

Collana

“I Temi dei Rapporti dell’ISAE”

L’esclusione finanziaria:
l’opportunità del microcredito
in Italia

ottobre 2005

*Estratto dal Rapporto ISAE
Finanza pubblica e redistribuzione*

L'autrice di questo contributo è Veronica Polin.

Stampato presso la sede dell'Istituto

L'esclusione finanziaria: l'opportunità del microcredito in Italia

INTRODUZIONE

L'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, con la risoluzione 53/198, ha proclamato il 2005 "Anno Internazionale del Microcredito", per diffondere il ruolo del microcredito nella eliminazione della povertà e nello sviluppo sociale¹. A tal fine, numerose iniziative sono state organizzate negli ultimi mesi dai Comitati Nazionali dei vari stati membri, compresa l'Italia, per promuovere la conoscenza di questo strumento e per individuare, insieme agli studiosi, i modelli operativi di microfinanza più idonei ai diversi contesti. Nel 2005 i beneficiari dei programmi di microcredito, appartenenti alla fascia più povera della popolazione, dovrebbero essere circa 100 milioni: durante il Microcredit Summit del 1997, infatti, le principali organizzazioni di microfinanza si sono poste questo ambizioso obiettivo².

Il microcredito³, strumento innovativo sperimentato in Bangladesh agli inizi degli anni settanta (Yunus, 2000), possiede caratteristiche che lo rendono idoneo a finanziare, in particolare, la creazione di piccole attività imprenditoriali, contribuendo in tal modo alla riduzione della povertà, allo sviluppo economico locale e al rafforzamento del ruolo economico e sociale di categorie svantaggiate. In genere, il microcredito consiste nell'offerta di prestiti di piccolo importo, da restituire a scadenze molto ravvicinate; la maggiore accessibilità dipende dal fatto che molte istituzioni (ma non tutte) non chiedono garanzie collaterali tradizionali, perché si avvalgono di differenti, ma molto efficaci⁴, meccanismi di incentivazione al rimborso, in cui di regola gioca un ruolo decisivo la co-

¹ Per un approfondimento sul contributo che il microcredito può dare al raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo del Millennio, si veda Littlefield *et al.* (2003).

² Le risorse necessarie per raggiungere 100 milioni di destinatari sono state stimate in 21,6 miliardi di dollari (CGAP, 1997). Altri importanti obiettivi definiti in occasione del Vertice del Microcredito sono: raggiungere con i servizi di microcredito e altri servizi finanziari i più poveri tra i poveri, migliorare la condizione delle donne, creare istituzioni di microfinanza autosufficienti e ottenere miglioramenti significativi e quantificabili nella qualità della vita dei poveri.

³ La letteratura teorica ed empirica sul microcredito è molto ampia, per una *survey* si veda ISAE (2003) e il recente libro di Armendariz de Aghion e Morduch (2005).

struzione di reti collettive di garanzia fra poveri (gruppi solidali)⁵. Talvolta questi micro-prestiti sono accompagnati dall'offerta di servizi non finanziari che contribuiscono al successo delle iniziative imprenditoriali (ad esempio, consulenza, formazione tecnica e gestionale, assistenza e monitoraggio)⁶.

Numerosi studi di valutazione dell'impatto del microcredito hanno riscontrato che l'accesso dei poveri al credito contribuisce a migliorare le loro condizioni di vita⁷. Tale importante risultato ha spinto la Banca Mondiale ad avviare, nel 1995, un programma specifico, chiamato SBP (*Sustainable Banking with the Poor*), per promuovere e sostenere progetti di microcredito⁸. Un altro riconoscimento importante è venuto dalle Nazioni Unite che, il 18 dicembre 1997, hanno approvato una risoluzione, la 52/194, che riconosce il microcredito come strumento per sradicare la povertà, e ne hanno, pertanto, promosso il sostegno. Il potenziale del microcredito, come imprescindibile strumento di sviluppo locale, è stato riconosciuto, in più occasioni, anche dalla Commissione Europea e dal Consiglio Europeo.

A partire dai primi anni novanta, al termine microcredito viene affiancato quello di microfinanza; è importante precisare che, sebbene siano spesso utilizzati come sinonimi, esiste una profonda differenza concettuale fra le due espressioni. Si parla di microfinanza se le istituzioni non offrono solo prestiti, ma anche altri servizi finanziari di modesto ammontare, come la raccolta dei risparmi presso i propri clienti, assicurazioni, servizi di trasferimento e altri prodotti e servizi finanziari⁹. Le due definizioni hanno comunque in comune, oltre al termine "micro", il *target* di riferimento costituito dalla clientela "marginale" non servita dagli intermediari finanziari tradizionali perché ritenuta poco redditizia e non solvibile.

⁴ Nei programmi di microcredito sperimentati nei diversi paesi, l'incidenza delle insolvenze, cioè la mancata restituzione dei crediti concessi, è molto contenuta. Questo mette in evidenza come la clientela considerata "non bancabile" dagli intermediari finanziari formali non sia caratterizzata di fatto da un rischio creditizio oggettivamente più elevato. Il problema principale consisterebbe pertanto nell'individuare una metodologia appropriata di valutazione del merito di credito per questo segmento di clientela.

⁵ La peculiarità di questo innovativo strumento consiste proprio nella possibilità concessa agli esclusi dal sistema finanziario tradizionale di accedere al credito secondo modalità a loro adeguate.

⁶ La letteratura distingue tra approccio "minimalista" adottato dalle istituzioni di microfinanza che erogano esclusivamente servizi finanziari e approccio "integrato" quando l'istituzione offre anche servizi accessori non finanziari.

⁷ A partire dagli anni '90 si sono andati sviluppando un gran numero di studi tesi ad analizzare l'impatto (economico, sociale, culturale e psicologico) che i programmi di microfinanza hanno sulla vita delle persone che vi partecipano. Si veda al riguardo Morduch e Haley (2002). Per una *survey* delle metodologie più significative di valutazione dell'impatto si rinvia a Hulme (2000).

⁸ E' stato anche istituito il Gruppo Consultivo per l'Assistenza dei più Disagiati (CGAP) volto a coordinare gli sforzi internazionali nel settore del microcredito, raccogliere informazioni attendibili e promuovere le *best practises*.

⁹ Il microcredito è quindi solo un aspetto della complessa realtà della microfinanza.

La maggior parte delle istituzioni che erogano microcredito opera nei paesi in via di sviluppo (in particolare Asia, Africa e America Latina), dove il fenomeno del razionamento del credito risulta più grave: la quasi totalità degli abitanti dei paesi più poveri non ha, infatti, accesso al credito in quanto non possiede le garanzie collaterali richieste dalle istituzioni finanziarie formali per tutelarsi dal rischio di insolvenza. Negli ultimi quindici anni questo strumento si è diffuso anche nei paesi con economie in transizione, nei paesi usciti da conflitti bellici¹⁰ e nei paesi industrializzati. La presenza di programmi di microcredito nei paesi economicamente più sviluppati potrebbe apparire inutile, dal momento che essi detengono quasi il 95% del credito commerciale complessivamente erogato nel mondo (World Bank, 2002). Tuttavia alcuni studi empirici condotti negli Stati Uniti e in Europa hanno evidenziato l'esistenza di particolari categorie di soggetti esclusi dal sistema creditizio tradizionale che possono essere considerati come espressione di una domanda potenziale di servizi microfinanziari. Sebbene il fenomeno dell'esclusione finanziaria nei paesi industrializzati non sia di intensità paragonabile a quella dei paesi in via di sviluppo, lo strumento del microcredito, con numerosi adattamenti, potrebbe comunque contribuire a migliorare le condizioni di vita di alcune fasce deboli della popolazione, come giovani, donne in situazione di disagio, immigrati, disoccupati, lavoratori precari, favorendone l'integrazione sociale.

ESCLUSIONE FINANZIARIA: DIMENSIONE, CAUSE E POSSIBILI RIMEDI

L'esclusione finanziaria di soggetti economicamente e socialmente deboli è oggetto di significativo e crescente interesse in molti paesi¹¹. Un adeguato accesso ai servizi finanziari è infatti diventato indispensabile per molti ambiti della vita economica e sociale¹², in particolare per alcune forme di consumo, di risparmio e di sviluppo dell'attività

¹⁰ Da qualche anno il numero dei programmi di microfinanza attivati con lo scopo di favorire la ripresa economica dei Paesi che sono stati afflitti da conflitti, attraverso l'incremento dell'imprenditorialità privata, è in continua crescita. Si veda Doyle (1998).

¹¹ Da alcuni anni l'esclusione finanziaria è oggetto di analisi approfondite nel Nord America e in Europa, in particolare in Inghilterra, in Francia, in Svezia, in Belgio e in Germania. Numerosi sforzi sono stati compiuti, anche attraverso appositi provvedimenti legislativi, per diffondere i servizi finanziari a soggetti tradizionalmente esclusi (IFF, 2001; Pesaresi e Pilley, 2003). Nonostante gli sforzi compiuti per aumentare il grado di bancarizzazione, la quota di popolazione europea che non ha accesso ai servizi finanziari è ancora piuttosto consistente. L'offerta di servizi bancari e finanziari, ritenuti socialmente necessari, a segmenti di clientela caratterizzati da redditi, cultura economica e altre condizioni che li qualificano come marginali è definito in letteratura "*social banking*". Per un approfondimento delle caratteristiche e delle prospettive di *social banking* in Italia e in altri paesi europei, si rinvia ad Anderloni (2003).

¹² Secondo alcuni studiosi l'accesso ai servizi finanziari è equiparabile all'accesso ad altri servizi essenziali, come l'istruzione, i servizi sanitari e l'acqua potabile (Peachey e Roe, 2004).

economica (Claessens, 2005)¹³. L'inaccessibilità ai servizi finanziari è un fenomeno piuttosto diffuso, anche se presenta intensità diversa nei vari paesi: nei paesi in via di sviluppo coinvolge la quasi totalità della popolazione, mentre in quelli industrializzati riguarda una percentuale ridotta di soggetti¹⁴.

L'analisi del fenomeno dell'esclusione finanziaria sotto il profilo quantitativo presenta notevoli problemi (Claessens, 2005)¹⁵: è infatti difficile ottenere stime attendibili a causa della dinamicità del fenomeno (un soggetto può essere escluso in modo temporaneo o permanente) e della sua complessità (può riguardare diverse prestazioni del mercato bancario e finanziario¹⁶). Per giungere ad una stima, molti lavori definiscono "unbanked" un soggetto che non sia titolare di un conto corrente bancario, di un conto corrente postale o di un conto simile¹⁷.

Questa definizione agevola la stima nei paesi industrializzati, che possono ricavare le informazioni sugli *unbanked* attraverso diverse fonti, in particolare indagini sugli individui e sulle imprese; questo, però, non vale per i paesi in via di sviluppo dove è molto difficile quantificare il numero degli *unbanked* (individui/famiglie e imprese), sia per la carenza di dati sui servizi finanziari di base erogati dagli intermediari finanziari formali, sia per la sottostima che caratterizza le informazioni disponibili, in quanto trascurano l'importante ruolo svolto dalla finanza informale nei paesi poveri¹⁸. Scarsi sono quindi gli studi empirici per questi paesi, e quelli disponibili si basano, principalmente, su indicatori macroeconomici utilizzati come *proxy* dell'esclusione finanziaria (Beck *et al.*, 2005; Peachey e Roe, 2004). In base ai dati riportati nel lavoro di Claessens (2005, pag. 35), in media solo il 26% degli individui dei paesi poveri utilizza i servizi finanziari di

¹³ A livello macroeconomico, un ampio accesso ai servizi finanziari potrebbe contribuire alla crescita economica e alla riduzione della povertà (Levine, 2005).

¹⁴ Come recentemente affermato da Peachey e Roe (2004, p. 4): "the percentage rate of access in poorer developing economies is about equal to the percentage rate of exclusion in richer advanced industrial economies".

¹⁵ Si veda il lavoro di Honohan (2005) per una analisi critica dei *dataset* disponibili per valutare l'accesso ai servizi finanziari da parte di soggetti poveri o con redditi bassi.

¹⁶ Ad esempio, l'accesso al conto corrente, ai servizi di pagamento, ai servizi assicurativi e previdenziali, al credito per elasticità di cassa, per l'avvio o il sostegno di un'attività economica.

¹⁷ Tale scelta è giustificata *in primis* dalla relativa semplicità della stima, ma anche dal fatto che avere un conto corrente rappresenta: un segnale di serietà e di affidabilità; una delle condizioni per la concessione di un finanziamento; uno dei principali modi per instaurare una relazione con il sistema bancario che può rivelarsi utile nel tempo per ottenere un credito; un mezzo per contenere i costi connessi ai sistemi di pagamento. Tuttavia questa definizione non aiuta a comprendere il fenomeno dell'esclusione finanziaria se considerato invece sotto altri aspetti, ad esempio quello dell'accessibilità al credito. Stime relative all'accesso al credito da parte di famiglie e imprese sono più difficili da ottenere e richiedono indagini *ad hoc* per individuare in modo preciso i soggetti che hanno bisogno di credito e lo vogliono, ma che per qualche motivo sono esclusi dal sistema creditizio. Diversi paesi, in cui da più tempo si è sviluppata la sensibilità per le problematiche finanziarie delle fasce marginali, hanno condotto ricerche empiriche per giungere ad una stima di questo fenomeno. Si rinvia a Peachey e Roe (2004).

base offerti dalle istituzioni finanziarie formali, anche se tale percentuale è comunque molto variabile (dall'1,3% del Kirghizistan al 59,4% della Giamaica); nella maggior parte dei paesi dell'OCSE, l'utilizzo è invece quasi universale: molti paesi hanno percentuali superiori al 95%, e il valore medio si attesta intorno al 90%. Negli Stati Uniti, ad esempio, solo il 9,1% delle famiglie è priva di conto (Caskey *et al.* 2004). In Europa (EU 15), secondo le statistiche di Eurobarometer (Eurobarometer52, 2000), l'8,6% della popolazione adulta¹⁹ non dispone di un conto corrente, con un *range* di variabilità²⁰ che va dallo 0,5% dell'Olanda al 22,4% dell'Italia²¹.

La definizione di *unbanked*, riportata in precedenza, non sembra particolarmente appropriata e utile per quantificare l'esclusione finanziaria per le imprese. Dalle scarse informazioni disponibili se ne deduce, comunque, che l'accesso al conto corrente non rappresenta un problema particolarmente rilevante per questi soggetti economici, soprattutto nei paesi industrializzati²².

Per quanto riguarda il profilo degli esclusi finanziari, in base a quanto emerge dalle numerose indagini empiriche, condotte in prevalenza in Inghilterra (FSA, 2000) e in America (Caskey, 2002), i principali aspetti socio-economici che influiscono sul mancato accesso ai servizi finanziari, variamente intesi, nei paesi industrializzati²³ sono:

- per gli individui: bassi livelli di reddito e/o elevato grado di vulnerabilità connesso di norma a situazioni di disoccupazione o di occupazione instabile, gravi problemi di salute, età avanzata, scarsa scolarizzazione e/o formazione professionale, *status* di immigrato, donne;
- per le famiglie: bassi livelli di reddito, presenza di soggetti vulnerabili, di bambini ed anziani, struttura monogenitoriale (soprattutto se femminile), residenza in aree geografiche marginali o depresse, assistenza sociale (*means tested benefits*), abitazione principale non di proprietà;
- per le attività imprenditoriali: piccola o piccolissima dimensione, titolare appartenente

¹⁸ In molti PVS esistono da tempo varie forme di finanza informale, per le esigenze dei più poveri. Una di queste è quella degli usurai (o prestatori di denaro locali) che offrono prestiti ad un tasso d'interesse molto elevato (anche 10-20% al giorno), altre forme sono: i fondi di rotazione (o "tontine"), in cui gruppi di persone si mettono insieme, versano mensilmente una quota al gruppo e i soldi raccolti vengono dati in prestito a turno a ciascun componente; i cosiddetti "banchieri ambulanti" ("*deposit-takers*") che in certi paesi dell'Africa occidentale raccolgono piccoli risparmi loro affidati quotidianamente per restituirli alla fine del mese; piccole cooperative di risparmio e credito, che reimpiegano in piccoli crediti le somme raccolte. Per una descrizione delle caratteristiche della finanza informale e degli intermediari che vi operano, si rinvia a Robinson (2001) e Mauri (2000).

¹⁹ La popolazione di riferimento è costituita da tutti gli individui con più di 15 anni. Per un approfondimento sulle opinioni dei cittadini europei sui servizi finanziari si veda Eurobarometer 58.1 (2003).

²⁰ È importante sottolineare che questo *range* di variazione dipende da un insieme di fattori esogeni che possono incidere in modo rilevante sui risultati (ad esempio la percentuale di non rispondenti, pari allo 0,2% in Danimarca e al 7,2% in Italia).

ad una particolare categoria di soggetti vulnerabili, prodotti/servizi realizzati per il mercato locale e finalizzati al soddisfacimento dei bisogni locali, operanti in contesti geografici e sociali depressi, caratterizzati da elevata rischiosità e da scarse dotazioni infrastrutturali.

Le principali cause dell'esclusione finanziaria sono riconducibili a sei fattori (Kempton e Whyley, 1999a, 1999b):

1) *access exclusion*: le istituzioni finanziarie per una serie di motivi (asimmetrie informative, costi di transazione, problemi di *enforcement*) non sono interessate ad avere rapporti con i soggetti a basso reddito. La principale spiegazione teorica del razionamento del credito da parte di istituzioni finanziarie si basa sull'esistenza di asimmetrie informative tra finanziatori e finanziati²⁴. Le asimmetrie informative si possono verificare prima della concessione del prestito, e riguardano le difficoltà che il creditore incontra nella conoscenza dei suoi potenziali clienti e nella valutazione della loro effettiva capacità di restituire sia il capitale sia gli interessi. Se il contratto che il creditore propone non è in grado di discriminare fra soggetti con caratteristiche diverse, il risultato sarà quello di selezionare la tipologia di clienti con i quali la banca meno desidera avere rapporti, ossia quelli più rischiosi (*adverse selection*)²⁵. Inoltre, una volta definite le condizioni del prestito, il creditore avrà difficoltà ad osservare il comportamento dei debitori dal momento successivo alla stipulazione del contratto di credito fino al rimborso del prestito e a conoscere i risultati effettivamente ottenuti dal progetto finanziato. Questo potrebbe incentivare il debitore a comportarsi *ex post* in modo difforme rispetto a quanto inizialmente pattuito (*moral hazard*), ad esempio scegliendo un progetto più rischioso o riducendo l'impegno nel progetto iniziale, con riflessi negativi sulla sua solvibilità, oppure pianifi-

²¹ Secondo questi dati, dunque, l'Italia è il paese dell'Unione Europea con la più elevata percentuale di *unbanked*. Conferme circa l'entità del fenomeno provengono anche da fonti italiane: secondo una recente indagine Eurisko, il 23,4% della popolazione adulta non ha un conto corrente, mentre secondo l'indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane relativa al 2002 il 14% delle famiglie non possiede nessuna attività finanziaria, neanche nelle forme del conto corrente bancario o postale. Da un'indagine condotta dalla Fondazione Giordano Dell'Amore nel 2001 (Anderloni, 2003) sulle caratteristiche degli *"unbanked"* in Italia (definiti come coloro che non possiedono un conto corrente bancario o un conto di deposito bancario), emerge che questo fenomeno riguarda sia gli individui in condizioni di povertà, sia quelli che appartengono a differenti gruppi caratterizzati da disponibilità economiche, stili di vita e grado di inserimento socio-economico differenti (i giovani adulti con occupazione precaria che vivono ancora nella famiglia di origine, gli studenti universitari, le donne giovani o anziane, residenti soprattutto al Sud e appartenenti alla categoria dei non occupati, gli immigrati). L'esclusione è principalmente dovuta all'insufficienza di reddito, ma anche ad altri fattori, come ad esempio, il timore di andare in scoperto e quindi di dover pagare interessi passivi, il ricorso al conto di un familiare, la disponibilità di un conto con la Posta, la complessità e la burocrazia, precedenti esperienze negative con le banche. Per gli immigrati il basso livello di bancarizzazione dipende da barriere linguistiche, religiose e dalla limitata conoscenza del sistema bancario italiano.

²² La letteratura empirica si è concentrata soprattutto sulle difficoltà di accesso al credito da parte delle varie tipologie di imprese. Si rinvia alla bibliografia riportata nei lavori di: Beck *et al.* (2005), Peachey e Roe (2004) e Claessens (2005).

²³ Per i paesi in via di sviluppo si rinvia a Beck *et al.* (2005), Peachey e Roe (2004) e Claessens (2005).

cando un fallimento “strategico” in modo tale da non restituire il prestito (*voluntary default*).

Allo scopo di eliminare o perlomeno attenuare le conseguenze negative dovute all'esistenza delle asimmetrie informative, le istituzioni finanziarie cercano di fissare in modo appropriato le condizioni del contratto di credito (ammontare, durata, tasso di interesse, garanzie e altre condizioni). La richiesta di garanzie²⁶, quale condizione per l'erogazione del prestito, consente alle banche di ridurre il rischio creditizio cui esse sono esposte a causa della particolare natura dell'attività svolta. Le garanzie ridurrebbero i problemi di selezione avversa e azzardo morale perché lascerebbero fuori dal mercato i debitori rischiosi e renderebbero meno attraente il fallimento strategico²⁷. Questo meccanismo di razionamento, ampiamente utilizzato dalle istituzioni finanziarie formali, determina tuttavia una discriminazione a danno di una consistente fascia della popolazione mondiale che non possiede garanzie adeguate, ma che potrebbe essere in grado, comunque, di restituire il prestito. L'esclusione finanziaria della clientela marginale rappresenta quindi un effetto indesiderato delle asimmetrie informative.

I problemi di selezione avversa e di azzardo morale rappresentano un primo genere di imperfezioni; la letteratura teorica ha messo in evidenza come l'intermediazione creditizia sia caratterizzata anche da altri aspetti che possono determinare fenomeni di razionamento. Ad esempio, è possibile che si verifichino problemi di *enforcement*. L'*enforcement* consiste nella possibilità di far rispettare gli accordi contrattuali, ed è legato alla definizione dei diritti di proprietà ed alle caratteristiche del sistema legale e giudiziario. In alcuni paesi (in particolare nei paesi in via di sviluppo) e in alcune zone

²⁴ Si è in presenza di asimmetrie informative nel mercato creditizio quando la banca (cosiddetto “principale”) fissa i termini del contratto ma ha un'informazione minore rispetto al debitore (cosiddetto “agente”). Il razionamento può essere definito come un eccesso (positivo) di domanda (aggregata) di credito ai termini del contratto di equilibrio di mercato fra debitori e creditori. Questa definizione comprende almeno tre tipi di razionamento del credito di equilibrio (Jaffee e Stiglitz, 1990, pp. 847-849): il “razionamento di tipo I”, il “razionamento di tipo II”, e il “*red lining*”. Il razionamento di tipo I è caratterizzato dal fatto che al tasso di interesse e ad altri termini contrattuali di mercato, alcuni o tutti i richiedenti ottengono un ammontare di credito positivo ma minore di quello desiderato. Il razionamento di tipo II si ha quando dato un insieme di richiedenti che la banca valuta a priori con un identico rischio di insolvenza, una parte di tale insieme ottiene l'intero ammontare di credito richiesto mentre l'altra parte - in vari modelli estratta casualmente - non ottiene alcun credito anche se sarebbe disposta a sottoscrivere gli stessi termini contrattuali o addirittura contratti con termini più onerosi. Si ha *red lining* quando tutti i richiedenti appartenenti a determinate classi con i rischi di insolvenza più elevati e rendimenti attesi più bassi non ottengano alcun credito in quanto il profitto atteso dalla banca per il finanziamento di queste classi è negativo a qualsiasi livello di tasso di interesse. Per un'analisi approfondita di queste tematiche si rinvia ai lavori di Hoff e Stiglitz (1993, 1998), Stiglitz e Weiss (1981, 1987), Stiglitz (1986, 1990). Per una *survey* dei principali modelli proposti dalla letteratura sul razionamento del credito di equilibrio in presenza di asimmetrie informative, si veda Ardeni e Messori (1996).

²⁵ All'atto della definizione del contratto di debito ciascun potenziale richiedente presenta “rischiosità” diversa e non osservabile e le banche non sono in grado di discriminare perfettamente i propri potenziali clienti rispetto al loro diverso rischio di insolvenza. Inoltre le condizioni di offerta del credito stabilite dalle banche influenzano la rischiosità dei progetti finanziati.

geografiche, è difficile far rispettare gli accordi in quanto l'inefficienza del sistema giudiziario rende spesso molto arduo, se non impossibile, il recupero dei crediti. Un altro tipo di problema è rappresentato dagli elevati costi di transazione che caratterizzano l'attività creditizia. I costi di transazione si riferiscono, in generale, ai costi per ottenere le informazioni necessarie, ai costi per prendere le decisioni e negoziare gli accordi fra le parti, ai costi per verificare ed eventualmente imporre il rispetto dei vincoli contrattuali. In molte situazioni questi costi possono rendere le transazioni di mercato non vantaggiose dal punto di vista economico. I prestiti richiesti dai soggetti a basso reddito sono di ridotta entità e dispersi sul territorio, e poiché i costi di transazione che la banca deve sostenere sono, entro certi limiti, indipendenti dall'ammontare del prestito, servire questo segmento di clientela non è un'operazione remunerativa per la banca.

2) *geographical access*: la scarsa capillarizzazione sul territorio di banche ed altre istituzioni finanziarie può rendere difficile l'accesso ad alcune fasce della clientela;

3) *condition exclusion*: le condizioni di erogazione diverse dal prezzo (tempi di valutazione della richiesta, documentazione, ammontare e durata del prestito, frequenza di rimborso, possibilità di rinegoziazione) possono rendere i servizi finanziari inappropriati a soddisfare le esigenze di persone con redditi bassi e discontinui²⁸;

4) *price exclusion*: alcuni servizi finanziari hanno costi insostenibili per certe fasce di popolazione;

5) *marketing exclusion*: le politiche di *marketing* delle banche (canali di promozione e commercializzazione dei prodotti) possono escludere alcuni segmenti di mercato;

6) *self-exclusion*: alcuni segmenti della popolazione rinunciano a formulare la domanda di servizi bancari e finanziari. Questo comportamento di auto-esclusione dipenderebbe da una percepita inadeguatezza, dal timore/convinzione di essere rifiutati, da precedenti esperienze negative, dalla difficoltà di confrontarsi con procedure burocratiche complesse, dalla scarsa confidenza con tematiche finanziarie²⁹, dalla mancanza di fiducia nelle istituzioni finanziarie, da barriere linguistiche e culturali.

Da qualche anno la microfinanza fornisce un contributo rilevante nell'ampliare l'accesso ai servizi finanziari, in particolare credito, a soggetti tradizionalmente esclusi. Seb-

²⁶ Due sono le principali tipologie di garanzie richieste dalle istituzioni finanziarie formali: garanzie reali, rappresentate da beni fungibili che la banca utilizza in caso di inadempimento del debitore, per ridurre la perdita tramite la vendita; garanzie personali, rappresentate dall'impegno di un soggetto terzo ad accollarsi l'onere del rimborso alla banca qualora il debitore principale non ottemperi. Si veda Pozzolo (2004).

²⁷ La disponibilità da parte del richiedente di concedere garanzie è, quindi, considerata un segnale di affidabilità creditizia. Tuttavia è importante tenere presente che la garanzia è uno strumento di selezione imperfetto, in quanto non fornisce nessuna informazione sulla effettiva capacità del debitore di restituire il prestito.

²⁸ Per un approfondimento di questo aspetto si rinvia a Caskey (2000).

²⁹ Fornire un'adeguata educazione finanziaria ai segmenti esclusi potrebbe contribuire a ridurre questo problema. Per un approfondimento sul tema della "*financial literacy*" in Italia si veda Anderloni (2004).

bene non ci sia un consenso unanime su quale sia il fattore principale di successo di questo strumento, si può sicuramente affermare che l'offerta di servizi di microcredito presenta un *mix* di caratteristiche che lo rendono particolarmente adatto ai soggetti poveri o a basso reddito (Armendariz de Aghion e Morduch, 2005). Facendo riferimento alla classificazione proposta da Kempson e Whyley, il microcredito contribuisce a contenere:

1) *access exclusion*: ampliare l'accesso al credito significa rivolgersi principalmente a soggetti economici respinti dalle banche tradizionali perché privi di adeguate garanzie. Questo ha stimolato le istituzioni di microfinanza ad adottare metodologie innovative nella concessione dei prestiti che si basino su garanzie alternative³⁰, che valorizzino, soprattutto, il patrimonio relazionale dei richiedenti i fondi. La metodologia del prestito di gruppo (*group lending*) con responsabilità solidale sembra particolarmente utile per superare le inefficienze del mercato del credito³¹. Questa forma di prestito prevede che un insieme di soggetti economici (*peers*), preferibilmente su base volontaria, si mettano insieme per fruire del credito³². Ognuno è responsabile solidalmente per il rimborso del prestito erogato al gruppo e l'insolvenza anche di un solo membro determina l'esclusione di tutti dal credito³³; questo dà luogo ad una forma di controllo reciproco (*peer monitoring*)³⁴ che, insieme alla minaccia di sanzioni economiche e sociali (*peer pressure*) in caso di comportamenti non corretti, riduce il rischio di *moral hazard*. Il prestito di gruppo, per come è strutturato, ha infatti il vantaggio di disincentivare i componenti ad intraprendere progetti più rischiosi (Stiglitz, 1990 e Besley e Coate, 1995); inoltre il timore di incorrere in sanzioni sociali incentiva i debitori a dichiarare il vero profitto³⁵ e a restituire il prestito quando sono in grado di farlo *ex post*, riducendo l'incidenza del fallimento strategico (Besley e Coase, 1995; Armendariz de Aghion, 1999)³⁶. Altro vantaggio è la riduzione dei costi di transazione e dell'*adverse selection* (Ghatak, 2000; Armendariz de Aghion e Collier, 2000): i gruppi sono formati

³⁰ Alcune istituzioni di microfinanza richiedono garanzie reali per la concessione dei prestiti, in particolare per i prestiti individuali. E' prevista comunque una certa flessibilità nella tipologia delle garanzie reali richieste, possono anche avere un valore economico simbolico, ciò che conta è il valore del bene per il cliente.

³¹ Rai e Sjöström (2004) sostengono che il prestito di gruppo con responsabilità solidale può dar luogo ad inefficienze. L'applicazione rigida della regola di interruzione dei prestiti in caso di insolvenza di un membro del gruppo non rappresenta sempre una soluzione ottimale. Ad esempio quando il gruppo è composto quasi interamente da debitori altamente affidabili (ad eccezione del soggetto insolvente), l'istituzione di microfinanza preferirebbe continuare ad operare con loro, data la difficoltà di trovare "buoni" clienti, ma per essere credibile dovrebbe escluderli dal credito.

³² Il credito può essere concesso secondo differenti procedure: a) a rotazione, dove il membro successivo riceve il prestito soltanto quando il precedente ha completamente ripagato il proprio prestito; b) il credito è concesso contemporaneamente ad ogni membro del gruppo; nessuno può ricevere un secondo prestito se tutti i componenti del gruppo non hanno ripagato. Per una descrizione dei principali modelli del prestito di gruppo si rinvia a Waterfield e Duval (1996).

³³ Questa punizione costituisce l'*enforcement* del contratto.

autonomamente, tra persone della stessa comunità, cosicché la profonda conoscenza tra i soggetti coinvolti consente una accurata selezione (*peer selection*) a basso costo (la responsabilità reciproca sulla concessione di nuovi prestiti costringe, in un certo senso, a valutare attentamente le reali possibilità e il livello di rischio degli altri membri).

Altri particolari sistemi di incentivazione introdotti allo scopo di favorire la restituzione del prestito concesso sono: richiesta di un deposito di risparmio utilizzato come garanzia di prestito (*cash collateral*) che non viene restituito, anche se remunerato, fino a che il prestito non è stato ripagato³⁷; concessione di prestiti di importo crescente, dopo che sono stati rimborsati quelli precedenti (Morduch, 1999). Una innovazione particolarmente importante è rappresentata dalla preferenza accordata nella concessione dei prestiti alle donne rivelatesi più affidabili e più solvibili (Hulme e Mosley, 1996 e Ranis *et al.*, 2000).

2) *geographical exclusion*: la scelta della collocazione geografica da parte delle istituzioni di microfinanza (IMF) è fortemente influenzata dal *target* scelto, in ogni caso le IMF si sono principalmente diffuse in contesti rurali e in aree urbane disagiate. La vicinanza “fisica” con la clientela è molto importante perché permette di avere maggiori informazioni sulle caratteristiche (situazione e bisogni) del richiedente e di costruire una relazione di fiducia tra IMF e cliente che influenza il tasso di restituzione del prestito;

3) *condition exclusion*: i prestiti erogati dalle IMF hanno particolari caratteristiche che li rendono idonei ai bisogni delle persone a basso reddito: i tempi di valutazione della richiesta sono piuttosto veloci, consentendo un accesso rapido al credito a soggetti che hanno di solito tempi stretti; la documentazione richiesta per la valutazione è quella minima, in modo tale da evitare di imporre barriere burocratiche che possono essere insupe-

³⁴ La conoscenza e il controllo tra i vari membri del gruppo sono agevolati dalla vicinanza fisica e sociale. In questa tipologia di prestiti un ruolo importante è svolto dal capitale sociale. Secondo Trigilia (1998, pp. 397-398): “Il capitale sociale è l'insieme delle relazioni sociali di cui un soggetto collettivo dispone in un determinato momento. Attraverso il capitale di relazioni si rendono disponibili risorse cognitive, come le informazioni, o normative, come la fiducia, che permettono ai soggetti di realizzare obiettivi che non sarebbero altrimenti raggiungibili”. Le relazioni esistenti tra i membri del gruppo hanno quindi un valore in quanto creano una forma di condizionamento del comportamento utilizzando sanzioni sociali al posto delle sanzioni legali ed economiche tipiche delle banche. La presenza di un livello elevato di capitale sociale è, pertanto, un punto di forza dei progetti, proprio perché attenua gli aspetti negativi legati alle asimmetrie informative (Besley e Coate 1995). Uno studio effettuato su numerosi programmi di microfinanza (Van Bastelaer, 2000), ridimensiona, però, l'importanza del capitale sociale nell'ambito dei prestiti di gruppo e mostra come, in molti casi, la riuscita del programma non sia stata pregiudicata dalla rottura delle responsabilità reciproche. Ulteriore punto chiave del successo di questi programmi sarebbe il rapporto che si viene a creare tra il cliente e l'operatore di microfinanza (detto anche “banchiere ambulante”); quest'ultimo, producendo una pressione morale, permette di disciplinarne le abitudini e di aumentare le capacità di rimborso.

³⁵ Questo si verifica se i risultati ottenuti dal progetto finanziato sono visibili agli altri membri del gruppo.

³⁶ Secondo alcuni studiosi ci sarebbe la possibilità che i membri del gruppo decidano, in certe situazioni, di colludere tra loro contro la banca. Tale rischio non sembra confermato dall'evidenza empirica disponibile.

³⁷ Questa richiesta può essere fatta solo dalle istituzioni abilitate alla raccolta del risparmio.

rabili per soggetti con una scarsa o nulla conoscenza delle materie economico-finanziarie; l'ammontare del prestito concesso è molto contenuto, in linea con le richieste di questa fascia di clientela³⁸; le scadenze fissate per il rimborso delle diverse rate del prestito sono molto ravvicinate (di solito con cadenza settimanale) in modo da andare incontro al cliente che preferisce restituire piccoli importi con una certa frequenza³⁹; possibilità di rinegoziare le condizioni del prestito in caso di difficoltà del cliente; l'importo erogato è in alcuni casi associato all'offerta di servizi non finanziari appropriati alle necessità specifiche del *target*;

4) *price exclusion*: i tassi di interesse applicati dalle IMF alla clientela sono di importo molto variabile⁴⁰ e di regola molto più elevati di quelli praticati dalle banche⁴¹. Tuttavia, i tassi di riferimento rilevanti per i soggetti esclusi dal sistema bancario non sono quelli utilizzati dal sistema bancario tradizionale, ma quelli degli intermediari finanziari informali (ad esempio usurai), che rappresentano di regola l'unica fonte finanziaria alternativa;

5) *marketing exclusion*: le istituzioni di microfinanza hanno cercato di individuare canali di promozione adeguati al segmento di clientela che intendono servire. Una delle principali difficoltà incontrate dalle IMF è diffondere la conoscenza dell'esistenza di questo strumento presso il *target* scelto in modo tale da stimolarne la domanda. Particolarmente efficaci si sono rivelati i canali informali (ad esempio il "passaparola" da parte di persone che ne hanno già beneficiato e da parte di associazioni operanti nel territorio);

6) *self-exclusion*: le istituzioni di microfinanza pongono alla base della relazione con la clientela la fiducia: danno infatti fiducia per ottenere fiducia. Questo elemento risulta particolarmente importante per ridurre la diffidenza di alcuni segmenti della popolazione nei confronti degli intermediari finanziari e per limitare il fenomeno dell'autoesclusione.

³⁸ È importante sottolineare che l'erogazione di prestiti di piccolo ammontare consente alle IMF di ridurre il rischio.

³⁹ Questa modalità prevista per la restituzione presenta vantaggi anche per le istituzioni di microfinanza, che possono verificare con una certa rapidità la solvibilità del beneficiario e intervenire tempestivamente nel caso in cui si verificassero delle difficoltà che possono compromettere la restituzione dell'intero prestito.

⁴⁰ La variabilità dei tassi di interesse applicati ai programmi di microcredito dipende dalle fonti di finanziamento utilizzate dalle istituzioni di microfinanza, dagli obiettivi che si pongono in termini di sostenibilità finanziaria e dall'offerta di servizi non finanziari.

⁴¹ Gli elevati tassi di interesse richiesti dalle istituzioni di microfinanza riflettono gli alti costi, in particolare di gestione e di personale, a cui sono soggette e la maggior rischiosità che caratterizza in genere questa clientela.

IL MICROCREDITO NEL MONDO: RILEVANZA DEL FENOMENO E PRINCIPALI CARATTERISTICHE

Secondo l'ultimo rapporto della campagna internazionale del microcredito (Daley-Harris, 2004), che riporta i dati aggiornati a fine 2003, i beneficiari totali dei 2.931 programmi di microcredito censiti⁴² sono quasi 81 milioni; di questi il 67,7% si trova in una situazione di povertà estrema (tabella 1)⁴³.

Negli ultimi sette anni il tasso medio annuo di crescita dei clienti "poverissimi" si aggira intorno al 34%: se questo incremento si verificasse anche nel biennio 2004-2005, l'importante obiettivo di raggiungere 100 milioni di beneficiari appartenenti agli strati più poveri della popolazione diverrebbe realtà⁴⁴.

Tab. 1 DIMENSIONI DEL MICROCREDITO: EVOLUZIONE

Anno	Numero dei programmi di microfinanza censiti	Numero di destinatari raggiunti	Numero di destinatari "poverissimi" raggiunti
31/12/1997	618	13.478.797	7.600.000
31/12/1998	925	20.938.899	12.221.918
31/12/1999	1.065	23.555.689	13.779.872
31/12/2000	1.567	30.681.107	19.327.451
31/12/2001	2.186	54.932.235	26.878.332
31/12/2002	2.572	67.606.080	41.594.778
31/12/2003	2.931	80.868.343	54.785.433

Fonte: Daley-Harris (2004).

Nonostante il numero di beneficiari del microcredito cresca di anno in anno, la percentuale di persone poverissime raggiunte, rispetto ai destinatari potenziali, è ancora molto bassa, pari al 23,3%. Il tasso di copertura⁴⁵ varia comunque notevolmente in base all'area geografica considerata: si va dal 31% in Asia allo 0,6% in Europa e nei Paesi in

⁴² Bisogna sottolineare che il numero di istituzioni di microfinanza effettivamente esistenti è molto più elevato. Secondo l'UNCTAD (1998) nel mondo esistono circa 7.000 entità organizzate distributrici di servizi di microcredito, che coprono il 5% della domanda potenziale. I dati riportati sono quindi parziali, anche se riguardano le istituzioni più grandi e maggiormente conosciute. Per un approfondimento sulle dimensioni della microfinanza si veda Christen *et al.* (2004).

⁴³ I poveri sono coloro che hanno un reddito inferiore alla linea di povertà dei rispettivi paesi. I poverissimi sono coloro che si trovano, come livello di reddito, nella metà inferiore della fascia di popolazione che vive sotto la soglia nazionale di povertà oppure coloro che vivono con meno di un dollaro al giorno. La condizione di povero si valuta all'inizio della partecipazione al programma.

⁴⁴ È importante sottolineare che l'aumento del numero dei clienti che si verifica annualmente dipende da diversi fattori: in parte è dovuto all'ampliamento della rilevazione, che include nuove istituzioni prima non censite, in parte all'effettivo incremento dell'operatività delle microfinanziarie già rilevate. Inoltre il numero dei beneficiari poverissimi dipende dal concetto di povertà adottato: negli ultimi anni la definizione di "poorest" è divenuta meno restrittiva.

⁴⁵ Il tasso di copertura è dato dal rapporto tra clienti effettivamente raggiunti e clienti potenziali. Questi ultimi sono identificati con coloro che vivono con meno di un dollaro al giorno.

transizione. Nel valutare i risultati ottenuti si deve tenere presente che il microcredito è un fenomeno relativamente recente e che il 74% delle istituzioni ha dimensioni piuttosto ridotte (ciascuna ha al massimo 2.500 clienti "poorest") raggiungendo complessivamente poco più di un milione (1.184.729) di beneficiari poverissimi.

Le donne poverissime sono un importante *target* dei programmi di microcredito attivi nel mondo: rappresentano infatti il 55,9% dei clienti totali e l'82,6% dei quelli considerati "poorest". Numerosi studi relativi ad iniziative di microcredito di "successo" nei paesi in via di sviluppo hanno notato che le donne sono molto più affidabili degli uomini nella restituzione dei prestiti. Inoltre, la concessione di microprestiti alle donne ha un impatto molto maggiore sul consumo familiare e sulla qualità della vita dei figli (in particolare istruzione e salute)⁴⁶. Sono stati riscontrati anche effetti sociali positivi: la condizione delle donne, sia all'interno della famiglia che nell'ambito della comunità, migliora quando esse hanno la responsabilità dei prestiti e la gestione dei risparmi. Con il microcredito le donne conquistano quindi un certo grado di potere, che consente loro di prendere decisioni in modo autonomo e godere di maggior rispetto (*empowerment*)⁴⁷.

La tabella 2 riporta i dati relativi ai microprestiti ripartiti per area geografica. La microfinanza è ampiamente presente in Asia, con il 54,7% dei programmi, l'88,5% del totale dei destinatari e il 91% dei *poorest*. Per quanto riguarda gli altri paesi in via di sviluppo, l'Africa, con 919 programmi, raggiunge circa l'8% dei destinatari, mentre i beneficiari che risiedono in America Latina e nei Caraibi sono il 2,9%, ed appena lo 0,1% in Medio Oriente.

Tab. 2 RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DEI PROGRAMMI DI MICROFINANZA A FINE 2003

Area	Programmi di microfinanza	Beneficiari	Beneficiari "poverissimi"	Beneficiari "poverissimi" donne
Africa	919	6.438.587	4.725.912	3.180.419
Asia	1.603	71.585.413	48.797.590	41.272.188
America Latina e Caraibi	261	2.519.299	1.121.324	719.191
Medio Oriente	30	106.464	54.039	22.785
Totale Paesi in via di sviluppo	2.813	80.649.763	54.698.865	45.194.583
Nord America	48	53.147	24.817	10.782
Europa e paesi in transizione	70	165.433	61.751	37.360
Totale paesi industrializzati	118	218.580	86.568	48.142
Totale generale	2.931	80.868.343	54.785.433	45.242.725

Fonte: Daley-Harris (2004).

Nei paesi industrializzati, i risultati sono molto più modesti sia in termini di numero di programmi (118), sia di beneficiari (218.580). La maggior parte di questi clienti

⁴⁶ Si veda Khandker (1998).

⁴⁷ Con il termine *empowerment* si indica il potere sociale di una persona all'interno dell'ambiente in cui vive.

(76,5%) risiede in Europa, in particolare dell'Est e nei Paesi in transizione, la rimanente è raggiunta da programmi attivi nel Nord America.

I dati appena commentati mettono in evidenza come il fenomeno del microcredito sia ampiamente diffuso nei paesi in via di sviluppo, caratterizzati da un'elevata incidenza di povertà, mentre risulta di modeste dimensioni nei paesi più ricchi. A spiegare in parte questa discrepanza nella diffusione del microcredito nelle due grandi aree geografiche sono le notevoli differenze dei mercati finanziari⁴⁸, dei livelli di sviluppo economico e dei redditi pro capite. E' importante tuttavia sottolineare che nei dati riportati da questa fonte vi è una sottostima del numero di programmi di microcredito attivi nei paesi industrializzati, dovuta al fatto che diverse istituzioni finanziarie non sono, per diversi motivi, comprese nel calcolo.

Sebbene il fenomeno del microcredito nei paesi ricchi sia soggetto ad una sottostima, è comunque possibile trarre alcune considerazioni circa alcune peculiarità di questo strumento nelle due aree geografiche. Le differenze non si limitano al numero di programmi esistenti e di clienti serviti⁴⁹, ma riguardano anche alcune caratteristiche del *target*. In particolare, per quanto riguarda il genere, le donne non sembrano essere il *target* privilegiato delle istituzioni di microfinanza dei paesi industrializzati, rappresentando infatti solo il 22% dei clienti serviti in quest'area, contro il 56% dei paesi più poveri. Inoltre, considerando solo i clienti poverissimi, nei paesi in via di sviluppo le donne sono l'82,6%, contro il 55,6% dei paesi sviluppati. L'obiettivo di raggiungere i più poveri tra i poveri non sembra prioritario in Europa e nel Nord America, dove i *poorest* sono solo il 39,6% del totale, mentre tale percentuale raggiunge il 67,8% nei PVS.

Altre caratteristiche dei programmi attivati in Europa e negli Stati Uniti, che non emergono direttamente dai dati sopra esposti ma che sono state evidenziate dalla letteratura, sono (Viganò, 2004):

1) il numero medio dei clienti per programma è più basso. Questo aspetto ha un'influenza notevole sulla redditività e sulla sopravvivenza dell'istituzione di microfinanza. La quasi totalità delle IMF dei paesi industrializzati non riesce infatti a remunerare tutte le fonti di finanziamento a tassi di mercato e solo alcune sono in grado di coprire i costi operativi. L'esiguità numerica della clientela rende inoltre l'attività delle IMF più rischiosa, perché permette una minore redistribuzione del rischio;

2) i destinatari potenziali sono solo una parte esigua della popolazione totale. Il settore delle microimprese, *target* principale del microcredito, è di per sé molto più piccolo

⁴⁸ È importante tenere presente che la normativa esistente nei paesi industrializzati per la creazione di istituzioni finanziarie è molto più restrittiva soprattutto se è prevista la raccolta del risparmio, e questo può porre seri vincoli alla diffusione del microcredito. Su questo tema si veda Reifner (2002).

⁴⁹ Il 99,7% dei clienti totali e il 96% dei programmi appartengono ai paesi in via di sviluppo.

rispetto ai paesi in via di sviluppo e la creazione di una piccola impresa è più difficile (Schreiner, 2001);

3) l'ammontare unitario del prestito concesso è più alto, e questo è dovuto al fatto che l'avvio di una attività imprenditoriale ha costi molto più elevati nei paesi industrializzati;

4) il tasso d'interesse è sensibilmente più basso: nei paesi industrializzati il tasso di interesse annuo si attesta attorno al 10-15%, mentre nei paesi in via di sviluppo varia tra il 40 e il 60%. La differenza è dovuta a diversi fattori, tra i quali rientra l'elevato tasso d'inflazione che caratterizza i PVS e l'esistenza, nei paesi industrializzati, di soglie ai tassi di interesse, definite dalla legge per tutelare il cliente, che vincolano le istituzioni che concedono credito;

5) è più difficile trovare forme "non tradizionali" di garanzia del debito: l'utilizzo della metodologia del prestito di gruppo e la relativa responsabilità solidale dei membri che vi fanno parte non sembrano una soluzione appropriata ai paesi industrializzati dove le relazioni sociali, sulle quali si costruiscono le reti di solidarietà, sono più disgregate e frammentate⁵⁰. Le istituzioni dei paesi ricchi devono impegnarsi, in assenza di garanzie reali, ad identificare modelli innovativi di valutazione del rischio creditizio;

6) è molto frequente trovare, accanto alle operazioni di finanziamento, programmi di formazione soprattutto all'imprenditorialità (di accompagnamento nei progetti, di formazione e gestione dell'idea imprenditoriale):

7) la durata di rimborso del prestito è più lunga: i crediti sono rimborsati nel medio-lungo periodo, piuttosto che nel breve (entro 12 mesi) come avviene di solito nei PVS. Nei paesi industrializzati è necessario più tempo per rendere produttivo un investimento o una attività.

Il microcredito pertanto non corrisponde ad una formula unica di intervento. I diversi contesti economico-sociali in cui si è diffuso il microcredito hanno dato origine a diversi modelli che si distinguono per missione e obiettivi, per il modo in cui interagiscono con il contesto stesso, per i modelli operativi e gestionali adottati. Per poter ottenere risultati apprezzabili da un progetto di microcredito è dunque fondamentale tenere in considerazione l'ambiente geografico, economico, sociale e culturale.

⁵⁰ La metodologia del prestito di gruppo è adottata da molte istituzioni di microfinanza operanti nei paesi in via di sviluppo (ISAE, 2003). Nei paesi industrializzati le IMF preferiscono, per una serie di motivi, erogare prestiti individuali, comunque ci sono anche progetti di microcredito che adottano il *group lending*. Si veda al riguardo l'articolo di Dalla Pellegrina e Masciandaro (2004) che propone un modello teorico sul credito di gruppo in un contesto di mercati competitivi.

LE ESPERIENZE DI MICROFINANZA IN EUROPA: TARGET ED OBIETTIVI

Come affermato in precedenza, il microcredito può assumere forme e modalità differenti a seconda dei contesti culturali e socio-economici nei quali viene applicato. In questo paragrafo si descrivono le principali caratteristiche del “modello” di microfinanza che si è diffuso negli ultimi anni in Europa⁵¹.

A partire dalla fine degli anni ottanta⁵², l'interesse per il fenomeno del microcredito e per la sua diffusione in ambito europeo è in continua crescita⁵³; i primi paesi a sperimentare questo strumento sono Francia ed Inghilterra, ma negli ultimi otto anni gli istituti di microfinanza si sviluppano in quasi tutti i paesi europei. Il diffondersi della microfinanza sembra dipendere da una serie di fattori specifici: persistenza di situazioni macroeconomiche critiche; elevati tassi di disoccupazione che colpiscono in modo particolare i giovani e le donne; aumento del rischio povertà⁵⁴ e di esclusione sociale⁵⁵ per alcune tipologie di individui; crescente richiesta di accesso al credito da parte degli immigrati; necessità di contenere la spesa sociale che ha determinato, in alcuni paesi, una contrazione dell'intervento statale nell'assistenza, radicata cultura della microimpresa⁵⁶ e più in generale esclusione finanziaria di alcuni segmenti della popolazione.

Molte iniziative di microfinanza attualmente attive in Europa si prefiggono di contribuire alla riduzione della povertà, di promuovere lo sviluppo locale, l'inclusione sociale e finanziaria delle fasce più fragili⁵⁷, soprattutto attraverso il lavoro autonomo e la

⁵¹ Per una analisi delle iniziative di microfinanza che si sono sviluppate negli Stati Uniti si rinvia a Schreiner e Morduch (2002).

⁵² Secondo gli studiosi, le prime istituzioni di microfinanza sarebbero sorte, in Europa, alla fine dell'800, con le piccole banche di villaggio basate sulla responsabilità solidale create da Raffaisen e le cooperative di risparmio e credito in ambiente urbano, ideate da Schulze-Delitzsch. Per un approfondimento degli aspetti storici della microfinanza in Europa si veda Viganò (2004). Interessante è l'articolo di Hollis e Sweetman (1998) che analizza, con notevole dettaglio, sei programmi di microcredito esistenti nel diciannovesimo secolo in Europa, mettendone in evidenza i fattori critici di successo. Per gli autori il risparmio gioca un ruolo chiave per la sostenibilità delle istituzioni e per perdurare nel tempo. Lo studio dei metodi di funzionamento di tali istituzioni e l'analisi del loro successo o fallimento è di grande aiuto per capire quali sono stati gli errori commessi, e quali scelte invece sono risultate vincenti nell'attuazione di programmi di microfinanza.

⁵³ Inizialmente, in Europa, il concetto di microcredito si confondeva con quello di finanza etica. Oggi il microcredito può essere considerato uno dei tre filoni della finanza etica. Gli altri due sono: diffusione di prodotti finanziari “socialmente responsabili” (fondi etici), attività finanziaria “socialmente orientata”, con investimenti basati su criteri di sostenibilità sociale e ambientale. Per un quadro della finanza etica in Europa e in Italia, si veda Lunaria (2000a) e Viganò (2001a).

⁵⁴ La Commissione Europea definisce, convenzionalmente, povero un individuo che vive in una famiglia il cui reddito equivalente è inferiore al 60% della mediana dei redditi equivalenti del proprio paese. Nel 2003, secondo recenti stime fornite da Eurostat per 25 paesi europei (Eurostat, 2005), il 16% cittadini (circa 72 milioni di individui) versava in condizioni di povertà. Questa percentuale variava dal 10-13% di Svezia, Danimarca, Finlandia, Francia, Austria, Lussemburgo e Olanda, al 18-21% di Grecia, Irlanda, Italia, Spagna, Inghilterra e Portogallo. Sempre per il 2003 l'intensità media della povertà (*poverty gap*), a livello europeo, è stata stimata nel 22% e l'indice di Gini nel 29 per cento.

creazione di microimprese, ma anche erogando prestiti al consumo che consentano di fare fronte a temporanee situazioni di difficoltà economica.

L'importanza del microcredito per le microimprese è stata sottolineata anche in un rapporto della Commissione Europea (2003): la difficoltà di accedere al prestito bancario⁵⁸, a causa dell'inadeguatezza o assenza di garanzie reali e delle dimensioni delle microattività, ritenute troppo ridotte dalle banche tradizionali, non consente alle microimprese di svilupparsi o di liberarsi dai forti vincoli dell'usura. L'accesso a servizi finanziari specifici permetterebbe ai microimprenditori di rimuovere questi ostacoli, con notevoli opportunità di crescita.

L'utilizzo del microcredito in progetti di auto-impiego, in particolare a favore di soggetti disoccupati e di altre categorie fragili ma con potenzialità (ad esempio, immigrati), mette in evidenza come questo strumento possa rappresentare una proposta innovativa di politica attiva del lavoro, con effetti positivi sulla spesa sociale (ILO, 2002). L'inclusione sociale di questi individui, ottenuta attraverso l'auto-impiego, contribuirebbe infatti a ridurre la dipendenza dai programmi pubblici di assistenza e il fenomeno della "trappola della povertà" (Evers *et al.*, 2005). Anche l'erogazione di microprestiti di "emergenza" a favore di famiglie che stanno affrontando seri, ma temporanei, problemi di liquidità potrebbe essere considerata uno strumento nuovo di politica sociale.

Sebbene le potenzialità del microcredito in ambito europeo siano state ampiamente analizzate dagli studiosi, le informazioni sulla sua dimensione quantitativa sono ancora piuttosto scarse. La Rete Europea di Microfinanza (REM)⁵⁹, fondata nel 2003 a Barcellona per promuovere questo strumento, ha recentemente svolto un'indagine avente ad oggetto 32 organizzazioni di microcredito in Europa (EMN, 2004)⁶⁰. Gli esiti dell'indagine mostrano un quadro variegato dell'attività di microfinanza nell'Europa occidentale⁶¹. L'Inghilterra e la Germania hanno il più alto numero di istituzioni di microfinanza, ri-

⁵⁵ Il fenomeno dell'esclusione sociale, intesa come forma di deprivazione materiale e di fragilità che non riguarda esclusivamente la povertà economica e il disagio estremo ma anche il graduale depauperamento dei legami familiari e sociali, è sempre più diffuso in Europa. Per un approfondimento sull'esclusione sociale in Europa si veda: Bossert *et al.* (2005), CNEL (2002), Atkinson *et al.* (2005) e Figari (2005).

⁵⁶ Il termine microimpresa in Europa, secondo la definizione adottata dalla Commissione Europea, indica ogni azienda che impieghi meno di dieci dipendenti, con un fatturato annuo inferiore ai 2 milioni di euro e un totale di stato patrimoniale inferiore ai 2 milioni di euro. Secondo questa definizione, il 93% delle piccole e medie imprese esistenti in Europa sono microimprese (Commissione Europea, 2003).

⁵⁷ Dal vertice di Lisbona, l'inclusione sociale è diventato uno degli obiettivi prioritari nella maggior parte dei paesi europei (ISAE, 2002).

⁵⁸ Il problema di accesso al credito è molto sentito fra i microimprenditori e si è accentuato nell'ultimo decennio in molti paesi europei, in seguito all'aumento delle microimprese avviate da soggetti marginali (Whyley e Kempson, 2000, Commissione europea, 2001).

⁵⁹ Si tratta di una rete che unisce moltissime istituzioni di microfinanza operanti in Europa occidentale. A fine 2004 appartenevano al *network* 28 membri di 15 paesi europei.

spettivamente il 41 e il 23% del totale delle organizzazioni considerate. È importante tuttavia precisare che in questi due paesi non esistono iniziative di microcredito a livello nazionale, pertanto l'operatività è solo a livello locale o regionale⁶². Considerando il numero di microcrediti erogati nel 2003 il primato spetta alla Francia, con una quota pari al 52,7%, seguita dalla Finlandia (27,3%). Nei rimanenti paesi questo valore è inferiore al 10 per cento.

Il fenomeno della microfinanza nell'Europa occidentale è piuttosto recente: le istituzioni considerate sono state fondate nel periodo 1982-2003, ma la maggior parte (76%) è sorta nell'ultima decade e quasi la metà negli ultimi quattro anni. Questo in parte spiega l'attuale fase di sperimentazioni, con riferimento ai modelli operativi e agli approcci, che si riscontra nelle diverse realtà.

Il *target* principale (*target market*) è rappresentato dalle microimprese: la maggior parte delle istituzioni (78%) eroga, infatti, microprestiti a imprese con meno di cinque dipendenti. Con riferimento alle caratteristiche della clientela servita (*target group*), quasi un quinto delle organizzazioni non ha un *target* specifico; tra quelle che invece lo hanno, notevole rilevanza assumono i poveri, le donne e i disoccupati.

Per quanto riguarda i criteri adottati per la concessione del prestito, le 24 organizzazioni che hanno risposto a questa domanda valutano la richiesta sulla base della validità del progetto imprenditoriale e delle caratteristiche personali del soggetto richiedente. Molte istituzioni non richiedono alcuna garanzia, mentre alcune richiedono garanzie personali e poche sono quelle che richiedono garanzie reali.

L'82% delle istituzioni valuta, utilizzando diversi metodi, l'impatto della propria attività sui clienti⁶³. I principali indicatori utilizzati per misurare l'impatto sono piuttosto semplici (numero di imprese avviate, numero di posti di lavoro creati, tasso di sopravvivenza delle imprese), più complicato è valutare gli effetti (economici e sociali) sulle condizioni di vita degli individui e più in generale sulla comunità di appartenenza.

Per quanto riguarda le caratteristiche dei prestiti, la durata varia tra i sei mesi e i dieci anni, con un valore medio pari a 29 mesi. Il tasso di interesse medio applicato è 8%, l'intervallo di variazione è 0-20%. L'8% delle organizzazioni eroga prestiti a tasso zero, il 65% applica un tasso tra l'1 e il 10%, il 4% tra il 10 e il 15%, e infine il 23% tra il 15 e

⁶⁰ Le istituzioni contattate sono state 51, di queste solo 32 hanno risposto al questionario. I paesi inclusi nell'analisi sono: Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia e Inghilterra. Sebbene la ricerca non includa tutte le realtà attualmente operanti in Europa nel settore della microfinanza, è comunque utile per avere una visione d'insieme.

⁶¹ Per un'analisi dello stato della microfinanza in Europa orientale si veda il lavoro di Foster *et al.* (2003).

⁶² Considerando invece tutte le organizzazioni, si nota che il 47% opera a livello locale, il 33% a livello nazionale e il 20% a livello regionale.

⁶³ Il 18% non effettua studi di impatto e il 10% non ha risposto alla domanda.

il 20%. I tassi più elevati sono applicati in prevalenza dalle organizzazioni operanti in Inghilterra. L'importo minimo del prestito oscilla tra i 50 e i 5.000 euro, mentre quello massimo varia da 2.000 a 300.000 euro, ma l'importo medio è 12.000 euro⁶⁴. Considerando la distribuzione dei prestiti per classi di importo emergono due gruppi: quelli che fanno prestiti fino a 5.000 euro e quelli tra i 7.500 ed i 10.000 euro. La metodologia principale è l'erogazione di prestiti individuali, effettuati dal 79% delle organizzazioni; solo il 4% fa prestiti di gruppo, e il 17% usa entrambe le tecniche. La metà eroga prestiti di importo crescente nel tempo agli individui che hanno dato prova con il loro comportamento di essere solvibili. La maggior parte offre, unitamente ai prestiti, anche supporto professionale e consulenza su diverse tematiche. Questi servizi di supporto, in alcuni casi obbligatori, sono previsti sia prima dell'avvio della microimpresa, sia durante.

Il numero medio di prestiti erogati in un anno è piuttosto contenuto: nel 2003 il 36% delle organizzazioni ha erogato, in media, meno di 20 prestiti e circa il 25% rientra nella classe 50-100 prestiti. Nello stesso anno l'ammontare totale erogato da ogni istituzione oscilla da meno di 20.000 euro a oltre 5.000.000 di euro, mentre l'importo totale dei prestiti concessi dalla totalità istituzioni è, sempre nel 2003, pari a 88,5 milioni di euro⁶⁵. È interessante mettere in evidenza che le istituzioni che hanno raggiunto alti volumi di prestiti (1.000.000 di euro) operano a livello nazionale e sono state costituite prima del 1996. Inoltre l'ammontare medio dei prestiti concessi è piuttosto elevato (10.271 euro), e il numero di clienti servito in un anno da ciascun impiegato addetto ai prestiti è 54, contro un valore medio di 17 relativo a tutte le istituzioni.

La *performance* dell'attività di microfinanza, valutata in base al tasso di restituzione, è piuttosto buona: il 91% dei prestiti concessi è stato rimborsato⁶⁶. Disaggregando il dato, si nota che il 23% delle istituzioni ha un tasso di rimborso tra il 75 e l'85%, oltre la metà (62%) tra l'86 e il 95%, mentre il 15% ha tassi superiori al 95 per cento.

Le risorse finanziarie utilizzate dalle organizzazioni per la loro attività provengono principalmente da fonti esterne: fondi pubblici (Stato, Unione Europea, Regioni), fondi privati (famiglie e istituzioni finanziari) e donazioni. Dai dati emerge il ruolo cruciale delle risorse erogate dal settore pubblico.

Secondo quanto riportato dalle organizzazioni, i principali ostacoli al raggiungimento degli obiettivi di crescita e sostenibilità sono in ordine di importanza: mancanza di fondi per coprire i costi operativi, difficoltà nello stimolare la domanda e nel reperire

⁶⁴ L'importo medio è stato calcolato senza considerare il valore più elevato, offerto solo da una organizzazione. Il valore medio ottenuto rientra ampiamente nel valore soglia al di sotto del quale si può parlare di microcredito nei paesi europei. Secondo la Commissione Europea (2001), si definisce microcredito qualunque prestito non superiore ai 25.000 euro.

⁶⁵ Questo importo è leggermente sottostimato, in quanto include solo i valori delle istituzioni che hanno fornito i dati per il biennio 2002-2003.

⁶⁶ Si rinvia al lavoro per altri indicatori inerenti la qualità del portafoglio prestiti.

clienti eleggibili, clienti non propensi all'indebitamento, carenza di capacità/spirito imprenditoriale. Le risorse per erogare i finanziamenti non rappresentano un problema per queste istituzioni.

Un quadro abbastanza simile sullo stato della microfinanza in Europa emerge da un altro studio comparativo condotto dalla Fondazione Giordano Dell'Amore e dalla Fondazione Europea Guido Venosta (Viganò, 2004) su un campione di paesi e organizzazioni parzialmente diverso dal precedente⁶⁷. Alcune informazioni interessanti, non presenti nello studio sopra richiamato, emergono da questo lavoro. In particolare, per quanto riguarda la forma istituzionale, il 7% delle istituzioni opera come istituto finanziario a statuto bancario, mentre oltre il 43% è costituito da ONG, associazioni e fondazioni. Il restante 50% è rappresentato da istituti finanziari non bancari ed organizzazioni in forma cooperativa. Per quanto riguarda le collaborazioni che le istituzioni intervistate mantengono con altre organizzazioni del settore e non, emerge che nell'84% dei casi le IMF hanno relazioni con enti *no profit* (probabilmente per avere informazioni sulla clientela o sul contesto socio-economico) e nell'81% con istituzioni finanziarie (per reperire risorse finanziarie o per formazione); seguono gli Enti pubblici (78%), le Università e i centri di ricerca (68%).

Le diverse organizzazioni di microfinanza operanti in Europa occidentale, pur nella tipicità che le contraddistingue, presentano molti elementi comuni. Esse condividono l'obiettivo di intervenire in ambito sociale attraverso l'erogazione di risorse finanziarie a persone e imprese che non possono ottenerne altrove, condividono il medesimo mercato-obiettivo delle piccole imprese e concepiscono la microfinanza quale strumento per combattere povertà ed esclusione finanziaria.

IL MERCATO DEL MICROCREDITO IN ITALIA: POTENZIALI DESTINATARI E PRINCIPALI INIZIATIVE

Il fenomeno del microcredito sta ricevendo anche in Italia un'attenzione crescente da parte di una pluralità di soggetti. L'Anno Internazionale del Microcredito ha rappresentato un'occasione importante per interrogarsi sul ruolo che questo strumento può avere nel contesto italiano e su quale sia il modello operativo adeguato. Sebbene il dibattito su questo argomento abbia fornito spunti interessanti e le iniziative di microcredito avviate negli ultimi anni abbiano prodotto buoni risultati, la letteratura economica sul mercato potenziale del microcredito in Italia è piuttosto limitata⁶⁸. L'individuazione delle

⁶⁷ Anche in questo caso le istituzioni intervistate sono 32, di cui otto italiane.

varie tipologie dei possibili destinatari di questo strumento richiede analisi approfondite su chi siano e quali caratteristiche abbiano i soggetti (individui/famiglie, imprese) esclusi dal mercato tradizionale del credito⁶⁹, sul loro bisogno di credito⁷⁰ e sulla loro capacità e disponibilità ad indebitarsi⁷¹. Come spiegato da Claessens (2005), coloro che in un certo momento non utilizzano il credito non necessariamente sono definibili “esclusi involontari”: il non utilizzo va valutato insieme alle possibilità di accesso⁷². Per identificare l'escluso è necessario quindi studiare il lato dell'offerta, per verificare se i servizi di credito erogati e le loro caratteristiche siano inappropriati per alcuni segmenti di popolazione e se siano presenti fenomeni di razionamento del credito. A tal fine le istituzioni finanziarie formali potrebbero fornire un prezioso contributo: le informazioni di cui dispongono rappresentano, infatti, un importante *dataset* per gli studiosi⁷³. I segmenti di clientela non serviti per qualche motivo dalle banche rappresentano l'insieme dei soggetti che non hanno accesso al credito. Gli studi che si concentrano sulla domanda dovrebbero consentire di suddividere i soggetti privi di accesso in base al loro effettivo bisogno di credito e alla loro disponibilità ad indebitarsi. Il *target* potenziale del microcredito dovrebbe essere costituito da coloro che non hanno accesso al sistema tradizionale, ma hanno effettivo bisogno di credito e sono disposti ad utilizzare questo strumento per soddisfare le loro esigenze. Ovviamente questi soggetti devono anche avere la capacità e la volontà di rimborsare quanto ricevuto. La carenza in Italia di letteratura su queste tematiche, dovuta molto probabilmente alla difficoltà di reperire le informazioni necessa-

⁶⁸ Si veda Anderloni (2003) e Viganò (2004).

⁶⁹ Per un'analisi microeconomica dei fattori che influenzano la probabilità che il credito venga negato a una famiglia da parte di un intermediario finanziario, si veda Magri (2002). Guiso *et al.* (2004) costruiscono un indice di sviluppo finanziario locale legato alla probabilità che una famiglia o un'impresa ottengano un finanziamento. In base alle stime ottenute dagli autori, le regioni con il più alto tasso di rifiuto nella concessione di credito sono quelle localizzate nel Mezzogiorno.

⁷⁰ Per un approfondimento sui bisogni di credito dei soggetti privi di un conto corrente, si rinvia a Anderloni (2003).

⁷¹ Negli ultimi anni i prestiti bancari concessi alle famiglie e alle piccole imprese hanno registrato una forte crescita. Per un approfondimento sui fattori di domanda e di offerta che spiegano le caratteristiche del mercato del credito alle famiglie in Italia si rinvia a Casolaro *et al.* (2005) e Magri (2002).

⁷² In letteratura alcuni lavori distinguono tra accesso ai servizi finanziari e utilizzo degli stessi. Con il primo termine si fa riferimento alla disponibilità di un'offerta di servizi finanziari di qualità e a costi ragionevoli, con il secondo si intende l'effettivo consumo di servizi finanziari. Gli esclusi finanziari sarebbero quindi coloro che non hanno accesso, ma hanno bisogno di servizi finanziari e vorrebbero utilizzarli (“esclusione involontaria”). Non andrebbero considerati esclusi coloro che non hanno accesso e non ne hanno bisogno e coloro che possono averne bisogno ma non intendono utilizzarli. Tra quelli ai quali l'accesso è consentito ci sono quelli che li utilizzano e quelli che, per qualche motivo, non li utilizzano; questi ultimi non sono definibili esclusi. Tuttavia a livello empirico non è semplice capire se il non utilizzo dipenda da un problema di accesso o da un problema di domanda.

⁷³ Su questo argomento si veda il lavoro di Bertola e Hochguertel (2005). Cosma e Filotto (2003) hanno condotto un interessante studio sulle caratteristiche socio-economico-demografiche dei soggetti considerati dagli intermediari finanziari a rischio medio-alto (cosiddetto segmento “*sub-prime*”), utilizzando i dati della Centrale dei Rischi.

rie, non consente pertanto di avere né una stima accurata del numero di soggetti potenzialmente interessati al microcredito né un'analisi dettagliata del loro profilo, che è invece cruciale per definire le caratteristiche del programma di microcredito che si intende attuare. Nonostante queste difficoltà, è possibile, tuttavia, avere un'idea dei potenziali segmenti di domanda di microcredito basandosi su alcuni indicatori che possono essere considerati espressioni di esigenze di credito da parte di certe fasce di popolazione.

Il fenomeno dell'usura in Italia rappresenta, sicuramente, un importante indicatore di bisogno di credito non soddisfatto. La domanda di usura proviene più frequentemente da famiglie e piccole e medie imprese che per qualche motivo decidono di ricorrere al mercato illegale. In genere il soggetto che si rivolge al mercato dell'usura è un cliente rifiutato dal creditore legale⁷⁴ o un cliente che preferisce il credito usurario, senza avere subito alcun razionamento dai canali legali.

La valutazione dell'entità e della diffusione dell'usura è molto difficile e le stime empiriche sulla dimensione di questo mercato in Italia sono poche. In un lavoro che risale a qualche anno fa, Guiso (1995) stima la dimensione potenziale del mercato dell'usura, utilizzando la quota di famiglie e imprese cui è stato negato il credito ed ipotizzando che le persone razionate nel mercato ufficiale siano potenziali richiedenti in quello illegale. Secondo l'autore, 660.000 famiglie avrebbero potuto nel 1993 far ricorso al mercato del credito usurario soprattutto (circa due terzi) per finanziare esigenze connesse con l'esercizio della propria attività, per un volume di credito potenzialmente erogato di circa 7.600 miliardi di vecchie lire. L'autore fornisce anche, sulla base di una serie di ipotesi, una stima della domanda effettiva di usura: nel 1993 le famiglie che avrebbero fatto ricorso al mercato del credito illegale sarebbero state 342.000, per un volume totale dei prestiti intorno ai 3.900 miliardi di vecchie lire. Recentemente, Macis e Masciandaro (2004) hanno calcolato un indice globale di rischio usura per ciascuna provincia italiana, basato su indicatori di anomalia e di vulnerabilità ambientali, finanziari ed economici. In base a questo indice, il mercato dell'usura risulta molto concentrato nel Mezzogiorno: tutte le province del Sud presentano, infatti, valori molto superiori alla media nazionale, mentre la maggior parte delle province del Centro e del Nord appartengono ad una classe di rischio basso. Dalla Pellegrina e Manera (2004) propongono un'analisi econometrica basata sui dati ufficiali relativi alle denunce di usura e su alcune variabili relative al sistema bancario e creditizio, alla situazione economica delle province italiane, e all'offerta di usura. Dalle loro stime empiriche emerge che il numero di denunce per usura presenta una relazione positiva e statisticamente significativa con le seguenti variabili: tasso di disoccupazione provinciale, valore aggiunto provinciale, delitti per associazione di tipo

⁷⁴ Il razionamento del credito da parte delle banche può riguardare (Macis e Masciandaro, 2004 pp. 37-38): soggetti meritevoli (solvibili e affidabili); soggetti immeritevoli ma bisognosi; immeritevoli e non bisognosi. Solo le prime due categorie meriterebbero protezione in base a criteri di efficienza e solidarietà.

mafioso. La relazione è invece negativa con il numero di sportelli delle banche popolari e di credito cooperativo e con il numero di finanziamenti agevolati.

La gravità e la persistenza del fenomeno dell'usura hanno sollevato l'attenzione del legislatore, che ha introdotto nel 1996 una legge antiusura (L. 108/96)⁷⁵. Questa legge contiene alcune importanti misure che hanno l'obiettivo di ridurre il rischio di usura. Innanzitutto è stata prevista la fissazione di un tasso legale al di sopra del quale gli interessi sono sempre usurari: la soglia di usura è pari al tasso effettivo globale medio aumentato della metà. Sono stati inoltre costituiti due fondi: il Fondo per la prevenzione del fenomeno dell'usura⁷⁶ e il Fondo di solidarietà per le vittime dell'usura. Come si desume dalle loro denominazioni, il primo è finalizzato ad agevolare l'accesso al credito legale di soggetti a "elevato rischio finanziario", mentre il secondo ad aiutare, attraverso l'erogazione di mutui senza interesse, le vittime dell'usura, incentivandone la collaborazione con la giustizia.

Poiché la diffusione dell'usura in Italia potrebbe dipendere soprattutto dalla mancanza di istituzioni finanziarie specificatamente dedicate alla clientela debole, il microcredito potrebbe fornire un contributo rilevante alla riduzione delle richieste di prestiti illegali.

Un altro indicatore è rappresentato dalle situazioni di incertezza e fragilità economica cui sono soggette molte famiglie italiane. In base alle ultime stime diffuse dall'ISTAT (2005a), nel 2004 la percentuale di famiglie italiane in condizioni di povertà relativa⁷⁷ era pari all'11,7%⁷⁸; tale valore è rimasto sostanzialmente stabile negli ultimi otto anni, mettendo in evidenza come il fenomeno della povertà in Italia sia da considerarsi un problema strutturale. L'incidenza della povertà è significativamente più elevata nelle regioni del Mezzogiorno (25%), per le famiglie più numerose (in particolare quelle con cinque o più componenti: 23,9%), per quelle con tre o più figli (in particolare minori: 26,1%) e quelle con due o più componenti di oltre 64 anni di età (17,3%). Le tipologie familiari monogenitore hanno livelli di povertà leggermente superiori alla media in particolare nel Nord (5,7%) e nel Centro (8,3%). Il rischio povertà è molto elevato per le famiglie con persona di riferimento con bassi livelli di istruzione, bassi profili professionali o in cerca

⁷⁵ Per una valutazione dei possibili effetti economici di questa legge si veda Masciandaro (2002).

⁷⁶ Il fondo di prevenzione ha l'obiettivo di evitare che la mancanza di sufficienti garanzie impedisca la concessione di un prestito. A tal fine il legislatore ha previsto lo stanziamento di fondi da assegnare alle associazioni antiusura, fondazioni e confidi che così possono concedere (dopo opportune verifiche) garanzie presso gli istituti di credito convenzionati a favore di soggetti a rischio di usura.

⁷⁷ Per l'ISTAT, è povera, in termini relativi, una famiglia di due persone con una spesa mensile per consumi pari o inferiore alla spesa media pro capite nazionale. L'incidenza della povertà relativa corrisponde quindi al rapporto tra il numero di famiglie povere e il totale delle famiglie residenti.

⁷⁸ L'intensità della povertà, che misura di quanto, in termini percentuali, la spesa delle famiglie povere è mediamente al di sotto della linea di povertà, è pari al 21,9 per cento.

di occupazione (quest'ultima tipologia di famiglie ha un livello di povertà pari al 28,9%); la situazione si aggrava ulteriormente quando il numero di persone in cerca di occupazione all'interno della stessa famiglia è due o più (37,4%). La condizione occupazionale è quindi particolarmente importante per prevenire situazioni di povertà; questo non significa che il fenomeno dei *working poor* non sia presente in Italia, ma si intende sottolineare come avere un lavoro autonomo o dipendente garantisca una forma di tutela contro il rischio povertà. L'avvio di microimprese, come forma di occupabilità realizzata attraverso il microcredito, potrebbe pertanto consentire a queste famiglie di migliorare la loro situazione economica.

L'utilizzo di un'unica soglia di povertà per discriminare tra famiglie povere e non povere ha dei limiti. L'ISTAT propone, pertanto, una classificazione maggiormente articolata utilizzando due soglie aggiuntive, pari rispettivamente all'80% e al 120% di quella *standard*. La percentuale di famiglie "a rischio di povertà" (o quasi povere), con consumi compresi tra la linea standard e quella al 120%, è il 7,9%, mentre il 6,2%, con consumi compresi tra l'80% e la linea stessa, è "appena povera". Le famiglie classificate come "quasi povere" potrebbero rappresentare un *target* interessante per il microcredito; questo strumento potrebbe, infatti, aiutare questa tipologia di famiglie ad affrontare difficoltà impreviste, evitando di trasformare situazioni di vulnerabilità in situazioni di povertà. Anche le famiglie "appena povere" potrebbero ricavare benefici dall'utilizzo di questo strumento: la loro situazione economica, grave ma non gravissima, potrebbe essere affrontata con adeguate iniziative di microcredito.

I dati diffusi dall'ISTAT consentono di avere un quadro del fenomeno della povertà in termini statici, nel senso che forniscono una fotografia delle caratteristiche di chi in un determinato anno risulta in stato di povertà, senza fornire informazioni, tuttavia, sulla sua evoluzione dinamica, ovvero sulla transitorietà o sulla permanenza della povertà. Il fenomeno della povertà può infatti interessare solo occasionalmente determinate famiglie, mentre per altre può rivelarsi una condizione duratura. In quest'ultimo caso, la situazione di disagio economico è più problematica e l'impiego del microcredito potrebbe non essere appropriato. Se invece la povertà può potenzialmente colpire chiunque, ma per periodi piuttosto brevi, allora è presumibile che il microcredito possa contribuire ad alleviare i disagi che comunque essa comporta. Nell'ultimo rapporto sulle Politiche contro la Povertà e l'Esclusione Sociale (Commissione di Indagine sull'Esclusione Sociale, 2005), è presente un approfondimento sull'aspetto dinamico della povertà, basato sui dati longitudinali ECHP (*European Community Household Panel*) relativi al periodo 1994-2001. Le stime riportate nel rapporto evidenziano un elevato *turnover*: circa il 48% di quelli che cadono in povertà riescono ad uscirne dopo solo un anno; una percentuale compresa tra il 33 e il 40% rischia di rimanervi per un totale di almeno quattro anni su sette, mentre si colloca tra il 7 e il 14% la quota di coloro

che hanno una elevata probabilità di rimanere al di sotto della soglia per tutti e sette gli anni. Situazioni di povertà temporanea dovute a riduzioni non durature di reddito o a spese impreviste sono dunque frequenti in Italia e potrebbero essere affrontate dalle famiglie utilizzando anche i microprestiti.

Il microcredito potrebbe svolgere inoltre un ruolo importante per quelle famiglie che, pur non trovandosi in una situazione di povertà, hanno pressanti esigenze finanziarie dovute a disagi economici temporanei. In base a quanto riportato nella Nota mensile ISAE dello scorso luglio (ISAE, 2005), nel 2005 il 13,0% delle famiglie italiane ha dichiarato di avere avuto difficoltà ad acquistare generi alimentari, il 31,1% a pagare le utenze domestiche, il 21,4% a pagare le spese mediche.

La recente estensione delle forme di impiego precario, flessibile o temporaneo, in particolare tra i giovani, potrebbe rendere difficile l'accesso al credito a questa tipologia di lavoratori. Secondo il CENSIS (2005), nel 2003 gli occupati atipici, ossia coloro che avevano un lavoro temporaneo oppure un contratto di collaborazione coordinata e continuativa, erano 2.690.000, pari al 12,2% del totale degli occupati; i contratti atipici interessano il 21,5% degli occupati fino a 35 anni mentre, considerando solo l'universo degli atipici, il 61,5% è piuttosto giovane (meno di 36 anni). Secondo una ricerca condotta da Eurispes (2005), l'instabilità occupazionale è associata a redditi da lavoro più incerti e molto modesti soprattutto per i giovani⁷⁹. Il 76,5% dei lavoratori atipici percepisce una retribuzione mensile che non supera i 1.000 euro, il 15,9% percepisce tra i 1.000 e i 1.400 euro. Inoltre questa tipologia di lavoratori si deve confrontare molto spesso con l'irregolarità dei pagamenti. La condizione professionale precaria, e in molti casi duratura, associata a vincoli creditizi⁸⁰, potrebbe influenzare notevolmente la capacità progettuale di quei soggetti che si trovano nella fascia di età in cui si compiono scelte di vita importanti⁸¹. L'indagine Eurispes contiene anche un approfondimento circa l'impatto della flessibilità sulla capacità progettuale dei lavoratori e sulla possibilità di accedere al credito. Il 71,3% degli intervistati afferma che il fatto di essere un lavoratore atipico ha influito molto (51,8%) o abbastanza (19,5%) sulla possibilità di comperare casa ricorrendo a un mutuo⁸². Per oltre il 65% del campione, il contratto atipico ha influito molto (33,4%) o abbastanza (33,2%) sulla possibilità di accedere al credito⁸³ e per il 58,8% ha condizionato negativamente perfino la possibilità di prendere in affitto un appartamento.

⁷⁹ L'Eurispes ha realizzato un'indagine su un campione rappresentativo di 446 lavoratori atipici di età compresa tra i 18 e i 39 anni.

⁸⁰ I lavoratori atipici sono considerati dalle banche clienti *sub-prime*. Si veda al riguardo Cosma e Filotto (2003).

⁸¹ Per un approfondimento su questo tema si rinvia a Salvini e Ferro (2005) e Mencarini e Tanturri (2005).

⁸² Per un approfondimento sul fabbisogno abitativo dei lavoratori atipici, si rinvia a CENSIS (2005).

Oltre al rischio di precarietà lavorativa, i giovani devono affrontare gravi situazioni di disoccupazione soprattutto in alcune aree geografiche: nel 2005 in Italia il tasso di disoccupazione giovanile (15-24 anni) è il 22,9% e supera il 35% nel Mezzogiorno (ISTAT 2005b). Consentire l'accesso al microcredito a disoccupati giovani che desiderino dare vita a una microimpresa rappresenta un'importante politica attiva del lavoro, che agevolerebbe l'inclusione economica e sociale di questi soggetti⁸⁴. È importante ricordare a tal proposito che la microimpresa è una caratteristica specifica della struttura produttiva del nostro paese⁸⁵. Secondo recenti stime diffuse dall'ISTAT (2005c) le microimprese (con meno di 10 addetti) rappresentano il 94,9% del totale delle imprese italiane che operano nel settore dell'industria e dei servizi⁸⁶, occupano il 48% degli addetti, il 24,9% dei dipendenti, realizzano il 29,6% del fatturato ed il 32,9% del valore aggiunto.

L'impiego del microcredito per la promozione e il sostegno delle microimprese potrebbe migliorare le condizioni di vita di un altro segmento di popolazione ad elevato rischio di esclusione sociale: gli immigrati⁸⁷. Secondo recenti stime relative solo alla regione Lombardia (Commissione di Indagine sull'Esclusione Sociale, 2005), l'incidenza della povertà relativa tra gli stranieri risulta molto elevata: nel 2004 riguardava il 43,4% delle famiglie. Il rischio povertà è maggiore per coloro che lavorano irregolarmente (sia autonomi che dipendenti) e per i disoccupati. L'inserimento nel mercato del lavoro tramite forme di auto-impiego rappresenterebbe quindi un'importante politica di integrazione degli immigrati in Italia. Il fenomeno dell'imprenditorialità immigrata ha registrato in Italia una forte crescita negli ultimi anni⁸⁸. Nel 2003 erano

⁸³ Considerando solo la componente femminile del campione, la percentuale sale al 75%. In relazione alla tipologia contrattuale, la percentuale è pari all'87,5% per gli intervistati con contratto di inserimento, all'80,4% per i collaboratori occasionali, al 75,6% per i collaboratori a progetto, al 60,5% per i lavoratori interinali, al 57,6% per i lavoratori *part-time* e al 47,3% per i collaboratori coordinati e continuativi.

⁸⁴ Politiche di incentivo alla creazione di attività lavorative indipendenti in Italia sono state sempre marginali. Recentemente il legislatore (decreto 250 del 16 luglio 2004) ha definito i criteri e le modalità di concessione degli incentivi statali a favore dell'autoimprenditorialità. È inoltre importante ricordare l'esperienza italiana del "prestito d'onore" (L. 608/96): si tratta di uno strumento di incentivo all'imprenditorialità per soggetti disoccupati, attualmente gestito dall'agenzia "Sviluppo Italia", che ha molti aspetti in comune con il microcredito. Le domande presentate a Sviluppo Italia, dal 1996 al 2004, sono oltre 223.000, di cui circa la metà inoltrate da donne. Il tasso di ammissione si attesta intorno al 27% e il tasso di restituzione è piuttosto elevato (superiore all'80%).

⁸⁵ Sulle difficoltà di accedere al credito da parte delle piccole e medie imprese in Italia si rinvia a Costa (2003) e Angelini e Generale (2005).

⁸⁶ La dimensione media delle aziende italiane è di circa 3,8 addetti.

⁸⁷ Un altro aspetto importante per garantire l'integrazione degli stranieri è l'inserimento abitativo. Sul tema dell'accesso all'alloggio per gli immigrati extracomunitari regolarmente presenti sul territorio italiano, il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali sta conducendo una ricerca.

⁸⁸ Sulla ragioni dell'espansione di questo fenomeno si veda Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali (2004) e Formaper (2005).

145.885 le imprese individuali⁸⁹ con titolare nato in un paese extracomunitario⁹⁰ (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2004), mentre nel 2000 erano 84.452, con un incremento complessivo nel quadriennio pari al 73%. Per quanto riguarda la diffusione territoriale delle imprese degli stranieri, non emerge una concentrazione in particolari macroaree del paese⁹¹. Le imprese attivate da stranieri extracomunitari appartengono principalmente al settore terziario (58,6%)⁹² ed a quello industriale (37,1%), e una piccola quota (4%) al settore agricolo. Per quanto riguarda la nazionalità, il 62% delle imprese è gestito da soggetti che provengono dai seguenti paesi (in ordine di importanza): Marocco, Cina, Albania, Senegal, Romania, Tunisia, Jugoslavia, Egitto ed Argentina. Tra le principali difficoltà che gli imprenditori stranieri incontrano per l'avvio e lo sviluppo delle loro imprese rientra il problematico accesso al credito bancario⁹³, a causa delle eccessive richieste di garanzia, dei tempi lunghi di erogazione e del minore importo concesso rispetto alle richieste avanzate alla banca⁹⁴. La promozione dell'imprenditoria immigrata, attraverso programmi che prevedono anche l'utilizzo del microcredito, potrebbe inoltre consentire di ridurre il fenomeno, piuttosto diffuso, del lavoro sommerso ed irregolare tra gli immigrati, con possibili riflessi positivi sul bilancio dello Stato e sulla società in generale.

Sulla base degli indicatori appena commentati, si può dedurre che esiste una domanda potenziale, probabilmente consistente anche se ancora non quantificabile. Negli ultimi anni, numerose iniziative di microcredito sono state avviate con l'obiettivo di offrire microprestiti alle fasce deboli della popolazione. È piuttosto difficile al momento avere un quadro completo di questi programmi, soprattutto perché si tratta di una realtà in continua evoluzione, ma anche perché manca una definizione precisa del concetto di microcredito che consenta di classificare correttamente e senza ambiguità le diverse iniziative.

⁸⁹ Per una classificazione delle imprese degli immigrati in base al loro livello di "etnicità" si veda Waldinger *et al.* (1990).

⁹⁰ L'incidenza dell'imprenditorialità immigrata sul totale delle ditte individuali si attesta al 4,3%.

⁹¹ Considerando le regioni, la Lombardia è quella con il maggior numero di imprese (26mila imprese, pari al 17,8% nazionale), seguita da Toscana (15mila, 10,4%), Emilia Romagna (14mila, 9,5%), Veneto (13mila, 9,1%), Lazio (13mila, 8,9%).

⁹² In particolare attività commerciali (42%).

⁹³ Sul tema dell'accesso al credito ed ai servizi bancari da parte degli immigrati si veda anche: Lunaria (2000b), CER (2000), Fondazione Choros (2001). Nel 2002 la Fondazione Risorsa Donna di Roma ha condotto una ricerca approfondita, dal titolo "microcredito sociale in Italia", sul bisogno di credito degli immigrati durante le diverse fasi del loro percorso migratorio.

⁹⁴ Il fenomeno migratorio è oggetto di attenzione del sistema bancario italiano solo da qualche anno. Le istituzioni finanziarie stanno mostrando un interesse particolare per gli ingenti flussi di rimesse. Attraverso il miglioramento degli strumenti esistenti e la creazione di nuovi, le banche si propongono di attirare e far confluire le rimesse nei canali ufficiali. Attualmente solo una piccola parte delle rimesse transitano, infatti, tramite il sistema bancario. Su questo tema si veda Anderloni (2003) e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali (2004).

Le informazioni sulla numerosità e sulle caratteristiche delle esperienze di microcredito in atto in Italia provengono dai pochi lavori che hanno cercato di effettuare una “mappa” di questo fenomeno.

Il rapporto più recente⁹⁵ è quello redatto dalla società di consulenza “c.borgomeo&co.” per conto di UniCredito Italiano⁹⁶. Questo lavoro raccoglie numerose informazioni sulle iniziative di microcredito in atto o in fase di realizzazione al 31 dicembre 2004. I programmi censiti rientrano in una delle seguenti tipologie: prestiti per studenti⁹⁷, prestiti per l’avvio o lo sviluppo di attività di impresa o di lavoro autonomo, prestiti erogati senza destinazione particolare⁹⁸. Le iniziative di microcredito rilevate sono 59, con il seguente stato di avanzamento: il 52,5% dei programmi è stato avviato prima del 2004, il 15,3% è attivo dal 2004, il 18,6% non è ancora operativo ma ha già concluso la fase di progettazione (pertanto l’avvio potrebbe essere piuttosto veloce), mentre il 13,6% è ancora in una fase di progettazione. Considerando l’insieme dei programmi, la maggior parte (59,3%) eroga prestiti non finalizzati ad un fabbisogno finanziario preciso, mentre circa un terzo (32,2%) ha come obiettivo l’avvio o il sostegno di un’attività economica. I soggetti promotori, ossia coloro che si sono resi disponibili a promuovere l’iniziativa, facendosi carico di alcuni costi senza necessariamente coincidere con i finanziatori o con quelli che la attuano, rientrano in tre grandi categorie: la principale (che ha promosso circa il 41% delle iniziative) è composta da fondazioni non bancarie, enti religiosi e *no profit*, mutue di autogestione (MAG); le altre due sono fondazioni bancarie e banche (27,1%) e università ed enti pubblici (32,2%). Le risorse finanziarie necessarie per la concessione dei prestiti sono fornite prevalentemente dagli istituti di credito (83% dei programmi), seguiti con percentuali notevolmente inferiori da soggetti privati (11,9%) e da soggetti pubblici (5,1%). I programmi censiti utilizzano soprattutto fondi di garanzia pubblici (42,4%) e privati (33,9%)⁹⁹; è interessante notare che alcuni programmi operano senza fondi di garanzia (5,1%). Per quanto riguarda

⁹⁵ Per quanto a nostra conoscenza, ci sono altri tre rapporti sullo stato del microcredito in Italia. In ordine cronologico, il primo è quello realizzato da Etimos in collaborazione con Sodalitas (Etimos-Sodalitas, 2004); questo studio, presentato in occasione di un convegno organizzato a Milano nel giugno del 2004, riporta informazioni dettagliate su 16 esperienze di microcredito attive nel 2003, o in fase di avvio, rappresentative delle diverse tipologie di microprestiti esistenti in Italia. Il secondo è una ricerca condotta da Lunaria in collaborazione con l’Associazione Finanza Etica (Lunaria-Associazione Finanza Etica, 2004), ma non ancora pubblicata. Una sintesi dei primi risultati è stata presentata alla IV Giornata nazionale della finanza etica nel novembre del 2004. Dai dati diffusi, relativi ai programmi di microcredito attivati dalle 15 realtà intervistate, emerge che dal 2000 al 2004 sono stati erogati microprestiti per un importo complessivo di 550.000 euro e sono stati raggiunti circa 330 beneficiari. Infine ricordiamo il lavoro di Liberatore e Andreani (2005), che contiene schede molto dettagliate relative ai progetti di microcredito attivati dalle 23 istituzioni censite.

⁹⁶ Questo studio, dal titolo “I Rapporto sul microcredito in Italia”, sarà pubblicato prossimamente da Rubbettino Editore.

⁹⁷ Anche per tali individui il legislatore ha istituito degli appositi “prestiti d’onore” (L. 390/91) volti a garantire l’accesso all’istruzione superiore ai soggetti meritevoli, ma privi di risorse economiche adeguate.

⁹⁸ Sono quindi esclusi dall’analisi i progetti che erogano crediti al consumo.

l'operatività a livello territoriale, la quasi totalità delle iniziative opera a livello regionale, mentre sono pochissime quelle attive a livello nazionale. Nella maggior parte dei casi è previsto l'importo massimo da erogare per ciascun prestito: oltre il 50% dei programmi non eroga prestiti superiori ai 10.000 euro, l'11,9% tra i 10.000 e i 20.000 euro, ma vi sono parecchie iniziative (circa il 27%) che erogano prestiti superiori ai 20.000 euro. I principali destinatari scelti dai diversi programmi sono i singoli individui (67,8%), mentre le famiglie e le persone giuridiche rivestono un'importanza notevolmente più bassa. Il lavoro non riporta, per mancanza di dati, le tipologie di beneficiari effettivamente raggiunti dai diversi programmi; in generale, comunque, è emerso che la clientela privilegiata è costituita da studenti, giovani inoccupati, donne, extracomunitari ed *ex* detenuti.

Viene riportata inoltre un'analisi più approfondita, che si basa sui risultati effettivamente raggiunti (numero dei prestiti e loro volume) dai 40 programmi già operativi nel 2004. Complessivamente sono stati erogati 7.950 prestiti per un ammontare che supera i 75,6 milioni di euro. Circa il 75% di questo importo totale ha finanziato fabbisogni finanziari indistinti, mentre il 20,5% ha finanziato l'avvio o il sostegno di un'attività economica e il rimanente 4,9% ha finanziato gli studi universitari o post-laurea. I programmi promossi da fondazioni non bancarie, associazioni e diocesi o altri enti religiosi rappresentano il 70,4% del volume di prestiti, mentre l'84,9% dei fondi erogati sono stati messi a disposizione da istituti di credito. Il fondo pubblico di garanzia ha coperto il 75,1% dei prestiti, mentre i fondi privati solo il 20,5%. Oltre la metà del valore dei crediti totali ha un importo massimo di 10.000 euro e quasi l'80% dell'ammontare dei prestiti è stato erogato a singoli individui. I programmi di microcredito che prevedono l'utilizzo di risorse finanziarie messe a disposizione dagli istituti di credito (7.362 su 7.950) erogano in media prestiti di importo inferiore ai 10.000 euro, hanno fondi di garanzia pubblici, ed il principale *target* è il singolo individuo; i promotori sono soprattutto fondazioni non bancarie, associazioni, enti *no profit* e università ed enti pubblici. I programmi che, invece, erogano risorse provenienti dalla raccolta privata (588) concedono prestiti di importo unitario mediamente più elevato, hanno fondi di garanzia privati, il loro *target* è costituito soprattutto da società, ed i promotori sono solo fondazioni non bancarie, associazioni e diocesi. I tassi di interesse applicati ai microprestiti sono in genere quelli di mercato; sono inferiori al tasso di mercato o addirittura nulli quando il finanziatore non chiede remunerazioni del capitale prestato oppure quando un promotore (pubblico) si accolla tutti gli oneri finanziari o solo una parte. Alcuni programmi prevedono la corresponsione da parte del beneficiario di oneri aggiuntivi, richiesti per coprire le spese di gestione. In base a quanto riportato dagli intervistati il tasso di rimborso dei prestiti è molto buono e i

⁹⁹ Di regola non vengono richieste al beneficiario particolari forme di garanzia. Le principali forme di garanzia sono quindi rappresentate dai fondi privati e da quelli pubblici.

casi di insolvenza sono limitati. Nella quasi totalità dei programmi rilevati non sono previsti servizi di assistenza tecnica, particolarmente utili per l'avvio di iniziative di lavoro autonomo o di microimpresa. Questa mancanza è dovuta soprattutto alla scarsità di risorse finanziarie a disposizione che condizionano notevolmente le scelte degli operatori circa i servizi da offrire.

L'Associazione Bancaria Italiana, in collaborazione con la Fondazione Giordano dell'Amore, ha promosso una rilevazione sul tema "Banche Commerciali e Microfinanza: indagine sul territorio italiano"¹⁰⁰, con l'obiettivo di analizzare la gamma di servizi di microfinanza offerti dalle banche commerciali italiane alla clientela marginale e le metodologie utilizzate¹⁰¹. Agli inizi di ottobre, in occasione del Forum bancario dedicato alla responsabilità sociale, sono stati presentati alcuni risultati di questa indagine¹⁰². Le banche che fanno parte del campione rappresentano il 68,9% in termini di totale attivo del sistema bancario italiano e il 66,2% in termini di sportelli¹⁰³. L'82,1% delle banche intervistate ha dichiarato di operare nel settore della microfinanza, offrendo servizi finanziari di credito, risparmio, pagamento (trasferimento fondi e rimesse) principalmente nel Nord Italia. Tali servizi sono erogati a specifiche categorie di clientela che risultano essere soprattutto: immigrati, studenti, famiglie, seguiti da microimprese e cooperative, organizzazioni *no profit*, lavoratori atipici, anziani. Prendendo ad esempio in considerazione i servizi di credito, le principali tipologie di clienti sono: immigrati, famiglie, microimprese, studenti, lavoratori atipici. È interessante sottolineare che alcune banche erogano prestiti anche ai senza fissa dimora. La maggior parte delle banche che al momento non sono attive in questo settore ha dichiarato di essere intenzionate ad offrire prodotti e servizi di microfinanza entro i prossimi cinque anni.

Il panorama italiano, come emerge dai lavori commentati, è molto articolato: da un lato opera una moltitudine di intermediari di natura privata, alcuni dei quali per la loro origine mutualistica e/o cooperativa da sempre si sono occupati dei fenomeni di esclusione ed emarginazione finanziaria, dall'altro vi sono molte misure promosse da soggetti pubblici locali (alcuni Comuni e diverse Province), da numerose Regioni ed anche direttamente dallo Stato. L'offerta di microcredito esiste quindi anche in Italia e presenta molte similitudini con le altre esperienze europee. Si tratta di iniziative molto recenti e prevalentemente di tipo sperimentale, ma sicuramente utili, anche se ulteriori sforzi sa-

¹⁰⁰ L'ABI ha promosso, insieme al Centro Studi di Politica Internazionale (CESPI), anche un altro progetto di ricerca sul tema "*Migrant banking* e microfinanza. Una proposta italiana per il co-sviluppo e l'inclusione sociale".

¹⁰¹ Sui mutamenti necessari affinché le banche tradizionali si possano inserire efficacemente sui segmenti marginali si veda l'articolo di Viganò (2001b).

¹⁰² Alcuni risultati preliminari erano stati già diffusi durante il convegno del 18 novembre 2004 a Milano dal Direttore generale dell'ABI.

¹⁰³ La rilevazione non ha riguardato le banche di credito cooperativo.

**L'utilità di un prestito di modesto importo per le famiglie italiane:
risultati dell'indagine ISAE**

Nell'indagine sui consumatori condotta nel mese di ottobre dall'ISAE su un campione di 2000 intervistati è stata inserita una domanda volta a cogliere l'utilità, per le famiglie italiane, dell'accesso ad un prestito di modesto importo in tre casi concreti relativi all'anno 2004. Il primo caso si riferisce a famiglie che dichiarano di avere incontrato alcune particolari difficoltà economiche (acquisto di generi alimentari, spese della casa, pagamento bollette, spese scolastiche, spese mediche, estinguere un debito): tra coloro che hanno avuto nel 2004 almeno una di queste difficoltà, circa il 24% ha affermato che questo strumento avrebbe fornito un aiuto. In secondo luogo, risulta che il 14,7% delle famiglie intervistate giudica che un prestito di modesto importo sarebbe stato importante per superare situazioni di disagio economico temporaneo. Infine, l'accesso ad un modesto credito avrebbe aiutato il 5,7% delle famiglie ad iniziare o proseguire una piccola attività imprenditoriale. Dalle elaborazioni emerge che in tutti e tre i casi considerati il bisogno di un piccolo prestito è maggiormente sentito nel Sud e nelle Isole, da parte delle famiglie più numerose, di quelle meno avverse all'indebitamento, di quelle con nessuno o un percettore di reddito, con persona di riferimento in età compresa tra i 30 e i 60 anni e lavoratore autonomo. Inoltre, tra le famiglie che hanno risposto affermativamente alle domande relative ai primi due casi si trovano più frequentemente nuclei con una situazione finanziaria precaria: non riescono a risparmiare, hanno difficoltà a far quadrare il bilancio e in molti casi sono già indebitate. Per quanto riguarda il reddito, le famiglie che hanno avuto difficoltà nell'affrontare alcune tipologie di spese appartengono più spesso ai primi quintili di reddito netto familiare.

ranno necessari in futuro per soddisfare la domanda potenziale e per assicurare una certa stabilità nell'offerta.

CONCLUSIONI

Da oltre trent'anni il microcredito rappresenta nei paesi in via di sviluppo un importante strumento di contrasto all'esclusione finanziaria che colpisce la quasi totalità della popolazione. L'accesso a prestiti di piccolo ammontare finalizzati principalmente all'avvio di microimprese ha consentito a milioni di poveri (in particolare donne), privi delle garanzie tradizionali richieste dagli intermediari creditizi ma con elevato capitale sociale, di migliorare le loro condizioni di vita. Il ridotto tasso di insolvenza e i positivi risultati in termini di impatto economico e sociale hanno incentivato l'America e l'Europa ad impiegare questo strumento a favore di alcune fasce deboli che, a causa di molteplici fattori, hanno notevoli difficoltà nell'accesso al credito. La diffusione delle iniziative di microprestito nei paesi ricchi ha richiesto una serie di adattamenti, in modo tale da rendere questo strumento adatto al contesto di riferimento. Il ridotto importo erogato, l'assenza di garanzie tradizionali e il finanziamento di microimprese rappresentano i principali elementi in comune dei modelli di microcredito impiegati nei vari paesi. Le principali differenze riguardano il livello di povertà dei beneficiari, il genere degli stessi e la tecnologia dei prestiti: nei paesi industrializzati i clienti sono poveri o con redditi bassi, ma non poverissimi, e le donne non rappresentano, nella maggior parte dei casi, il *target* privilegiato; inoltre, il prestito è concesso a singoli individui e non ad un gruppo di persone responsabili in solido.

In Italia questo strumento potrebbe rappresentare un'efficace risposta al fenomeno dell'usura, ad alcune forme di povertà, ai problemi di liquidità delle famiglie a basso reddito, alla disoccupazione giovanile, alla precarietà lavorativa ed allo spirito imprenditoriale degli immigrati. A partire dalla fine degli anni novanta sono sorti progetti pilota di microcredito soprattutto nelle Regioni del Centro-Nord, per soddisfare le esigenze di credito di soggetti che hanno difficoltà ad accedere al sistema bancario tradizionale. Secondo dati recenti, i programmi avviati o in fase di avvio sono 59 e operano prevalentemente a livello regionale, e i prestiti erogati sono quasi 8mila, per un ammontare complessivo che supera i 75 milioni di euro.

Allo stato attuale, risulta molto difficile identificare il "modello" italiano di microcredito e valutarne l'impatto: le esperienze sono ancora poche e molto recenti, le informazioni a disposizione degli studiosi sulle diverse caratteristiche dei programmi attivati sono molto limitate e infine l'elevata dinamicità del fenomeno complica l'osservazione. Un aspetto degno di nota che caratterizza le maggior parte delle iniziative intraprese è la

partecipazione nel singolo progetto di un *network* di soggetti appartenenti al sistema bancario (banche e fondazioni), al settore *no profit* (associazioni, fondazioni non bancarie, enti religiosi) e al settore pubblico. La suddivisione dei compiti in base alle competenze specifiche rappresenta sicuramente un punto di forza dei programmi. Un punto debole delle varie esperienze, che potrebbe influire sulla durata del fenomeno del microcredito in Italia, è invece rappresentato dall'ampio ricorso al volontariato: infatti, molte risorse umane altamente qualificate sono impiegate nelle varie fasi del programma senza essere retribuite.

Per quanto riguarda le finalità, molti programmi prevedono l'erogazione di microprestiti per l'avvio o il sostegno di microimprese. L'utilizzo di questo strumento per attività produttive ha un duplice vantaggio: migliora le condizioni di vita dei titolari e delle relative famiglie e inoltre può avere effetti positivi sullo sviluppo locale. È evidente che il microcredito, pur avendo molte potenzialità, non è in grado di promuovere da solo la crescita dell'economia italiana, ma esso può sicuramente fornire un contributo rilevante, a condizione che venga utilizzato in modo appropriato e sia affiancato da una molteplicità di interventi di politica economica.

L'impiego del microcredito per finalità di tipo non produttivo, ossia per fare fronte a temporanee esigenze di liquidità ("*social microlending*"), sembra invece piuttosto ridotto. Questa carenza di offerta non sembra attribuibile ad una ridotta domanda per questo tipo di microprestiti: sono infatti numerose le famiglie italiane in condizioni di povertà temporanea o di vulnerabilità economica che potrebbero beneficiare di tale strumento. Per promuovere maggiormente questo tipo di programmi è necessario quindi un più ampio coinvolgimento del settore pubblico, che finora ha operato principalmente attraverso l'offerta di fondi di garanzia sui prestiti per l'avvio o il sostegno di microimprese da parte di soggetti svantaggiati. Infatti, il microcredito può essere considerato non solo uno strumento innovativo di politica attiva del lavoro, ma anche di politica sociale. Nel prossimo futuro è quindi auspicabile una riflessione sul ruolo del settore pubblico nei programmi di microcredito con finalità di tipo socio-assistenziale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Anderloni L. (a cura di) (2003), *Il Social Banking in Italia. Un fenomeno da esplorare*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Giuffrè Editore.
- Anderloni L. (2004), "Financial Education and Poverty Prevention in Italy", Fondazione Giordano dell'Amore *Working Paper* No.1, disponibile sul sito http://www.fgda.org/docs/FinEdPovPrev_Italy.pdf
- Angelini P. e A. Generale (2005), "Firm Size Distribution: Do Financial Constraints Explain It All? Evidence from Survey Data", *Temi di discussione Banca d'Italia*, No. 549, giugno.
- Ardeni P.G. e M. Messori (1996), *Il razionamento del credito*, Laterza.
- Armendariz de Aghion B. (1999), "On the Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring", *Journal of Development Economics*, Vol. 60, pp. 79-104.
- Armendariz de Aghion B. e C. Collier (2000), "Peer Group Formation in an Adverse Selection Model", *Economic Journal*, Vol. 110, luglio, pp. 632-643.
- Armendariz de Aghion B. e Morduch, J. (2005), *The Economics of Microfinance*, Cambridge, Mit Press.
- Atkinson A.B., Cantillon C., Marlier E. e B. Nolan (2005), *Taking Forward the EU Social Inclusion Process*, Report, disponibile sul sito http://www.eu2005.lu/en/actualites/documents_travail/2005/06/13socialreport/report.pdf
- Beck T. e A. de la Torre (2005), "The Analytics of Access to Finance: Introducing the Access Possibilities Frontier" *World Bank mimeo*.
- Beck T., Kunt A.D. e S.M. Martinez Peria (2005), "Reaching Out: Access to and Use of Banking Services Across Countries", *mimeo*, settembre, disponibile sul sito http://www.yearofmicrocredit.org/docs/Reaching_Out_Sept9.pdf
- Bertola G. e S. Hochguertel (2005), "Household Debt and Credit", *mimeo*, maggio, disponibile sul sito <http://www.iue.it/FinConsEU/ResearchActivities/WorkingPapersPDF/BertolaHochguertel2005.pdf>
- Besley T. e S. Coate (1995), "Group Lending Repayment Incentives, and Social Collateral", *Journal of Development Economic*, Vol. 46, No.1, pp. 1-18.
- Bossert W., D'Ambrosio C. e V. Peragine (2005), "Deprivation and Social Exclusion", *Child Working Paper* No. 3, disponibile sul sito http://www.child-centre.it/papers/child03_2005.pdf
- C.Borgomeo&co (2005), *I Rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino Editore, di prossima pubblicazione.
- Caskey J.P. (2000), "Reaching Out the Unbanked", *Working Paper* No. 15, Center for Social Development, Washington University.

- Caskey J.P., (2002), *Bringing Unbanked Households Into the Banking System*, Capital Xchange, gennaio, disponibile sul sito <http://www.brook.edu/dybdocroot/es/urban/capitalxchange/article10.htm>
- Caskey J.P., Ruiz Duran C. e T.M. Solo (2004), "The Unbanked in Mexico and the United States", *mimeo* presentato alla Conferenza internazionale "Access to Finance" organizzata da World Savings Banks Institute in associazione con World Bank, Brussels, 28-29 ottobre.
- Casolaro L., Gambacorta L. e L. Guiso (2005), "Regulation, Formal and Informal Enforcement and the Development of the Household Loan Market. Lessons from Italy", *Temi di discussione Banca d'Italia*, No. 560, settembre.
- CENSIS (2005), *Giovani, lavoro e casa. Mutui-casa per gli atipici*, Milano, marzo.
- CER (Centro Europa Ricerche) (2000), "Strumenti del credito e migrazioni", *mimeo*, presentato al convegno internazionale "Migrazioni. Scenari per il XXI secolo", Roma, 12-14 luglio, disponibile sul sito http://www.cestim.org/dossier_migrazioni/parte_IV/credito.doc
- CGAP (1997), *The Microcredit Summit Report*, disponibile sul sito www.microcreditsummit.org/declaration.htm
- Christen R.P., Rosenberg R. e V. Jayadeva (2004), "Financial Institutions with a "Double Bottom Line": Implications for the Future of Microfinance", *CGAP Occasional Paper* No. 8, luglio, disponibile sul sito http://www.microfinancegateway.org/files/21629_54.pdf
- Claessens, S. (2005), "Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives", *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3589, maggio disponibile sul sito http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=744644
- Commissione Europea (2001), "Enterprises' Access to Finance", *Commission Staff Working Paper*, ottobre, disponibile sul sito http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/sec_2001_1667_en.pdf
- Commissione Europea (2003), *Microcredit for Small Businesses and Business Creation: Bridging a Market Gap*, Rapporto, novembre, disponibile sul sito http://europa.eu.int/comm/enterprise/events/microcredit/doc/report_en.pdf
- Commissione di Indagine sull'Esclusione Sociale (2005), *Rapporto sulle Politiche contro la Povertà e l'Esclusione Sociale. Anno 2004*, disponibile sul sito <http://www.welfare.gov.it/EaChannel/Aggiornamenti/poverta070605.htm>.
- CNEL (2002), Sesto rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Europa 2000 – 2001, *Documenti CNEL* No. 21.
- Cosma S. e U. Filotto (2003), "La formica e la cicala: famiglie, credito e crisi", in Masciandaro D. e G. Bracchi (a cura di), *Oltre la crisi. Le banche tra le imprese e le famiglie*, ottavo rapporto sul sistema finanziario italiano, Fondazione Rosselli, Edibank, pp. 119-156.

- Costa S. (2003), "I rapporti banca-impresa e i vincoli finanziari alla crescita delle piccole e medie imprese", *I temi dei Rapporti dell'ISAE*, Collana, giugno.
- Daley-Harris S. (2004), *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004*, disponibile sul sito <http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2004/SOCR04.pdf>
- Dalla Pellegrina L. e M. Manera (2004), "L'usura nelle province italiane: un'analisi econometrica", in Dalla Pellegrina L., Macis G., Manera M. e D. Masciandaro, *Il Rischio Usura nelle Province Italiane*, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, pp. 1-29, disponibile sul sito <http://www.dt.tesoro.it/Aree-Docum/Prevenzion/Eventi-e-D/Il-rischio-dell-usura-nelle-province.pdf>
- Dalla Pellegrina L. e D. Masciandaro (2004), "Nuova microfinanza? Credito informale e credito di gruppo in mercati competitivi", *Rivista italiana degli economisti*, No.1, aprile, pp. 3-32.
- Doyle K. (1998), *Microfinance in the Wake of Conflict: Challenges and Opportunities*, USAID - SEEP Network, Bethesda MD.
- Etimos-Sodalitas, (2004), *Iniziative italiane di microcredito e finanza locale. Mappatura e tassonomia*, disponibile sul sito <http://www.finanzasostenibile.it/archivio/microcredito.pdf>
- Eurispes (2005), *Rapporto Italia 2005*, Rapporto di ricerca, Roma.
- EMN (European Microfinance Network) (2004), "Overview of the Microfinance Sector in Western Europe", *EMN Working Paper* No.1, dicembre, disponibile sul sito http://www.eversjung.de/Download/nef_study_mf_2005.pdf
- Eurobarometer52, (2000), "Europeans and Financial Services", maggio.
- Eurobarometer 58.1 (2003), *Public Opinion in Europe: Views on Financial Services*, report B, febbraio, disponibile sul sito http://europa.eu.int/comm/consumers/cons_int/fina_serv/cons_experiences/euro58_repb_en.pdf
- Eurostat (2005), "Income Poverty and Social Exclusion in the EU25", *Statistics in focus*, 13-2005, disponibile sul sito http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-NK-05-013/EN/KS-NK-05-013-EN.PDF
- Evers J., Forster S., Heetvelt I., Ramsden P. e T. Whitney (2005), *Policy Measures to Promote the Use of Micro-credit for Social Inclusion*, disponibile sul sito http://europa.eu.int/comm/employment_social/social_inclusion/docs/microcredit_part1-3_en.pdf
- Figari F. (2005), "Multiple Deprivation in Italy: Longitudinal Evidence and Comparison to European Countries", *mimeo*, presentato alla XVII Conferenza Siep, Pavia, 15-16 settembre, disponibile sul sito <http://www.unipv.it/websiep/wp/442.pdf>
- FSA (Financial Services Authority) (2000), *In or Out? Financial Exclusion: a Literature and Research Review*, Consumer research, No.3, luglio, disponibile sul sito <http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr03.pdf>

- Fondazione Choros (2001), *Le economie etniche a Padova*, studio realizzato per Banca Etica, con la collaborazione della Camera di Commercio di Padova.
- Formaper (2005), *Da migranti a imprenditori. La crescita delle imprese di immigrati in Lombardia*, Franco Angeli Editore, Milano.
- Foster S., Greene S. e J. Pytkowska (2003), "The State of Microfinance in Central and Eastern Europe and the New Independent States", *CGAP Regional Reviews*, disponibile sul sito http://www.cgap.org/docs/RegionalReview_centraleasterneurope.pdf
- Ghatak M. (2000), "Joint Liability Credit Contracts and the Peer Selection Effects", *Economic Journal*, Vol. 110, luglio, pp. 601-631.
- Guiso L. (1995), "Quanto è grande il mercato dell'usura?", *Temi di discussione Banca d'Italia*, No. 260, dicembre.
- Guiso L., Sapienza P. e L. Zingales (2004), "Does Local Financial Development Matter?", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, pp. 929-969.
- Hoff K. e J.E. Stiglitz (1993), "Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives", in K. Hoff, A. Braverman e J.E. Stiglitz, *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*, New York, Oxford University Press.
- Hoff K. e J.E. Stiglitz (1998), "Moneylenders and Bankers: Price-Increasing Subsidies in a Monopolistically Competitive Market", *Journal of Development Economics*, Vol. 55, pp. 485-518.
- Hollis A. e A. Sweetman (1998), "Microcredit: What Can We Learn from the Past?", *World Development* Vol. 26, No. 10, pp. 1875-1891.
- Honohan P. (2005), "Measuring Microfinance Access: Building on Existing Cross-Country Data Thinking", *World Bank Working Paper* No. 3606.
- Hulme D. (2000), "Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice", *World Development*, Vol. 28, No. 1, pp 79-98.
- Hulme D. e P. Mosley (a cura di) (1996), *Finance Against Poverty*, Vol. 1 e 2, Londra, Routledge Press.
- IFF (2001), "Access to Financial Services-Strategies Towards Equitable Provision", rapporto finale - progetto UE, disponibile sul sito <http://www.money-advice.de/view.php?id=25505>.
- ILO (2002), *Micro-finance in Industrialized Countries. Helping the Unemployed to Start a Business*, disponibile sul sito <http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/industrial.pdf>
- ISAE (2002), "Gli indicatori europei di coesione sociale: un passo avanti sulla via di Lisbona", *Rapporto sullo Stato dell'Unione Europea*, giugno, Roma.
- ISAE (2003), "Il microcredito: una strategia per ridurre la povertà nei paesi in via di sviluppo?", *Rapporto Isae Finanza pubblica e redistribuzione*, ottobre, Roma.
- ISAE (2005), "La povertà soggettiva in Italia", in *Nota mensile ISAE*, luglio, Roma.

- ISTAT (2005a), "La povertà relativa in Italia nel 2004", *Statistiche in Breve Famiglia e Società*, ottobre.
- ISTAT (2005b), "Rilevazione sulle forze di lavoro, II semestre 2005", *Comunicato Stampa*, settembre.
- ISTAT (2005c), "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi Anno 2003", *Statistiche in breve*, ottobre.
- Jaffee D.M. e J. E. Stiglitz (1990), "Credit Rationing", in B.M. Friedman e F.H. Hahn (a cura di), *Handbook of Monetary Economics*, pp. 847-849.
- Khandker S.R. (1998), *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*, New York, Oxford University Press.
- Kempson E. e C. Whyley (1999a), *Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, Bristol Policy Press.
- Kempson E. e C. Whyley (1999b), "Understanding and Combating Financial Exclusion", *Insurance Trends*, 21, pp. 18-22.
- Levine R. (2005), "Finance and Growth: Theory and Evidence", in Aghion P. e S. Durlauf (a cura di) *Handbook of Economic Growth*, Elsevier Science.
- Liberatore A. e P. Andreani (a cura di), (2004), *Mappatura delle esperienze di microcredito in Italia* dicembre 2004, Regione Emilia-Romagna, Provincia di Bologna, Fondo sociale europeo, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, disponibile sul sito http://www.annodelmicrocredito.org/documenti/download/report_emilia_romagna.doc
- Littlefield E., Murdugh J. e S. Hashemi (2003), "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?", *CGPA Focus Note*, No. 24, gennaio.
- Lunaria (2000a), "La finanza etica in Italia. Come e perché promuoverla", *Supplemento a BancaNote*, novembre.
- Lunaria (2000b), *Migranti e banche. Facilitare l'accesso dei migranti ai servizi bancari*, Rapporto finale settembre, disponibile sul sito <http://www.alef-fvg.it/immigrazione/temi/bnk/migra-bank.pdf>
- Lunaria-Associazione Finanza Etica (2004), "Il microcredito in Italia", *mimeo*, presentato alla IV Giornata nazionale della finanza etica, novembre, Roma.
- Macis G. e D. Masciandaro (2004), "La geografia dell'usura in Italia. Analisi Descrittiva del Rischio Usura nelle Province Italiane", in Dalla Pellegrina L., Macis G., Manera M. e D. Masciandaro (a cura di), *Il Rischio Usura nelle Province Italiane*, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, pp. 1-29, disponibile sul sito <http://www.dt.tesoro.it/Aree-Docum/Prevenzion/Eventi-e-D/Il-rischio-dell-usura-nelle-province.pdf>
- Magri S. (2002), "Italian Households' Debt: Determinants of Demand and Supply", *Temi di discussione Banca d'Italia*, No. 454, ottobre.

- Masciandaro L. (2002), "Usura ed antiusura in Italia: l'analisi economica", in F. Macario e A. Manna, *Mercato del credito e usura*, Giuffrè Editore, pp. 65-82.
- Mauri A. (2000), "La finanza informale nelle economie in via di sviluppo", *Working Paper*, No. 9, Dipartimento di Economia Politica e Aziendale Università degli Studi di Milano, settembre.
- Mencarini L. e M. L. Tanturri (2005), "Vincoli economici per la transizione allo stato adulto", *mimeo*, presentato al Convegno organizzato da Accademia Nazionale dei Lincei, su Famiglie, nascite e politiche sociali, Roma, 28-29 aprile.
- Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, (2004), *L'imprenditorialità immigrata: caratteristiche, percorsi e rapporti con il sistema bancario*, Rapporto finale, ottobre, disponibile sul sito http://spinn.welfare.gov.it/SPINN/DocPrg/cd/Cd5/documenti/dox_naz/04_stu/DN046_Imprenditori_immigrati_04.pdf
- Morduch J. (1999), "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No. 9, pp. 1569-1614.
- Morduch J. e B. Haley (2002), "Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction", *NYU Wagner working paper*, No. 1014, giugno.
- Peachey S. e A. Roe (2004), *Access to Finance, A Study for the World Savings Bank Institute*, Oxford Policy Management, ottobre.
- Pesaresi N. e O. Pilley (2003), "Retail Banking, Social Inclusion and Public Services", *Competition Policy Newsletter* No.1.
- Pozzolo A. F. (2004), "The Role of Guarantees in Bank Lending", *Temi di discussione Banca d'Italia*, No. 528, dicembre.
- Rai A. e T. Sjöström (2004), "Is Grameen Lending Efficient? Repayment Incentives and Insurance in Village Economies", *Review of Economic Studies*, Vol. 71, No. 1, gennaio, pp. 217-234.
- Ranis G., Stewart F. e A. Ramirez (2000), "Economic Growth and Human Development", *World Development*, Vol. 28, No. 2, pp. 197-218.
- Reifner U. (2002), *Micro-lending – A Case for Regulation in Europe*, Nomos.
- Robinson M. (2001), *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor*, Voll. 1, 2, 3, Washington D.C., The World Bank.
- Salvini S. e I. Ferro (2005), "Un difficile equilibrio: i giovani tra flessibilità del mercato del lavoro e scelte familiari", *mimeo*, presentato al Convegno organizzato da Accademia Nazionale dei Lincei, su Famiglie, nascite e politiche sociali, Roma, 28-29 aprile.
- Schreiner M. (2001), *Microenterprise in the First and Third Worlds*, giugno, disponibile sul sito <http://econwpa.wustl.edu/eps/dev/papers/0108/0108001.pdf>

- Schreiner M. e J. Morduch (2002), "Replicating Microfinance in the United States: Opportunities and Challenges", in J. Carr e Zhong Yi Tong (a cura di), *Replicating Microfinance in the United States*, Washington D.C., Fannie Mae Foundation, Woodrow Wilson Center e Johns Hopkins University Press.
- Stiglitz J.E. (1986), "Economics of Information and the Theory of Economic Development", *NBER Working Paper*, No. 1566.
- Stiglitz J.E. (1990), "Peer Monitoring and Credit Markets", *The World Bank Economic Review*, Vol. 4, No. 3, pp. 351-366.
- Stiglitz J.E. e A. Weiss (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, Vol. 3, No. 71, pp. 393-410.
- Stiglitz J.E. e A. Weiss (1987), "Credit Rationing: Reply [Credit Rationing in Markets with Imperfect Information] [Incentives Effects of Terminations: Applications to the Credit and Labor Markets]", *American Economic Review*, Vol. 77, No. 1, pp. 228-31.
- Trigilia C. (1998), *Sociologia economica: Stato, mercato e società nel capitalismo moderno*, Il Mulino, Bologna, pp. 397- 398.
- UNCTAD (1998), *The Tripartite Meeting on Micro-finance*, Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo, 9-10 novembre, Lione, Francia, disponibile sul sito [www-partners.unctad.ch/english/R2/som_home.htm](http://www.partners.unctad.ch/english/R2/som_home.htm).
- Van Bastelaer T. (2000), "Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit", *IRIS Center Working Paper* No. 234, Università del Maryland, College Park.
- Viganò L. (2001a), *La banca etica: esperienze in Italia e all'estero, strategie e innovazione nelle scelte operative*, Bancaria Editrice.
- Viganò L. (2001b), Clientela marginale e microfinanza nell'attività bancaria, *Lettera Newfin*, No. 3, settembre-dicembre.
- Viganò L. (a cura di) (2004), *Microfinanza in Europa*, Fondazione Giordano Dell'Amore e Fondazione Europea Guido Venosta, Giuffrè Editore.
- Waldinger R., Aldrich H. e R. Ward (1990), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Sage Publications, Newbury Park.
- Waterfield C. e A. Duval (1996), *CARE Savings and Credit Sourcebook*, CARE International.
- Whiley C. e E. Kempson (2000), "Banks and Micro-lending: Support, Cooperation and Learning", *Personal Finance Research Centre Paper*, Amburgo, disponibile al sito http://www.eversjung.de/Download/Banks_and_Micro-lending2003.pdf
- World Bank (2002), *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, Washington, Oxford University Press.
- Yunus M. (2000), *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli.