati e registrati ogni sette anni. Dal 1976 al 2016 osserviamo un continuo aumento che riguarda tutte le variabili della tabella.

3.2. Struttura della Grameen Bank

²³ Cfr. dati su www.grameenbank.com

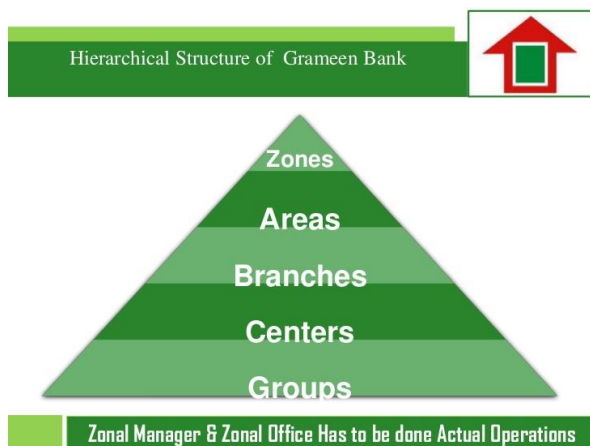


Grafico 3: Struttura della Grameen Bank, tratto dal libro *Banker to the Poor* di M. Yunus

La struttura della GB non è una struttura standard e ben definita come quella che caratterizza le banche tradizionali, al contrario, essa si adatta in continuazione essendo nata in maniera sperimentale in base alle esperienze che sono occorse a partire dal 1974 fino ai giorni nostri. L'organizzazione è utile per capire come funziona realmente la banca e come riesce a coordinare l'azione da parte di più di 20000 dipendenti e più di 9 milioni di clienti²⁴. Possiamo osservare dalla figura soprastante, che la base di tale piramide è occupata dai clienti. Essi vengono concentrati in gruppi da cinque membri fino ad un massimo di dieci. Tra questi viene eletto un Group Leader che ha il compito di raccogliere i soldi prima del Center Meeting e di valutare le richieste di nuovi prestiti da parte dei membri del suo gruppo. A loro volta, i Centri sono costituiti da 8-10 gruppi, anche a questo livello viene eletto un Center Leader, che ha il compito di presiedere il Center Meeting. Tale incontro si svolge settimanalmente, durante il quale si decide quali proposte di prestito possono essere presentate alla banca e quali no. Le funzioni svolte durante il Center Meeting sono due: funzione di raccolta del denaro e una funzione sociale, cioè disporre di un ambiente in cui le donne possono incontrarsi, confrontarsi e scambiarsi tra loro idee. Il ruolo di Center Leader è infatti il più elevato che un cliente può assumere.

Per un cliente di una banca di questo tipo è molto importante ricoprire un ruolo del genere, può rappresentare, per la prima volta nella loro vita, un modo per farsi valere di fronte agli altri, per farsi ascoltare, "avere voce in capitolo". Viene fuori qui l'ulteriore ruolo che la GB svolge per i suoi clienti, un ruolo sociale ma anche "politico" che gli permette di partecipare ai meccanismi elettivi, a discussioni e capire come funzionano le procedure di una società.

²⁴ Cfr. dati su <http://www.grameen.com/data-and-report/past-five-years-at-a-glance-2014-2018-in-usd/>

Proseguendo i centri sono poi raggruppati in *Branch*, a capo di questi c'è un *Branch Manager*, che vive con la famiglia nello stesso edificio o in un edificio adiacente, chiamato *Branch Office*. Quest'ultimo è una vera e propria filiale della banca, solo in Bangladesh ce ne sono 2500. Il *Branch Manager* è aiutato da un vice manager, con ruolo di tesoriere del *Branch* e da qualche Center Manager. Il numero di questi ultimi varia a seconda di quanti Centri sono raggruppati nello stesso Branch. Un Center Manager solitamente supervisiona una quindicina di centri e deve essere presente ad ogni Center Meeting durante il quale ha il compito di compilare tutti i documenti, di raccogliere i soldi, visitare le case dei membri e prendere atto delle nuove proposte di prestito. Il *Branch Manager* spesso presenzia nei Center Meeting dove si riscontrano maggiori problemi e visita le case delle persone più in difficoltà. All'interno del *Branch Office* ci si occupa della contabilità ed è il *Branch Manager* che assume l'onere di consegnare a tutte le donne i soldi richiesti. Procedura abbastanza lunga, dato che la donna richiedente deve compilare un documento riportando il suo nome, quello del marito, la firma e l'obiettivo del prestito.

Considerato il fatto che anche i *Branch* vengono raggruppati a decine, muovendoci lungo la struttura piramidale troviamo l'Area Office. Da questo punto in poi della struttura l'accesso ai clienti non è previsto. L'Area Office ha un Area Manager con un vice e alcuni collaboratori e segretari che si occupano di controllare i dati in arrivo dai diversi *Branch* per aggregarli per le successive valutazioni e verificare la rispondenza delle grandezze monetarie, fondamentale per la gestione dei flussi monetari e informativi. Inoltre, tale sezione si configura come punto di raccolta di tutte le informazioni proveniente dai vari *branch* in formato cartaceo per poi essere digitalizzate. L'Area Manager rappresenta una figura di riferimento per i *Branch Manager*, con lui valutano la situazione attuale e discutono di qualsiasi problema. Egli poi, insieme ai suoi collaboratori effettua periodicamente visite nei *branch* per prevenire l'insorgere di problemi e monitorare l'andamento della gestione.

A capo degli Area Office c'è lo *Zonal Office*, e quindi lo Zona Manager, che si configura come una delle figure più importanti della Grameen Bank. Essi svolgono principalmente un ruolo di coordinamento dei livelli sottostanti e diffondono le direttive provenienti dall'alto.

La punta della piramide è occupata dall'Head Office di Dhaka. Nello stesso edificio troviamo anche le sedi della *Grameen Phone*, *Grameen Trust*, *Grameen Found*, *Grameen Health Service* etc. Possiamo osservare quindi che tutti i ruoli a livello operativo sono localizzati ai livelli più bassi ed è quindi lì il cuore di tutta l'attività svolta dalla banca.

3.3. Tipologia di prestiti

Solitamente quando viene descritta l'attività di una banca, gli aspetti che assumono la massima importanza sono le tipologie di prestiti e le tipologie di depositi offerti. Iniziando dall'analisi dei prestiti, nel caso della GB, come abbiamo precedentemente affermato, essa va "alla ricerca" di persone definite *assetless and landless*, ossia senza proprietà o lavoro e senza terra.

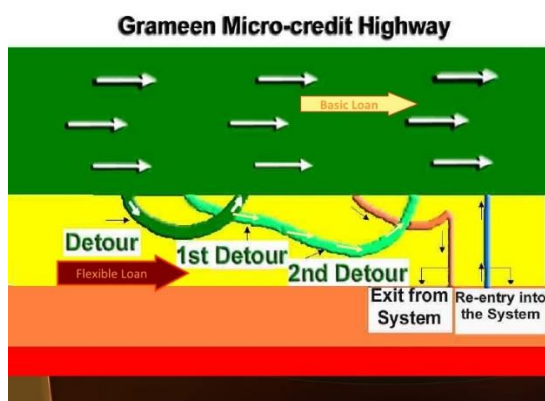


Grafico 4: *Basic Loan* e *Flexible Loan*²⁵

Il principale prestito offerto dalla GB è definito *Basic Loan*, è il prestito principale ed è soprannominato la *Grameen Microcredit Highway* ("autostrada del microcredito"). Per capire meglio, facendo riferimento all'immagine capiamo che la struttura Grameen prevede che il mutuatario si trovi sempre all'interno della zona verde, e che quindi si trovi in una condizione in cui è in grado di ripagare il debito. Finché il mutuatario si attiene alle scadenze, continua a procedere ininterrottamente sull'autostrada del microcredito. Un mutuatario può quindi aggiornare regolarmente la dimensione del suo prestito e chiedere importi più elevati. Muovendosi in questo modo, ha la situazione sotto controllo, conosce in anticipo quanto crescerà e può di conseguenza pianificare le sue attività.

Le caratteristiche del *Basic Loan* possono essere riassunte così:

- Il *Basic Loan* può avere diverse durate a seconda dell'ammontare del prestito e la capacità di restituzione del cliente, che possono essere di 3,6, e 9 o 12 mesi, fino a prestiti concessi per 2, 3 anni;
- Il *Basic Loan* ha un tasso di interesse attualizzato del 20%, gli interessi vengono pagati settimanalmente con una parte dell'importo iniziale;
- La prima rata del prestito viene determinata sulla base dei seguenti criteri:

²⁵ www.grameen-info.org

- Capacità del debitore di investire il denaro dato in prestito (ad esempio la precedente o corrente esperienza nella microimpresa proposta);
- Valutazione del cash flow del business proposto (giornaliera/settimanale/mensile/trimestrale)
- I successivi importi del prestito possono essere aumentati fino ad un massimo pari al 50% dell'ammontare del prestito precedente, in base all'attività oggetto del prestito e alla capacità di rimborso
- Ogni cliente deve avere un massimale (limiti al credito da emettere). Ci sono due modi per determinare tale tetto:
 - Sulla base dell'importo totale dei risparmi (il massimale sarà equivalente al 150% dei risparmi del mutuatario); o
 - Sulla base della performance del soggetto, del gruppo a cui appartiene e più in generale del centro.

Per quanto riguarda il secondo caso, i criteri per aumentare il massimale sono i seguenti:

- Il debitore ripaga tutte le rate ed è presente a tutti i Center meetings (fino al 10%)
- Il debitore ripaga il suo debito saltando qualche rata e con qualche assenza ai Center meeting (fino al 5%)
- Il rimborso del centro è pari al 100% (fino al 10%)
- Il tasso di rimborso di un centro è inferiore al 100% ma il tasso di rimborso del gruppo del debitore è del 100% (fino al 5%).

Nel caso in cui il mutuatario non sia in grado di stare al passo e rispettare tutte le scadenze previste dal prestito e quindi è costretto a cambiare "carreggiata". Quello che fa è una deviazione verso il *Flexible Loan*. Questo prestito gli permette di guidare ad una velocità coerente con la sua situazione, riducendo quindi l'importo della rate ed estendendo il periodo di prestito. L'obiettivo ora diventa quello di superare i problemi il primo possibile, limitare il tempo di deviazione e tornare al *Basic Loan*. Il grande svantaggio è che nel momento in cui il cliente sottoscrive tale prestito, il massimale che si era costruito nel tempo viene spazzato via e quando torna al prestito iniziale, dovrà ricostruirselo. Inoltre, con questo prestito, il debitore

può prendere in prestito solo la stessa quantità o meno, ciclo dopo ciclo. Questo limita la capacità di investimento dei mutuatari che li motiva a tornare al prestito di base.

Riassumendo, le condizioni per l'accesso al *Flexible Loan*, sono:

- Il mutuatario con il *Flexible Loan* non ha la possibilità di aumentare la dimensione del suo prestito;
- Se per i primi sei mesi pagherà correttamente, potrà prendere in prestito una cifra al massimo pari a due volte l'importo pagato nei sei mesi precedenti senza aspettare di rimborsare l'intero prestito;
- Rimborso:
 - L'ammontare settimanale delle rate può variare in base alla capacità del mutuatario;
 - La dimensione minima della rata settimanale non deve essere inferiore a 20 taka;
 - Gli interessi devono essere pagati con il capitale, con un rapporto 4:1;
 - Qualsiasi importo di rimborso viene accettato in qualsiasi momento e un importo di rimborso "forfettario" viene considerato come l'importo dovuto nel calcolo del tasso di rimborso;
- Non appena l'importo iniziale del *Flexible loan* è ripagato per intero, il cliente può ritornare al *Basic Loan* ("microcredit highway");
- Una volta tornato in carreggiata, il cliente dovrà ricostruire il suo massimale;
- Se il debitore non riesce a ripagare le rate per dieci settimane consecutive, secondo il suo piano di rimborso, sarà considerato inadempiente. (L'obiettivo della banca è infatti quello di riportare tutti i clienti verso il *Basic Loan*). Anche in caso di default un cliente può tornare ad essere un membro della banca con l'unica condizione che devono essere passati sei mesi da quando è stata dichiarata l'insolvenza del suo debito. Se passano tre anni dal mancato pagamento del debito, esso viene considerato non pagato e il debitore fallito. [Qualsiasi importo del prestito flessibile che non viene rimborsato entro due anni diventa scaduto e viene previsto un accantonamento del 100%. Qualsiasi importo di *Flexible loan* non rimborsato in tre anni è considerato inesigibile ed è interamente cancellato].

Alla GB è possibile accedere anche ad altre tipologie di prestiti che qui di seguito elencheremo e descriveremo:

- *High-Educational Loan*, la condizione sottostante per la richiesta di questo prestito è avere una carriera in GB impeccabile e tale richiesta può avvenire per un massimo di due volte. Di solito questo prestito viene richiesto quando la/il cliente desidera dare un'educazione universitaria ai propri figli. La cosa particolare è che saranno poi i figli a rimborsare il debito, a partire da un anno dalla fine del percorso di studi con un tasso di interesse pari al 5%, in quanto il restante 7% è pagato dalla *Grameen Kallyan*, un'organizzazione del mondo Grameen.
- *House Loan*, prestito richiesto da un cliente nel momento in cui ha necessità di sistemare o costruire la propria casa. La condizione per accedere a questo prestito è essere clienti della banca da almeno 3 anni, con una buona storia creditizia. L'*House Loan* è infatti l'unico prestito a consumo e non per investimento, quindi "la banca lo concede solo a chi dal *Basic Loan* riesce a ricavare abbastanza profitto da pagare le rate con gli interessi dell'*House Loan*". Il motivo per cui è previsto un prestito del genere risponde all'obiettivo della GB e cioè quello di migliorare le condizioni di vita dei propri clienti. Costruire una casa fatta di cemento e non di fango o legno permette di raggiungere questo obiettivo.
- *Microenterprise Loan*, questo è uguale al *Basic Loan* per durata, tassi di interesse, ciò che cambia è l'importo. Per questo prestito la somma minima deve essere al di sopra dei 100.000 taka.
- *Struggling Loan*, questa è una forma particolare di prestito poiché il destinatario, prima di diventare membro della GB chiedeva l'elemosina, era quindi un mendicante. Il denaro prestato, in questo caso, è a tasso zero e sarà rimborsata solo la somma prestata a seconda delle esigenze del soggetto richiedente.

3.4. I depositi

Finora sono stati esposte le differenti tipologie di prestiti offerti dalla GB, passiamo ai depositi, novità introdotta a partire dal 2000 con l'entrata in funzione del modello Grameen 2 e del Grameen Generalised System. Sapendo che i clienti della GB sono clienti poveri se non poverissimi, realisticamente parlando, non ci si aspetterebbe di trovare una sezione *Savings* nella banca ma essa invece incita i suoi clienti a depositare denaro e quindi a scapito di consumi

e investimenti i clienti accantonano denaro per essere coperti in caso di “bancarotta”. Questo pericolo è tangibile in un paese come il Bangladesh dove sono frequenti disastri metereologici, come i monsoni che possono causare serissimi danni, ad esempio la distruzione di case che costringe la popolazione a ripartire da zero.

La Grameen Bank offre una varietà di prodotti di risparmio con tassi di interesse molto convenienti sia per i clienti che per il grande pubblico. Grameen mobilita depositi locali ed è stata in grado di finanziare il 100% dei suoi prestiti in essere con depositi. Oltre il 57% dei suoi depositi proviene dai propri debitori. I depositi ammontano al 141% dei prestiti in essere. Quando tali depositi sono combinati con le risorse proprie di GB, l'importo è pari al 157% dei prestiti in essere. La sostituzione del classico modello Grameen con il Grameen *Generalized System* ha introdotto numerose novità con particolare riferimento ai depositi.

Nello specifico sono tre i maggiori cambiamenti:

- 1) I conti congiunti gestiti dai gruppi come *Group Found* secondo il Grameen Classic model sono stati eliminati e sostituiti dai conti di risparmio individuali;
- 2) Il 5% come Group Tax dedotto automaticamente dai prestiti ai sensi del GC è stata eliminata con il GB II;
- 3) Con il GC esisteva solo un conto di risparmio, ora invece grazie al GB II è possibile avere più conti.

In generale la GB offre due tipologie di depositi: obbligatori e volontari. I due conti obbligatori sono il *Personal Savings Account* e il *Grameen Pension Scheme*.

Nel momento in cui viene erogato il prestito viene attivato un *Personal Savings Account*. Durante ogni riunione del Center Meeting, il cliente depositerà i risparmi obbligatori settimanali. L'importo varia a seconda dell'ammontare del prestito. Tale conto consente prelievi in qualsiasi momento, in base alle esigenze del membro. In generale viene depositato il 2.5% del prestito, con una trattenuta iniziale del 5%, questi valori valgono anche per una ulteriore tipologia di risparmio previsto, lo *Special Savings Account*. La differenza tra le due tipologie di depositi consiste nella possibilità che presenta il *Personal Savings Account* di prelevare tutti i risparmi contenuti in esso mentre quelli negli *Special Savings Account* non possono essere smobilizzati liberamente. Per i primi tre anni non sono concessi prelievi e in seguito è concesso solo un prelievo ogni tre anni.

Il GPS è pensato per incoraggiare i membri a risparmiare per la pensione. Ha una durata da cinque a dieci anni, con tassi di interesse superiori a quelli dei conti di risparmio regolari ed è rinnovabile alla scadenza. Diventa obbligatorio solo per quei clienti con prestiti di 8,000 taka e oltre. È richiesto un minimo di 50 taka al mese che vengono trasferiti sul loro conto GPS ogni sei mesi. Se un membro non riesce a depositare denaro nel suo conto GPS per tre mesi, può rimborsare tutti gli arretrati, con una penalità, nel quarto mese successivo. Ma se il mutuatario non riesce ad effettuare pagamenti di deposito per quattro mesi consecutivi, l'account viene automaticamente chiuso.

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

Tabella 2: Grameen II

Continuando con i prodotti offerti dalla GB, i clienti possono anche usufruire di una assicurazione, chiamata *Loan Insurance Savings Fund* (LISF). Il LISF è un fondo al quale il cliente contribuisce con un importo in base alla dimensione del suo prestito che quindi assicura il suo denaro in caso di decesso. Ogni volta che un membro deposita denaro nel LISF, ottiene una copertura fino alla successiva chiusura annuale. Se un membro muore durante questo periodo, il suo prestito e gli interessi in sospeso saranno pagati dal LISF. I risparmi in tale fondo e in altri conti di risparmio saranno rimborsati ai suoi eredi.

Per concludere, la banca offre prodotti a deposito fisso disponibili solo per i clienti Grameen e la possibilità di aprire conti di risparmio volontari anche per coloro che non sono membri della banca.

Ho sottolineato più volte il fatto che la Grameen Bank, a differenza delle banche commerciali, il cui scopo è solo quello di ottenere un profitto, è intenzionata ad aiutare i soggetti più bisognosi ad uscire dalla povertà e di godere di un accesso ai servizi finanziari, come appunto l'accesso al microcredito. È bene evidenziare che essi rappresentano il mezzo per arrivare allo scopo finale e cioè eliminare l'esclusione finanziaria che colpisce queste popolazione, quindi una completa offerta di prodotti finanziari e non solo del microcredito può realmente dare una possibilità a queste persone e raggiungere il loro scopo, obiettivo: essere considerati bancabili.

3.5. “Le sedici decisioni”

La Grameen Bank deve il suo successo anche alla disciplina introdotta da Muhammad Yunus, rigida e rigorosa, che si esplica nelle cosiddette “Sedici Decisioni” una serie di principi che i clienti della banca devono seguire se vogliono essere definiti come tali. Essi possono quindi essere qualificati come una serie di consigli e raccomandazioni con lo scopo ultimo di migliorare le condizioni sociali ed economiche della popolazione in modo tale che sia possibile realizzare una vera e propria inclusione finanziaria:

1. Seguire ed affermare i quattro principi della Banca Grameen in ogni momento della propria vita: disciplina, unità, coraggio e duro lavoro;
2. Portare prosperità alle proprie famiglie;
3. Non accontentarsi di vivere in case in rovina; ma riparare le proprie case e lavorare per costruirne di nuove nel più breve tempo possibile;
4. Coltivare gli orti tutto l'anno per poter mangiare ortaggi in abbondanza e vendere ciò che rimane;
5. Nel periodo della semina, piantare la maggior quantità possibile di germogli;
6. Pianificare le nascite affinché le famiglie siano piccole; riuscendo così a contenere le spese e riuscire a prendersi cura della propria salute;
7. Fornire un'educazione e un'istruzione ai propri figli
8. Garantire un livello di igiene ai propri figli e l'ambiente casalingo;
9. Costruire ed utilizzare latrine con la fossa biologica;
10. Bere l'acqua da pozzi scavati fino alle falde; qualora non fosse disponibile, verrà bollita l'acqua o verrà usato l'allume;
11. Eliminare le doti e i matrimoni infantili;
12. Non infliggere alcuna ingiustizia nei confronti di nessuno;
13. Assumere maggiori investimenti comuni sempre più cospicui dai quali ottenere redditi sempre più alti;
14. Aiutarsi reciprocamente in situazioni di difficoltà;
15. Qualora ci fossero infrazioni alla disciplina in qualche villaggio, si darà una mano per ripristinarla;
16. Partecipare collettivamente a tutte le attività sociali²⁶.

²⁶ Grameen Bank (2017), “16 Decisions”. Disponibile online su: <<http://www.grameen.com/16-decisions/>>

L'adozione di questi principi da parte dei membri della banca fa in modo che essi acquisiscano valori comuni che li guidino giorno per giorno verso l'essere liberi dalla povertà e di aiuto per sé stessi/e e le loro famiglie. Tali 16 raccomandazioni li impegnano a lavorare per raggiungere cambiamenti concreti nelle loro vite, come mandare i propri figli a scuola e assicurarsi che rimangano iscritti, accedere all'acqua potabile e così via.

3.7 “Grameen II”

Dopo quasi due decenni di attività nel fornire microcredito e servizi finanziari ai poveri, la Banca si rese conto della necessità di un intervento per migliorare vari aspetti del programma. Così all'inizio del 2000 il management e lo staff della Grameen introdussero il nuovo Grameen Generalized System anche detto Grameen II che sarà applicato a pieno e ovunque solo a partire dal 2002. I cambiamenti riguardano per lo più, la gamma dei prodotti offerti, i benefit e il sistema di rimborso dei clienti. Nello specifico le novità più importanti, introdotte dal GGS, furono:

- a) precedentemente, la GB offriva molteplici tipi di prestiti. La Grameen II invece ne prevede uno principale, il “*Basic Loan*”, che può essere modificato a seconda delle esigenze del cliente in un determinato periodo. Inoltre, per rispondere sempre più al bisogno di personalizzare l'offerta dei prodotti a seconda del cliente e della sua situazione economica e patrimoniale, nel caso in cui il cliente abbia difficoltà nel rispettare le condizioni del contratto di prestito originale, può scegliere di passare al cosiddetto “*Flexible Loan*”;
- b) la Grameen Bank offriva prodotti altamente standardizzati: il prestito aveva una durata di circa un anno e l'importo della rata era fisso. Con la Grameen II, la banca offre una maggiore flessibilità in termini di prestito, importo rateale e programma di rimborso. Il massimale non è uguale per tutti i clienti ma varia a seconda della performance del cliente;
- c) importante novità per i *Savings* è stata la rimozione della Group Tax. Infatti, una delle questioni che ha portato a questa “riforma” fu proprio la sempre più incalzante richiesta dei clienti di poter ritirare i soldi fino a quel momento riscossi come Group Tax. Essa era una tassa che veniva pagata e utilizzata nel caso in cui uno dei membri del gruppo

non fosse riuscito a pagare. È stata soppressa e sostituita con prodotti di risparmio individuali, tra cui fondi pensionistici;

- d) viene cancellata anche la regola per cui, se una persona del gruppo risulta insolvente, le altre aderenti al gruppo pagano per lei. Questa regola non faceva altro che penalizzare i membri corretti e affidabili e viene così sostituita da una forma più morbida di coercizione: non vengono più applicate penalità se una persona del gruppo non paga ma anzi ci sono dei vantaggi se tutte le persone pagano correttamente e tempestivamente. Si assiste ad un cambio nella psicologia del rapporto banca-cliente: se fai bene vieni premiato, se fai male vieni aiutato;
- e) la Grameen II ha sviluppato un programma speciale per i mendicanti, in cui le regole di base sono state attenuate al fine di prepararli per poi essere in grado di accedere ai servizi bancari regolari;
- f) i membri che sono riusciti a rispettare al 100% i pagamenti e le scadenze per sette anni e oltre, hanno il diritto a ricevere un riconoscimento speciale come “*Gold Members*”, con privilegi speciali ad esempio aumentare il tetto del proprio prestito;
- g) altra novità del *Grameen Generalised System* è la possibilità di prelevare l'importo del prestito in una o più tranches, secondo un programma concordato (che mostra quando e quanto verrà ritirato in ciascuna tranche). Il mutuatario può preparare questo programma secondo il suo piano di investimenti. Questo è conveniente, ad esempio, per i clienti che hanno costi stagionalizzati per cui sarebbe inutile avere in contanti l'intera somma fin dal primo giorno²⁷.
- h) Grameen II ha inoltre sviluppato il cosiddetto “Star system”, che premia lo staff e le intere filiali con stelle di diversi colori in base ai risultati raggiunti;
- i) la banca ha introdotto un prestito per l'istruzione superiore per tutti gli studenti delle famiglie Grameen che entrano all'università o in altri istituti professionali;
- j) il GGS ha introdotto politiche di accantonamento e di cancellazione dei prestiti più rigorose;
- k) infine, il GBII pone l'accento sul tema dei depositi e la ricezione di essi sia da parte sia di membri GB che non, introducendo infatti, una vasta gamma di prodotti di risparmio²⁸.

²⁷ <https://grameenfoundation.org/documents/GrameenGuidelines.pdf>

²⁸ The Poor Always Pay Back: The Grameen II Story and the original writings of Professor Yunus for a general overview of Grameen's “evolution” from the Classic System to the new Generalized System

3.6.1 Il cd. *method of action*

Procediamo ora con l'esaminare il "*method of action*" che tale banca, così unica nel suo genere, ha seguito per realizzare i propri obiettivi²⁹.

Innanzitutto, è importante capire il concetto di gruppo e capire il ruolo che esso ricopre all'interno di un sistema del genere. Il gruppo svolge essenzialmente due funzioni, quella di sostegno ai componenti dello stesso e soprattutto permette lo scambio di idee tra i vari partecipanti. Esso diventa quindi un'occasione per il povero di cercare aiuto e appoggio dal gruppo a cui appartiene. Infatti, se uno dei membri si trova in difficoltà nel pagare le rate settimanali, riceverà un incoraggiamento sia economico che psicologico da parte del suo gruppo. Le vite di queste persone sono piene di continue sfide ed emergenze da affrontare quindi ricevere sostegno li aiuta a superare le difficoltà trasmettendogli forza e fiducia in sé stessi. Il gruppo non fa che alimentare quello spirito di solidarietà che è una delle colonne portanti sui cui poggiano le basi dell'intero sistema.

Per la formazione del gruppo l'approccio che la banca segue consiste nell'applicazione di regole e criteri molto specifici. Innanzitutto, i componenti del gruppo devono possedere specifiche caratteristiche e cioè deve trattarsi in primo luogo di persone bisognose. Successivamente tali membri di esso devono essere dello stesso sesso e devono selezionarsi a vicenda non è quindi lo staff della banca che decide la formazione dei gruppi. Altra condizione è che vivano nella stessa comunità, abbiano la stessa età, situazione socioeconomica e background educativo. Non sono ammessi parenti all'interno dello stesso gruppo e tutti i membri devono avere almeno 18 anni. È importante che ci sia piena fiducia e rispetto reciproci. In secondo luogo, il gruppo ha il compito di eleggere un Group Leader e partecipare ad un corso di formazione della durata di una settimana circa, che li aiuti in futuro a superare il cosiddetto *Group Recognition Test*, che è l'ultimo controllo a cui viene sottoposto il gruppo prima di ricevere l'approvazione dello staff. Nello specifico, il GRT si può definire come una sorta di "controllo qualità" per assicurarsi che tutti i membri rispettino i criteri di ammissibilità, che abbiano compreso gli obiettivi e le procedure del programma e che adempiano ai propri

²⁹ Grameen Bank (2017), "Method of Action". Disponibile online su: <<http://www.grameen.com/methof-of-action/>>

obblighi. È un test orale, eseguito da un membro senior dello staff, come il Program Officer, Area Manager.

Ritengo sia interessante approfondire il concetto di “training” e cioè del corso di formazione, che la banca offre ai suoi futuri clienti. L’obiettivo di questo corso è permettere a tutti i clienti di essere ben informati circa il programma di cui faranno parte, il training assicura che i clienti siano a conoscenza della filosofia e dell’approccio della banca ma anche delle regole e procedure che essa applica. La banca raccomanda che tale “*pre-credit*” training abbia una durata di almeno una settimana, da una a due ore a settimana. Tale durata può variare ed essere più o meno lunga a seconda del livello di istruzione dei membri e ha luogo nella comunità a cui i membri appartengono. Quindi lo scopo di questi incontri è introdurli alla disciplina rigida che la banca segue. Uno dei principi che viene insegnato fin dal primo incontro, è la puntualità. Ad esempio, una volta che i gruppi vengono concentrati in un Centro e iniziano i loro incontri settimanali, diventa molto difficile seguire tale rigida disciplina, con 25-50 donne, se una percentuale significativa di esse arriva in ritardo. Ciò provoca malcontento tra i membri che sono puntuali avendo buttato del tempo che potevano dedicare alla loro attività. Oltre ciò, viene illustrato ai potenziali clienti quali sono la mission e gli obiettivi della banca, vengono offerte vere e proprie lezioni di “economia” spiegando quindi i vari tipi di prestito offerti, i termini da rispettare e il processo di richiesta per ottenerne uno etc.

3.7.2 Il “lavoro sul campo”

Un rischio di questa azione è legato alla eventuale disattenzione da parte del management e dello staff che lavorano sul campo. Il concetto di lavorare sul campo, nell’ambito della GB, non è una metafora ma è la realtà vera e propria poiché in questo ambito è lo staff della banca che va alla ricerca dei suoi possibili futuri clienti e non viceversa come succede normalmente in banca. I motivi per cui le popolazioni povere non si rivolgono alle banche direttamente sono molteplici e legati anche a ragioni culturali e religiose. Per questo, il lavoro che essi svolgono deve essere portato avanti in maniera meticolosa e coscienziosa, assicurandosi che nessun povero venga escluso dal programma. Questo sembra scontato ma è un pericolo in cui si può incorrere semplicemente per il fatto che tende ad essere più facile formare gruppi e fornire i prestiti ai membri moderatamente benestanti o ai non “così poveri” di una comunità. A volte, è proprio lo stesso staff della banca che contribuisce a ciò.

Ecco i quattro punti che devono/dovrebbero essere presi in considerazione quando viene messo in pratica il programma previsto dalla GB:

- Autoesclusione: la mancanza di fiducia tiene il povero distante dalla richiesta di servizi finanziari, dato che sono considerati generalmente inaffidabili. È qui che il dipendente Grameen deve intervenire e motivare tali potenziali clienti. Infatti, una cosa importante che distingue la GB dalle altre è che è essa che va dal cliente e non viceversa;
- Esclusione dal gruppo: quando il gruppo inizia a migliorare la propria situazione economica, tende ad escludere il più povero tra i poveri dal gruppo o dal Centro. Anche qui lo staff deve prestare molta attenzione e motivare i membri del gruppo affinché coinvolgano il soggetto in difficoltà e non lo lascino indietro;
- Esclusione dallo staff: anche lo staff può tendere ad isolare il povero preferendo un soggetto “moderatamente” povero, scegliendo quindi quello che all’apparenza sembra il meno rischioso e più sostenibile. Anche per lo staff è importante ricevere un lungo e rigoroso training in modo da interiorizzare gli obiettivi e lo scopo di alleviamento della povertà che la banca persegue;
- Esclusione dal design: a volte le regole previste dalla banca sono molto rigide e potrebbero portare all’esclusione del povero e/o obbligarlo ad abbandonare il gruppo. Il management deve quindi prestare attenzione a non elaborare programmi che inavvertitamente potrebbero scoraggiare la partecipazione dei più poveri.

3.8 Loan Proposal Process

Il processo di richiesta del prestito è una fase cruciale nel sistema Grameen. È un processo partecipativo e ha luogo solo in presenza di tutti i membri del centro. Il motivo per cui il prestito viene esposto durante il Center meeting è assicurare una totale trasparenza e fornire un maggiore controllo di eventuali rischi rispetto ad una situazione in cui le proposte fossero determinate solo in presenza del Center Manager e di un singolo membro.

Il procedimento prevede come prima fase una riunione tra i membri del gruppo per discutere e approvare la richiesta di prestito del membro. Successivamente, durante il Center meeting, il Group Leader presenta formalmente la richiesta al Center Leader in presenza di tutti gli altri membri. Fondamentale e obbligatoria è la presenza di tutti i clienti nel processo di decision-making. Infatti, il gruppo valuta se l’attività redditizia per cui il soggetto ha fatto richiesta è

valida e se ha richiesto il corretto ammontare di denaro. Devono quindi avere un'idea di come il business possa svilupparsi nel tempo o, se è nuovo, come si posiziona nel mercato locale. A sua volta il Center Manager ha il compito di visitare la casa del richiedente e/o la sua attività prima che la richiesta sia esposta al centro. La richiesta dell'importo del prestito, presentata al Center meeting, deve essere conforme alle policies ed essere considerata alla luce della capacità di generare reddito, considerare se si incorrerà in qualche rischio e il flusso di cassa che si otterrà dallo svolgimento di essa.

Dopo che la proposta è stata presentata e concordata, il Center Leader, con il supporto del Center Manager, presenta la richiesta per l'approvazione ad un'autorità superiore. Tale autorità è il *Branch Manager*, il quale se il prestito rientra nelle linee guida di base, lo approva. Altrimenti, lei/lui dovrà inoltrare la proposta all'Area Manager per ottenerne l'approvazione, tramite il *Program Officer*. Se l'Area Manager approva la richiesta del prestito, lo rispedisce al *Branch Manager* per la conferma.

CAPITOLO 4 IL MICROCREDITO E L'IMPATTO SULLA POVERTA'

4.1. Overview

La povertà rimane senza dubbio, a livello globale, un problema tuttora rilevante e nonostante i molteplici cambiamenti e passi in avanti fatti nell'ultima metà del ventesimo secolo, la promessa di alleviare le condizioni di povertà in cui ancora vive il 10% della popolazione mondiale è rimasta, almeno in parte, inattuata. Certamente, negli ultimi decenni si sono registrati notevoli progressi nella riduzione della povertà, che occupa la prima posizione tra i *Sustainable Development Goals* (SDGs) definiti dalle Nazioni Unite sia nel programma del 2015 che del 2030. Il 2005 è stato anche definito l'Anno Internazionale del Microcredito da parte delle Nazioni Unite. Inoltre, dal 1997 si tengono gli incontri annuali del *Microcredit Summit Campaign*, un'organizzazione americana senza scopo di lucro, nata proprio con l'intento di riunire i professionisti e sostenitori del microcredito nonché donatori, istituzioni educative, istituzioni finanziarie internazionali e organizzazioni non governative, con l'obiettivo di alleviare la povertà nel mondo attraverso la microfinanza. Il primo incontro si tenne a Washington dal 2 al 4 febbraio 1997, durante il quale è stata lanciata una Campagna con l'obiettivo di raggiungere cento milioni tra le famiglie più povere al mondo, in particolare le donne di quelle famiglie, con crediti per il lavoro autonomo e altri servizi finanziari e aziendali, entro il 2005.

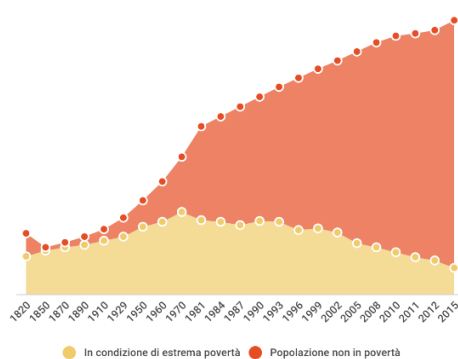


Grafico 5: Andamento soggetti usciti dalla povertà (area rossa) 1820-2015³⁰

In questo grafico si osservano i due andamenti della popolazione mondiale dal 1820 al 2015. L'area gialla identifica coloro che vivono in condizioni di estrema povertà e l'area rossa rappresenta le persone che sono riuscite ad uscire da quella situazione di disagio o che, semplicemente, non l'hanno mai sperimentata. Si può notare dal grafico che la forbice che

³⁰ <https://www.truenumbers.it/poverta-nel-mondo/>

separa le due linee inizia ad allargarsi a partire dal 1970, quindi a partire da questo anno la tendenza che vedeva il tasso di crescita della popolazione mondiale e l'aumento degli indigenti crescere insieme si arresta. Dal 1970 al 2015 il numero di persone in condizioni di estrema povertà si è ridotto notevolmente, passando dal 60,1% al 9,6%. Secondo le stime più recenti, nel 2015 il 10% della popolazione mondiale, equivalente a 734 milioni di persone, vive con meno di 1,90 \$ al giorno. Nel 2018, quasi l'8% di lavoratori nel mondo e le loro famiglie vivevano con meno di 1,90 \$ al giorno a persona. La maggior parte delle persone che vive in tali condizioni si divide perlopiù tra due regioni: l'Asia del Sud e l'Africa sub-Sahariana. Gli SDG mirano a sviluppare quadri politici a livello nazionale e regionale, basati su strategie di sviluppo a favore dei poveri e gender-sensitive per garantire che entro il 2030 tutti gli uomini e le donne abbiano pari diritti di accesso alle risorse economiche, tra cui nuove tecnologie, servizi finanziari e microfinanza.

4.2 Povertà assoluta e relativa

L'essere definiti poveri non fa riferimento solo alla mancanza di reddito e di risorse produttive, ma riguarda anche la malnutrizione, il limitato accesso all'istruzione e agli altri servizi base, la discriminazione sociale e l'esclusione finanziaria. Ci sono 122 donne tra i 25 e 34 anni per ogni 100 uomini dello stesso gruppo di età che vivono in povertà e più di 160 milioni di bambini rischiano di continuare a vivere in condizioni di estrema povertà ancora nel 2030³¹.

Generalmente si fa riferimento a due misure della povertà, la prima in termini assoluti e la seconda in termini relativi. Le misure di povertà assoluta fissano una soglia di reddito in termini di dollari al giorno, al di sotto della quale si è considerati poveri. Bisogna tenere conto che tale soglia varia al variare del periodo considerato e che quindi non è sempre la stessa. Attualmente, riguarda la condizione di vita di coloro che vivono con massimo 1,90 \$ al giorno e che quindi non dispongono di risorse essenziali come cibo, acqua, medicine, una casa e vestiti.

Secondo le misure di povertà relativa, sono considerati poveri invece quei soggetti che guadagnano meno di una porzione del reddito medio del proprio paese. Si esplica quindi nell'impossibilità di avvalersi di beni e servizi in rapporto al reddito pro capite medio di quel

³¹ <https://www.un.org/en/sections/issues-depth/poverty/>

paese. Chi si trova in una condizione del genere potrebbe avere giusto il minimo necessario per sopravvivere, ma non per avere accesso a tutti i servizi che il Paese offre³².

4.3 Impatto Covid-19 sulla povertà

A causa della crisi COVID-19 e del calo dei prezzi del petrolio, la tendenza positiva degli ultimi anni rischia di invertirsi e veder annullati i progressi realizzati negli ultimi decenni. Il COVID-19 avrà un impatto devastante sui poveri, con perdita di posti di lavoro, aumento dei prezzi e interruzione in servizi come l'istruzione e l'assistenza sanitaria. Era dagli anni '90 che i tassi di povertà non aumentavano ma a causa della crisi sanitaria e di una più generale recessione economica assisteremo a tale inversione di rotta. La Banca Mondiale ha stimato che nel 2020 tra le 40 e 60 milioni di persone cadranno in condizioni di estrema povertà in più rispetto al 2019. Il tasso globale di povertà estrema potrebbe aumentare da 0,3 a 0,7 punti percentuali, quindi a circa il 9% nel 2020, giungendo alla triste conclusione che il primo degli SDG del 2030 molto probabilmente, non sarà raggiunto entro i termini prefissati³³.

4.4 L'impatto del microcredito sul livello di povertà mondiale

Occorre ora verificare se e in che misura l'accesso al microcredito e agli altri servizi finanziari ha avuto e ha un impatto sulla riduzione del livello di povertà mondiale. Con l'accesso a microprestiti e altri strumenti finanziari (depositi, assicurazione etc.), è stato possibile per tali soggetti iniziare a vivere al di sopra della soglia minima di povertà e quindi, secondo quanto stabilito dalla World Bank, con più di 1.90 \$ al giorno.

Ciò che fa il microcredito, in prima battuta, è creare opportunità di lavoro. Permette al povero di uscire dalla sua condizione di *unemployed* e passare a quella di *employed* e iniziare a gestire il proprio business. I suoi beneficiari hanno l'opportunità di espandere la propria attività economica con l'obiettivo di godere di un'entrata costante e regolare. Da qui è naturale capire

³² <https://adozioneadistanza.actionaid.it/magazine/poverta-assoluta-relativa/#:~:text=La%20povert%C3%A0%20relativa%2C%20invece%2C%20C3%A8%20un%20concetto%20diverso.,possibilit%C3%A0%20e%20i%20servizi%20disponibili%20in%20un%20Paese.>

³³ Cfr. dati su <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>

che il beneficiario ricevendo più entrate, non più occasionali, può permettersi di sostenere più consumi e beneficiare dell'accesso a più servizi, ad esempio l'acqua potabile.

La misura dell'impatto del microcredito sulla povertà è un'operazione che risulta ancora molto difficile e l'unico modo efficace è quello di analizzare l'effetto per singoli individui o per collettività. È necessario poi monitorare l'andamento dei singoli paesi e misurarne regolarmente i progressi.

Per quanto riguarda i metodi e gli strumenti di misurazione dell'impatto del microcredito sulla povertà, quello che è considerato il più efficace è il *Randomized controlled trial, RCT*, un metodo quantitativo e sperimentale (empirico), usato soprattutto in campo clinico. Per l'applicazione di tale metodo si selezionano casualmente due gruppi di individui. Al primo gruppo di individui, selezionati in maniera random, viene offerto microcredito o un programma che comprenda l'offerta di strumenti finanziari e risorse produttive mentre al secondo gruppo non viene offerto nulla. Dopo l'osservazione del comportamento di questi due gruppi distinti, la differenza tra il risultato medio del gruppo "trattato" e il risultato medio del gruppo di controllo è una stima dell'impatto del programma.

Esiste una selezione molto ampia di studi che hanno cercato di evidenziare una correlazione positiva del microcredito e della microfinanza con la *alleviation poverty*. Grazie al lavoro svolto da Oladayo Nathaniel Awojobi, nel 2019 è stata pubblicata una raccolta di studi effettuati tra il 2008 e il 2018, per la precisione 20 studi, condotti con metodi qualitativi (RCT), quantitativi e un mix di essi. Tutti questi studi sono stati condotti in diverse città, tutte localizzate in Nigeria. Tra questi studi selezionati, alcuni si focalizzano sulla microfinanza e la riduzione della povertà e altri sull'impatto del microcredito nell'alleviare la povertà. Tra questi studi, 19 hanno supportato l'ipotesi per cui il microcredito/microfinanza ha contribuito alla riduzione della povertà e solo uno studio ha obiettato contro tale ipotesi, trovando però una correlazione positiva solo tra la dimensione dell'IMF e la riduzione della povertà. L'impatto dell'accesso al microprestito è stato analizzato in relazione a tre categorie di esiti: risultati economici (consumi/asset creation, povertà, business, risparmi, occupazione, reddito e benessere), risultati sociali (istruzione, salute e capitale sociale) ed emancipazione delle donne. I partecipanti agli studi sono imprenditori, abitanti delle zone rurali, pescatori e società cooperative ma anche gruppi di donne, funzionari di IMF beneficiari dei prestiti e clienti IMF.

Study	Economic outcomes							Social outcomes			W O ₁ W O ₁
	C / A ₁	P ₂	B ₃	S ₄	E ₅	I ₆	SW ₇	E D ₈	H ₉	SC ₁₀	
Appah et al. (2012)		√									√
Jegade et al. (2011)		√					√				
Obisesan&Oyedele (2015)		√					√				
Omitoyin&Sanda (2013)								√			
Ugochukwu &Onochie (2017)		√									
Yahaya et al. (2011)		√	x		√						√
Ihugba et al. (2013)		√		x	√						
Akosile& Ajavi (2014)		√	√			√					
Ikpefan et al. (2016)		√	√								
Aideyan (2009)		√		√		√		√	√		
Lawanson (2016)		√	√								
Kasali et al. (2015)		√	√					√			
Emefesi& Yusuf (2014)		√	√								
Christensson (2017)		√									
Ilavbarhe&Izekor (2015)				√		√					√
Agbaeze&Onwuka (2004)		√	√								
Irobi (2008)		√	√			√			√		
Jolaoso&Asirvatham (2018)		√				√					
Okafor et al. (2016)			x								
Owolabi (2015)		√	√					√			√

√ Positive correlation; x Negative correlation

Tabella 3: Sintesi dei risultati conseguiti da studi selezionati in base ai risultati economici, risultati sociali ed emancipazione delle donne.

Questa tabella raccoglie appunto i venti studi condotti dai vari autori e per ogni risultato è stata evidenziata l'esistenza di una correlazione positiva o negativa. Per quanto riguarda l'impatto economico, sono diciannove gli studi che dimostrano come il microcredito/microfinanza ha un effetto positivo sui suoi beneficiari. Tra questi diciannove, quattro hanno dimostrato un aumento nei consumi e nell'asset creation e circa quattordici hanno riportato un impatto positivo del microcredito direttamente sulla riduzione della povertà. Ulteriori studi (5) hanno mostrato come il microcredito promuova il raggiungimento di risultati socialmente indispensabili come l'accesso a servizi sanitari, istruzione e capitale, con un impatto particolarmente positivo sull'educazione impartita ai bambini dei clienti delle IMF³⁴.

Ad esempio, uno fra questi è l'indagine condotta, tra il 2006 e il 2007, su 281 famiglie rurali nel Sud della Nigeria, da Aideyan, studio pubblicato nel 2009. Alcune tra queste famiglie hanno avuto accesso a programmi di microfinanza e alcune no. Le famiglie appartenenti al primo gruppo hanno presentato vantaggi sociali ed economici sostanziali rispetto a quelle prive di tale accesso. In particolare, è risultato che i beneficiari del prestito hanno investito più denaro per l'educazione dei loro figli rispetto a chi non ha partecipato al programma.

Altro studio relativo all'impatto della microfinanza è un progetto di ricerca condotto congiuntamente dal *Bangladesh Institute of Development Studies* (BIDS) e dalla Banca Mondiale. E' emersa una forte evidenza sui programmi che aiutano i poveri nel risollevare la

³⁴ Nathaniel Awojobi O., (2018) "Microcredit as a strategy for poverty reduction in Nigeria: a systematic review of literature, *Global journal of social sciences* Vol 18, 2019: 53-64

loro condizione attraverso il livellamento/stabilizzazione dei consumi e la costruzione di asset. I risultati supportano il dato per cui i programmi di microfinanza promuovono gli investimenti nel capitale umano (come l'istruzione) e sensibilizzano le famiglie povere sui problemi di salute. Gli studi fanno luce anche sul fatto che la microfinanza aiuta le donne ad acquisire risorse proprie e ad esercitare potere nel processo decisionale familiare. Il progetto stima che l'impatto marginale della microfinanza sui consumi sia stato del 18% per le donne e dell'11% per gli uomini³⁵. E inoltre lo studio ha rilevato che circa il 5% dei mutuatari può uscire dalla povertà ogni anno prendendo a prestito da un programma di microfinanza, se gli impatti stimati sui consumi continuano nel tempo (Khandker 1998)³⁶.

4.4.1 I fattori immateriali: autostima e reputazione sociale

Ciò che è emerso da questi molteplici studi è l'impatto che lo strumento in esame ha sul benessere economico e quindi materiale dei soggetti analizzati, ma il microcredito produce anche un effetto su due fondamentali fattori immateriali, l'autostima e la reputazione sociale. Ciò che ha fatto il microcredito è stato enfatizzare il ruolo di tali fattori immateriali nella vita dei destinatari del micro-prestito. Infatti, come si è precedentemente detto, il valore della reputazione sociale e la costruzione negli anni di essa è molto importante in questo contesto sociale e collettivo. La reputazione sociale assume grande importanza, nell'ambito del microcredito, grazie alla presenza del sistema del prestito di gruppo. Infatti, solo se tutti i membri rispettano le condizioni del prestito potranno accedere al prestito successivo. Questo scatena dentro ogni partecipante un grande senso di responsabilità verso il proprio gruppo e diventa importante per portare a compimento ciò che hanno iniziato ed essere considerati affidabili e credibili. Il microcredito, quindi, non è solo in grado di creare opportunità di business per chi ne beneficia, ma a differenza di altre forme di sussidio, è in grado di stimolare l'inclusione, la capacità e la voglia di fare dei riceventi, promuovendo dignità, autostima e reputazione sociale, tutti elementi chiave per accrescere benessere e uscire dalla trappola della povertà. Il punto di partenza è però l'inclusione finanziaria e la sua promozione, il cui obiettivo è quello di permettere a chiunque di accedere ai servizi finanziari e accrescere la loro ricchezza

³⁵ (Pitt e Khandker 1998).

³⁶ Microfinance and Poverty: Evidence using panel data from Bangladesh, by Shahidur R Khandker, 2005

sia reputazionale che patrimoniale. I motivi principe per cui l'inclusione finanziaria contribuisce a ridurre la povertà sono a) la disponibilità di servizi finanziari a costi accessibili e b) il miglioramento dell'andamento del sistema finanziario che stimola la crescita economica e indirettamente riduce povertà e diseguaglianza³⁷.

4.4.2 L'inclusione finanziaria

A livello internazionale i paesi del G20 si sono impegnati a promuovere l'inclusione finanziaria avendole riconosciuto l'importante ruolo promotore nella lotta alla povertà e alle disuguaglianze. Il comunicato del vertice post-crisi di Pittsburgh stabiliva l'impegno a facilitare l'accesso dei poveri ai servizi finanziari attraverso lo sviluppo di servizi finanziari più innovativi, in grado di migliorare sia le condizioni finanziarie dei soggetti più deboli che l'accesso al credito delle PMI. A tale scopo è stato promosso il Financial Inclusion Experts Group, composto da esperti delle banche centrali e dei ministeri delle Finanze dei paesi del G20, avvalendosi di due gruppi tecnici: l'*Access through Innovation Sub-Group* (ATISG) e lo *SME Finance Sub-Group* (SMEFSG). In tale documento è ovviamente sostenuta la tesi per cui l'inclusione finanziaria è un driver della crescita economica e della mitigazione della povertà. L'inclusione finanziaria permette a chi è escluso di entrare in contatto con l'economia formale e contribuire direttamente alla crescita economica, la quale più aumenta più riesce a coinvolgere un numero maggiore di soggetti. Il problema cruciale che si trovano ad affrontare i poveri e che determina la loro condizione è il fatto di far affidamento su un reddito non solo basso, ma irregolare e inattendibile. Quindi partendo da tale situazione, nella fase iniziale si deve puntare all'insegnamento della gestione di tale reddito e successivamente come accumularlo nel tempo per coprire spese sia legate a beni di prima necessità come cibo e acqua ma anche secondarie (esempio, spese legate alla scuola, matrimoni e funerali). Prima ci si concentrava principalmente sul microcredito, ma ci si è resi conto che per raggiungere una piena inclusione finanziaria, bisogna considerare un più ampio range di servizi finanziari: depositi, assicurazione e servizi di trasferimento del denaro, e quindi il microcredito per essere appropriato, deve essere preceduto da un preesistente livello di attività economiche in corso. In quasi tutti i paesi in via di sviluppo l'accesso a servizi finanziari formali è limitato al 20-

³⁷ Pizzo Giampietro, Tagliavini Giulio. Dizionario di Microfinanza. Le voci del microcredito, Carocci, 2013, pp.153-156

50% della popolazione, quindi anche oltre il dato dei poveri conclamati. È fondamentale promuovere l'accesso non solo ai poveri ma a chiunque sia attualmente escluso³⁸.

Analizzando lo studio condotto e riportato nel documento “*Innovative Financial Inclusion*”, prendendo in considerazione l'andamento dei cosiddetti *financial diaries* dei poveri del Bangladesh, India e Sud Africa, si può notare come l'accesso a questi servizi affidabili e convenienti abbia aiutato a ridurre la vulnerabilità agli shock, aumentare il benessere e in molti casi anche il reddito. Inoltre, le ricerche hanno mostrato che l'accesso al microcredito e ai micro-risparmi ha permesso una riduzione del lavoro minorile e aumentato la produttività agricola.

4.5 I dieci indicatori elaborati dalla Grameen Bank

Pur avendo già trattato l'attività della Grameen bank, che come si è detto occupa una posizione di leader nella gestione del microcredito come strumento di sviluppo sociale, economico e di possibile soluzione per porre fine alla povertà, vale in questa sede ricordare che la Grameen Bank ha definito fin dall'inizio dieci indicatori, annualmente monitorati dallo staff della banca, tramite i quali è possibile monitorare se la condizione di povertà è migliorata dopo l'accesso. Infatti, un membro della GB è considerato poverty-free se congiuntamente alla sua famiglia soddisfa i seguenti criteri:

- 1) la famiglia vive in una casa che vale almeno 25.000 taka, o in una casa con un tetto di lamiera e ogni membro della famiglia può dormire su un letto anziché sul pavimento;
- 2) la famiglia beve acqua pura di pompa, acqua bollita o acqua purificata usando allume. L'acqua deve essere priva di arsenico;
- 3) tutti i bambini con più di 6 anni devono andare a scuola o aver finito la scuola primaria;
- 4) la rata minima settimanale del mutuatario deve essere di 200 Taka;
- 5) la famiglia utilizza le latrine;
- 6) i membri della famiglia possiedono abiti adatti all'uso quotidiano, abiti caldi per l'inverno come dei maglioni, e delle zanzariere per proteggersi dalle zanzare;

³⁸ Innovative Financial Inclusion. Principles and Report on Innovative Financial Inclusion from the Access through Innovation Sub-Group of the G20 Financial Inclusion Experts Group pagine 12-13, 25 maggio 2010

- 7) la famiglia possiede dei possibili introiti addizionali (come ad esempio alcuni alberi da frutto) nel caso necessiti di un'ulteriore fonte di guadagno;
- 8) il membro mantenga una media annuale di 5000 Taka nei propri savings accounts;
- 9) la famiglia non ha difficoltà ad offrire 3 pranzi al giorno ad ogni membro e nessun membro soffre la fame in un anno;
- 10) la famiglia si prende cura della salute. Se un qualsiasi membro si ammala, la famiglia è in grado di sostenere le spese per la cura³⁹.

La Grameen Bank, pioniera nel campo del finanziamento dei poveri, serve attualmente quasi 10 milioni di clienti di cui il 96% sono donne e conta quasi tremila filiali con un tasso di recupero del 99,29%. Tutti i suoi clienti all'epoca dei primi prestiti erano tra i più poveri. Il Grameen Generalized System (Grameen Bank II) ha fornito loro maggiori opzioni e flessibilità. L'impatto della banca sui suoi mutuatari può essere analizzato dal punto di vista economico, sociale e politico.

4.5.1 Effetti economici

Molteplici studi hanno riportato un andamento costante di uscita dalla povertà da parte dei membri della GB. Uno studio in particolare mostra che tale tasso è pari al 5% annuo. Secondo un altro studio condotto su un gruppo di famiglie in un'area in cui Grameen opera da più di un decennio, circa il 50% di esse ha superato la soglia di povertà. Un altro 25% stava per superarla. Lo studio ha inoltre sottolineato come il 31% dei mutuatari della banca si è dichiarato disoccupato prima di entrare a far parte della Grameen. La banca ha infatti creato nuove opportunità di lavoro, soprattutto per le donne che prima di essa non guadagnavano nulla. L'effetto dei prestiti nella riduzione della disoccupazione è stato impressionante. Più del 91% dei clienti in questa area analizzata ha affermato che la GB ha avuto un impatto positivo sul loro standard di vita. La banca è stata in grado di far uscire dalla povertà una porzione significativa dei suoi debitori. Uno studio condotto dalla Banca Mondiale ha rilevato che i profitti delle imprese finanziate dalla Grameen aumentavano il consumo dei mutuatari del 18% all'anno e che la percentuale di mutuatari di Grameen che vivevano in condizioni di estrema povertà si era ridotta del 70% entro 4.2 anni dall'adesione. Secondo un recente sondaggio condotto internamente dalla GB, la percentuale cumulativa dei mutuatari che hanno

oltrepasato la soglia della povertà è superiore al 65%. Inoltre, è riportato anche che essi hanno migliorato le loro condizioni anche in termini di alloggio e abbigliamento

4.5.2 Effetti sociali

In generale il povero ha poco accesso all'istruzione, sanità e altri servizi sociali. Essi sono socialmente impotenti e rifiutati. Nel caso delle donne povere poi la situazione è ancora più drammatica. In molte società, come quella del Bangladesh, le donne sono confinate nelle case. Non dovrebbero essere viste da altri se non dai loro familiari e la loro sfera di lavoro è ampiamente limitata. Quindi considerando tali circostanze iniziali, la GB con il suo lavoro fornisce loro un forum, un network in cui sono organizzate in gruppi. Diventano leader e assumono un ruolo nel decision-making process. Partecipano attivamente al social networking partecipando alle riunioni del centro, workshop e interagiscono con autorità nazionali e internazionali, producendo, vendendo e acquistando prodotti. Sono diventate più coscienti del benessere familiare e nel migliorare la loro qualità di vita. Studi interni alla banca mostrano come la mortalità infantile tra le famiglie Grameen sia diminuita del 34%. Anche in termini di educazione, i mutuatari sono avanti rispetto agli altri. Ad esempio, dopo l'introduzione dell'Higher Education Loan (HEL) non ci sono casi di bambini privati dell'accesso all'istruzione superiore a causa di vincoli finanziari.

4.5.3 Partecipazione politica

Alleviare la povertà significa anche esercitare diritti politici e godere della libertà politica. È significativo notare che i mutuatari Grameen e i loro familiari partecipano in numero maggiore sia come elettori che candidati alle elezioni del governo locale e centrale. Sono incoraggiati dalla banca a discutere i loro diritti durante le riunioni del centro e a prendere la decisione di votare colui che secondo loro sosterrà la loro causa. Molti membri Grameen sono stati eletti durante le elezioni del governo locale tenutesi nel 1997 e 2003. La percentuale di membri Grameen negli organi del governo locale è superiore all'8%⁴⁰.

4.5.4 Target di riferimento

⁴⁰ Latiffee, H. I., (2003), "Micro-credit and Poverty Reduction", *Presented at the International Conference on "Poverty Reduction through Microcredit" held at Ceylan Inter-Continental Hotel, Taksim-Istanbul, Turkey from June 09-10, 2003.*

La Grameen Bank ha sempre considerato determinati principi di base che l'hanno condotta ai risultati che ha ottenuto fino ad oggi. Uno fra tutti è il principio per cui la banca presta solamente al povero di quella determinata zona rurale. È il principio che definisce quindi il target di riferimento della banca. Ciò è dovuto soprattutto alla scarsità delle risorse disponibili che quindi obbliga le IMF di ispirazione Gramen a rivolgersi al povero se non al *the poorest of the poor*. A ben considerare tale regola è ragionevole e onesta. I soggetti non-poor sapendo di essere più forti economicamente tenderebbero a monopolizzare i poveri, i quali sarebbero scoraggiati a partecipare, sentendosi socialmente inferiori. I non-poor avendo altre vie tramite le quali accedere a prestiti e servizi finanziari finirebbero per ribellarsi davanti a tutte quelle responsabilità e obblighi imposti dal programma Grameen (incontri settimanali, pagamenti vicini nel tempo, aiutare i compagni del gruppo, etc..). Non tutte le istituzioni però usano strumenti specifici per far in modo che sia individuato unicamente il potenziale cliente povero, sostenendo che sia un metodo troppo costoso e difficile da implementare. Facendo un esempio, esse decidono di utilizzare il metodo del cosiddetto "*Self-selection*". Tale programma è progettato in modo tale da dissuadere i non poveri e ovviamente attirare i poveri. Fanno semplicemente affidamento sul fatto che il soggetto non povero decida di non partecipare essendo scoraggiato dai molteplici obblighi che deve rispettare una volta sottoscritto il prestito. Ma come possono allora le istituzioni di microfinanza, che voglio invece attuare la ricerca del soggetto target in modo accurato, possono farlo in maniera che sia anche conveniente? Il segreto è creare uno strumento che possa identificare velocemente la popolazione target e che abbia un livello di successo che ammonti ad una soglia tra l'80 e il 90%. Inoltre, deve richiedere il minor tempo possibile per la preparazione dello staff, eliminare i non-poor, e mantenere un numero minimo di indicatori.

4.5.5 Come si individua il target?

Il programma in stile Grameen ha sviluppato e utilizza vari sistemi per assicurare una corretta individuazione del target. Vediamoli qui di seguito:

- 1) "*Means test*"- il target della GB sono soggetti *landless* e *assetless*;
- 2) "*Housing index*"- sviluppato da CASHPOR, che comporta una rapida valutazione di ogni potenziale comunità, basata sulle condizioni abitative locali e un test patrimoniale più dettagliato;

- 3) SEF's "*Participatory Wealth Ranking*", è un processo partecipativo nel senso che sono direttamente i membri della comunità che aiutano nell'identificazione delle famiglie più povere;
- 4) "*Progress out of Poverty Index*" della Grameen Foundation.

1) Partendo dall'analisi del contesto geografico, socioeconomico e culturale del Bangladesh, la GB utilizza due parametri per valutare se un soggetto possa qualificarsi come potenziale cliente. Esso deve essere *landless*, la famiglia deve possedere non più di metà ettaro di terra e *assetless*, famiglia i cui beni materiali valgono meno del valore di mercato di un ettaro medio secondo i valori locali. Questo è l'indice di misurazione base fornito dallo statuto della GB. Lo staff della banca verifica poi fisicamente una serie di elementi che facilmente attestano le condizioni economiche di un potenziale cliente, ad esempio: gli attuali guadagni mensili di quella famiglia, la qualità di un terreno, le condizioni della casa in cui vivono e il suo valore di mercato e così via⁴¹.

2) Il *CASHPOR Housing Index* è un one-page scorecard che assegna punti ad ogni componente principale della casa, ad esempio le dimensioni, il materiale, la costruzione del muro e così via. I dati di questo indice vengono raccolti senza che lo staff incontri o intervisti le famiglie. In base al punteggio le case verranno classificate come "molto povere", "moderatamente povere" e quelle che non rientrano in queste due precedenti categorie non saranno prese in considerazione. Diciamo che è un indice abbastanza accurato, tra il 70-80%. L'aspetto positivo è che è semplice da attuare, è low-cost, rapido e implementato anche da staff che ha ricevuto un training minimo. Elimina così la maggior parte dei non poveri, facendo risparmiare un tempo considerevole allo staff.

Successivamente, lo staff si concentra su chi ha, diciamo così, "superato il test", e ogni potenziale cliente sarà registrato riportando età, livello di educazione e occupazione. È quindi una misurazione della ricchezza, del benessere in generale piuttosto che delle entrate di un individuo.

3) Secondo la terza metodologia innanzi indicata, i membri di una comunità si classificano da soli, basandosi sui loro stessi concetti di benessere e povertà. Il Participatory Wealth Ranking (PWR) conta sulla conoscenza locale per identificare i poveri di quella comunità in base alle loro definizioni di povertà. È quindi un processo partecipativo. Oltre ad identificare il povero,

⁴¹ Cfr. dati su <https://www.povertyindex.org/about-ppi>

serve ad introdurre al programma l'intero villaggio e motivare i potenziali clienti. Richiede la presenza di uno staff ben addestrato.

4) Dal 2005, la Grameen Foundation ha sviluppato il Progress Out of Poverty Index (PPI), uno strumento progettato per valutare il “*poverty profile*” del cliente, nonché per misurare la velocità con cui i clienti attraversano la soglia di povertà nel tempo. Questo indice presenta molteplici vantaggi, è economico, si adatta alle condizioni locali e facile da usare. Volendo approfondire la questione, il PPI è uno strumento innovativo, trasparente e accurato, utilizzato dalle istituzioni di microfinanza per valutare i risultati dei programmi da loro messi in pratica e come migliorarli. La *Grameen Foundation* in partnership con il *Consultative Group for the Alleviation of Poverty* (CGAP) commissionò lo sviluppo di tale indice. Quindi il PPI misura livelli di povertà sia di gruppi che di individui e tiene traccia dei cambiamenti a lungo termine dei livelli di povertà. Alla base dell'index ci sono 10 indicatori non finanziari, facili da raccogliere e specifici per il paese in cui viene condotta l'analisi, ad esempio dimensione della famiglia, numero di bambini che frequentano la scuola e il tipo di alloggio (housing). In ogni paese per costruire il PPI si prendono le informazioni necessarie da sondaggi sugli *household* a livello nazionale o si fa riferimento al *World Bank Living Standards Measurement Survey*. Quindi i vari livelli di PPI che risultano servono come base tramite per misurare i progressi dei clienti. Utilizzando benchmarks, i managers possono rendersi conto del profilo del cliente e come cambia nel tempo. Può essere paragonato ad una ricerca di marketing condotta sui consumatori da parte di businesses retail. Gli IMF che utilizzano questo indice possono servire i propri clienti in maniera più efficiente, comprendere i risultati apportati dall'utilizzo dei loro servizi, capire i bisogni del cliente e attrarre in maniera più efficiente i finanziamenti necessari per aumentare la portata dei loro progetti.

4.6 L'esperienza Village Enterprise

Tra le varie organizzazioni di stampo Grameen che quindi hanno come obiettivo principale ridurre la povertà nel mondo, una delle più notevoli, in termini di progetti e risultati conseguiti, è la Village Enterprise (VE). La Village Enterprise è un'organizzazione non governativa internazionale specializzata nello sviluppo delle microimprese per i poveri nell'Africa dell'Est. La loro mission è lavorare per ridurre ed eliminare la povertà nell'Africa dell'Est attraverso sia innovazione che iniziative imprenditoriali. Anche la VE utilizza l'indice PPI, il cui valore finale è il risultato delle risposte dei partecipanti a dieci quesiti circa le caratteristiche della famiglia e delle proprietà patrimoniali, utilizzate per calcolare se tale famiglia vive al di sotto della

soglia di povertà. La fase successiva è quella del Training. Tutor aziendali offrono tre-quattro mesi di training al fine di far acquisire a coloro che partecipano determinate competenze aziendali e una formazione sull'alfabetizzazione finanziaria. Anche in questa organizzazione è presente la fase di formazione dei gruppi, definiti *Business Savings Groups (BSG)* composti da circa 10 imprese ciascuno.



Grafico 6: schema del programma offerto da Village Enterprise per avviare imprese e gruppi di risparmio sostenibili e generatori di reddito⁴²

Il cliente target della VE ha una media di 36 anni, vive con 1,90 \$ al giorno ed è disoccupato o agricoltore. Il 76% de suoi clienti sono donne. Dal 1987 possiamo dire che sono stati avviati più di 44 mila nuovi business, più di 175 mila imprenditori e ha impattato sulle vite di più di 976 mila persone.

I risultati del one-year program di VE sono veramente sorprendenti. Tali programmi hanno contribuito a far aumentare, mediamente, di 1000 \$ il risparmio totale dei BSG, registrando quindi anche un aumento dei risparmi familiari pari al 311%. Di conseguenza si evidenzia un aumento dei consumi e della spesa pro capite annuale, un aumento nel consumo di pasti giornalieri e nel consumo di proteine animali al giorno. In generale, ciò che i clienti hanno sperimentato è l'aumento del loro benessere e delle loro fonti nutrizionali⁴³.

⁴²<https://extend.villageenterprise.org/>

⁴³ <https://villageenterprise.org/our-impact/monitoring-and-evaluation/>

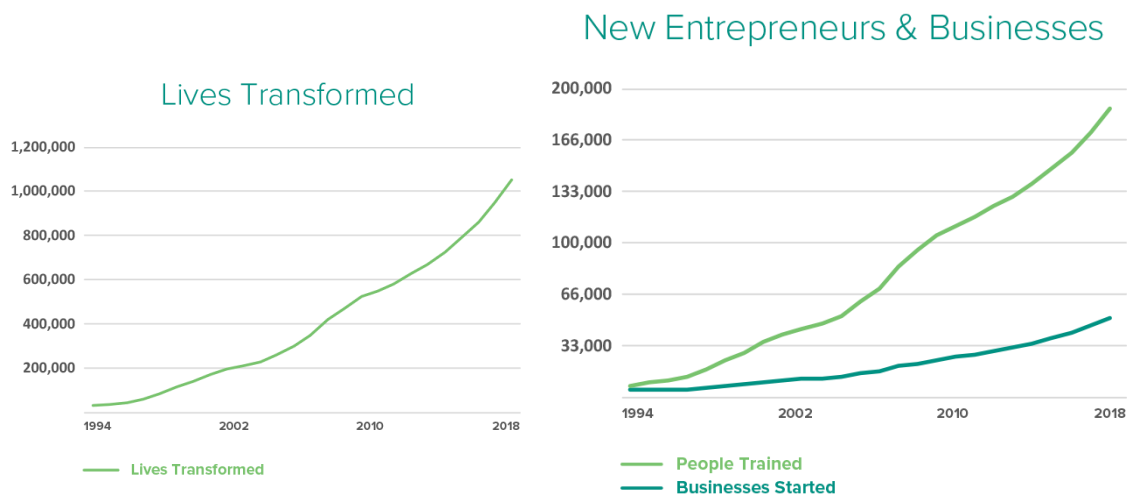


Grafico 7: Risultati del *One-Year Program* offerto dalla *Village Enterprise*⁴⁴

4.7 The Ultra-Poor Graduation Program

L'*Ultra-Poor Graduation program* in Bangladesh, formalmente conosciuto come *Targeting the Ultra-Poor program* (TUP) è riconosciuto in tutto il mondo per l'innovativa soluzione all'estrema povertà, promosso dalla ONG BRAC. Dal 2002 ad ora il programma ha servito più di 1.9 milioni di famiglie povere in Bangladesh⁴⁵. Tale programma è stato poi replicato in molti altri paesi. Si analizza infatti l'applicazione di tale programma in Etiopia, Ghana, Honduras, India, Pakistan e Perù. In ogni paese, il programma è stato adattato a seconda dei contesti e della cultura, ma rimanendo fedele agli stessi principi generali. Insieme questi studi forniscono una prova dell'impatto di un programma della durata di due anni che forniva alle famiglie una risorsa (business asset), supporto al consumo e coaching sul benessere economico e personale. Tale studio è stato pubblicato nel 2015 e ha raggiunto un totale di 10.495 partecipanti. I soggetti target sono stati individuati attraverso il Participatory wealth-ranking process. L'impatto è stato misurato su 10 indici quali: consumi, sicurezza alimentare, beni produttivi e familiari, inclusione finanziaria, reddito ed entrate, salute fisica, salute mentale, coinvolgimento politico ed emancipazione delle donne. Il fulcro del programma era quindi quello di fornire alle famiglie un grande vantaggio per stimolare il lavoro autonomo. Lo studio è stato condotto secondo il metodo RCT, quindi le famiglie che hanno ricevuto il programma e quelle che non lo hanno

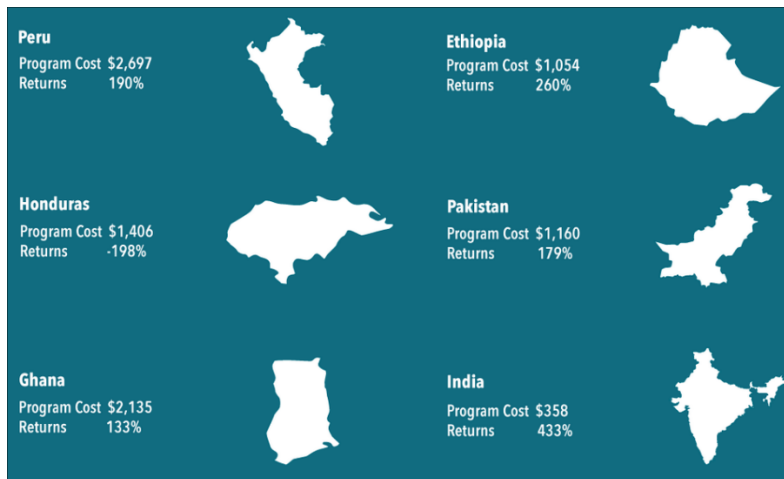
⁴⁴ <https://villageenterprise.org/our-impact/monitoring-and-evaluation/>

⁴⁵ <http://bracultrapoorgraduation.org/project/bangladesh/>

ricevuto sono state selezionate casualmente. Le famiglie assegnate casualmente alla partecipazione al programma hanno ricevuto più tipi di sostegno contemporaneamente:

- un asset per stimolare la generazione di reddito, come bestiame o merci per avviare un'attività economica informale;
- formazione su come gestire la risorsa;
- un sostegno alimentare o in contanti per stabilizzare le famiglie e ridurre la necessità di vendere la nuova attività in caso di emergenza;
- frequenti visite di coaching (di solito settimanali) per rafforzare le competenze, rafforzare la fiducia e aiutare i partecipanti a gestire qualsiasi sfida;
- educazione sanitaria o accesso all'assistenza sanitaria per rimanere sani e in grado di lavorare;
- un conto di risparmio (un libretto dei risparmi) per aiutare le persone a mettere da parte i soldi per poi investirli o utilizzarli in caso di una futura emergenza.

Alla fine del programma sono risultati statisticamente importanti gli impatti su tutti i 10 indicatori. Un anno dopo la fine dell'intervento, 8 su 10 indicatori ancora mostravano risultati statisticamente significativi, ma si è registrato un calo minimo o nullo sulle variabili chiave (consumi, asset delle famiglie e sicurezza alimentare). Entrate e ricavi sono stati significativamente più alti nei gruppi riceventi il programma, stessa cosa per i consumi delle famiglie, eccetto per l'Honduras. L'obiettivo principale del *Graduation program* di accrescere in maniera sostanziale il consumo dei più poveri viene raggiunto con la conclusione del programma e mantenuto anche un anno dopo. I benefici stimati sono superiori ai costi in cinque siti su sei. Quindi, in generale, i partecipanti al programma avevano in media significativamente più risorse e risparmi, trascorrevano più tempo a lavorare, soffrivano la fame in meno giorni e sperimentavano livelli di stress minori e un miglioramento della salute fisica, rispetto a coloro che non avevano ricevuto il programma. Il programma in sé fu anche redditizio, con un ritorno positivo in cinque su sei paesi, che vanno dal 133% in Ghana al 433% in India. In altre parole, per ogni dollaro speso per il programma in India, le famiglie povere avevano 4,33 \$ in benefici a lungo termine.



Avendo avuto prova del successo del programma, i governi e le agenzie per lo sviluppo hanno contribuito significativamente ad espandere il *Graduation program* e *approach* a milioni di persone in 35 paesi. Inoltre, c'è una nuova iniziativa che prevede che il programma raggiunga mezzo milione di rifugiati in cinque anni, dal 2020 al 2025⁴⁶. Quindi tenendo come concetto base l'implementazione di una microimpresa e più in generale l'accesso alla microfinanza da parte dei più bisognosi, secondo l'USAID (United States Agency for International Development), un importante passo in più è quello della diversificazione del tradizionale modello di microcredito, fornendo l'accesso a servizi aggiuntivi anche nel campo della sanità, istruzione e un più ampio pacchetto di prodotti finanziari arrivando poi alla diversificazione del portafoglio del cliente⁴⁷.

⁴⁶ <http://bracultrapoorgraduation.org/wp-content/uploads/2017/02/A-Multifaceted-Program-Causes-Lasting-Progress-for-the-Very-Poor-Evidence-from-Six-Countries-Science-Magazine-2015.pdf>

⁴⁷ <https://www.poverty-action.org/sites/default/files/publications/building-stable-livelihoods-ultra-poor.pdf>

CAPITOLO 5 L'IMPATTO DEI PROGRAMMI DI MICROCREDITO SULL'EMANCIPAZIONE DELLA DONNA

5.1 Introduzione

Il problema della diseguglianza di genere, il cosiddetto *gender gap*, è un problema sociale che fin da subito è stato considerato tra gli obiettivi del microcredito. L'idea di promuovere l'indipendenza delle donne attraverso l'offerta di attività e produzioni commerciali però, non ha mosso i suoi primi passi con la nascita della Grameen Bank anzi già dagli anni Settanta, all'Office of Women and Development dell'United States Agency for International Development, tale idea iniziava a prender forma. Anche il sindacato autonomo delle donne SEWA (Self Employed Wome's Association) aveva sviluppato un'esperienza simile e più ricca in India. È, però, solo a partire dall'anno 1976, anno di fondazione della "Banca dei poveri", che attraverso il lavoro di Yunus si è alimentato in modo più effettivo il protagonismo delle donne nell'ambito dei programmi di microcredito. Yunus appena tornato dagli Stati Uniti realizzò immediatamente che il problema principale che affrontavano le donne e in generali tutti i soggetti più poveri era la difficoltà ad ottenere prestiti dalle banche per un atteggiamento di diffidenza e/o di noncuranza da parte di queste ultime. A detta di Yunus, infatti, prima della Grameen, le donne rappresentavano meno dell'1% delle persone che ricevevano prestiti dalle banche: secondo l'economista bengalese ciò "... era frutto di un atteggiamento sessista da parte delle banche"; per questa ragione ha voluto, che nel quadro del progetto sperimentale, le donne fossero incluse almeno nella misura del 50%⁴⁸. L'obiettivo di Yunus era, quindi, quello di raggiungere il maggior numero possibile di donne, e così fece. Durante i primi anni di attività, le donne rappresentavano solamente un terzo dei clienti totali; ora, invece, rappresentano il 97% dei clienti totali⁴⁹. Tale caratteristica la si riscontra in quasi tutte le IMF, dove le donne rappresentano, in media, una percentuale pari all'82.6% dei clienti totali⁵⁰.

5.2 Conferenza di Pechino (1995)

La quarta Conferenza ONU, tenutasi a Pechino nel 1995 è passata alla storia come un evento storico per la definizione dei diritti e movimenti di tutte le donne. Le istituzioni di microfinanza, infatti, operano proprio in linea con il programma d'azione posto in atto durante tale

⁴⁸ Citazione riferita a Muhammad Yunus tratta da G.Pizzo, G. Tagliavini, *Dizionario di microfinanza*, Carocci Editore, 2013.

⁴⁹ Cfr. dati su www.grameen.org

⁵⁰ Microcredit Summit Campaign

Conferenza. Ciò che si definì in quella sede furono gli obiettivi strategici e le iniziative che gli attori economici e più in generale i governi, avrebbero dovuto assumere e realizzare sulla base di due concetti chiave, quello dell'*empowerment* e del *mainstreaming*.

L'*empowerment* femminile, in questo contesto, assicura potere decisionale e di influenza alle donne attraverso l'accesso a strumenti che le conducano verso interventi efficaci nel loro ambiente socioculturale di riferimento.

Il concetto di *mainstream*, invece, inserisce una prospettiva di genere, ovvero il punto di vista delle donne, nelle scelte politiche, in ogni programmazione e in ogni azione di governo, la cui applicazione può rappresentare una svolta nella pratica istituzionale e di governo⁵¹.

5.2.1 I Sustainable Development Goals

Tali concetti (di empowerment e di mainstream) si rilevano anche nei *Sustainable Development Goals*, diciassette obiettivi di sviluppo sostenibile definiti dalle Nazioni Unite nel 2015. Essi stabiliscono di porre fine alla povertà e alla fame ovunque, combattere le disuguaglianze all'interno dei paesi, costruire società pacifiche e inclusive, proteggere i diritti umani e promuovere l'uguaglianza di genere e l'emancipazione di donne e ragazze e, infine, garantire la protezione del pianeta e delle sue risorse naturali. L'obiettivo è di realizzare tali fini entro l'anno 2030.

Quello di maggiore interesse, ai fini del presente lavoro, è il quinto dei diciassette obiettivi di natura sociale, e cioè proprio quello riferito all'emancipazione di donne e ragazze. La strada è quella di intraprendere riforme per dare alle donne pari diritti riguardanti l'accesso alle risorse economiche, alla proprietà, al controllo sulla terra e a servizi finanziari, eredità e risorse naturali⁵². Con l'obiettivo di affrontare meglio tali sfide e identificare un unico attore per realizzare le attività definite dalle Nazioni Unite sulle questioni di genere, nel 2010 è stata fondata la *UN Women*.

5.3 Il concetto di *Empowerment*

⁵¹ Da www.fondazionezaninoni.org. Pechino 1995, Dichiarazione e Programma di azione. Adottati dalla quarta Conferenza mondiale sulle donne: azione per la uguaglianza, lo sviluppo e la pace. Presidenza del Consiglio dei ministri, ON. LIVIA TURCO Presidente della Commissione nazionale per la parità e le pari opportunità tra uomo e donna.

⁵² fonte: sdgs.un.org/goals/goal5

La parola inglese *empowerment* entrata oramai nel nostro vocabolario, significa letteralmente potenziamento ed emancipazione. Nel corso degli anni molteplici studiosi hanno definito tale termine sotto diversi punti di vista. Secondo *Alsop et al.* (2006), l'*empowerment* è definito come la capacità di un gruppo o di un individuo di prendere scelte efficaci e trasformarle in azioni e risultati desiderati. *Mason & Smith* nel 2003, hanno affermato che esso attiene alla misura in cui le persone sono in grado di controllare la loro vita, anche se i loro interessi sono opposti alle persone con cui interagiscono. Infine, *Moser* (1991) chiarisce l'importanza delle donne di aumentare il proprio potere non tanto in termini di dominio sugli altri quanto in termini di capacità di raggiungere una loro autosufficienza e forza interna. Quindi, in generale, il significato di *empowerment* si esplica nel diritto di determinare le proprie scelte di vita e il potere di influenzare la direzione del cambiamento, attraverso la capacità di ottenere il controllo su risorse materiali e non⁵³.

5.3.1 L' *Empowerment* sotto diversi aspetti

È possibile distinguere tre differenti aspetti dell'*empowerment*: l'*empowerment* politico, economico e sociale/legale. Quest'ultimo comprende il livello di istruzione della donna e l'accesso ad essa.

L'*empowerment* politico è definito come l'aumento della partecipazione delle donne nelle assemblee legislative, il loro potere durante tali assemblee, l'abilità nell'esprimere pubblicamente le opinioni e influenzare la composizione dell'assemblea legislativa.

L'*empowerment* economico è definito, invece, come l'accesso delle donne al lavoro formale nel settore, l'occupazione autonoma, l'assunzione di prestiti, l'accesso e il controllo delle risorse economiche. Esempio di emancipazione economica sono l'aumento del controllo delle risorse domestiche o un aumento dell'accesso delle donne a prestiti sui mercati finanziari.

L'*empowerment* sociale/legale, infine, fa riferimento al ruolo sociale della donna, nella comunità e in casa. Gli aspetti chiave in questo gruppo sono i diritti, lo status e le norme. Due

⁵³ fonte: Ibrahim, Solava and Alkire, Sabina (2007)'Agency and *Empowerment*: A Proposal for Internationally Comparable Indicators', *Oxford Development Studies*, 35:4, 379 — 403, on 11 august 2008, <http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Ibrahim-Alkire-2007.pdf>

esempi di *empowerment* legale sono: l'eliminazione della legislazione che vieta alle donne il divorzio e l'assistenza diretta al fine di informarle sui loro diritti.⁵⁴

Conclusivamente va considerato che non è facile stabilire quali siano i presupposti necessari per poter definire le donne emancipate dal punto di vista politico, economico o sociale. Il dibattito su quali siano i cosiddetti indicatori di empowerment è, infatti, ancora in corso, anche perché va subito chiarito che indicatori di emancipazione unanimi o comunque riconosciuti a livello mondiale non esistono, conclusione abbastanza prevedibile se si considerano le molteplici differenze tra i diversi paesi. Tuttavia ci sono elementi che possono ritenersi “fissi” e cioè utilizzabili per qualsiasi studio e analisi che riguardi la donna e la sua emancipazione; ad esempio, si considerano gli elementi che indirettamente vanno ad influenzare *l'empowerment* e cioè l'istruzione dei figli, l'offerta di manodopera maschile e femminile, i guadagni e le spese pro capite, il lavoro autonomo, la salute dei bambini e il livello di istruzione delle donne. Indicatori più diretti degli effetti *dell'empowerment* includono, invece, le risorse non fondiari delle donne (non-land assets), l'uso di contraccettivi e il controllo generale sulla fertilità, la terra e il controllo (auto-percepito) sulla loro vita, elementi questi spesso difficili da osservare ovvero da misurare.

5.4 Introduzione all'indagine: l'indice di *empowerment*

Uno degli studi più interessanti in questo campo, in cui si è riusciti a individuare molteplici e definiti elementi di *empowerment* in grado di essere applicati ad un ampio campione di donne dislocato in paesi molto diversi tra loro è quello svolto da Fondazione Risorsa Donna nell'Anno Internazionale per il Microcredito (2005). Questa ricerca rivolge l'attenzione su diverse aree geografiche: i paesi europei (Italia, Spagna, Francia), i paesi arabi del Nord-Africa (Egitto, Giordania, Libano, Marocco, Tunisia) e i paesi dei Balcani (Albania, Bosnia, Croazia, Kosovo). La finalità del progetto è quella di valutare l'impatto della partecipazione a programmi di microcredito e il grado di *empowerment* delle partecipanti. Per esaminare tale impatto sono stati elaborati e distribuiti dei questionari per intervistare le partecipanti, realizzati con l'aiuto delle IMF partner dislocate nei dodici paesi del Mediterraneo. La scelta delle donne da intervistare è stata casuale. Il questionario è diviso in cinque parti che si riferiscono a dati generali, credito, risparmio, alloggio e alimentazione, empowerment femminile; salvo la prima

⁵⁴ Economic *Empowerment of Women*, September 2008, Centre for Economic and Business Research Porcelaenshaven 16A 2000 Frederiksberg

parte, le altre servono a evidenziare i cambiamenti avvenuti nella vita delle donne grazie al programma.

5.4.1 Dati del campione

Dal campione intervistato è risultato che la maggior parte delle donne è sposata, con un'età media tra i 35 e 45 anni, con un basso tasso di alfabetizzazione. Esse si dichiarano, per la maggiore, lavoratrici autonome nel settore dei servizi. In termini di differenze di genere all'interno della famiglia, il quadro è omogeneo: la differenza negativa di reddito tra il reddito dell'intervistata e il coniuge è ampia, sia in termini assoluti che percentuali. Per la Bosnia, Kosovo ed Egitto si è riscontrata una correlazione positiva tra la partecipazione al programma e l'aumento del reddito pro capite.

1) Credito

La maggior parte delle donne ha dichiarato che il proprio reddito è aumentato dal momento in cui sono entrate a far parte del programma. In tutti i paesi, a seguito della partecipazione ai programmi di microfinanza il reddito è incrementato per l'86% delle intervistate. Italia e Francia sono le uniche due eccezioni, dove rispettivamente solo il 31% e il 36% delle donne hanno dichiarato un aumento del proprio reddito. I prestiti sono stati quasi sempre utilizzati per migliorare un'attività esistente; il credito, quindi, ha creato stabilità nei redditi familiari nella grande maggioranza dei casi (salvo in Italia e in Spagna).

2) Risparmi

La quantità di risparmi è aumentata in tutti i paesi grazie all'accesso al programma, impiegati nella maggior parte dei casi per la copertura di spese familiari, rimborso di debiti contratti e in un'attività già esistente.

3) Alloggio e alimentazione

Anche per questo aspetto, nella maggior parte dei paesi considerati, si è registrato un aumento del consumo di alimenti, salvo il Marocco dove le donne partecipanti non sembravano avere problemi alimentari. Circa il 20% di donne in Croazia, Giordania, Kosovo, Marocco e Spagna ha superato il problema della carenza di cibo. Quanto all'alloggio i maggiori miglioramenti si sono registrati in Kosovo, Giordania e Tunisia: in questi paesi più del 70% delle clienti ha

potenziato le condizioni abitative andando a risanare anche alcuni aspetti importanti per un tenore di vita dignitoso.

4) *Empowerment femminile*

Per esaminare l’impatto dei programmi di microcredito su quest’ultimo carattere sono state prese in considerazione sette diverse dimensioni della vita sociale e civile delle donne intervistate e cioè:

- A) mobilità intesa come la possibilità di uscire di casa;
- B) il ruolo all’interno della comunità di riferimento;
- C) la partecipazione alla vita sociale e civile;
- D) la capacità di fare acquisti;
- E) la partecipazione alle decisioni sugli investimenti;
- F) il potere di contrattazione;
- G) la capacità di conciliare lavoro e famiglia.

Per valutare poi il livello di *empowerment* delle donne, paese per paese, sono stati costruiti degli indici capaci di considerare i sette indicatori. È stato assegnato un valore di -1 quando la risposta relativa a ciascuna delle 7 dimensioni *dell’empowerment* è stata “diminuito”, 0 nel caso in cui non è cambiato nulla e 1 nel caso di “aumento”, ricavando così un indice che varia tra -100 e 100. La media che si ottiene dai valori assegnati alle 7 dimensioni rappresenta, per ciascuna unità, un indice di *empowerment*.

	A	B	C	D	E	F	G	Indice
Paesi Arabi	53	49	43	63	53	53	44	51
Egitto	56	48	48	66	55	50	42	52
Giordania	53	66	24	56	52	74	63	56
Libano	18	33	49	44	30	45	29	35
Marocco	83	22	20	68	59	46	7	43
Tunisia	87	33	67	83	93	83	90	77
Balcani	23	17	13	25	21	19	06	18
Albania	43	35	32	55	48	47	21	40
Bosnia	13	15	10	19	23	23	1	15
Croazia	14	6	4	26	27	22	25	18
Kosovo	69	58	46	62	19	23	27	43
Europa Occidentale	29	12	7	11	13	16	8	14
Italia	24	16	0	20	4	10	-5	11
Spagna	-9	20	16	15	27	29	27	18
Francia	83	0	0	0	0	0	-12	10
Media	45	30	27	43	37	38	26	35

Tabella 4: Dimensioni di *empowerment* femminile (saldi %)⁵⁵

⁵⁵Cfr. dati su <http://www.aracneeditrice.it/pdf/9788854822986.pdf>

- A: Possibilità di uscire.
- B: Ruolo all'interno della comunità di riferimento.
- C: Partecipazione alla vita sociale e civile.
- D: Capacità di fare acquisti.
- E: Partecipazione alle decisioni sugli investimenti.
- F: Potere di contrattazione.
- G: Capacità di conciliare lavoro e famiglia

Dai dati riportati in tabella si osserva che i programmi di microfinanza, in generale sembrano aver avuto un impatto significativo sulla possibilità di uscire, soprattutto per motivi di lavoro. Per le donne intervistate in Egitto, Albania e nella regione balcanica in generale, la capacità di fare acquisti indipendentemente dal permesso del coniuge è considerato il vantaggio principale ottenuto con l'accesso al programma. Quanto alla capacità di conciliare lavoro e famiglia, l'accesso al microcredito è ritenuto un vantaggio in Tunisia, Giordania ed Egitto, mentre sono stati registrati risultati stabili in Marocco, Bosnia e Italia. Un impatto profondo si è rilevato con riferimento alla "partecipazione alle decisioni relative agli investimenti" e il "potere di contrattazione nell'ambito della famiglia", fortemente correlati tra loro. Si è constatata una percentuale elevata di risposte positive per Tunisia e Giordania e un forte impatto anche in Egitto e Marocco. I dati mostrano anche una correlazione positiva tra l'indice di *empowerment* e l'istruzione femminile; infatti in presenza di un buon livello d'istruzione (Albania e Bosnia) è risultato un impatto maggiore, positivo dei programmi di microcredito. Inoltre, su base regionale, per la percentuale delle clienti con indice di *empowerment* negativo, il problema principale è la capacità di conciliare lavoro e famiglia, soprattutto nell'Europa occidentale. Altro dato importante da evidenziare è che l'effetto positivo *sull'empowerment* è maggiore per quelle donne che ricevono dalle IMF programmi esclusivamente integrati. Si è registrato un miglioramento del 76% delle intervistate, mentre le istituzioni che hanno un approccio minimalista ottengono il 62% di risultati positivi⁵⁶. In alcuni paesi si è notata anche una correlazione positiva tra l'indice di *empowerment*, la durata della partecipazione al programma e il numero dei prestiti ricevuti. Questa analisi ha registrato risultati significativi soprattutto in Albania, Bosnia, Giordania, Libano e Marocco. In conclusione, è possibile affermare che, nonostante le differenze tra paesi, le attività di microfinanza rappresentano un forte incentivo all'emancipazione femminile, prima fra tutti quella economica⁵⁷.

⁵⁶ Approccio integrato: sono offerti servizi finanziari e non finanziari (come mediazione sociale-costituzione di gruppi, formazione in materia di leadership, servizi di sviluppo per le imprese- e servizi sociali- istruzione, servizi sanitari ed educazione alimentare). Approccio minimalista: sono offerti soltanto servizi finanziari da parte delle IMF, segnatamente credito e risparmio.

⁵⁷ Fonte: Donne e Microfinanza, uno sguardo ai paesi del Mediterraneo. A cura di Marcella Corsi (2008)

5.5 Perché prestare alle donne?

La riduzione del *gender gap* e il raggiungimento dell'emancipazione da parte delle donne stanno diventando sempre più una priorità nello sviluppo internazionale sia per ragioni di giustizia sociale, sia perché permetterebbero alle donne di raggiungere obiettivi di sviluppo, legati alla salute, all'alimentazione, all'istruzione e all'inclusione finanziaria⁵⁸. La maggior parte delle ricerche che riguardano il rapporto tra programmi di microcredito ed *empowerment* femminile sono stati condotti nelle aree rurali del Bangladesh, probabilmente per il ruolo pionieristico svolto da Muhammad Yunus e la sua *Grameen Bank*. Già dagli anni Ottanta le donne rappresentavano il *target* privilegiato di questi programmi. La scelta, quindi, di coinvolgere quasi esclusivamente le donne, ha rappresentato una grande sfida. Le principali istituzioni bengalesi e la GB si sono dovute scontrare con numerose norme culturali tra cui quella del *purdah*, una pratica che vieta agli uomini di vedere le donne e di conseguenza le relega ad una posizione marginale e ad una realtà limitata alla casa in cui vivono. Tutto ciò è profondamente limitante sia dal punto di vista sociale che economico. L'azione di ricevere in prestito dei soldi, per le donne e le ragazze, proveniente dai Paesi in via di sviluppo rappresenta una vera e propria possibilità di avere un riscatto a livello sociale, che permetta loro di superare i tanti limiti imposti dalla cultura e dagli ideali del paese in cui sono nate e cresciute.

Le donne si sono, fin da subito, mostrate più affidabili degli uomini nella restituzione dei prestiti. Basti pensare che, nel caso della GB il 97% dei clienti sono donne e la banca gode di un tasso di recupero pari al 99,26%. La continua disparità tra uomo-donna a livello di opportunità di lavoro, reddito, istruzione ha portato numerose ONG inclusi i governi dei Paesi in via di sviluppo ad introdurre programmi di credito con target specificatamente le donne.

La domanda che si è posta è “perché prestare denaro alle donne”? Dai dati raccolti sono emerse le seguenti risposte e considerazioni:

- si sono dimostrate più affidabili e attendibili nella restituzione dei prestiti;
- dimostrano maggiore costanza nel lavoro;
- sono più inclini ad investire nella famiglia e quindi nell'educazione e nella cura dei figli;
- hanno un maggior senso della famiglia e sono maggiormente prudenti nelle scelte di investimento; come afferma Yunus, “Il denaro affidato ad una donna per la gestione

⁵⁸ <https://www.ifpri.org/blog/cause-and-effect>

familiare rende di più rispetto a quando passa per le mani dell'uomo. L'uomo ha una diversa scala di valori all'interno della quale la priorità non è la famiglia: se il maschio povero dispone di un reddito maggiore rispetto a quello indispensabile per la sopravvivenza, pensa innanzitutto a soddisfare le proprie esigenze personali⁵⁹;

- il prestito alle donne riduce il problema delle asimmetrie informative. Rispetto agli uomini le donne sono più povere, hanno meno possibilità di accedere a un prestito e ad altre forme di finanziamento, per questo motivo necessitano seriamente di un programma di microcredito;
- sono consapevoli dell'opportunità da cogliere e da utilizzare in modo ingegnoso e cauto optando quindi per progetti a basso rischio così da avere una maggiore probabilità di successo e in futuro accedere ad ulteriori prestiti.

Infine, la decisione delle istituzioni di microfinanza di rivolgersi alle donne si è dimostrata anche una mossa strategica poiché, grazie al grande interesse mostrato dalla comunità internazionale nel rendere le donne protagoniste dei processi di sviluppo, ha permesso alle IMF di avere maggior accesso ai fondi della comunità internazionale e dall'altro, essendo le donne più coscienti della restituzione del denaro, ha reso il raggiungimento dell'autosussistenza finanziaria dell'IMF più probabile. Ad esempio, a partire dal 1995 la *Grameen Bank* ha deciso di non voler più ricevere donazioni o sovvenzioni esterne anche grazie alla struttura organizzativa interna (simile a quelle delle banche cooperative) poiché il 94% della società è posseduta dai propri clienti (97% donne) e il 6% dal governo del Bangladesh⁶⁰.

5.6 Effetti dell'accesso al credito sulle donne

Uno dei primi effetti di accesso al credito delle donne che si è registrato è stato il miglioramento del reddito e quindi della condizione economica generale. Come si è affermato ciò ha avuto ed ha positive ripercussioni sulla famiglia ma anche sul rafforzamento del ruolo sociale della donna. Infatti, oltre a miglioramento delle condizioni di vita, la donna rafforza la sua posizione e il suo ruolo sia a livello familiare che nella comunità a cui appartiene. Questo è proprio ciò che ha fatto la GB con l'introduzione dei gruppi composti da sole donne a cui ha dato la possibilità di creare uno spazio all'interno della comunità, nel quale avere la possibilità di confrontarsi, discutere ed esaminare insieme le scelte su futuri investimenti, senza l'influenza e pressione esterna da parte dei loro mariti. L'aumento della capacità economica della donna influenza il *decision-making process* interno alla famiglia e contribuisce ad un miglioramento

⁵⁹ Yunus, Il banchiere dei poveri, 1997-1998

⁶⁰ Cfr. dati su www.grameen.com.

dei consumi, coprendo i bisogni primari e i risparmi. Le donne, essendo più propense a spendere il loro reddito per le questioni inerenti al nucleo familiare apportano miglioramenti anche per la loro alimentazione, salute e educazione dei figli e un'abitazione più dignitosa. L'accesso al credito delle donne ha l'effetto di avviare attività e gestire al meglio tale denaro, secondo il loro personale volere. Questo finisce per infondere loro maggior forza e sicurezza tali da provare anche a fermare la violenza che la maggior parte di esse subisce in casa. Oltre ciò, l'*empowerment* non è solo un processo personale, a livello sociale significa partecipare attivamente alla vita della propria comunità ed esercitare i propri diritti cosicché "Dare alle donne la possibilità di diventare finanziariamente indipendenti e sfruttare al meglio il loro talento è la chiave per aumentare lo standard di vita globale, trasformare vulnerabilità ed esclusione in resilienza, oggi più che in passato"⁶¹.

5.7 In quali settori vengono investiti i soldi ricevuti in prestito?

Solitamente le donne attraverso il microcredito investono in attività agricole e di artigianato. Ciò che si può affermare è che la maggior parte delle donne, accedenti al microcredito sono povere e vivono in paesi altrettanto poveri o comunque in via di sviluppo quindi le scelte si limitano ad attività semplici. Nonostante tale premessa è difficile trovare una risposta univoca. La microfinanza si mostra sensibile alla questione di genere tenendo in considerazione i bisogni e i vincoli della donna (ridotta mobilità, mancanza di titoli di proprietà da offrire in garanzia, ecc.), traducendoli in condizioni contrattuali, prodotti finanziari e metodologie di erogazione del credito coerenti. Ad esempio, la Grameen Bank ha riformulato il suo approccio e la sua gamma di servizi offerti allo scopo di aumentare la minore percentuale di donne originariamente servite. Dato il tradizionale controllo esercitato dall'uomo nel settore agricolo, una maggiore attenzione è stata riservata all'introduzione di prodotti finanziari specifici per le attività rurali non agricole.

5.8 Limiti e critiche alla relazione microcredito-empowerment

L'affermazione e la dimostrazione della tesi per cui l'accesso al microcredito permette alle donne di emanciparsi ed essere indipendenti dai molteplici vincoli imposti dalle società in cui vivono non sono di facile dimostrazione, soprattutto perché dipende da fattori che cambiano

⁶¹ Donne: ripartire da sé. La microfinanza di Fondazione Pangea come strumento per uscire dalla povertà attraverso un processo di empowerment, pagina 14

da paese a paese. Se si pensa allo stesso microcredito, esso può essere erogato al singolo o a un gruppo ma i metodi con i quali è rilasciato e le modalità di restituzione sono tantissime. Non si può affermare che esiste un unico metodo di microcredito ma è ovvio che si segue una struttura generale; scendendo nel particolare e analizzando la situazione di ogni cliente singolarmente, si apre la strada a molteplici modalità di concessione del credito, in quanto si prendono in considerazione i bisogni delle persone, le loro disponibilità economiche rispetto al contesto socioeconomico, le legislazioni vigenti e la volontà ultima dell'istituzione. Stando ai dati si afferma con certezza che sia la microfinanza che il microcredito sono validissimi strumenti per includere le donne a livello finanziario; infatti, rispettivamente esse rappresentano, in media, l'84% dei clienti delle IMF e il 75% del microcredito. Nonostante le numerose prove del successo di queste pratiche finanziarie, non sono mancate varie critiche da parte di accademici, studiosi che lo hanno definito come uno strumento sopravvalutato e che a volte peggiora anche la condizione di partenza delle donne. Il vero problema però è che gli operatori di microcredito in generale, sono mossi da obiettivi differenti e sono uno diverso dall'altro. Molti di essi, almeno in passato, non erano mossi dall'obiettivo di promuovere realmente *l'empowerment* delle persone né tantomeno di eliminare la povertà. Però, dopo la straordinaria espansione che ha avuto il mercato della microfinanza dal 1996 al 2008/2009, c'è stata una forte battuta d'arresto, causata dall'eccessiva tendenza speculativa che stavano seguendo alcuni operatori di microfinanza, in particolare in India. I clienti si indebitavano talmente tanto che sono stati sottoposti ad una pressione psicologica insopportabile che li ha portati a volte al suicidio. Questi anni di stop hanno permesso alle IMF, agli operatori di microfinanza e ai governi di interrogarsi su cosa migliorare. Infatti, i governi si sono dotati di strumenti legislativi per far fronte all'eccesso di deregolamentazione all'interno del mercato della microfinanza e di codici di condotta e di trasparenza per colmare tale lacuna tra gli operatori di microfinanza e i propri clienti⁶².

Infine, il limite principale di molti studi che riportano un impatto insignificante del microcredito sull'*empowerment* femminile, è considerato l'intervallo di tempo in cui viene condotta l'analisi: troppo breve. Per dimostrare i valori di un impatto del genere, ovviamente 3-4 anni non sono sufficienti ma sono necessari decenni. Infatti, studiare tale relazione implica addentrarsi in problematiche molto più ampie e radicate da secoli in tali società. Inoltre, la duttilità del concetto di *empowerment* e la mancanza di unanimità sui suoi elementi costitutivi hanno condotto a valutazioni contraddittorie in merito all'intervento del microcredito. In

⁶² report fondazione Pangea

conclusione, comunque, non può non considerarsi che l'equazione microcredito ed *empowerment* femminile è supportata dalle numerose storie di successo riportate dagli ideatori di programmi di microcredito.

5.9 Dati del microcredito nel mondo

Il *Microcredit Summit* è un'organizzazione americana senza scopo di lucro, nata con l'intento di riunire i professionisti e sostenitori del microcredito nonché donatori, istituzioni educative, istituzioni finanziarie internazionali e organizzazioni non governative con l'obiettivo di alleviare la povertà nel mondo attraverso la microfinanza. Essa, inoltre, si occupa di registrare i successi raggiunti da questi soggetti, attraverso la pubblicazione di analisi e dati, con lo scopo di valutare i risultati ottenuti e gli obiettivi raggiunti. Il primo incontro si è tenuto a Washington dal 2 al 4 febbraio 1997, durante il quale è stata lanciata una Campagna con l'obiettivo di raggiungere cento milioni di famiglie tra le più povere al mondo, in particolare le donne di quelle famiglie, con crediti per lavoro autonomo e altri servizi finanziari e aziendali, entro il 2005. Grazie ai risultati ottenuti come l'aumento dei beneficiari di microprestiti passati da 7,6 milioni nel 1997 a oltre 100 milioni nel 2007, il comitato ha continuato il suo lavoro, ponendosi obiettivi sempre più ambiziosi anno dopo anno⁶³. Secondo i dati più recenti, fino al 2018, l'industria della microfinanza serviva 139,9 milioni di *borrowers*. Di questi 139,9 milioni, l'80% è rappresentato da donne e il 65% di essi abitano in zone rurali, tale dato è rimasto costante nonostante l'aumento del numero di debitori.

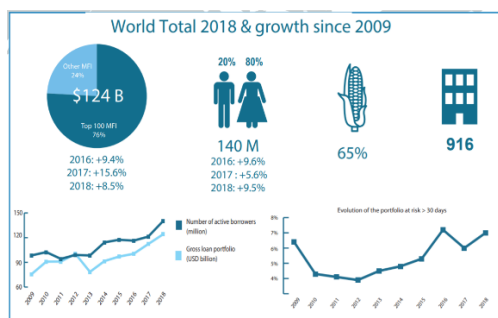


Grafico 8: Crescita totale dal 2009 al 2018⁶⁴

Negli ultimi dieci anni, gli IMF hanno aumentato il loro livello di efficienza, con un portafoglio crediti stimato a \$124.1 miliardi, le IMF hanno registrato un altro anno di crescita nel 2018 (+8.5% rispetto al 2017). L'Asia del Sud continua a dominare il settore della microfinanza con

⁶³ Cfr. dati su microcreditsummitcampaign.org

⁶⁴ Cfr. dati su http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf

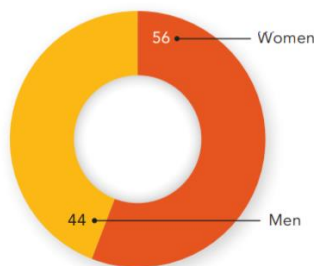
un ammontare di clienti nel 2018 pari a 85.6 milioni, cresciuto con un tasso del 13.8% rispetto all'anno precedente. Infatti, è in questa parte del mondo che sono collocati i *top three markets* in termini di clienti: India, Bangladesh e Vietnam.

In Europa l'esperienza del microcredito è iniziata circa trent'anni fa, adeguandosi allo specifico contesto del paese in cui veniva introdotto. Successivamente è stato creato a Varsavia il *Microfinance Centre* (MFC), nel 1999, seguito dall'*European Microfinance Network* (EMN) nel 2003. Ci sono attualmente circa 450 istituzioni di microfinanza in Europa, con un totale di quasi un milione di clienti attivi nel 2017 per un importo pari a 3.2 miliardi di euro⁶⁵.

Per quanto concerne il dato riferito ai soggetti definiti *unbanked*, cioè privi di un conto bancario, questi per la maggior parte sono rappresentati da donne e costituiscono quasi il 60 per cento degli adulti senza banca in Cina e India e una quota ancora maggiore in Turchia⁶⁶.

Stando ai dati di cui alla figura che segue la strada da percorrere è ancora lunga per far in modo che tutte le donne del mondo e certamente tutte le persone in generale, possano accedere ad un proprio *bank account* e considerarsi dei soggetti "bancabili". Tuttavia, come si è già affermato prima, creando le giuste condizioni e tramite l'accesso a programmi di microcredito, le donne, in particolare, possono avere la possibilità di rafforzare il loro ruolo sociale e migliorare la loro situazione economica; numerosi studi, come si vedrà più avanti, dimostrano proprio la correlazione positiva che esiste tra i programmi di microcredito e processo di *empowerment* femminile.

Worldwide, most unbanked adults are women
Adults without an account by gender (%), 2017



Source: Global Findex database.

⁶⁵ http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf

⁶⁶ https://globalfindex.worldbank.org/sites/globalfindex/files/chapters/2017%20Findex%20full%20report_chapter2.pdf

5.9.1 Evidenze dal Ghana

Tra gli studi più interessanti rivolti a dimostrare l'impatto dei servizi di microfinanza sull'empowerment sociale ed economico delle donne va riportato qui quello che ha visto coinvolto il Ghana, analizzando il lavoro svolto su 500 soggette collocate ad Ashanti, Greater Accra e regioni centrali, orientali e occidentali del Ghana (100 per ciascuna regione). Le donne considerate ai fini dello studio appartengono a differenti fasce di età per la precisione 4 di esse (20-30, 31-40, 41-50, 51-60), sono state classificate in base al loro stato civile (sposate o single) e infine, in base al loro livello di istruzione (no istruzione, istruzione *basic*, istruzione secondaria, terziaria e oltre).

Variables	Type	Frequency	Percentage	Cumulative Percent
Age	20-30	17	3.40	3.40
	31-40	181	36.20	39.60
	41-50	269	53.80	93.40
	51-60	33	6.60	100.00
Total		500	100.00	
Marital Status	Married	293	58.60	58.60
	Single	207	41.40	100.00
Total		500	100.00	
Education	No education	119	23.80	23.80
	Basic Education	258	51.60	75.40
	Secondary Education	96	19.20	94.60
	Tertiary and above	27	5.40	100.00
	Total		500	100.00

Tabella 5: Caratteristiche demografiche del campione⁶⁷

Come si può leggere dalla tabella, la maggior parte delle donne impegnate in questo studio sono collocate nella fascia di età che va tra i 41 e i 50 anni (53.80%), per la maggior parte sono sposate (58,60%) e infine più della metà, il 51,60%, con una *basic education*.

Per determinare in che misura le donne sono in grado di accedere ai servizi di microfinanza, alle intervistate sono state poste varie domande riguardanti il tipo di servizio ricevuto dalle IMF, l'indicazione del periodo di tempo da cui ricevono tali servizi, il numero dei crediti e dei prestiti ricevuti. Le risposte sono state analizzate e hanno dato i risultati che seguono.

⁶⁷ Bismark Addai., "Women Empowerment Through Microfinance: Empirical Evidence from Ghana. Journal of Finance and Accounting", Vol. 5, No. 1, 2017, pp. 1-11

Variables	Type	Frequency	Percentage	Cumulative Percent
Services	Savings	49	9.80	9.80
	Loans	438	87.60	97.40
	Insurance	5	1.00	98.40
	Non-financial	8	1.60	100.00
Total		500	100.00	
Duration (years)	Less than 1	23	4.60	4.60
	1 – 3	168	33.60	38.20
	3 – 5	272	54.40	92.60
	More than 5	37	7.40	100.00
Total	Total	500	100.00	
No. of Times	1 – 3 times	71	14.20	14.20
	4 – 6 times	292	58.40	72.60
	More than 6 times	137	27.40	100.00
Total		500	100.00	

Tabella 6: Caratteristiche demografiche del campione

Dalla Tabella 2 emerge che la maggior parte delle donne hanno scelto *Loans*, cioè il prestito (87,6%) come principale servizio da ricevere dalle IMF, seguite da quelle che hanno scelto i *Savings*, il deposito/risparmio (9,80%) e infine quelle che hanno optato per l'assicurazione (1.00%). La maggior parte di esse ha avuto accesso ai servizi di microfinanza dai tre ai cinque anni (37%). Infine, su 500 intervistate, la maggior parte di esse, pari al 58,40%, ha preso prestiti dalle IMF da 4 a 6 volte mentre il 27,40% più di 6 volte.

Degree	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Strongly Agree	164	27.30	27.30
Agree	182	36.40	69.20
Neutral	45	9.00	78.20
Disagree	69	13.80	92.00
Strongly Disagree	40	8.00	100.00
Total	500	100	

Tabella 7: Grado di accessibilità ai servizi di microfinanza

La tabella 3 mostra le risposte circa il grado di accessibilità ai servizi di microfinanza da parte delle donne selezionate quando si trovano in stato di necessità. La maggior parte (36,40%) sono d'accordo nel ritenere di aver avuto accesso al servizio microfinanziario nel momento di bisogno.

Dai dati raccolti sono state condotte inoltre due analisi sull'*empowerment* economico e sociale derivante dall'accesso alla microfinanza. Nell'analisi sono stati considerati tre attributi biografici riferite al campione come variabili di controllo per determinare in modo specifico la

significatività del processo di *empowerment*. Le tre variabili di controllo sono l'età, stato civile e istruzione. L'esecuzione di tali analisi ha portato alla luce i seguenti risultati:

- - l'accesso alla microfinanza consente alla donna di raggiungere, con maggiore probabilità, una emancipazione economica e sociale;
- - l'efficacia della relazione precedente dipende dallo stato civile e dal grado di istruzione delle donne mentre l'età non ha alcun impatto su entrambi i tipi di *empowerment*; questo significa che solo queste caratteristiche demografiche (stato civile e livello di istruzione) delle intervistate influenzano l'*empowerment* oltre alla possibilità stessa di accedere alla microfinanza.

Da questo studio è stato poi possibile evidenziare che le donne hanno incontrato non pochi problemi nella fase di accesso ai servizi finanziari, come gli alti tassi di interesse sui prestiti, le garanzie reali richieste per i prestiti, le procedure di richieste complicate e la mancanza di formazione aziendale per le donne. Nonostante questi ostacoli, la microfinanza contribuisce comunque in modo significativo all'*empowerment* economico e sociale delle donne in Ghana⁶⁸.

Sempre in questo ambito lodevole è, poi, il ruolo svolto dalla *Project Concern International* (PCI), un'organizzazione di sviluppo locale che interessa oltre 21 milioni di persone in Asia, Africa e America Latina. La missione del PCI è quella di consentire alle persone di migliorare la salute, porre fine alla fame, superare le difficoltà e far progredire le donne e le ragazze. Quindi la PCI è impegnata anche nel generare reddito per le donne, rompendo il ciclo della povertà e assicurare la loro emancipazione economica. In Malawi, Guatemala, Botswana e Tanzania, oltre 22.000 donne hanno ricevuto formazione in competenze imprenditoriali e sono state aiutate ad avviare o far crescere microimprese.

È inoltre emerso che porre le risorse economiche nelle mani delle donne accelera lo sviluppo e riduce la povertà. È stato, quindi, sviluppato un programma a livello globale *Women Empowered* (WE) che supporta l'emancipazione sociale ed economica delle donne attraverso gruppi di risparmio. Questo programma aiuta i partecipanti ad accedere al credito, a risparmiare denaro, a sviluppare una conoscenza finanziaria finalizzata ad investire in attività generatrici di reddito. Negli ultimi dieci anni, il PCI ha sostenuto più di 1,3 milioni di donne in 13 paesi in Africa, Asia e America del Sud, ottenendo risultati notevoli attraverso il programma WE. Il

⁶⁸ Bismark Addai. Women Empowerment Through Microfinance: Empirical Evidence from Ghana. *Journal of Finance and Accounting*. Vol. 5, No. 1, 2017, pp. 1-11

focus di PCI sono soprattutto i risparmi; ciò è giustificato dal fatto che la maggior parte delle donne-clienti lavorano in campo agricolo e le continue siccità o inondazioni che caratterizzano alcune regioni, possono lasciare gli agricoltori in difficoltà.

I gruppi WE sono composti da 15-25 membri (98% donne) che formano gruppi auto-organizzati e autogestiti che si incontrano settimanalmente per risparmiare denaro, prendere prestiti, investire in attività generatrici di reddito e sviluppare l'alfabetizzazione finanziaria. Oggi, ci sono più di 120.000 gruppi WE in tutto il mondo con più di 6,6 milioni di dollari risparmiati, di cui 6 milioni di dollari sono stati dati in prestito.

I membri dei gruppi WE hanno registrato una riduzione della povertà del 16%, un aumento del 15% nella capacità di nutrire le proprie famiglie e un aumento del 17% nel prendere decisioni familiari. La prospettiva, per esempio in India, è quella di raggiungere 15 milioni di partecipanti WE entro il 2022, con un impatto su circa 60 milioni di persone.

5.9.2 Risultati relativi allo studio condotto a Koppal in India

Si è già detto che la maggior quota di clienti della microfinanza è localizzata nella parte meridionale del continente asiatico, in particolare in India, Bangladesh e Vietnam. Proprio con riguardo all'India si analizzano ora gli esiti di programmi che hanno visto le donne come esclusive destinatarie. Nello specifico si riporta il progetto intrapreso da una organizzazione italiana senza scopo di lucro chiamata Fondazione Pangea Onlus, fondata nel 2002. La loro *mission* consiste nel contrastare la discriminazione che nasce da stereotipi di genere e situazioni politiche e sociali instabili e ancora nel ripristinare i diritti umani fondamentali con riguardo alle donne, in quanto rappresentano il maggior numero di soggetti sottoposti a discriminazioni, violenze e povertà. Dal 2002 al 2014, oltre 40 mila donne hanno colto un'opportunità per cambiare vita grazie all'*empowerment* economico e sociale che Pangea offre loro, con programmi a bassissimo costo. Infatti, quello che la Fondazione offre sono progetti di microcredito e microfinanza, inizialmente pensati su un arco temporale di 2-3 anni ma poi divenuti veri e propri programmi di *empowerment* e sviluppo di lungo periodo. Nel 2014 la Fondazione ha pubblicato i dati circa il Progetto "Percorsi di autonomia" a Koppal, in India. Il progetto è stato realizzato dal 2006 al 2013 e ha visto il coinvolgimento di gruppi di risparmio e di credito (SHG). Questi gruppi sono composti da un minimo di 5 ad un massimo di 20 donne che mettono in comune i loro risparmi e che vengono raccolti e prestati a turno tra i componenti del gruppo i quali pagano gli interessi a loro volta capitalizzati nell'ammontare totale ricevuto,

con lo scopo di avviare microattività economiche. Questo progetto ha avuto come destinatarie 588 donne di casta basse riunite in 43 gruppi di risparmio distribuite in 20 villaggi di Koppal. Le caratteristiche di tale campione possono essere riassunte come segue: delle 588 donne, 215 vivevano in condizioni di estrema povertà, 277 vivevano in povertà mentre le restanti 96 erano allocate in una situazione “media”, godevano di terreni più grandi, di più animali da allevamento e le condizioni delle abitazioni erano molto più dignitose rispetto alle altre. L’età media delle donne coinvolte nel progetto era di 31,5 anni, la maggior parte sposata.

Variabili	Frequenza
Livello di povertà:	
Povertà estrema (dipendevano da lavori giornalieri saltuari, vivevano in case fatte di paglia o materiali molto poveri, non avevano né una terra né un animale da allevare, avevano molti figli che erano costrette a farli lavorare anziché mandarli a scuola	215
Povertà, ossia possedevano 1 o 2 acri di terra arida e 1 animale da allevamento, avevano lavoretti giornalieri, vivevano in alloggi concessi dal governo, e avevano famiglie molto numerose.	277

Povert� “media”, possedevano 2-5 acri di terra, un’abitazione in condizioni migliori delle altre, animali da allevamento, un impiego e un reddito pi� o meno regolare, un ventilatore e una Tv a colori, mandavano i figli a scuola e avevano una bicicletta o un altro mezzo di trasporto.	96
Et� media	31,5
Stato civile	Quasi tutte sposate prima dei 20 anni
Numero figli	Media di 3 figli
Livello di istruzione	48% � analfabeta

L’obiettivo di partenza   stato quello di sviluppare *empowerment* economico e finanziario in queste aree rurali poverissime, in modo che anche le donne cresciute in questi paesi potessero beneficiare di strumenti che migliorassero le loro condizioni di vita e promuovessero il benessere della comunit .

I prestiti erogati oscillavano tra i 150  e i 600 , con un tasso di interesse del 12% (24% decrescente) e un tasso di restituzione che finora   stato del 98%.

I microcrediti sono stati investiti in attivit  di agricoltura, di allevamento, di produzione e vendita di prodotti caseari ma anche in apertura di piccoli negozi.

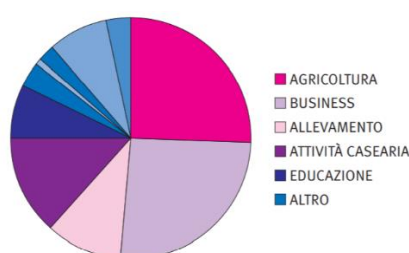


Grafico 9: Rappresentazione delle attivit  in cui sono stati investiti i prestiti, grafico elaborato da http://www.pangeaonlus.org/it/Pangea/Documenti/Pdf/report-pangea/RPT_Pangea-microfinanza-2014.pdf

Oltre all’offerta di microcredito, la Fondazione ha attuato anche un percorso di formazione e sensibilizzazione sull’educazione igienico-sanitaria, sui diritti umani e sulle discriminazioni di genere, sulla promozione della microimprenditoria femminile e sul sostegno all’educazione e alla microimprenditoria anche tra i giovani che hanno abbandonato la scuola in tenera et . I risultati sono stati incredibili; si   partiti con il coinvolgimento di 500 donne raggruppate in 43

SHG per arrivare alla costituzione di 8 cooperative di risparmio e credito che raccoglievano 838 gruppi di risparmio, di cui 4 hanno aperto sportelli bancari distrettuali coinvolgendo 11 mila donne, che nel 2014, ad un anno dalla fine del progetto di Pangea, sono arrivate ad essere 13.363. Queste donne hanno intrapreso un cammino che le ha portate ad essere imprenditrici, titolari di attività e leader di cooperative in grado di interfacciarsi con le banche e gli istituti di credito. I più importanti cambiamenti che risultano dall'indagine sono:

- - l'acquisizione di una maggiore sicurezza in sè stesse (sanno leggere, scrivere, fare i conti e gestire i rapporti con la banca, partecipano a incontri ecc.);
- - un miglioramento nella posizione che occupano all'interno della famiglia (hanno accesso al reddito familiare, partecipano alle decisioni più importanti della famiglia e ricevono supporto);
- - un incremento nella libertà di movimento (prima non uscivano di casa): a seguito del progetto lavorano fuori casa e fuori dal villaggio;
- - un incremento del benessere familiare (migliorano le abitudini e la capacità di risparmio della famiglia nel 92% delle famiglie), si dispone di maggior credito per soddisfare le esigenze familiari (84%), migliorano la salute (82%) e l'educazione di tutti i membri della famiglia (82%), aumentano le opportunità d'impiego per tutti i membri della famiglia (73%), si riesce ad accedere ai programmi e alle agevolazioni previste dal governo indiano per il contrasto alla povertà (64%)⁶⁹.

Da questo studio si coglie l'importanza che ha l'offerta, alle donne, di un aiuto non solo economico ma anche formativo. L'offerta congiunta di servizi finanziaria (credito e risparmio) e di servizi non finanziari (corsi di formazione e sensibilizzazione) conducono a risultati migliori per l'*empowerment*.

5.10 L'importanza di una maggiore inclusione finanziaria delle donne

Un grosso limite nel trovare e verificare un rapporto positivo tra il microcredito e l'emancipazione della donna è causato dalla esclusione finanziaria delle donne. Per facilitare l'impatto del microcredito sull'emancipazione femminile e quindi sul processo di definizione del ruolo della donna a livello sociale ed economico una soluzione è quella di puntare sulla riduzione del *gender gap* nel sistema finanziario.

⁶⁹ fonte:pangeaonlusreport

Secondo dati recenti, nonostante l'inclusione finanziaria sia aumentata essendosi registrato un incremento del numero di adulti che hanno avuto accesso ad un *bank account*, il gender gap è rimasto uguale dal 2011: infatti il 72% degli uomini possiede un conto bancario mentre tra le donne lo possiede solo il 65%⁷⁰. Per superare le barriere che affrontano le donne nell'accesso ai servizi finanziari sono state proposte una serie di linee guida per i Paesi del G20, con l'obiettivo di promuovere la loro inclusione dal punto di vista finanziario e soprattutto per introdurre misure a sostegno dello sviluppo di imprese guidate da donne⁷¹. Una serie di studi ha dimostrato come la partecipazione attiva delle donne al sistema finanziario potrebbe avere effetti positivi nel bilanciare i consumi in caso di shock economici, gestire meglio i rischi e i costi finanziari, aumentare risparmi e investimenti ma anche ridurre le condizioni di vulnerabilità dei suoi familiari (maggior denaro a disposizione da investire nell'istruzione dei figli). L'assottigliamento del *gender gap* può agire come facilitatore per lo sviluppo del paese, la crescita economica e la riduzione delle diseguglianze e l'inclusione sociale.

5.10.1 Barriere

L'elevato grado di *gender gap* è principalmente dovuto alle molteplici barriere che limitano l'accesso e l'uso dei servizi alle donne. Queste includono, la mancanza di una carta di identità⁷², vincoli alla mobilità e un basso livello di alfabetizzazione finanziaria. Per superare tali barriere è fondamentale che le istituzioni finanziarie tengano conto dell'esistenza di possibili soluzioni al superamento dei limiti. Ad esempio, raccolta di dati disaggregati in base al sesso di modo che siano sviluppate proposte personalizzate su misura per le esigenze delle donne e prodotti *gender-smart*, la formazione dei dipendenti per fornire competenze e formazione finanziaria e istruzione alle donne. Le istituzioni finanziarie e i *policy makers* possono promuovere regolamenti che comportano l'utilizzo di KYC (*know your customer*) e AML (*anti money laundering*) e supportare lo sviluppo di compagnie *fintech* che potrebbero creare nuovi meccanismi per rispondere ai bisogni finanziari delle donne. Le politiche pubbliche sono necessarie per sostenere, promuovere e portare su scala un migliore accesso e un utilizzo crescente dei servizi finanziari per le donne e le loro imprese.

5.10.2 Soluzione digitale

⁷⁰ Cfr. dati su <https://globalfindex.worldbank.org/>

⁷¹ https://www.g20-insights.org/policy_briefs/financial-inclusion-for-women-a-way-forward/

⁷² Dati dal Global Dataset ID4D 2018, stimano che quasi un miliardo di persone non hanno una prova ufficiale della loro identità. I dati suggeriscono un gender gap nei paesi a basso reddito: il 44% di persone senza un ID sono donne paragonate al 28% costituito da uomini.

Molte delle barriere nominate precedentemente, potrebbero essere superate attraverso lo sviluppo di soluzioni digitali che rimuovono i vincoli alla mobilità e riducono i costi di transazione dell'accesso ai servizi finanziari. Per far sì che tutto ciò si realizzi, bisogna affrontare due sfide, la *customer protection* e l'identificazione digitale e la privacy dei dati. La finanza digitale è una ottima soluzione per l'*empowerment* femminile economico, il problema è l'insufficiente presenza di dati disaggregati per sesso che rappresentano una importante risorsa nel design e nella creazione di servizi finanziari appositamente per le donne. Per colmare questa mancanza il G20 ha proposto quattro soluzioni: 1) garantire una carta di identità digitale per tutti, permettendo così nello specifico alle donne di accedere ai servizi finanziari e del governo, diminuendo i *transaction costs* legati all'accesso ad un account; 2) garantire la riservatezza dei dati e la protezione del consumatore per assicurare qualità e prodotti digitali sicuri da offrire alle donne; 3) raccogliere e analizzare dati *sex-disaggregated*, in quanto la raccolta di questi dati è risultata determinante per i fornitori di servizi finanziari, nel riuscire a sviluppare una accurata immagine del mercato delle donne e offrire prodotti realizzati su misura. Costruire tali dati non è facile molto spesso gli stessi governi non hanno dati sufficienti per identificare chi accede ai servizi finanziari, che servizi stanno usando e perché; 4) aumentare la presenza di donne nelle istituzioni finanziarie che occupano posizioni di *leadership*, meno del 2% dei CEO delle banche sono donne e meno del 20% dei seggi nelle banche sono occupati da esse⁷³. Un'industria che intende servire le donne ma che non ha donne nella leadership è un po' un controsenso. Per incentivare tale misura potrebbero essere inseriti degli incentivi che favoriscano le organizzazioni con donne leader. Per esempio, potrebbero essere offerti dei servizi finanziari a miglior condizioni (tassi d'interesse più bassi) a quei *providers* con un più alto tasso di *gender diversity*.

La digitalizzazione dei servizi finanziari è un ottimo mezzo per ridurre l'esclusione delle donne offrendo l'accesso al denaro ovunque esse si trovino eliminando così anche il problema di avere una filiale della propria banca nelle vicinanze. Quindi riassumendo i *Digital Financial Services* (DFS), abilitati dalle società fintech, hanno il potenziale di diminuire i costi, rendere tutto più rapido, aumentare sicurezza e trasparenza e consentire servizi finanziari personalizzati che servono i poveri su larga scala. Sebbene il cellulare non sia l'unico modo per effettuare trasferimenti digitali è uno dei canali di account digitali più utilizzati ed è un mezzo sempre più usato per comunicare informazioni su programmi e pagamenti. L'esclusione dalla proprietà di telefoni cellulari in 150 paesi ha mostrato che quasi 500 milioni di donne non erano connesse

⁷³ IMF, 2017

nel 2017. I divari di genere maggiori si sono verificati in Asia meridionale (20%), Africa subsahariana (13%) e Medio Oriente e Nord Africa (10 per cento). Una transazione completamente digitale riduce i costi del 3,3%. Rendere obbligatorio che tutti i pagamenti G2P (*government to people*) e P2G (*people to government*) passino al digitale, principalmente quelli relativi a programmi e servizi usati frequentemente dalle donne, potrebbe aiutare la prima interazione delle donne con il settore della finanza. In Malawi, ad esempio, la *Women's World Banking* e *NBS bank* hanno progettato il *Papfupi Savings Account*, che usa i cellulari nelle zone rurali come punto di transazione per effettuare depositi e prelievi. Con l'aiuto di team addetti alle vendite, i clienti possono aprire un conto nel giro di dieci minuti da ogni luogo, e dato che il prodotto trasmette le informazioni in modo semplice e visivo, il cliente non necessita di essere istruito per utilizzare il servizio. Altri importanti risultati si ritrovano nell'Africa Subsahariana che si è mostrata leader nel *mobile money*, con il 21% della popolazione adulta che possiede un *mobile money account*. Questo paese ha mostrato anche come tali *accounts* possono porre le basi per l'offerta di servizi finanziari più sofisticati, come prestiti e assicurazioni digitali⁷⁴.

5.11 COVID-19

L'attuale pandemia da Covid-19 ha amplificato i vantaggi dell'espansione del DFS (Digital financial services), perché riduce significativamente la necessità di contatto fisico nelle transazioni finanziarie e al dettaglio e aiuta il governo a rispondere più rapidamente per estendere la liquidità alle aziende e alle persone più a rischio. Il DFS - in particolare attraverso l'uso del denaro mobile - consente pagamenti e transazioni a distanza, consentendo l'allontanamento sociale raccomandato per ridurre il contagio. Attraverso i pagamenti elettronici, i consumatori possono trasferire fondi, pagare bollette e pagare beni e servizi da casa, o in un mercato o in un negozio, con un contatto fisico limitato. Il DFS consente ai governi un modo rapido e sicuro per raggiungere le persone vulnerabili con trasferimenti e altre forme di assistenza finanziaria, specialmente nei periodi in cui i trasporti e gli spostamenti non sono sicuri o sono limitati⁷⁵.

⁷⁴ Digital Financial Services, aprile 2020, <http://pubdocs.worldbank.org/en/230281588169110691/Digital-Financial-Services.pdf>

⁷⁵ digital financial services, aprile 2020, <http://pubdocs.worldbank.org/en/230281588169110691/Digital-Financial-Services.pdf>

CONCLUSIONE

Dagli studi disponibili fino ad oggi, ciò che si può concludere circa l'impatto sociale del microcredito è che esso è certamente necessario per permettere alle donne di intraprendere un processo verso l'*empowerment* sociale ed economico ma purtroppo non sufficiente. Infatti, da come emerge anche dagli studi sopra riportati, è che è necessario offrire alle donne non solo servizi di natura finanziaria ma anche corsi di formazione tramite i quali esse vengano introdotte al mondo del business e della gestione di esso e corsi di sensibilizzazione circa l'importanza di dare un'istruzione ai propri figli e riceverne una.

Inoltre, dagli studi dedicati a questo tema, ciò che si rileva è una persistente indecisione in merito agli elementi che definiscono l'*empowerment* femminile, influenzato dal diverso contesto sociale, culturale ed economico che caratterizza i diversi paesi e i gruppi di persone selezionate. Oltre ciò, per ottenere un impatto positivo dei programmi di microcredito sull'emancipazione femminile è necessario che le analisi e i progetti durino anni e che quindi vengano condotti su un arco temporale più lungo di 2-3 anni, che è la durata media delle ricerche svolte. La necessità di orizzonti temporali più lunghi nasce dalla considerazione che con l'offerta di prestiti la donna non accetta solo denaro che le dà la possibilità di risollevarne le sorti di un'attività avviata o avviare una nuova ma le dà la possibilità anche di abbattere quei numerosi muri sociali, legali e culturali contro cui si scontra ogni giorno. La gran parte dei destinatari di questi servizi provengono dai Paesi in via di sviluppo, per la maggior parte caratterizzati da una elevata arretratezza culturale che spesso intimorisce e limita le donne ad aprirsi a estranei e a fidarsi di una istituzione. Una soluzione per aumentare l'impatto del microcredito e per far sì che duri nel tempo potrebbe essere l'adozione di azioni da parte dei governi. Tramite l'implementazione di politiche governative che offrano alle donne percorsi di istruzione, formazione e alfabetizzazione digitale è possibile, infatti, introdurle ad un mondo che, soprattutto per quelle che vivono in paesi in via di sviluppo, è a loro sconosciuto o comunque negato. Con l'introduzione dei Digital Financial Services (DFC) una maggiore inclusione finanziaria delle donne è possibile, proprio perché essi permettono il superamento

Sarah Hendriks (2019) The role of financial inclusion in driving women's economic empowerment, *Development in Practice*, 29:8, 1029-1038, DOI: 10.1080/09614524.2019.1660308 e Carolina Robino, Carolina Trivelli, Carolina Villanueva, Florencia Caro Sachetti, Helen Walbey, Luz Martinez, Marcela Marincioni (2019) Financial Inclusion for women: a way forward, last updated: October 24, 2019

della maggior parte dei limiti che colpiscono le donne socialmente deboli. Anche qui l'azione del governo è fondamentale, tramite il sostegno a incubatori e alle società fintech guidate da donne che favoriscono la gestione di business guidati a loro volta da donne. Quindi ciò che i governi devono fare è spingere sulla digitalizzazione di sempre più servizi, dai salari all'erogazione di rimborsi e prestiti. Indonesia, Nigeria e India sono tra i paesi che hanno identificato la necessità di espandere l'accesso delle donne come pilastro delle loro strategie nazionali di inclusione finanziaria. Il governo per fare ciò ha bisogno di stabilire *partnership* con il settore privato, aspetto fondamentale per garantire che le donne non solo abbiano accesso ai prodotti finanziari di cui hanno bisogno ma che siano in grado di utilizzarli in modi innovativi. L'inclusione finanziaria può essere un canale impareggiabile e un potente acceleratore per l'emancipazione delle donne, che migliora molteplici aspetti della loro vita, dal raggiungimento di una consapevolezza finanziaria, all'aumento dell'autostima e del loro potere e valore a livello sociale e familiare⁷⁶.

I governi dovrebbero, infine, sostenere la creazione di business *associations* tra donne, intesi come mezzi che permettano di far sentire la loro voce e dare alle stesse visibilità. La *Women Impacting Public Policy* (WIPP) negli US o in Argentina sono esempi di associazioni professionali tra donne capaci di richiamare l'attenzione sulle barriere che le stesse devono affrontare lungo il percorso di sviluppo lavorativo.

⁷⁶ <https://www.womensworldbanking.org/insights-and-impact/driving-action-in-2020-un-women-announces-coalition-themes/>

BIBLIOGRAFIA

“Povertà assoluta e relativa: la differenza in un problema che dobbiamo risolvere” (2019), *Actionaid Magazine*

Abraham M. A., (2019), “Microfinance and Rural Women’s Empowerment: A Cross Sectional Level Analysis (Evidence from Rural Woredas of Harari Region)”, *International Journal of Economics & Business*, Vol. 2, No2, pp. 152-190

Ansar, and Jake Hess (2018), *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Overview booklet*. Washington, DC: World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Banerjee A., Duflo E., Goldberg N., Karlan D., Osei, R., Parientè, W., Shapiro, J., Thuysbaert, B., Udry, C., (2015), “A multifaceted program causes lasting progress for the very poor: Evidence from six countries”, *Science* 348, No 6236

Becchetti Leonardo. *Il Microcredito*. Il Mulino, 2008

Bismark Addai., “Women Empowerment Through Microfinance: Empirical Evidence from Ghana. *Journal of Finance and Accounting*”, Vol. 5, No. 1, 2017, pp. 1-11

Caruso, E. (2012), “Il microcredito. L’esempio della Grameen Bank di Muhammad Yunus

Constantin, P., (2019), “Microfinance Barometer 2019”, *Convergences*, pp. 2-3

Corsi, M., (2008), “Donne e Microfinanza. Uno sguardo ai paesi del Mediterraneo”, *Aracne Editrice*, pp.15-36

Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya

Dichiarazione e Programma di Azione della Conferenza di Pechino (1995), *Istituto Poligrafico e Zecca dello stato*, Roma, 1996

Djauhari Sitorus, Nisha Singh, Ahmad Hafiz Abdul Aziz (2017), “Transforming microfinance through digital technology in Malaysia, *World Bank Group*

Dowla, A., Barua D., (2007) “The Poor Always Pay Back: The Grameen II Story”

Duval, A., (2004), “The impact of interest rate ceilings on microfinance”, *CGAP Focus Note*

Fahey A., (2015), “Building Stable Livelihoods for the Ultra-Poor”, *Cambridge, MA: Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab and Innovations for Poverty Action*

G20 Financial Inclusion Experts Group-ATISG Report, (2010), “Innovative Financial Inclusion, Principles and Report on Innovative Financial Inclusion from the Access through Innovation Sub-Group of the G20 Financial Inclusion Experts Group”

Grameen Bank, “16 Decisions”. Disponibile online su: <<http://www.grameen.com/16-decisions/>>

Grameen Bank, “Method of Action”. Disponibile online su: <<http://www.grameen.com/methof-of-action/>>

Grameen Bank, “Past Five Years at a Glance (2014-2018). Disponibile su: <<http://www.grameen.com/data-and-report/past-five-years-at-a-glance-2014-2018-in-usd/>>

Hendriks, S., (2019) “The role of financial inclusion in driving women’s economic empowerment”, *Development in Practice*, 29:8, 1029-1038, DOI: 10.1080/09614524.2019.1660308

Ibrahim, Solava and Alkire, Sabina (2007) “Agency and Empowerment: A Proposal for Internationally Comparable Indicators”, *Oxford Development Studies*, 35:4, pp. 379-403

Iskenderian Mary Ellen, (2020), “Driving Action in 2020: UN Women Announces Coalition Themes for Their Generation Equality Forum

Khandker Shahidur R., (2005) "Microfinance and Poverty: Evidence using panel Data from Bangladesh", *The World Bank Economic Review*, Vol.19, No.2, pp. 263-286

Lanzoni, S., (2014), "Donne: ripartire da sé" [online]. Disponibile su: <<http://www.pangeaonlus.org/it/approfondimenti>>

Latifee, H. I., (2003), "Micro-credit and Poverty Reduction", *Presented at the International Conference on "Poverty Reduction through Microcredit" held at Ceylan Inter-Continental Hotel, Taksim-Istanbul, Turkey from June 09-10, 2003.*

Moro Visconti, R. (2016), "Microfinance vs traditional banking in developing countries", *Int. J Financial Innovation in Banking*, Vol.1, Nos. ½, pp. 43-61

Nathaniel Awojobi O., (2018) "Microcredit as a strategy for poverty reduction in Nigeria: a systematic review of literature, *Global journal of social sciences Vol 18, 2019: 53-64*

Nural Alam M., Dr. Mike Getubig (2010), "Guidelines for establishing and operating Grameen-Style microcredit programs, *Grameen Trust*

Pizzo Giampietro, Tagliavini Giulio. Dizionario di Microfinanza. Le voci del microcredito, Carocci, 2013

Robino, C., Trivelli, C., Villanueva, C., Caro Sachetti, F., Walbey, H., Martinez, L., Marincioni, M., (2019) "Financial Inclusion for Women: A Way Forward", Disponibile online su: <www.t20argentina.org>

Van Den Bold, M., (2013), "What Impact Do Development Programs Have on Women's Empowerment as a Pathway to Improve Nutrition?", *International Food Policy Research Institute*

World Bank Group Team led by Pazarbasioglu, C., Garcia Mora, A., Uttamchandani, M., Natarajan, H., Feyen, E., Saal, M., (2020), "Digital financial services", *World Bank Group*

Yunus, M., "Il banchiere dei poveri", Feltrinelli, 2013

SITOGRAFIA

http://microcredito.gov.it/images/Risoluzione%2058_221.pdf

[http://www.treccani.it/enciclopedia/microcredito_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/microcredito_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

<https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/microfinanza.html>

<http://stateofthecampaign.org/read-the-full-2015-report/>

http://www.salute.gov.it/imgs/C_17_pagineAree_2440_listaFile_itemName_0_file.pdf

<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/mix-market>

www.grameenbank.com

www.grameen-info.org

<https://www.mftransparency.org/wp-content/uploads/2012/05/MFT-BRF-205-EN-Flat-versus-Declining-Balance-Interest-Rates-What-is-the-Difference-2011-09.pdf>

<https://www.truenumbers.it/poverta-nel-mondo/>

<https://www.un.org/en/sections/issues-depth/poverty/>

<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#2>

<https://extend.villageenterprise.org/>

<https://villageenterprise.org/our-impact/monitoring-and-evaluation/> (Grafico)

sdgs.un.org/goals/goal5

<https://globalindex.worldbank.org/>

<http://bracultrapoorgraduation.org/project/bangladesh/>

Abstract della tesi magistrale:

L'esperienza del microcredito tra lotta alla povertà ed emancipazione femminile

Il titolo del lavoro presentato come tesi di laurea, "*L'esperienza del microcredito tra lotta alla povertà ed emancipazione femminile*", consente di inquadrare subito il focus dello studio condotto. Analizzare e verificare, cioè, come questo innovativo strumento finanziario, che nella sua formula attuale quale conosciamo nella realtà quotidiana ha una storia ad oggi di poco più di quarant'anni, abbia contribuito e contribuisca effettivamente a contrastare la povertà che tuttora segna vaste fasce della popolazione mondiale in uno con il sostegno, in dette realtà territoriali, alla pur sempre faticosa "emancipazione" economica e sociale della donna.

La definizione di microfinanza e microcredito

Merita di essere ricordato che l'Organizzazione delle Nazioni Unite, con la risoluzione 52/194 del 1997, ha sottolineato l'importanza del microcredito come strumento di sviluppo economico e di lotta alla povertà idoneo a promuovere la creazione di asset, l'occupazione e la sicurezza economica e delle persone che vivono in povertà, in particolare delle donne.

Il microcredito è uno strumento riconducibile all'ambito della microfinanza. Quest'ultima sostanzia l'offerta di prodotti e servizi finanziari di modesta entità a clienti che per la loro condizione economico-sociale, a reddito nullo o basso, hanno difficoltà di accesso ai servizi finanziari di base. La microfinanza, grazie anche ai cambiamenti sociodemografici degli ultimi decenni, ha aperto le porte a nuovi potenziali beneficiari e consentito l'accesso a prodotti sempre più nuovi e innovativi di più ampie fasce di popolazione. I soggetti deputati all'erogazione di tali strumenti sono appunto le istituzioni di microfinanza, la cui definizione coinvolge un'ampia varietà di organizzazioni e include organizzazioni non governative, credit unions, cooperative, banche commerciali private, istituzioni finanziarie non bancarie e banche statali (richiamando, al riguardo, la definizione delle Nazioni Unite).

In detto più vasto ambito, il microcredito si pone quale attività finanziaria, nata e praticata principalmente nei Paesi in via di sviluppo, che prevede un sistema di concessione di crediti per importi di piccola entità destinati a clienti in situazioni di povertà. È uno strumento di sviluppo che rende possibile l'accesso al credito a tutti quei soggetti esclusi dal sistema bancario tradizionale perché incapaci di fornire le garanzie.

Il microcredito rappresenta quindi un fenomeno totalmente nuovo nell'economia dello sviluppo, che tradizionalmente si fondava su aiuti internazionali, donazioni e sovvenzioni. In definitiva, il microcredito dimostra, come è stato osservato, che è possibile fare qualcosa di diverso rispetto alle classiche iniziative filantropiche consistenti in erogazioni di contributi a fondo perduto. La sua rilevanza strategica discende dalla circostanza per cui ancora oggi l'esclusione dal sistema finanziario tradizionale coinvolge milioni di persone in tutto il mondo e riguarda sia i Paesi in via di sviluppo che quelli più avanzati. Le soglie di povertà hanno trovato nuove dimensioni e si sono generate nuove categorie di poveri estendendo quindi il proprio target dai "più poveri tra i poveri" ("the poorest") a tutti coloro che sono vittime di una forma di esclusione finanziaria.

Caratteristiche distintive del microcredito

La definizione di microcredito emerge più chiaramente individuandone i tratti salienti, che peraltro ne segnano la differenza dai prestiti tradizionali. Sia pure in estrema sintesi, questi possono essere individuati nella “fiducia” in quanto, per l’organizzazione di microcredito, l’assenza delle garanzie reali rende fondamentale conoscere personalmente i possibili futuri clienti e tale conoscenza permette di costruire relazioni di fiducia tra banca e cliente che determinano risultati economici importanti come l’alto tasso di recupero prestiti (in tal senso rilevante è l’esperienza dei “prestiti di gruppo” e il ruolo della “reputazione”). Al concetto di “fiducia” si lega quello dei “legami sociali”. In molti casi, infatti, il meccanismo del microcredito associa al suo servizio primario una serie di attività collaterali, come il monitoraggio dell’attività finanziata e attività di vario genere che creano un ambiente più favorevole alla restituzione del prestito. Il target di riferimento del microcredito è fatto di uomini o donne, per lo più donne, che ricevono prestiti individualmente oppure costituendo un gruppo e appartengono ad una fascia sociale collocata intorno o appena sotto la soglia di povertà. I già citati prestiti di gruppo costituiscono la modalità più diffusa utilizzata dalle organizzazioni di microcredito. Anche se gli aderenti al gruppo ricevono prestiti individuali, sono responsabili in solido per i pagamenti settimanali, quindi del rimborso del prestito (si parla di responsabilità solidale o *joint liability*). Se un partecipante non è in grado di rimborsare la propria parte, intervengono gli altri membri del gruppo in modo da “mantenere integra la storia creditizia del gruppo”. Riassuntivamente, il microcredito permette a soggetti che vivono in condizioni di povertà di diventare soggetti “bancabili”.

Origini e sviluppi

Il fenomeno microcredito quale strumento finanziario a sostegno delle fasce sociali più povere ed emarginate nasce nell’Ottocento, quando i temi legati alla povertà si manifestano con maggiore insistenza a causa degli effetti provocati dall’industrializzazione. Già nel 1849, Pierre-Joseph Proudhon, in Francia, tenta di creare una Banca del popolo il cui scopo è erogare microcrediti ai proletari. Il concetto alla base era quello di sostituire al diritto individualistico un diritto sociale che garantisse la perfetta equità di tutti i rapporti della vita associata. Altre esperienze si ebbero in Germania con lo sviluppo delle casse rurali e artigiane, da un’idea di Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Ma è all’inizio del Novecento che, sulla scia di queste esperienze, si assiste alla diffusione di forme istituzionali basate su un modello cooperativo e mutualistico, con connotazioni diverse a seconda del contesto ambientale in cui le stesse si sviluppano (le *lending charities* in Inghilterra, le *loan fund institutions* in Irlanda, le *mutuas montepio geral* in Portogallo, il modello mutualistico cooperativo delle casse rurali in Italia). Ma è a partire dal 1976, con la creazione della Grameen Bank ideata e fondata da Muhammad Yunus in Bangladesh, che può dirsi inizi effettivamente l’esperienza moderna del microcredito. Da ultimo, con l’intervento da parte delle grandi istituzioni mondiali, il microcredito diventa la nuova frontiera delle politiche di sviluppo e delle strategie di lotta alla povertà, sia delle organizzazioni indipendenti sia delle istituzioni ufficiali.

Trasformazione istituzionale e differenza con le banche commerciali tradizionali

Questa crescita del microcredito si è accompagnata a un processo di trasformazione istituzionale delle IMF, istituzioni di microfinanza. Si tratta, infatti, di un complesso processo organizzativo attraverso cui un'istituzione di microfinanza assume una nuova forma giuridica, passando - ad esempio - dall'essere una ONG ad una società di capitali. Più ragioni concorrono a rendere necessario questo processo di trasformazione, dalla modifica nella normativa nazionale e /o regionale, con l'eventuale necessità per l'organismo, per continuare ad operare, di adottare alcuni requisiti minimi all'introduzione di nuovi strumenti di raccolta di capitale che rende necessario modificare la natura giuridica. In effetti, fino al 2000, non molti Stati disponevano di una specifica normativa per le attività di microcredito e microfinanza: tali istituzioni erano semplicemente trascurate da parte delle autorità governative e degli organismi di regolamentazione. Ma proprio la tumultuosa crescita del settore con il progressivo aumento delle IMF e della concorrenza tra le stesse ha imposto di definire un adeguato quadro giuridico che fosse in grado di tutelare i clienti, i risparmiatori e i potenziali investitori. Optando quindi per la trasformazione istituzionale, nella maggior parte dei casi le IMF riescono a ridurre la loro dipendenza dai finanziamenti internazionali e ad ampliare l'offerta dei propri servizi. Vengono allora in rilievo quattro strutture giuridiche che una IMF può adottare nel processo di trasformazione istituzionale: ONG non profit o associazione; società di capitali, a responsabilità limitata o per azioni; banca commerciale; cooperativa a responsabilità limitata. Ma la trasformazione più frequente è quella di una IMF in una banca atteso che quest'ultima tipologia sia in grado di fornire tutti i servizi finanziari disponibili sul mercato. Inoltre, le banche, essendo sottoposte ad una normativa più rigorosa e restrittiva, trasmettono un senso di maggior sicurezza agli investitori stranieri e ai depositanti nazionali. In definitiva, la trasformazione istituzionale è una scelta condizionata dalla ricerca di migliori condizioni per lo sviluppo dell'organismo. Rimane una soluzione che non è neutra poiché influenza in modo notevole la *mission* e la *vision* dell'IMF. Certamente, la maggior parte delle nuove istituzioni di microfinanza è in forma di società. Permangono differenze significative degli IMF rispetto alle banche tradizionali in quanto i primi restando obbligati ad utilizzare metodi innovativi che permettano il raggiungimento del soggetto meno abbiente, i cosiddetti "*unbankable*". Oltre all'esperienza dei prestiti di gruppo, propria e specifica degli IMF, altro tratto differenziale è dato dal ricorso a rimborsi brevi e frequenti, così da evitare pagamenti in cui il capitale è rimborsato tutto alla scadenza. Altro tratto differenziale è costituito dall'approccio di marketing al cliente, caratterizzato dall'incontrare il potenziale cliente a casa sua, pur essendo ciò molto dispendioso in termini sia di tempo che di costi, ma tuttavia efficace non solo per la possibilità di raggiungere il cliente e il suo gruppo sociale, ma anche per ridurre le asimmetrie informative e fare in modo che sia rispettato il principio di *compliance* a tutte le procedure richieste. Così pure per i prestiti, suddivisi in rate costanti, che possono essere incassate dal mutuatario solo se le rate precedenti sono state regolarmente pagate. In realtà i tratti differenziali segnalati discendono dalla diversità stessa della *mission* che caratterizza gli IMF che è quella di collocare l'offerta di servizi finanziari ad una clientela povera e vulnerabile (missione sociale) permanendo la necessità di coprire i costi di gestione (sostenibilità finanziaria).

Il microcredito e l'impatto sulla povertà - Overview

Tanto premesso, il cuore della questione è la capacità del microcredito di dare un sostanziale contributo alla lotta alla povertà. La povertà rimane senza dubbio, a

livello globale, un problema tuttora rilevante e nonostante i molteplici cambiamenti e passi in avanti fatti nell'ultima metà del ventesimo secolo, la promessa di alleviare le condizioni di povertà in cui ancora vive il 10% della popolazione mondiale è rimasta, almeno in parte, inattuata. Negli ultimi decenni si sono registrati notevoli progressi nella riduzione della povertà, che occupa la prima posizione tra i *Sustainable Development Goals* (SDGs) definiti dalle Nazioni Unite sia nel programma del 2015 che del 2030. Giova ricordare che l'essere definiti poveri non fa riferimento solo alla mancanza di reddito e di risorse produttive, ma riguarda anche la malnutrizione, il limitato accesso all'istruzione e agli altri servizi base, la discriminazione sociale e l'esclusione finanziaria.

Povertà assoluta e relativa

Generalmente si fa riferimento a due misure della povertà, la prima in termini assoluti e la seconda in termini relativi. Le misure di povertà assoluta fissano una soglia di reddito in termini di dollari al giorno, al di sotto della quale si è considerati poveri. Bisogna tenere conto che tale soglia varia al variare del periodo considerato. Attualmente, riguarda la condizione di vita di coloro che vivono con massimo 1,90 \$ al giorno e che quindi non dispongono di risorse essenziali come cibo, acqua, medicine, una casa e vestiti. Secondo le misure di povertà relativa, sono considerati poveri invece quei soggetti che guadagnano meno di una porzione del reddito medio del proprio Paese. Si esplica quindi nell'impossibilità di avvalersi di beni e servizi in rapporto al reddito pro capite medio di quel paese. Chi si trova in una condizione del genere potrebbe avere giusto il minimo necessario per sopravvivere, ma non per avere accesso a tutti i servizi che il Paese offre.

Impatto del COVID-19 sulla povertà

A causa della crisi COVID-19 e del calo dei prezzi del petrolio, la tendenza positiva degli ultimi anni rischia di invertirsi e veder annullati i progressi realizzati negli ultimi decenni. Il COVID-19 avrà un impatto devastante sui poveri, con perdita di posti di lavoro, aumento dei prezzi e interruzione in servizi come l'istruzione e l'assistenza sanitaria. La Banca Mondiale ha stimato che nel 2020 tra le 40 e 60 milioni di persone cadranno in condizioni di estrema povertà in più rispetto al 2019. Il tasso globale di povertà estrema potrebbe aumentare da 0,3 a 0,7 punti percentuali, quindi a circa il 9% nel 2020, giungendo alla triste conclusione che il primo degli SDG del 2030 molto probabilmente, non sarà raggiunto entro i termini prefissati.

L'impatto del microcredito sul livello di povertà mondiale

Occorre ora verificare se e in che misura l'accesso al microcredito e agli altri servizi finanziari ha avuto e ha un impatto sulla riduzione del livello di povertà mondiale. Con l'accesso a microprestiti e altri strumenti finanziari (depositi, assicurazione etc.), è stato effettivamente possibile per i soggetti beneficiari iniziare a vivere al di sopra della soglia minima di povertà e quindi, secondo quanto stabilito dalla World Bank, con più di 1.90 \$ al giorno. La misura dell'impatto del microcredito sulla povertà è un'operazione che risulta ancora molto difficile e l'unico modo efficace è quello di analizzare l'effetto per singoli individui o per comunità. È necessario poi monitorare l'andamento dei singoli Paesi e misurarne regolarmente i progressi. Esiste una selezione molto ampia di studi che hanno evidenziato la correlazione positiva del microcredito e della microfinanza con la *alleviation poverty*. Tra questi, grazie al lavoro svolto da Oladayo Nathaniel Awojobi, nel 2019

è stata pubblicata una raccolta di studi effettuati tra il 2008 e il 2018, per la precisione 20 studi, condotti con metodi qualitativi (*Randomized controlled trial*), quantitativi e un mix di essi, condotti in diverse città, tutte localizzate in Nigeria. Tra questi studi selezionati, alcuni si focalizzano sulla microfinanza e la riduzione della povertà e altri sull'impatto del microcredito nell'alleviare la povertà. L'impatto dell'accesso al microprestito è stato analizzato in relazione a tre categorie di esiti: risultati economici (consumi/*asset creation*, povertà, business, risparmi, occupazione, reddito e benessere), risultati sociali (istruzione, salute e capitale sociale) ed emancipazione delle donne. Per quanto riguarda l'impatto economico, sono quindi diciannove gli studi che dimostrano come il microcredito/microfinanza ha un effetto positivo sui suoi beneficiari. Tra questi diciannove, quattro hanno dimostrato un aumento nei consumi e nell'*asset creation* e circa quattordici hanno riportato un impatto positivo del microcredito direttamente sulla riduzione della povertà. Solo uno studio ha obiettato contro tale ipotesi, trovando però una correlazione positiva tra la dimensione dell'IMF e la riduzione della povertà. Ulteriori studi, hanno mostrato come il microcredito promuova il raggiungimento di risultati socialmente indispensabili come l'accesso a servizi sanitari, istruzione e capitale, con un impatto particolarmente positivo sull'educazione impartita ai bambini dei clienti delle IMF. Ad esempio, uno fra questi è l'indagine condotta, tra il 2006 e il 2007, su 281 famiglie rurali nel Sud della Nigeria, studio pubblicato nel 2009. Alcune tra queste famiglie hanno avuto accesso a programmi di microcredito e alcune no. Le famiglie appartenenti al primo gruppo hanno presentato vantaggi sociali ed economici sostanziali rispetto a quelle prive di tale accesso. In particolare, è risultato che i beneficiari del prestito hanno investito più denaro per l'educazione dei loro figli rispetto a chi non ha partecipato al programma.

Tra le varie organizzazioni di stampo Grameen, una delle più notevoli, in termini di progetti e risultati conseguiti, è la Village Enterprise (VE). La Village Enterprise è un'organizzazione non governativa internazionale specializzata nello sviluppo delle microimprese per i poveri nell'Africa dell'Est. La loro mission è lavorare per ridurre ed eliminare la povertà in tale area del continente, attraverso sia innovazione che iniziative imprenditoriali. La VE utilizza l'indice PPI (*Progress Out of Poverty Index*, sviluppato dalla *Grameen Foundation* nel 2005, è uno strumento progettato per valutare il "*poverty profile*" del cliente, nonché per misurare la velocità con cui i clienti attraversano la soglia di povertà), il cui valore finale è il risultato delle risposte dei partecipanti a dieci quesiti circa le caratteristiche della famiglia e delle proprietà patrimoniali, utilizzate per calcolare se tale famiglia vive al di sotto della soglia di povertà. Dal 1987 sono stati avviati più di 44 mila nuovi business, sono nati più di 175 mila imprenditori e ha impattato sulle vite di più di 976 mila persone. Anche in questa organizzazione è presente la fase di formazione dei gruppi, definiti *Business Savings Groups (BSG)* composti da circa dieci imprese ciascuno e un periodo di formazione in business skills e alfabetizzazione finanziaria. Successivamente viene fornito un contributo iniziale in denaro come capitale di avviamento per far partire l'attività, in caso di successo, un secondo trasferimento di denaro è previsto sei mesi dopo. I risultati di questi programmi sono veramente sorprendenti. Essi hanno contribuito a far aumentare, mediamente, di 1000 \$ il risparmio totale dei BSG, registrando quindi anche un aumento dei risparmi familiari pari al 311%. Di conseguenza si evidenzia un aumento dei consumi e della spesa pro capite annuale, un aumento nel consumo di pasti giornalieri e nel

consumo di proteine animali al giorno. In generale, ciò che i clienti hanno sperimentato è l'aumento del loro benessere e delle loro fonti nutrizionali.

L'*Ultra-Poor Graduation program* in Bangladesh, formalmente conosciuto come *Targeting the Ultra-Poor program* (TUP) è riconosciuto in tutto il mondo per l'innovativa soluzione all'estrema povertà, promosso dalla ONG BRAC. Dal 2002 ad ora il programma ha servito più di 1.9 milioni di famiglie povere in Bangladesh. Tale programma è stato poi replicato in molti altri paesi. Si analizza infatti l'applicazione di esso in Etiopia, Ghana, Honduras, India, Pakistan e Perù. In ogni paese, il programma è stato adattato a seconda dei contesti e della cultura, ma rimanendo fedele agli stessi principi generali. Si tratta di un programma della durata di due anni che ha fornito alle famiglie una risorsa (business asset), supporto al consumo e coaching sul benessere economico e personale. Tale studio è stato pubblicato nel 2015 e ha raggiunto un totale di 10.495 partecipanti. I soggetti target sono stati individuati attraverso il *Participatory wealth-ranking process*. L'impatto è stato misurato su dieci indici quali: consumi, sicurezza alimentare, beni produttivi e familiari, inclusione finanziaria, reddito ed entrate, salute fisica, salute mentale, coinvolgimento politico ed emancipazione delle donne. Il fulcro del programma era quindi quello di fornire alle famiglie un grande vantaggio per stimolare il lavoro autonomo. Lo studio è stato condotto secondo il metodo RCT, quindi le famiglie che hanno ricevuto il programma e quelle che non lo hanno ricevuto sono state selezionate casualmente. Alla fine del programma sono risultati statisticamente importanti gli impatti su tutti i dieci indicatori. Un anno dopo la fine dell'intervento, otto su dieci indicatori ancora mostravano risultati statisticamente significativi, ma si è registrato un calo minimo o nullo per le variabili chiave (consumi, asset delle famiglie e sicurezza alimentare). Entrate e ricavi sono stati significativamente più alti nei gruppi riceventi il programma, stessa cosa per i consumi delle famiglie, eccetto per l'Honduras. L'obiettivo principale del *Graduation program* di accrescere in maniera sostanziale il consumo dei più poveri viene raggiunto con la conclusione del programma e mantenuto anche un anno dopo. Quindi, in generale, i partecipanti al programma avevano in media significativamente più risorse e risparmi, trascorrevano più tempo a lavorare, soffrivano la fame in meno giorni e sperimentavano livelli di stress minori e un miglioramento della salute fisica, rispetto a coloro che non ricevettero il programma. Il programma in sé fu anche redditizio, con un ritorno positivo in cinque su sei paesi, che vanno dal 133% in Ghana al 433% in India. In altre parole, per ogni dollaro speso per il programma in India, le famiglie povere avevano 4,33 \$ in benefici a lungo termine. Avendo avuto prova del successo del programma, i governi e le agenzie per lo sviluppo hanno contribuito significativamente ad espandere il *Graduation program e approach* a milioni di persone in 35 paesi. Inoltre, c'è una nuova iniziativa che prevede che il programma raggiunga mezzo milione di rifugiati in cinque anni, dal 2020 al 2025.

I fattori immateriali: autostima e reputazione sociale

Ciò che è emerso in maniera incontrovertibile è la positività dell'impatto che lo strumento in esame ha sul benessere economico e quindi materiale dei soggetti analizzati. Ma il microcredito produce anche un effetto su due fondamentali fattori immateriali, l'autostima e la reputazione sociale. Il valore della reputazione sociale e la costruzione negli anni di essa è molto importante nel contesto sociale e collettivo tipico delle aree rurali in cui si concentra la maggior parte dei beneficiari di tali programmi. Il microcredito, quindi, si è dimostrato non solo in grado di creare opportunità di business per chi ne beneficia, ma, a differenza di altre forme

di sussidio, di stimolare l'inclusione, la capacità e la voglia di fare dei riceventi, promuovendo dignità, autostima e reputazione sociale, tutti elementi chiave per accrescere benessere e uscire dalla trappola della povertà. Il punto di partenza è però l'inclusione finanziaria e la sua promozione, il cui obiettivo è quello di permettere a chiunque di accedere ai servizi finanziari e accrescere la loro ricchezza sia reputazionale che patrimoniale.

Merita, per il ruolo oramai storicamente svolto dalla Grameen Bank nel settore del microcredito, richiamare in particolare uno studio dalla stessa condotto (nello specifico condotto dalla Grameen Trust) che testimonia un andamento costante di uscita dalla povertà da parte dei membri della GB, con un tasso pari al 5% annuo. Altra rilevazione testimonia che su un gruppo di famiglie in un'area in cui Grameen opera da più di un decennio, circa il 50% di esse ha superato la soglia di povertà e il 25% stava per superarla. Più del 91% dei clienti in questa area analizzata ha affermato che la GB ha avuto un impatto positivo sul loro standard di vita. Uno studio condotto dalla Banca Mondiale ha rilevato che i profitti delle imprese finanziate dalla Grameen aumentavano il consumo dei mutuatari del 18% all'anno e che la percentuale di mutuatari di Grameen che vivevano in condizioni di estrema povertà si era ridotta del 70% entro 4.2 anni dall'adesione. Alleviare la povertà significa anche esercitare diritti politici e godere di libertà politica. È significativo notare che i mutuatari Grameen e i loro familiari partecipano in numero maggiore sia come elettori che candidati alle elezioni del governo locale e centrale.

L'impatto dei programmi di microcredito sull'emancipazione della donna- *Overview*

Ma il tema lotta alla povertà e quindi contributo del microcredito a questa lotta assume un rilievo e un significato particolare con riguardo al ruolo delle donne quali destinatarie delle misure in esame. Infatti, il tema della disegualianza di genere, il cosiddetto *gender gap*, è un problema sociale la cui soluzione fin da subito è stata considerata tra gli obiettivi del microcredito. L'idea di promuovere l'indipendenza delle donne attraverso l'offerta di attività e produzioni commerciali muove i suoi primi passi negli anni Settanta, con l'*Office of Women and Development dell'United States Agency for International Development*. È, però, solo a partire dal 1976, anno di fondazione della "Banca dei poveri", che attraverso il lavoro di Yunus si è alimentato in modo più effettivo il ruolo delle donne nell'ambito dei programmi di microcredito. Yunus realizzò che il problema principale che affrontavano in particolare le donne era la difficoltà ad ottenere prestiti dalle banche per un atteggiamento di diffidenza e/o di noncuranza. Ricordava Yunus come, prima della Grameen, le donne rappresentavano meno dell'1% delle persone che ricevevano prestiti dalle banche: secondo l'economista bengalese ciò "... era frutto di un atteggiamento sessista da parte delle banche"; per questa ragione ha voluto che, nel quadro del progetto sperimentale, le donne fossero incluse almeno nella misura del 50%. L'obiettivo di Yunus era, quindi, quello di raggiungere il maggior numero possibile di donne, e così fece. Durante i primi anni di attività, le donne rappresentavano solamente un terzo dei clienti totali; ora, invece, rappresentano il 97% della clientela. Tale caratteristica la si riscontra in quasi tutte le IMF, dove le donne rappresentano, in media, una percentuale pari all'82.6% dei clienti totali.

Conferenza di Pechino (1995) e i *Sustainable Development Goals*

In tema di microfinanza rivolta alle donne vanno considerati i lavori della quarta Conferenza ONU, tenutasi a Pechino nel 1995, passata alla storia come un evento storico per la definizione dei diritti e movimenti di tutte le donne. Le istituzioni di microfinanza, infatti, operano proprio in linea con il programma d'azione posto in atto durante tale Conferenza. Ciò che si definì in quella sede furono gli obiettivi strategici e le iniziative che gli attori economici e più in generale i governi, avrebbero dovuto assumere e realizzare sulla base di due concetti chiave, quello dell'*empowerment* e del *mainstreaming*.

L'*empowerment* femminile assicura potere decisionale e di influenza alle donne attraverso l'accesso a strumenti che le conducono verso interventi efficaci nel loro ambiente socioculturale di riferimento.

Il concetto di *mainstream*, invece, inserisce una prospettiva di genere, ovvero il punto di vista delle donne nelle scelte politiche, in ogni programmazione e in ogni azione di governo, la cui applicazione può rappresentare una svolta nella pratica istituzionale e di governo.

Tali concetti (di *empowerment* e di *mainstream*) si rilevano anche nei *Sustainable Development Goals*, quello di maggiore interesse, ai fini del presente lavoro, è il quinto dei diciassette obiettivi di natura sociale, e cioè proprio quello riferito all'emancipazione di donne e ragazze. La strada è quella di intraprendere riforme per dare alle donne pari diritti riguardanti l'accesso alle risorse economiche, alla proprietà, al controllo sulla terra e a servizi finanziari, eredità e risorse naturali. Con l'obiettivo di affrontare meglio tali sfide e identificare un unico attore per realizzare le attività definite dalle Nazioni Unite sulle questioni di genere, nel 2010 è stata fondata la *UN Women*.

Il concetto di *empowerment*

La parola inglese *empowerment*, entrata oramai nel vocabolario comune, significa letteralmente potenziamento ed emancipazione. Nel corso degli anni molteplici studiosi hanno definito tale termine sotto diversi punti di vista. Secondo Alsop et al. (2006), l'*empowerment* è definito come la capacità di un gruppo o di un individuo di prendere scelte efficaci e trasformarle in azioni e risultati desiderati. Mason & Smith nel 2003, hanno affermato che esso attiene alla misura in cui le persone sono in grado di controllare la loro vita, anche se i loro interessi sono opposti alle persone con cui interagiscono. In generale, il significato di *empowerment* si esplica nel diritto di determinare le proprie scelte di vita e il potere di influenzare la direzione del cambiamento, attraverso la capacità di ottenere il controllo su risorse materiali e non materiali.

È possibile distinguere tre differenti aspetti dell'*empowerment*: l'*empowerment* politico, economico e sociale/legale. Quest'ultimo comprende il livello di istruzione della donna e l'accesso ad essa.

L'*empowerment* politico è definito come l'aumento della partecipazione delle donne nelle assemblee legislative, il loro potere durante tali assemblee, l'abilità nell'esprimere pubblicamente le opinioni e influenzare la composizione dell'assemblea legislativa.

L'*empowerment* economico è definito, invece, come l'accesso delle donne al lavoro formale nel settore, l'occupazione autonoma, l'assunzione di prestiti, l'accesso e il controllo delle risorse economiche. Esempio di emancipazione

economica sono l'aumento del controllo delle risorse domestiche o un aumento dell'accesso delle donne a prestiti sui mercati finanziari.

L'*empowerment* sociale/legale, infine, fa riferimento al ruolo sociale della donna, nella comunità e in casa. Gli aspetti chiave in questo gruppo sono i diritti, lo status e le norme. Due esempi di *empowerment* legale sono: l'eliminazione della legislazione che vieta alle donne il divorzio e l'assistenza diretta al fine di informarle sui loro diritti.

Conclusivamente va considerato che non è facile stabilire quali siano i presupposti necessari per poter definire le donne emancipate dal punto di vista politico, economico o sociale, anche perché il dibattito su quali siano i cosiddetti indicatori di *empowerment* è ancora in corso per la difficoltà di rinvenire indicatori di emancipazione unanimi o comunque riconosciuti a livello mondiale in ragione delle molteplici differenze tra i diversi paesi. Tuttavia ci sono elementi che possono ritenersi "fissi" e cioè utilizzabili per qualsiasi studio e analisi che riguardi la donna e la sua emancipazione; ad esempio, si considerano gli elementi che indirettamente vanno ad influenzare l'*empowerment* e cioè l'istruzione dei figli, l'offerta di manodopera maschile e femminile, i guadagni e le spese pro capite, il lavoro autonomo, la salute dei bambini e il livello di istruzione delle donne. Indicatori più diretti degli effetti dell'*empowerment* includono, invece, le risorse non fondiarie delle donne (*non-land assets*), l'uso di contraccettivi e il controllo generale sulla fertilità, la terra e il controllo (auto-percepito) sulla loro vita, elementi questi spesso difficili da osservare ovvero da misurare.

Va, comunque, evidenziato che la riduzione del *gender gap* e il raggiungimento dell'emancipazione da parte delle donne stanno diventando sempre più una priorità nello sviluppo internazionale sia per ragioni di giustizia sociale, sia perché permetterebbero alle stesse di raggiungere obiettivi di sviluppo, legati alla salute, all'alimentazione, all'istruzione e all'inclusione finanziaria. A questo fine vanno considerate le ricerche che riguardano il rapporto tra programmi di microcredito ed *empowerment* femminile. Già dagli anni Ottanta le donne rappresentavano il target privilegiato di questi programmi. La scelta, quindi, di coinvolgere quasi esclusivamente le donne, ha rappresentato una grande sfida. Le principali istituzioni bengalesi e la GB ad esempio, tuttavia, si sono dovute scontrare con numerose norme culturali tra cui quella del *pardah*, una pratica che vieta agli uomini di vedere le donne e di conseguenza le relega ad una posizione marginale e ad una realtà limitata alla casa in cui vivono. Tutto ciò è profondamente limitante sia dal punto di vista sociale che economico.

L'azione di ricevere in prestito dei soldi, per le donne e le ragazze, proveniente dai Paesi in via di sviluppo rappresenta una vera e propria possibilità di avere un riscatto a livello sociale, che permette loro di superare i tanti limiti imposti dalla cultura e dagli ideali del Paese in cui sono nate e cresciute.

Le donne, inoltre, si sono, fin da subito, dimostrate più affidabili degli uomini nella restituzione dei prestiti. Basti pensare che, nel caso della GB il 97% dei clienti sono donne e la banca gode di un tasso di recupero pari al 99,26%. La continua disparità tra uomo-donna a livello di opportunità di lavoro, reddito, istruzione ha portato numerose ONG inclusi i governi dei Paesi in via di sviluppo ad introdurre programmi di credito rivolti specificamente alle donne.

Perché prestare alle donne?

La domanda al centro di questi programmi che si è posta ripetutamente è “perché prestare denaro alle donne”? Dai dati raccolti sono emerse le seguenti risposte e considerazioni: esse si sono dimostrate più affidabili e attendibili nella restituzione dei prestiti; dimostrano maggiore costanza nel lavoro; sono più inclini ad investire nella famiglia e quindi nell’educazione e nella cura dei figli; hanno un maggior senso della famiglia e sono maggiormente prudenti nelle scelte di investimento. Come afferma Yunus, “Il denaro affidato ad una donna per la gestione familiare rende di più rispetto a quando passa per le mani dell’uomo. L’uomo ha una diversa scala di valori all’interno della quale la priorità non è la famiglia: se il maschio povero dispone di un reddito maggiore rispetto a quello indispensabile per la sopravvivenza, pensa innanzitutto a soddisfare le proprie esigenze personali”. Il prestito alle donne riduce il problema delle asimmetrie informative. Rispetto agli uomini le donne sono più povere, hanno meno possibilità di accedere a un prestito e ad altre forme di finanziamento, per questo motivo necessitano seriamente di un programma di microcredito, sono consapevoli dell’opportunità da cogliere e da utilizzare in modo ingegnoso e cauto optando quindi per progetti a basso rischio così da avere una maggiore probabilità di successo e in futuro accedere ad ulteriori prestiti.

Infine, la decisione delle istituzioni di microfinanza di rivolgersi alle donne si è dimostrata anche una mossa strategica poiché, grazie al grande interesse mostrato dalla comunità internazionale nel rendere le donne protagoniste dei processi di sviluppo, le IMF hanno avuto maggior accesso ai fondi della comunità internazionale e successivamente, risultando le donne più affidabili nella restituzione del denaro, ha reso possibile il raggiungimento della loro autosussistenza finanziaria. Ad esempio, a partire dal 1995 la Grameen Bank ha deciso di non ricevere più donazioni o sovvenzioni esterne anche grazie alla struttura organizzativa interna (simile a quelle delle banche cooperative) poiché il 94% della società è posseduta dai propri clienti (97% donne) e il 6% dal governo del Bangladesh.

Effetti di accesso al credito

Uno dei primi effetti di accesso al credito delle donne che si è registrato è stato il miglioramento del reddito e quindi della condizione economica generale delle persone coinvolte. Come si è affermato ciò ha avuto ed ha positive ripercussioni sulla famiglia ma anche sul rafforzamento del ruolo sociale della donna. Infatti, oltre al miglioramento delle condizioni di vita, la donna rafforza la sua posizione e il suo ruolo sia a livello familiare che nella comunità a cui appartiene. Questo è proprio ciò che ha fatto la GB con l’introduzione dei gruppi composti da sole donne a cui ha dato la possibilità di creare uno spazio all’interno della comunità, nel quale avere la possibilità di confrontarsi, discutere ed esaminare insieme le scelte su futuri investimenti, senza l’influenza e pressione esterna da parte dei loro mariti. L’aumento della capacità economica della donna influenza il *decision-making process* interno alla famiglia e contribuisce ad un miglioramento dei consumi, coprendo i bisogni primari e i risparmi. Le donne, essendo più propense a spendere il loro reddito per le questioni inerenti al nucleo familiare apportano miglioramenti anche per la loro alimentazione, salute ed educazione dei figli e un’abitazione più dignitosa. L’accesso al credito delle donne ha l’effetto di avviare attività e gestire al meglio tale denaro, secondo il loro personale volere. Questo finisce per infondere loro maggior forza e sicurezza tali da provare anche a fermare la violenza che la maggior parte di esse subisce in casa. Oltre ciò, l’*empowerment* non è solo un

processo personale, a livello sociale significa, infatti, partecipare attivamente alla vita della propria comunità ed esercitare i propri diritti per cui dare alle donne la possibilità di diventare finanziariamente indipendenti e sfruttare al meglio il loro talento è la chiave per aumentare lo standard di vita globale, trasformare vulnerabilità ed esclusione in resilienza, oggi più che in passato.

Settori in cui viene investito il prestito

Solitamente le donne attraverso il microcredito investono in attività agricole e di artigianato e ciò anche in considerazione del fatto che la maggior parte delle donne accedenti al microcredito sono povere e vivono in Paesi in via di sviluppo quindi le scelte si limitano ad attività semplici. Nonostante tale premessa è difficile trovare una risposta univoca. La microfinanza si mostra poi sensibile alla questione di genere tenendo in considerazione i bisogni e i vincoli della donna (ridotta mobilità, mancanza di titoli di proprietà da offrire in garanzia, ecc.), traducendoli in condizioni contrattuali, prodotti finanziari e metodologie di erogazione del credito coerenti. Ad esempio, la Grameen Bank ha riformulato il suo approccio e la sua gamma di servizi offerti allo scopo di aumentare la percentuale di donne originariamente servite. Dato il tradizionale controllo esercitato dall'uomo nel settore agricolo, una maggiore attenzione è stata riservata all'introduzione di prodotti finanziari specifici per le attività rurali non agricole.

Limiti e critiche alla relazione *empowerment*-microcredito

L'affermazione e la dimostrazione della tesi, per cui l'accesso al microcredito permette alle donne di emanciparsi ed essere indipendenti dai molteplici vincoli imposti dalle società in cui vivono non sono di facile dimostrazione, soprattutto perché dipende da fattori che cambiano in base al contesto considerato. Se si pensa allo stesso microcredito, esso può essere erogato al singolo o a un gruppo ma i metodi con i quali è rilasciato e le modalità di restituzione sono tantissime. Non si può affermare che esiste un unico metodo di microcredito ma è ovvio che si segue una struttura generale; scendendo nel particolare e analizzando la situazione di ogni cliente singolarmente, si apre la strada a molteplici modalità di concessione del credito, in quanto si prendono in considerazione i bisogni delle persone, le loro disponibilità economiche rispetto al contesto socioeconomico, le legislazioni vigenti e la volontà ultima dell'istituzione. Stando ai dati però si afferma con certezza che sia la microfinanza che il microcredito sono validissimi strumenti per includere le donne a livello finanziario; infatti, rispettivamente esse rappresentano, in media, l'84% dei clienti delle IMF e il 75% del microcredito.

Nonostante le numerose prove del successo di queste pratiche finanziarie, non sono mancate varie critiche da parte di accademici, studiosi che lo hanno definito come uno strumento sopravvalutato e che a volte peggiora anche la condizione di partenza delle donne. Il vero problema però è che gli operatori di microcredito in generale, sono mossi da obiettivi differenti e sono uno diverso dall'altro. Molti di essi, almeno in passato, non erano mossi dall'obiettivo di promuovere realmente l'*empowerment* delle persone né tantomeno di eliminare la povertà. Infatti, a seguito della straordinaria espansione che ha avuto il mercato della microfinanza dal 1996 al 2008/2009, c'è stata una forte battuta d'arresto, causata dall'eccessiva tendenza speculativa che stavano seguendo alcuni operatori di microfinanza, in particolare in India. I clienti si indebitavano talmente tanto che sono stati sottoposti ad una pressione psicologica insopportabile che li ha portati a volte al suicidio. Questi anni di stop hanno permesso alle IMF, agli operatori di microfinanza e ai

governi di interrogarsi su cosa migliorare. Infatti, i governi si sono dotati di strumenti legislativi per far fronte all'eccesso di deregolamentazione all'interno del mercato della microfinanza e di codici di condotta e di trasparenza per colmare tale lacuna tra gli operatori di microfinanza e i propri clienti.

Per quanto riguarda i limiti nel ricercare un impatto positivo del microcredito sull'emancipazione femminile, uno tra questi è l'intervallo di tempo su cui viene condotta l'analisi: troppo breve. Per dimostrare i valori di un impatto del genere, ovviamente 3-4 anni non sono sufficienti ma sono necessari decenni; per questo ci sono numerosi studi che riportano un impatto insignificante. Infatti, studiare tale relazione implica addentrarsi in problematiche molto più ampie e radicate da secoli in tali società. Inoltre, altro limite è rappresentato dalla duttilità del concetto di *empowerment* e la mancanza di unanimità sui suoi elementi costitutivi che hanno condotto a valutazioni contraddittorie in merito all'intervento del microcredito. In conclusione, comunque, non può non considerarsi che l'equazione microcredito ed *empowerment* femminile è supportata dalle numerose storie di successo riportate dagli offerenti dei programmi di microcredito.

Evidenze dal Ghana

Appare opportuno ora valutare uno dei numerosi studi considerati ai fini di questo lavoro di approfondimento e cioè quello che ha visto coinvolto il Ghana: si tratta di uno studio molto interessante volto a dimostrare l'impatto dei servizi di microfinanza sull'*empowerment* sociale ed economico delle donne. Lo studio analizza un campione di 500 soggetti collocati ad Ashanti, Greater Accra e regioni centrali, orientali e occidentali del Ghana (100 per ciascuna regione). Le donne considerate ai fini dello studio appartengono a differenti fasce di età per la precisione 4 di esse (20-30, 31-40, 41-50, 51-60), sono state classificate in base al loro stato civile (sposate o single) e in base al loro livello di istruzione (no istruzione, istruzione basic, istruzione secondaria, terziaria e oltre). La maggior parte delle donne impegnate in questo studio sono collocate nella fascia di età che va tra i 41 e i 50 anni (53,80%), per la maggior parte sono sposate (58,60%) e infine più della metà, il 51,60%, ha una *basic education*. Per determinare in che misura le donne sono in grado di accedere ai servizi di microfinanza, alle intervistate sono state poste varie domande riguardanti il tipo di servizio ricevuto dalle IMF, l'indicazione del periodo di tempo dal quale ricevono tali servizi, il numero dei crediti e dei prestiti ricevuti.

Dalle risposte ricevute è emerso che la maggior parte delle donne ha scelto il prestito (87,6%) come principale servizio da ricevere dalle IMF, seguite da quelle che hanno optato per i *Savings*, il deposito/risparmio (9,80%) e infine quelle che hanno preferito l'assicurazione (1,00%). La maggior parte di esse ha avuto accesso ai servizi di microfinanza dai tre ai cinque anni (37%). Infine, su 500 intervistate, il 58,40% del campione ha preso prestiti dalle IMF da quattro a sei volte mentre il 27,40% più di sei volte. Dai dati raccolti sono state condotte inoltre due analisi sull'*empowerment* economico e sociale derivanti dall'accesso alla microfinanza prendendo in considerazione tre variabili di controllo per determinare in modo specifico la significatività del processo di *empowerment*: età, stato civile e istruzione.

I risultati delle due analisi hanno messo in luce che l'accesso alla microfinanza consente alla donna di raggiungere, con maggiore probabilità, una emancipazione economica e sociale; l'efficacia nel rapporto tra *empowerment* e microfinanza

dipende maggiormente dallo stato civile e dal grado di istruzione. Da questo studio è stato, poi, possibile evidenziare che le donne hanno incontrato non pochi problemi nella fase di accesso ai servizi finanziari, come gli alti tassi di interesse sui prestiti, le garanzie reali richieste per i prestiti, le procedure di richieste complicate e la mancanza di formazione aziendale per le donne. Nonostante questi ostacoli, il risultato conclusivo è stato che la microfinanza contribuisce comunque in modo significativo all'*empowerment* economico e sociale delle donne in Ghana.

Risultati relativi allo studio condotto a Koppal in India

Altro progetto indirizzato alla dimostrazione di una correlazione positiva tra accesso al microcredito ed *empowerment* femminile, è stato intrapreso da una organizzazione italiana senza scopo di lucro chiamata Fondazione Pangea Onlus, fondata nel 2002. La Fondazione, nel 2014, ha pubblicato i dati inerenti al progetto "Percorsi di autonomia" a Koppal, in India, realizzato dal 2006 al 2013. Le destinatarie del progetto sono state 588 donne poverissime riunite in 43 gruppi di risparmio distribuite in 20 villaggi di Koppal. I prestiti erogati oscillavano tra i 150€ e i 600€, con un tasso di interesse del 12% (24% decrescente) e un tasso di restituzione che è stato pari al 98%. I microcrediti sono stati investiti in attività di agricoltura, di allevamento, di produzione e vendita di prodotti caseari ma anche in apertura di piccoli negozi. Oltre all'offerta di microcredito, la Fondazione ha attuato anche un percorso di formazione e sensibilizzazione sull'educazione igienico-sanitaria, sui diritti umani e sulle discriminazioni di genere, sulla promozione della micro-imprenditoria femminile e sul sostegno all'educazione e alla micro-imprenditoria anche tra i giovani che hanno abbandonato la scuola in tenera età. I risultati sono stati incredibili; si è partiti con il coinvolgimento di 500 donne raggruppate in 43 gruppi di risparmio per arrivare alla costituzione di 8 cooperative di risparmio e credito che raccoglievano 838 gruppi, di cui 4 hanno aperto sportelli bancari distrettuali coinvolgendo 11 mila donne, che nel 2014, ad un anno dalla fine del progetto di Pangea, sono arrivate ad essere 13.363. I più importanti cambiamenti che risultano dall'indagine sono: l'acquisizione di una maggiore sicurezza in sé stesse; un miglioramento nella libertà di movimento; un incremento del benessere familiare, disponendo di maggior credito per soddisfare le esigenze familiari (84%). Da questo studio si coglie l'importanza che ha l'offerta, alle donne, di un aiuto non solo economico ma anche formativo. L'offerta congiunta di servizi finanziaria (credito e risparmio) e di servizi non finanziari (corsi di formazione e sensibilizzazione) conducono a risultati migliori per l'*empowerment*.

L'importanza di una maggiore inclusione finanziaria delle donne attraverso l'eliminazione delle barriere di accesso al credito

Un grosso limite nel trovare e verificare un rapporto positivo tra il microcredito e l'emancipazione della donna è causato dalla esclusione finanziaria di esse. Per facilitare l'impatto del microcredito sull'emancipazione femminile e quindi sul processo di definizione del ruolo della donna a livello sociale ed economico una soluzione è quella di puntare sulla riduzione del *gender gap* nel sistema finanziario.

Secondo dati recenti, nonostante l'inclusione finanziaria sia aumentata essendosi registrato un incremento del numero di adulti che hanno avuto accesso ad un *bank account*, il *gender gap* è rimasto uguale dal 2011: infatti il 72% degli uomini possiede un conto bancario mentre tra le donne lo possiede solo il 65%. Per superare le barriere che affrontano le donne nell'accesso ai servizi finanziari sono

state proposte una serie di linee guida per i Paesi del G20, con l'obiettivo di promuovere la loro inclusione dal punto di vista finanziario e soprattutto per introdurre misure a sostegno dello sviluppo di imprese guidate da donne. Una serie di studi ha dimostrato come la partecipazione attiva delle donne al sistema finanziario potrebbe avere effetti positivi nel bilanciare i consumi in caso di shock economici, gestire meglio i rischi e i costi finanziari, aumentare risparmi e investimenti ma anche ridurre le condizioni di vulnerabilità dei suoi familiari (maggior denaro a disposizione da investire nell'istruzione dei figli). L'assottigliamento del *gender gap* può agire come facilitatore per lo sviluppo del paese, la crescita economica e la riduzione delle diseguaglianze e l'inclusione sociale.

Barriere all'assottigliamento del *gender gap*

L'elevato grado di *gender gap* è principalmente dovuto alle molteplici barriere che limitano l'accesso e l'uso dei servizi alle donne. Queste includono, la mancanza di una carta di identità, vincoli alla mobilità e un basso livello di alfabetizzazione finanziaria. Per superare tali barriere è fondamentale che le istituzioni finanziarie tengano conto dell'esistenza di possibili soluzioni al superamento dei limiti. Ad esempio, raccolta di dati disaggregati in base al sesso di modo che siano sviluppate proposte personalizzate su misura per le esigenze delle donne e prodotti *gender-smart*, la formazione dei dipendenti per fornire competenze e formazione finanziaria e istruzione alle donne. Le istituzioni finanziarie e i *policy makers* possono promuovere regolamenti che comportano l'utilizzo di KYC (*know your customer*) e AML (*anti-money laundering*) e supportare lo sviluppo di compagnie *fintech* che potrebbero creare nuovi meccanismi per rispondere ai bisogni finanziari delle donne. Le politiche pubbliche sono necessarie per sostenere, promuovere e portare su scala un migliore accesso e un utilizzo crescente dei servizi finanziari per le donne e le loro imprese.

Una soluzione digitale

Molte delle barriere nominate precedentemente, potrebbero essere superate attraverso lo sviluppo di soluzioni digitali che rimuovono i vincoli alla mobilità e riducono i costi di transazione dell'accesso ai servizi finanziari. Per far sì che tutto ciò si realizzi, bisogna affrontare due sfide, la *customer protection* e l'identificazione digitale e la *privacy* dei dati. La finanza digitale è una ottima soluzione per l'*empowerment* femminile economico, ma il problema lo si riscontra sempre nell'insufficiente presenza di dati disaggregati per sesso che rappresentano una importante risorsa nel design e nella creazione di servizi finanziari appositamente per le donne. Per colmare questa mancanza il G20 ha proposto quattro soluzioni: 1) garantire una carta di identità digitale per tutti, permettendo così nello specifico alle donne di accedere ai servizi finanziari e del governo, diminuendo i *transaction costs* legati all'accesso ad un account; 2) garantire la riservatezza dei dati e la protezione del consumatore per assicurare qualità e prodotti digitali sicuri da offrire alle donne; 3) raccogliere e analizzare dati *sex-disaggregated*, in quanto la raccolta di questi dati è risultata determinante per i fornitori di servizi finanziari, nel riuscire a sviluppare una accurata immagine del mercato delle donne e offrire prodotti realizzati su misura. Costruire tali dati non è facile molto spesso gli stessi governi non hanno dati sufficienti per identificare chi accede ai servizi finanziari, che servizi stanno usando e perché; 4) aumentare la presenza di donne nelle istituzioni finanziarie che occupano posizioni di *leadership*, meno del 2% dei CEO delle banche sono donne e meno del 20% dei seggi nelle banche sono occupati da esse. Un'industria che intende servire le donne ma che non ha donne nella *leadership* è un po' un controsenso. Per incentivare tale misura

potrebbero essere inseriti degli incentivi che favoriscano le organizzazioni con donne leader. Per esempio, potrebbero essere offerti dei servizi finanziari a migliori condizioni (tassi d'interesse più bassi) a quei *providers* con un più alto tasso di *gender diversity*.

La digitalizzazione dei servizi finanziari è un ottimo mezzo quindi per ridurre l'esclusione delle donne offrendo l'accesso al denaro ovunque esse si trovino eliminando così anche il problema di avere una filiale della propria banca nelle vicinanze. Riassumendo i *Digital Financial Services* (DFS), abilitati dalle società fintech, hanno il potenziale di diminuire i costi, rendere tutto più rapido, aumentare sicurezza e trasparenza e consentire servizi finanziari personalizzati che servono i poveri su larga scala. Sebbene il cellulare non sia l'unico modo per effettuare trasferimenti digitali è uno dei canali di account digitali più utilizzati ed è un mezzo sempre più usato per comunicare informazioni su programmi e pagamenti. L'esclusione dalla proprietà di telefoni cellulari in 150 paesi ha mostrato che quasi 500 milioni di donne non erano connesse nel 2017. I divari di genere maggiori si sono verificati in Asia meridionale (20%), Africa subsahariana (13%), Medio Oriente e Nord Africa (10%). Una transazione completamente digitale riduce i costi del 3,3%. Rendere obbligatorio che tutti i pagamenti G2P (government to people) e P2G (people to government) passino al digitale, principalmente quelli relativi a programmi e servizi usati frequentemente dalle donne, potrebbe aiutare la prima interazione delle donne con il settore della finanza. In Malawi, ad esempio, la *Women's World Banking* e *NBS bank* hanno progettato un tipo di *Savings Account*, che usa i cellulari nelle zone rurali come punto di transazione per effettuare depositi e prelievi. Con l'aiuto di team addetti alle vendite, i clienti possono aprire un conto nel giro di dieci minuti da ogni luogo, e dato che il prodotto trasmette le informazioni in modo semplice e visivo, il cliente non necessita di essere istruito per utilizzare tale servizio. Altri importanti risultati si ritrovano nell'Africa Subsahariana che si è mostrata leader nel *mobile money*, con il 21% della popolazione adulta che possiede un *mobile money account*. Questo paese ha mostrato anche come tali *accounts* possono porre le basi per l'offerta di servizi finanziari più sofisticati, come prestiti e assicurazioni digitali.

Covid-19

L'attuale pandemia da Covid-19 ha amplificato i vantaggi dell'espansione dei DFS (*Digital financial services*), perché riduce significativamente la necessità di contatto fisico nelle transazioni finanziarie e al dettaglio e aiuta il governo a rispondere più rapidamente per estendere la liquidità alle aziende e alle persone più a rischio. I DFS - in particolare attraverso l'uso del denaro mobile - consentono pagamenti e transazioni a distanza, consentendo l'allontanamento sociale raccomandato per ridurre il contagio. Attraverso i pagamenti elettronici, i consumatori possono trasferire fondi, pagare bollette e pagare beni e servizi da casa, o in un mercato o in un negozio, con un contatto fisico limitato. I DFS consentono ai governi un modo rapido e sicuro per raggiungere le persone vulnerabili con trasferimenti e altre forme di assistenza finanziaria, specialmente nei periodi in cui i trasporti e gli spostamenti non sono sicuri o sono limitati.

Conclusioni

Dagli studi disponibili fino ad oggi, ciò che si può concludere circa l'impatto sociale del microcredito è che esso è certamente necessario per permettere alle donne di intraprendere un processo verso l'*empowerment* sociale ed economico ma purtroppo non sufficiente da solo. Infatti, è necessario offrire alle donne non solo

servizi di natura finanziaria ma anche corsi di formazione tramite i quali esse vengono introdotte al mondo del business e della gestione di esso e corsi di sensibilizzazione circa l'importanza di dare un'istruzione ai propri figli e riceverne una.

Inoltre, dagli studi dedicati a questo tema, ciò che si rileva è una persistente indecisione in merito agli elementi che definiscono l'*empowerment* femminile, influenzato dal diverso contesto sociale, culturale ed economico che caratterizza i diversi Paesi e i gruppi di persone selezionate. Oltre ciò, per ottenere un impatto positivo dei programmi di microcredito sull'emancipazione femminile è necessario che le analisi e i progetti durino anni e che quindi vengano condotti su un arco temporale più lungo di 2-3 anni, che è la durata media delle ricerche svolte. La necessità di orizzonti temporali più lunghi nasce dalla considerazione che con l'offerta di prestiti la donna non accetta solo denaro che le dà la possibilità di risollevarne le sorti di un'attività avviata o avviare una nuova ma le dà la possibilità anche di abbattere quei numerosi muri sociali, legali e culturali contro cui si scontra ogni giorno. La gran parte dei destinatari di questi servizi provengono dai Paesi in via di sviluppo, per la maggior parte caratterizzati da una elevata arretratezza culturale che spesso intimorisce e limita le donne ad aprirsi ad estranei e a fidarsi di una istituzione. Una soluzione per aumentare l'impatto del microcredito e per far sì che duri nel tempo potrebbe giungere anche dall'adozione di azioni da parte dei governi. Tramite l'implementazione di politiche governative che offrono alle donne percorsi di istruzione, formazione e alfabetizzazione digitale è possibile, infatti, introdurre ad un mondo che, soprattutto per quelle che vivono in paesi in via di sviluppo, è a loro sconosciuto o comunque negato. Con l'introduzione dei *Digital Financial Services* (DFS) una maggiore inclusione finanziaria delle donne è possibile, proprio perché essi permettono il superamento della maggior parte dei limiti che colpiscono le donne socialmente deboli. Anche qui l'azione del governo è fondamentale, tramite il sostegno a incubatori e alle società fintech guidate da donne che favoriscono la gestione di business guidati a loro volta da donne. Quindi ciò che i governi devono fare è dare una spinta alla digitalizzazione di sempre più servizi, dai salari all'erogazione di rimborsi e prestiti e sostenere la creazione di business *associations* tra donne, intesi come mezzi che permettano di far sentire la loro voce e dare alle stesse visibilità. La *Women Impacting Public Policy* (WIPP) negli US è un esempio di associazione professionale tra donne capace di richiamare l'attenzione sulle barriere che le stesse devono affrontare lungo il percorso di sviluppo lavorativo. L'inclusione finanziaria può essere un canale impareggiabile e un potente acceleratore per l'emancipazione delle donne, che migliora molteplici aspetti della loro vita, dal raggiungimento di una consapevolezza finanziaria, all'aumento dell'autostima e del loro potere e valore a livello sociale e familiare.