UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI CATANIA

FACOLTÀ DI ECONOMIA

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E COMMERCIO

SALVATORE SALVO

LA RECENTE EVOLUZIONE DELLA MICROFINANZA

TESI DI LAUREA

Relatore

Chiar.mo Prof. Isidoro Mazza

ANNO ACCADEMICO 2004-2005

Alla mia Famiglia,
per l'incrollabile fiducia
dimostratami in questi anni

INDICE

Pag.

Introduzione V

CAPITOLO PRIMO
Il Microcredito e Grameen Bank

1.1 Microcredito. Una definizione 1
1.2 Chi domanda e chi offre servizi microfinanziari? 5
1.3 Prof. Muhammad Yunus. Una piccola biografia 8
1.4 Grameen Bank. La prima banca per i poveri 13
1.4.1 Il target di Grameen Bank 14
1.4.2 Bangladesh, una terra poverissima 15
1.4.3 Come opera Grameen Bank. Il Grameen Classic System 16
1.4.4 L'organizzazione interna di Grameen Bank 17
1.4.5 Grameen Bank II. The Grameen Generalised System (GGS) 21
1.4.6 Il tasso di interesse 24
1.4.7 Altre tipologie di prestiti 25
1.4.8 Grameen Bank e l'educazione al risparmio 27
1.5 Trent'anni di attività di Grameen Bank 29
1.5.1 Il quinquennio iniziale 1976-80 29
1.5.2 Il decennio 1981-90 30
1.5.3 Il decennio 1991-2000: un periodo pieno di cambiamenti e catastrofi 32
1.5.4 Il quinquennio 2001-2005: la nascita di Grameen Bank II 34
1.6 Il microcredito come veicolo per l'educazione 36
1.6.1 Il vantaggio competitivo offerto dal "Credit with Education" 40

CAPITOLO SECONDO

Microcredit Summit e Anno Internazionale del Microcredito 2005

2. Introduzione 43
2.1 International Year of Microcredit 2005 44
2.1.1 Blue Book-Building Inclusive Financial Sectors for Development 44
2.1.2 The Millennium Development Goals 45
2.1.3 Il Piano di Azione per l'Anno Internazionale del Microcredito 2005 46
2.1.4 La struttura organizzativa 52
2.1.5 L'Italia e l'Anno Italiano del Microcredito 55
2.2 Microcredit Summit. Raggiungere 100 milioni di poveri in nove anni 57
2.2.1 La metodologia di studio 61
2.2.2 I risultati raggiunti 62
2.2.3 Verso il 2015: due nuove mete 67
2.2.4 Tutti i vertici dal 1997 67
2.2.5 Results e Results Educational Fund. Brevi cenni 69
2.3 La mancanza di dati sull'impatto socio-economico 70
2.3.1 La performance sociale 72
2.4 Brevi riflessioni 75

CAPITOLO TERZO

Microleasing, village phone e microassicurazione

3. Introduzione 76
3.1 Il Microleasing 77
3.1.1 Una definizione 79
3.1.2 Tipi di leasing 80
3.1.3 I soggetti 81

3.1.4 Scadenza del contratto 83
3.1.5 Le operazioni di leasing 84
3.1.6 Un esempio numerico 87
3.2 I village phones 88
3.3 La microassicurazione. Una definizione 90
3.3.1 Principi base per la fornitura di servizi assicurativi 92
3.3.2 Prodotti assicurativi 93
3.3.3 Modelli organizzativi 96
3.3.4 Brevi riflessioni 98
3.4 BRAC Micro Health Insurance Program, Grameen Kalyan e S.S.S. Health Program: un rapido confronto 99
3.4.1 BRAC Micro Health Insurance Program 102
3.4.2 Grameen Kalyan 102
3.4.3 Society for Social Services Health Program 103
3.4.4 Un rapido confronto 104

CAPITOLO QUARTO

Progetto Microfinanza Campesina e Codesarrollo

4.1 Un progetto innovativo 107
4.1.1 Introduzione 107
4.1.2 Ecuador. La crisi e l'adozione del dollaro 108
4.1.3 Il Progetto Microfinanza Campesina 110
4.1.4 Cooperativa Crèdito y Ahorro Desarrollo de los Pueblos 112
4.1.5 La Dichiarazione di Quito 114
4.1.6 Altre organizzazioni coinvolte nel progetto 115
4.2 Risultati raggiunti 117
4.2.1 Una breve introduzione 117
4.2.2 I risultati raggiunti da Codesarrollo 117

4.2.3 Interazione tra le BCC e Codesarrollo.....123
4.3 Riflessioni conclusive.....124

Bibliografia.....128

APPENDICE

A Piani di Azione Istituzionali

B Membri del Comitato Nazionale Italiano per l'Anno Internazionale del Microcredito

C Questionario Performance Sociale

D Dati patrimoniali ed economici di base di BRAC MHIP, Grameen Kalyan e SSS HP

INTRODUZIONE

Varie sono le motivazioni che mi hanno portato a scegliere il microcredito, e la microfinanza in generale, come argomento della mia tesi di laurea.

Innanzitutto, il desiderio di trattare un tema per me assolutamente nuovo e che mi permettesse di analizzare fenomeni a me sconosciuti; a tale motivazione non posso non aggiungere la voglia di studiare una realtà da me distante come lo è la vita dei poveri in paesi in via di sviluppo o sottosviluppati. Inoltre, il desiderio di approfondire un tema che ha suscitato particolare interesse soprattutto nell'ultimo decennio.

La microfinanza rappresenta un tema relativamente nuovo che, grazie alla spinta data dall'Onu e dall'Anno Internazionale del Microcredito, ha beneficiato nel 2005 di iniziative mirate a sponsorizzarla presso il grande pubblico come efficace strumento per superare la soglia d'indigenza.

La microfinanza (all'interno della quale il microcredito è lo strumento più conosciuto) si è affermata in questi anni come un aiuto valido per uscire dalla povertà operando in particolar modo in quei contesti dove altri sistemi hanno fallito (il sistema bancario tradizionale in primis) e non sono riusciti a fornire il sostegno ai poveri che si erano prefissati di dare.

Per quel che concerne l'efficacia del microcredito vorrei effettuare una breve precisazione. È nota la mancanza di strumenti certi che possano calcolare l'impatto della microfinanza sulla vita dei poveri. In concreto, pur esistendo differenti tool che provino a calcolare tale impatto, non esiste tuttavia alcuna metodologia che possa essere universalmente riconosciuta e che possa quantificare con certezza l'efficacia dei micro-prestiti e degli strumenti ad essi collegati.

Per sopperire alla mancanza di dati relativi all'impatto socio-economico della microfinanza, negli ultimi anni è cresciuto l'interesse degli studiosi per quel che riguarda la *performance sociale*, che altro non è che la trasposizione in realtà degli obiettivi di una istituzione e alla quale ho dedicato la terza parte del secondo capitolo.

Passando agli obiettivi che mi ero prefissato di raggiungere all'inizio della stesura del mio lavoro, con dispiacere ammetto che non tutti sono stati raggiunti.

La finalità principale era quella, attraverso i capitoli in cui si dipana la tesi, di descrivere la microfinanza da quattro angoli diversi, trattando sia aspetti teorici che pratici. I quattro punti di vista di cui parlo sono: il microcredito, in quanto strumento microfinanziario principale; gli altri strumenti quali il microleasing e la microassicurazione; la metodologia di funzionamento e i risultati raggiunti; ed infine, l'applicazione pratica attraverso lo studio di un progetto concreto.

A fronte della già citata carenza di dati riguardanti l'impatto reale della microfinanza, ho dedicato, nel mio lavoro, una importante parte alla descrizione della quantità di micro-prestiti erogati nel mondo ed al numero di poveri raggiunti.

Se grave è la mancanza di dati socio-economici sull'impatto del microcredito, in ancor peggior stato versa la situazione per quanto concerne gli strumenti collaterali. Al contrario della Microcredit Summit Campaign, la quale cerca di fornire un quadro il più possibile chiaro e completo sul microcredito, non sono riuscito a trovare alcuno studio che riguardi il grado di penetrazione di strumenti come la microassicurazione e il microleasing. In tal caso il mio lavoro si è incentrato in modo maggiore sulla descrizione del funzionamento di tali strumenti e, come nel caso della microassicurazione, di paragonare organizzazioni operanti nello stesso contesto.

Passo ora alla descrizione della struttura del mio lavoro.

Il primo capitolo verte sulla definizione di microcredito, tema centrale di tutto il lavoro, e sul suo funzionamento. Nell'analisi mi sono attenuto in modo particolare agli scritti dell'ideatore di tale strumento, il prof. Yunus, nei cui lavori cerca di fornire un quadro il più ampio possibile sulle luci e sulle ombre dei micro-prestiti. La seconda e la terza parte del capitolo vertono rispettivamente sui flussi dei prestiti di Grameen Bank e sui programmi *Credit with Education.*

Il secondo capitolo è suddiviso in tre parti. La prima, riguarda l'International Year of Microcredit dell'ONU e tratta delle finalità dello stesso attraverso la lettura dei documenti e delle risoluzioni deliberate dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite. La seconda analizza i dati della Microcredit Summit Campaign e,

infine, nella terza parte del capitolo sopperisco alla mancanza di informazioni relative all'impatto del microcredito attraverso la lettura di elementi che, a mio parere, dimostrano il successo di tale strumento.

Il terzo capitolo verte sul microleasing, sui village phone e la microinsurance.

Infine, la quarta parte del lavoro tratta del progetto Microfinanza Campesina operante in Ecuador. Tale progetto coinvolge le Banche di Credito Cooperativo attraverso la donazione e il finanziamento di Codesarrollo, cooperativa di risparmio e credito ecuadoriana.

A margine di tale introduzione desidero ringraziare la dott.sa Chiara Piva di ICCREA Holding, la dott.sa Roberta Carloni di Microfinanza S.r.l. e il Segretariato della Microcredit Summit Campaign per la disponibilità e per il supporto fornitomi.

CAPITOLO I
Il Microcredito e Grameen Bank

1.1 Microcredito. Una definizione

Dare una definizione di microcredito risulta alquanto difficile dato che lo stesso termine racchiude in se tantissime accezioni.
La parola nasce negli anni settanta in seguito all'operato del Prof. Yunus che, a ragione, viene considerato l'ideatore del microcredito.
Basicamente possiamo definire il microcredito come il prestito concesso ai "più poveri tra i poveri" ("the bottom poor", Yunus, 1997), vale a dire quei soggetti che vivono con meno di 1 dollaro al giorno, affinché gli stessi sviluppino forme di auto-impiego.
Come si può evincere da questa basilare definizione, centrale nel microcredito è il target al quale lo stesso si riferisce, composto da quei soggetti che non hanno acceso ai canali tradizionali di credito (soggetti non bancabili).
La difficoltà di accedere al prestito bancario, a causa dell'inadeguatezza o assenza di garanzie reali e delle dimensioni delle microattività ritenute troppo ridotte dalle banche tradizionali, non consente ai singoli soggetti di svilupparsi o di liberarsi dai forti vincoli dell'usura, piaga quest'ultima che in molti paesi musulmani viene addirittura permessa dagli stessi capi spirituali, raggiungendo tassi d'interesse mensili o addirittura giornalieri del 10%.
I programmi di microcredito propongono alternative soluzioni per queste microattività economiche (agricoltura, allevamento, produzione e commercio/servizi), pianificando l'erogazione di piccoli prestiti a

microimprenditori o gruppi di questi che hanno forte necessità di risorse finanziarie, per avviare o sviluppare progetti di auto-impiego. L'incremento di reddito che ne deriva porta a migliorare le condizioni di vita dei loro nuclei familiari, determinando contemporaneamente un impatto significativo a livello comunitario.

Le istituzioni di microfinanza[1] (IMF) si pongono come obiettivo principale la riduzione della povertà, promuovendo lo sviluppo umano ed economico del luogo in cui operano. L'idea di base è che, attraverso il credito, il povero possa sviluppare una microattività che gli permetta di incrementare le proprie entrate e migliorare la propria condizione economica e sociale.

Quindi, anche per uscire da una logica meramente assistenziale, la maggior parte dei programmi prevede tassi d'interesse a carico dei beneficiari maggiori rispetto a quelli praticati dal sistema finanziario formale negli stessi paesi. Tali politiche di tasso sono motivate, in primo luogo, dall'esigenza di rendere sostenibili le iniziative di microcredito, in secondo luogo dal convincimento che nei PVS, per le persone in difficoltà, l'accesso al credito è di gran lunga più importante rispetto al suo costo e, in ultimo, dalla considerazione che ricevere finanziamenti a tassi agevolati possa fornire un'immagine distorta della realtà che potrebbe compromettere, nel futuro, la capacità delle microimprese di rimanere sul mercato[2].

Tuttavia, anche a causa del forte interesse che si è creato attorno a questa forma di finanziamento negli anni novanta, soprattutto in seguito alla risoluzione 53/197 del 15 dicembre del 1998 che ha dichiarato il 2005 come Anno Internazionale del Microcredito ed al Microcredit Summit tenutosi a Washington tra il 2 e il 4 febbraio 1997, l'ambito di utilizzo della suddetta parola si è enormemente espanso, toccando spesso significati che poco hanno a che fare con le prime attività poste in essere dal Prof. Yunus.

[1] Il termine "microfinanza" è diventato di uso comune all'inizio degli anni '90, come evoluzione del precedente concetto di microcredito, includendo sia l'aspetto della somministrazione di prodotti assicurativi che quello della raccolta del risparmio nell'intermediazione finanziaria per i poveri.

[2] Castello C., "Servicios financieros a la microimpresa: lecciones y perspectivas" in "Revista de Ciencias Solidales Iberoamericanas", n. 23/1995; ma anche Rhyne E., Otero M., "El nuevo mundo de las finanzas microempresariales", Plaza y Valdès Editores, 1998

Lo stesso Prof. Yunus ha cercato di mettere ordine ed ha effettuato tale classificazione:

1. Microcredito informale tradizionale: prestatori di denaro, banco dei pegni, prestiti da familiari e amici, credito al consumo nel mercato informale, ecc…;
2. Microcredito basato su gruppi informali tradizionali: Tontìn, Su su, ROSCA, ecc…;
3. Attività basate sul microcredito attraverso le banche convenzionali o specializzate: crediti agricoli, crediti per l'allevamento, crediti alla pesca, crediti per l'artigianato, ecc…;
4. Credito rurale attraverso banche specializzate;
5. Cooperative di microcredito: credito cooperativo, risparmi e prestiti associati, banche di risparmio, ecc…;
6. Microcredito al consumo;
7. Microcredito basato su partnership tra banche e ONG;
8. Microcredito Grammeen o Grameencredit;
9. Altri tipi di microcredito gestiti dalle ONG;
10. Altri tipi di microcredito che non necessitano di "garanzie".

Quindi, quando si parla di microcredito molti e diversi sono i significati che possono dare alla parola gli interlocutori, tuttavia vi sono degli elementi, delle caratteristiche ben precise riscontrabili nel Grameencredit, il credito ideato dal Prof. Yunus e che possiamo ritrovare, anche se non contemporaneamente, in tutte le tipologie di microcredito.

Le caratteristiche del Grammencredit sono:

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

la metodologia di base delle banche convenzionali creando una propria metodologia;

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

1.2 Chi domanda e chi offre servizi microfinanziari?

Dopo aver definito il microcredito compirò un passo in avanti prendendo in esame la microfinanza. Come accennato precedentemente, per molti anni i termini microfinanza e microcredito sono stati considerati sinonimi anche se di fatto non lo sono.

Nella microfinanza vengono inclusi vari tipi di prodotti tra i quali, tradizionalmente, troviamo non solo il microcredito ma la raccolta del risparmio e la copertura assicurativa. Il microcredito nasce basicamente per servire i poveri, gli altri prodotti invece sorgono dalle necessità di tutti quei soggetti che vengono esclusi dai servizi finanziari in genere e che spesso, non possiamo includere nella categoria poc'anzi menzionata.

Il paragrafo in questione verrà scisso in due parti: nella prima, riguardante l'offerta di prodotti microfinanziari, cercherò di analizzare le istituzioni che erogano servizi alle fasce di popolazione normalmente escluse dai servizi finanziari; la seconda, invece, riguarderà la domanda di microfinanza, trattando, a tal fine, i soggetti raggiunti.

Gli offerenti

Le istituzioni operanti nella microfinanza si presentano in modo eterogeneo, sia per quanto riguarda gli aspetti puramente organizzativi che per le finalità perseguite. Le istituzioni di cui parlerò possono essere raggruppate in quattro grandi categorie[3]: le Organizzazioni Non Governative (Ong); le Credit Unions e le altre istituzioni ad esse assimilabili; le banche commerciali e le banche specializzate nella microfinanza.

Innanzitutto, vi sono le Ong che operano solitamente nell'ambito di progetti di cooperazione allo sviluppo e che utilizzano, parzialmente o totalmente, fondi provenienti da istituzioni sovranazionali o da Stati donatori e, alle cui direttive, devono attenersi per quanto riguarda l'impiego e il contesto geografico nel quale

[3] Matin I., Hulme D., Rutherford S., "Finance to the poor: from microcredit to microfinancial services", Journal of International Development, vol. 14 - 2, 2002

operare. Guardando il modo di operare delle Ong si osserva come, accanto ad un forte radicamento nel territorio e a una forte dinamicità si affiancano delle grandi pecche in ambito finanziario. Innanzitutto, le Ong non sempre presentano al loro interno le skills necessarie al monitoraggio e alla selezione del credito. In secondo luogo, gli interventi delle Ong hanno una durata limitata nel tempo dato che, successivamente, le redini dei progetti vengono prese da istituzioni locali con risultati non sempre felici. Ancora, tali organizzazioni perseguono, solitamente, finalità filantropiche e mutualistiche che non sempre si sposano con una ottimale gestione finanziaria. Infine, le legislazioni dedicate non sempre comprendono interventi da parte delle stesse nella microfinanza[4].

I servizi di microfinanza, oltre che dalle Ong, vengono somministrati da banche di credito cooperativo, dalle Credit unions (nel Regno Unito e in Irlanda) e dalle Rotating savings & credit associations (RoSCAs) molto diffuse nei Pvs. Tali istituzioni erogano servizi soprattutto a beneficio dei soci attingendo le risorse necessarie da un fondo alimentati dagli stessi beneficiari. I vantaggi sicuramente sono rappresentati dal fatto che tali istituzioni operano quasi esclusivamente a vantaggio dei soci, con il risparmio generato localmente e quindi indipendente dalle donazioni di terzi. I contro sono rappresentati dalle ridotte dimensioni operative e dalla limitata gamma di prodotti offerti.

La terza tipologia di *player* operante nella microfinanza è rappresentata dalle banche specializzate nell'offerta di servizi di microfinanza. Queste banche presentano tre diverse matrici.[5] Alcune di esse rappresentano l'evoluzione di Ong specializzate in microcredito, le quali per potenziare la sostenibilità economica delle proprie iniziative e per ampliare il proprio bacino d'utenza decidono di trasformarsi in aziende bancarie; in alternativa, tali intermediari rappresentano il risultato di un processo di privatizzazione di banche pubbliche aventi come mission il sostegno finanziario di comunità locali; infine, si può parlare di banche di nuova costituzione che decidono di entrare nel mercato della microfinanza.

[4] In tal senso si veda la legge 49/1987 che disciplina la cooperazione dell' Italia con i PVS e che recita all'art. 2: "L'attività di cooperazione allo sviluppo è finanziata a titolo gratuito e con crediti a condizioni particolarmente agevolate", non includendo la microfinanza tra le attività di cooperazione

[5] La torre M., Vento G.A., "Per una nuova microfinanza: il ruolo delle banche", Bancaria n. 2/2005

Quarto *player* sono le banche commerciali, che hanno deciso di operare in tale settore attratte dalla possibilità di ampliare il loro business. Purtroppo, da questo punto di vista, ci troviamo in uno stato embrionale date che i classici istituti di credito hanno sempre guardato con diffidenza alla microfinanza.

I beneficiari

Nel paragrafo introduttivo ho scritto che i beneficiari di prodotti di microcredito/microfinanza sono i "più poveri tra i poveri" ma affermazione è carente sotto molti punti di vista.

Sono tre i target degli erogatori di microcredito/microfinanza: i titolari di imprese familiari, le donne e i "più poveri tra i poveri".[6]

La prima categoria riguarda sia titolari di piccole imprese sia lavoratori in proprio. Tali soggetti sono di fatto esclusi dal circuito finanziario e la microfinanza rappresenta per loro l'unica possibilità per svincolarsi dai crediti di funzionamento concessi dai fornitori che spesso assumono i connotati propri dell'usura[7].

La seconda categoria è rappresentata dalle donne. Queste, in concreto, risultano le più colpite dalle esclusione finanziaria, spesso per motivi puramente socio-culturali. Per questo, tale categoria è quella più servita dalla microfinanza e da uno studio di Calderòn[8] risulta che, in tutto il mondo, il 68,5% dei clienti sia di sesso femminile.

La terza categoria è rappresentata dai "più poveri tra i poveri" che rappresenta il primo settore d'intervento del microcredito. A tal riguardo, è importante sottolineare come vi sia una sorta di trade-off tra l'offerta di servizi finanziari e la sostenibilità economica/finanziaria dei progetti. Una possibile soluzione è individuata da Wright e Dondo[9] fornendo dei precisi criteri di selezione dei

[6] Yunus M., "Vers un monde sans pauvreté", Edizioni Jean-Claude Lattès, 1997

[7] Sul concetto di auto-esclusione dal sistema finanziario si veda Gardener T., Molyneaux P., Carbo S., "Financial Exclusion: A Comparative Study", paper presentato alla conferenza annuale della European Association of University Teachers of Banking and Finance, 2004

[8] Calderòn M.L. "Microcrèditos. De pobres a microempresarios", Edizioni Ariel (Barcelona), 2002

poveri. In concreto, suggeriscono che le istituzioni di microfinanza potrebbero operare in un primo momento con soggetti finanziariamente esclusi, ritenuti meno rischiosi, al fine di sostenere una successiva azione degli individui più poveri.
Mi permetto di sottolineare come tale orientamento sia fermamente contrastato dal Prof Yunus, la cui banca ha da sempre fornito aiuto a soggetti poverissimi, riuscendo a mantenere degli ottimi indici finanziari.

1.3 Prof. Muhammad Yunus. Una piccola biografia

Il piccolo Yunus

Dopo aver definito la parola microcredito passo alla stesura della vita del Prof. Yunus (in foto), vita ricca di eventi che ne hanno influenzato il modo di affrontare i problemi ed accresciuto l'amore verso i poveri.

Nato nel piccolo villaggio di Bathua, villaggio ad una decina di km da Chittagong nel 1940, Muhammad Yunus è il terzo di ben 14 figli(di cui cinque morti in tenera età).
Di famiglia musulmana, la sua educazione fu fortemente influenzata dalla mamma, Sofia Kathum, della quale Yunus possiede bellissimi ricordi e la quale gli ha trasmesso soprattutto l'amore per i più poveri. Il padre, Dura Mia, era un orefice e la sua bottega si trovava sotto l'abitazione al numero 20 di Boxirhot Road. Di lui il Prof. Yunus ha in mente i ricordi di un padre severo ed esigente per ciò che riguardava gli studi ma al tempo stesso dal cuore tenero e che raramente puniva i figli.
Il piccolo Yunus ha frequentato la scuola pubblica elementare di Lomar Bazar, istituto nel quale ha appreso l'importanza della formazione spirituale e religiosa, il

[9] Wright G.A.N., Dondo A, "Are you poor enough? – client selection by microfinance institutions", in "Microfinance. Evolution, Achievements and Challenger" a cura di M. Harper, ITDG Publishing, 2003

rispetto delle arti e il gusto per la poesia e la musica. Appassionato di gialli rubava spesso qualche soldo ai propri genitori per poter comprare i libri a lui cari.

Verso la fine degli anni quaranta il piccolo Yunus visse uno dei momenti più esaltanti ed importanti della propria vita.

Dopo due secoli di dominazione britannica, il subcontinente indiano era sul punto di ottenere l'indipendenza: il passaggio formale era fissato per la mezzanotte del 14 agosto del 1947.

In quegli anni il movimento pakistano godeva di una grande popolarità e pur con la certezza che Chittagong sarebbe stata inclusa nel nuovo Stato molti erano i dubbi riguardanti i confini precisi.

Il giovane Yunus adorava stare ad ascoltare il padre e gli zii (in maggioranza hindu) discutere se si dovesse o meno costruire un Pakistan indipendente ed, eventualmente, con quali tempi.

Yunus adolescente

All'età di nove anni la vita del prof. Yunus venne scossa da un altro evento, dai primi sintomi dell'arrivo della malattia mentale di sua madre che diverrà l'elemento portante della sua vita familiare.

Furono anni difficili per la famiglia Yunus, nei quali tentarono davvero tutte le strade per guarirla ma senza trovare una soluzione.

Furono anni duri soprattutto per il marito, il quale cercò di comportarsi come se nulla fosse cambiato fino alla morte di lei che avvenne nel 1982, dopo cinquantadue anni di matrimonio.

L'ingresso nella Collegiate School of Chittagong aprì la mente al giovane Muhammad in quanto la scuola era uno degli istituti più rinomati del Paese e l'ambiente era decisamente cosmopolita. In quegli anni di crescita culturale conobbe persone che gli sarebbero state vicine per tutta la vita, in particolare Mahboob, con il quale avrebbe in seguito lavorato al progetto Grameen.

Le esperienze presso l'Università di Boulder e Vanderbilt

Laureato a 21 anni cominciò la carriera di insegnante presso lo stesso collegio universitario con grande entusiasmo.
Nello stesso periodo però decise di entrare nel mondo degli affari installando una stamperia ed una fabbrica di imballaggi visto che tale tipo di impresa era del tutto assente nel Pakistan occidentale.
Vincitore di una borsa Fulbright svolse un primo periodo di studi presso l'Università di Boulder, nel Colorado.
Tale permanenza gli sconvolse letteralmente la vita e conobbe un mondo a lui totalmente estraneo. A causa della sua cultura e della sua timidezza molte furono le vicissitudini vissute dal giovane Yunus.
La borsa prevedeva un secondo periodo di permanenza presso l'Università di Vanderbilt, nel Tennessee.
In questa città la vita si svolgeva in modo totalmente diverso; l'Università di Vanderbilt era stata aperta da poco agli studenti di colore e il Campus Grill, il piccolo ristorante che era solito frequentare, fino a sei mesi prima era riservato ai bianchi. Gli studenti stranieri erano pochi e non c'era nessun bengalese.
L'unico elemento che mi preme sottolineare è stata la frequentazione di un corso tenuto dal professore rumeno Nicholas Georgescu-Roegen, filosofo e matematico, ex ministro delle finanze in Romania fino al 1948, quando fu costretto a fuggire e a chiedere asilo politico negli Stati Uniti.
Yunus ricorda così quei momenti: "come suo assistente imparai ad applicare con precisione i modelli,e a vedere come, talvolta, un piano concreto possa aiutare a capire e costruire il futuro. Apprese inoltre che le cose non sono mai complicate come sembra. Troppo spesso tendiamo ad applicare a problemi semplici soluzioni complesse, a mascherare la nostra ignoranza con spiegazioni complicate destinate a far colpo sulla gente."

Il matrimonio e il ritorno a Chittagong

Un giorno del 1967, dentro la biblioteca dell' Università di Vanderbilt, conobbe la donna che in seguito sarebbe diventata sua moglie: Vera Forostenko.
I due si sposarono nel 1970 ma, terminato il dottorato, il ritorno a casa fu rinviato a causa dello scoppio della Guerra di Liberazione in Bangladesh, indipendenza che il Prof. Yunus appoggiava pienamente.
Appena rientrato fu chiamato dal suo ex professore presso l'Università di Dhaka Nurul Islam a far parte della Commissione Pianificatrice del Governo, un organo composto dai migliori cervelli bengalesi, i quali non venivano sfruttati visto che "…ci lasciavano tutto il giorno a leggere il giornale."
Dopo vari litigi e proteste decise di rassegnare le dimissioni ed accettare la proposta di entrare come direttore del Dipartimento di Scienze Economiche all'Università di Chittagong.
Una delle prime indagini del Prof. Yunus riguardò il sistema dei trasporti colleganti l'Università e la città e che terminò con la stesura del dossier "Il problema dei trasporti all'Università di Chittagong". La condizione emersa e le conclusioni suscitarono scalpore a livello nazionale ma a distanza di trent'anni ancora poco è cambiato.

La Fattoria dei 3/3. Un primo passo verso i poveri

La prima vera esperienza coi poveri il Prof. Yunus la ebbe grazie al progetto de "la Fattoria dei 3/3 Nabajug (Nuova Era)" tra il 1974 e il 1976.
Nel 1974 il Bangladesh fu colpito da una gravissima carestia che portò il Muhammad Yunus a concentrare tutti i suoi sforzi per aiutare gli agricoltori dei villaggi adiacenti al campus universitario.
Durante l'inverno del '75 il Prof. Yunus notò come durante la stagione dei monsoni tutte le terre venissero sfruttate al massimo del loro potenziale; al contrario, in inverno, le stesse terre erano di fatto abbandonate.
Per tale ragione nacque la "Fattoria del 3/3 *Nabajug*" (Nuova Era). Il significato di tale nome è presto spiegato. Il progetto iniziale prevedeva che i proprietari

terrieri mettessero a disposizione il loro appezzamento, i mezzadri il loro lavoro e lo stesso Yunus si impegnasse a coprire le spese relative alla benzina per le pompe, i fertilizzanti e quant'altro, alla fine il ricavato sarebbe stato diviso in tre parti.

Dopo le difficoltà iniziali, dovute soprattutto al grande spirito conservatore dei contadini, il progetto iniziò ad decollare rivelandosi un autentico successo tanto da meritare nel 1978 il Rash Trapati Puroshkar (Premio del Presidente).

Una volta effettuata la raccolta occorreva la manodopera per separare il riso dalla lolla. Questo compito, alquanto ingrato, era affidato ovviamente ai lavoranti giornalieri peggio pagati: quasi sempre donne poverissime che altrimenti sarebbero state ridotte a mendicare. Per rendersi il lavoro meno faticoso era necessario trovare un buon posto per appoggiarsi contro il muro per poter lavorare per 8-10 ore di fila.

Nel sistema ideato quindi i profitti più alti andavano ai più ricchi, meno a chi possedeva meno terra e la parte più infima alla donne che effettuavano la battitura del riso.

Yunus rimase colpito dal fatto che tali donne, messe in condizione di comprare il riso grezzo nel libero mercato, avrebbero ottenuto un profitto 5 volte maggiore.

Fu in tale periodo che il Prof. Yunus iniziò a non trovare più riscontro tra le belle ed eleganti teorie economiche e la realtà che lo circondava; decise allora di effettuare uno studio sul campo: decise di iniziare ad analizzare la vita del villaggio di Jobra.

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

Un giorno, durante uno dei suoi giri, accompagnato dal Prof. Latifee, si fermò di fronte ad una casa diroccata, davanti alle macerie una donna accovacciata stava costruendo uno sgabello di bambù. Dopo un primo approccio alquanto difficile , iniziò a porre delle domande a quella donna.

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

Yunus rimase a dir poco scosso, un'intera giornata di lavoro solo per guadagnare 2 centesimi, la somma necessaria affinché la donna abbia la forza di ricominciare il giorno dopo a lavorare, in modo che il circolo vizioso non si spezzi mai.
Dopo una settimana di indagini scoprì che erano ben 42 le famiglie che vivevano nelle stesse condizioni di Sufia Begum, costrette a lavorare un giorno intero solo per potersi sfamare; e tutto ciò solo perché mancava loro la cifra necessaria per comprare la materia prima sul libero mercato in modo da poter lucrare un prezzo maggiore, solo perché a tali famiglie nessuno fornisse la cifra complessiva di 27 dollari.
Proprio a 27 dollari ammonta il primo microprestito concesso dal Prof. Yunus senza alcuna garanzia ad alcuni diseredati di Jobra, prestito che permise agli stessi di rialzare la testa. Fu quella la prima pietra dell'esperienza Grameen.
Segnaliamo che nel mese di dicembre del 2004 il Prof. Yunus è stato insignito della Laurea Honoris Causa da parte dell'Università di Firenze per i meriti relativi ai risultati ottenuti grazie al microcredito[10].

1.4 Grameen Bank. La prima banca per i poveri

Grameen Bank è la prima Istituzione Finanziaria di Microcredito nata nel 1976 in Bangladesh ad opera del Prof. Yunus partendo dall'idea che, non solo i poveri non sono degli incapaci e non solvibili, ma che messi nelle giuste condizioni sono in grado di sviluppare un enorme potenziale, di norma latente vista la scarsità di possibilità che viene loro offerta. Contro tutte le aspettative che vedevano l'esperimento destinato al fallimento, oggi Grameen Bank ha più di 2,4 milioni di beneficiari e il tasso di restituzione dei prestiti (che si aggirano in media sui 100 dollari l'uno) è altissimo, circa il 98 per cento[11]. Ma Grameen Bank è molto più di una banca. Infatti oltre a incoraggiare l'attività economica dei suoi beneficiari, per

[10] Manitese, periodico mensile, n. 421, Aprile 2004

[11] Tale percentuale è calcolata come il rapporto tra l'ammontare rimanente del prestito dopo 104 settimane dalla data dell'esborso ed il totale inizialmente concesso. Fonte Grameen Bank

la maggior parte donne, opera attività di sensibilizzazione su temi quali: la salute, l'igiene, la nutrizione, l'importanza dell'istruzione e della pianificazione familiare, elementi dei quali parlerò in seguito.

1.4.1 Il target di Grameen Bank

Grameen Bank (fig.1: il logo della banca) è diventata una vera e propria banca per i poveri il 2 ottobre 1983, ed esclusivamente per quei poveri che vivono nelle zone rurali del paese (considerate come le zone dove è più difficile trovare opportunità di lavoro), da qui il termine Grameen che in bengali significa "villaggio". Il target a cui si rivolge Grameen Bank è tuttavia ancora più specifico: la banca concede prestiti solo al 20% più povero di quel 35% della popolazione che in Bangladesh si trova al di sotto della soglia della povertà. Questo 20% dei "più poveri tra poveri" è rappresentato da coloro che non possiedono nulla, ossia coloro che non hanno una terra, una casa, un lavoro. Rientrano nei più poveri tra i poveri anche coloro che possiedono un piccolo appezzamento di terra che tuttavia non deve superare 0,5 acri. Oggi il 95% dei beneficiari di Grameen è rappresentato dalle donne che in Bangladesh sono le più povere e le più emarginate, le donne perché sono considerate come le più attendibili nella restituzione del prestito e infine perché sentono maggiormente il senso della famiglia e sono coloro che si occupano dell'educazione dei figli.

Figura 1: Il logo di Grameen Bank

1.4.2 Bangladesh, una terra poverissima

Il Bangladesh si trova nel golfo del Bengala, e confina con l'India ad est, ad ovest e a Nord, con la baia del Bengala a sud e a sud-est, per un breve tratto, confina con la Birmania.

Con una superficie di circa 144 Km quadrati e una popolazione di 140 milioni di abitanti il Bangladesh è uno dei paesi più popolati al mondo e anche uno dei più poveri. Il Prodotto Nazionale Lordo è di 370 USD a persona.

Il Bangladesh è collocato al 145° posto nell'indice di sviluppo umano calcolato dall'UNDP[12].

L'80% della popolazione vive nelle zone rurali del paese e circa i 2/3 della manodopera è impiegata nell'agricoltura. Il riso è una delle coltivazioni più importanti. Nonostante ci siano stati dei positivi cambiamenti negli ultimi 10 anni, grazie soprattutto agli aiuti internazionali, il Bangladesh rimane uno dei Paesi dove il livello di malnutrizione è tra i più elevati al mondo e circa il 50% delle donne soffre di cronici deficit energetici.

I problemi creati dalla malnutrizione, oltre ad avere gravi effetti economici hanno anche gravi conseguenze sulla capacità intellettuale e di apprendimento della popolazione.

La società Bengalese è relativamente omogenea, circa l'83% della popolazione è musulmana, e la lingua ufficiale è il bengali.

Il Paese è dominato da un alto tasso di mortalità infantile, e l'aspettativa di vita è molto bassa (59 anni). Il tasso di natalità è sostanzialmente sceso negli ultimi anni (il tasso di crescita della popolazione è dell' 1,59%). E' stato stimato che il 62% della popolazione di età superiore ai 15 anni è analfabeta, di questo 62% il 74% è rappresentato dalle donne, queste infatti hanno uno status molto basso. Il lavoro minorile causato dalla povertà delle famiglie è molto comune.

[12] UNDP, “Informe sobre Desarrollo Humano 2005”, Edizione Mundi Press, 2005

1.4.3 Come opera Grameen Bank. Il Grameen Classic System

Alla base di tutto il sistema Grameen[13] vi è una forte metodologia che punta su alcuni elementi considerati fondamentali per la realizzazione del progetto:

- concedere prestiti a coloro che, per il sistema bancario tradizionale, non possono fornire alcuna garanzia;

- aiutare i poveri che vivono nelle zone rurali a svincolarsi dall'usura;

- incentivare il "self-employment", ossia creare un sistema che permetta ai poveri di autogestirsi sviluppando un'attività economica autonoma, che generi reddito e che permetta l'auto-sostentamento in modo da demolire il circolo vizioso della povertà: "no investment, no income, no savings no investment";

- far sì che i poveri si strutturino in una organizzazione che li possa guidare nell'acquisizione di una buona capacità di spesa e di risparmio.

La metodologia di Grameen si basa sul concetto di gruppo[14] che garantisce ciascun beneficiario: il prestito infatti viene concesso dalla Banca solo a condizione che il richiedente faccia parte di un gruppo di 5 persone (erano dieci nei primi esperimenti), le quali devono obbligatoriamente risiedere nello stesso villaggio. I gruppi si auto-selezionano in base a criteri stabiliti dalla banca stessa: le donne devono avere lo stesso background culturale, le stesse condizioni economiche, devono appartenere allo stesso villaggio, ma non alla stessa famiglia e devono avere più o meno lo stesso livello di educazione.

Il sistema si basa sulla convinzione che le donne del gruppo, conoscendosi, possano controllarsi e valutare l'attendibilità di ciascun componente.

Altro fattore molto importante è il concetto che sia la banca a muoversi verso il gruppo, vale a dire che sia la banca ad incontro alle esigenze dei poveri offrendo loro un servizio, eliminando così quegli ostacoli culturali, politici, amministrativi che generalmente non permettono ai poveri di avvicinarsi ad un normale servizio di credito.

[13] Yunus M., "Group-based Savings and Credit for the Rural Poor: Grameen Bank in Bangladesh.", paper presentato all'Inter-Country Workshop on Group-based Savings and Credit for the Rural Poor organizzato dall'International Labour Organization, Bogra - Colombia, 1983

[14] Rutherford S., "MicroSave, Briefing Notes on Grameen II # 1", Microsave Edizioni, 2002

1.4.4 L'organizzazione interna di Grameen Bank

Nella fase sperimentale molti furono gli errori e i tentativi falliti ma uno dei capisaldi nella struttura di Grameen Bank fino alla riforma del 2002 è stata la costituzione dei gruppi.

Il gruppo, costituito da cinque membri, oltre a fornire maggiori garanzie di rimborso alla banca stessa ha una forte valenza psicologica per il povero. Quando un povero si trova ad agire da solo, prova la sensazione di essere esposto ad ogni genere di rischi;invece, il fatto di appartenere a un gruppo gli infonde un senso di sicurezza[15].

Dopo i primi tentativi (e conseguenti fallimenti) di rimborsi giornalieri, il Prof. Yunus arrivò alla conclusione che la migliore tipologia di rimborso è quella settimanale: sia perché, al contrario di quella giornaliera, permette al contraente di gestire le proprie risorse con una sufficiente liberta; sia perché permette di tenere il conteggio dei versamenti restanti con maggiore facilità e ciò fornisce un gran aiuto dal punto di vista psicologico dato che il beneficiario vede i suoi rimborsi progredire e ciò gli infonde la forza necessaria per continuare.

Le donne riunite in sei/otto gruppi di 5 persone ciascuna formano un Centro. Il Centro è un associazione informale, composta dai membri stessi del villaggio, dove avvengono le principali transazioni bancarie. Ogni componente del gruppo deve superare un esame, normalmente orale visto che la quasi totalità dei clienti (ma anche del consiglio d'amministrazione della banca) sono analfabeti e nessun componente del gruppo riceverà il prestito se anche uno solo dei componenti non supera la suddetta prova. Queste attività si svolgono una volta a settimana nel Centre Meeting all'interno del quale il Centre Manager, che è un funzionario della banca, ritira le rate dei prestiti dei beneficiari. Il Centre Meeting negli anni è diventato un avvenimento sociale e culturale di estrema importanza: le donne durante queste riunioni abbandonano il luogo domestico, a cui generalmente sono relegate, ed oltre a restituire il prestito, hanno la possibilità di discutere dei propri problemi, delle proprie attività economiche, dell'educazione dei propri figli e della salute, rompendo, sebbene solo in parte, con la tradizione islamica del *purdah* (lett.: cortina) che riconosce alle donne il solo ruolo domestico e riproduttivo.

[15] Muhammad Yunus, "Vers un monde sans pauvretè, Edizione Jean-Claude Lattès, 1997

All'interno della società esse sono quindi subordinate all'uomo ed hanno una limitatissima mobilità che è legata principalmente alle differenze sessuali, al rango e allo status sociale.

La struttura della Banca Grameen è fondata su un sistema fortemente gerarchizzato all'interno del quale ognuno ha il proprio ruolo e svolge una propria funzione: sessanta Centri costituiscono idealmente una filiale (Branch).

La Branch è una filiale della sede centrale della Grameen Bank, che si trova a Dacca, la capitale, ed è l'ufficio all'interno del quale si svolgono le normali attività di una banca: si fanno i conti e viene depositato il denaro dei beneficiari. Oggi Grameen Bank ha circa 1700 Branch (filiali) che si trovano in tutte le zone rurali del Bangladesh e ognuna di esse gestisce circa 60 Centri. Grameen Bank è poi ulteriormente suddivisa in 125 Area Offices, ognuna delle quali è sottoposta a sua volta alla responsabilità di un area office e di un area manager. L'Area Manager è il principale supervisore degli uffici della Branch. Egli è il diretto responsabile dell'approvazione o meno della concessione di nuovi prestiti. Le 125 area office sono sottoposte al controllo di 18 Zonal Office ognuno gestito da un Zonal Manager, capo esecutivo di tutte le questioni pratiche del proprio ufficio di zona. I Zonal Office dipendono a loro volta direttamente dall' Head Office che ha sede nella capitale. Questa gerarchizzazione si ripropone anche all'interno del gruppo dei 5 beneficiari ai quali viene attribuito un ruolo specifico: c’è infatti un capogruppo, un segretario e tre membri.

Di seguito , in figura 2 mostro l’organigramma interno della Banca.

Nel 1978, quasi contestualmente alla creazione del Grameen Project, i componenti stilarono un *bidhimala* (regolamento) formato da 10 articoli ma solo 4 anni dopo, a seguito del secondo seminario annuale, vennero stilate le definitive 16 risoluzioni che furono inviate alla totalità delle filiali e che ogni membro del gruppo è tenuto a conoscere a memoria.

Ecco le 16 risoluzioni del *bidhimala* di Grameen Bank:

1. Rispetteremo e applicheremo i quattro principi della Banca Grameen:disciplina, unità, coraggio e impegno costante in tutti gli ambiti della nostra esistenza.
2. Porteremo la prosperità nelle nostre famiglie.

3. Non vivremo in case diroccate. Ripareremo le nostre case e cercheremo quanto prima di costruirne di nuove.
4. Coltiveremo ortaggi tutto l'anno. Molti ne mangeremo e venderemo quello che ci resta.
5. Durante il periodo del trapianto, metteremo a dimora quanti più germogli possibile.
6. Faremo in modo di non avere troppi figli. Limiteremo le nostre spese. Ci cureremo della nostra salute.
7. Educheremo i nostri figli, e lavoreremo per avere modo di provvedere alla loro istruzione.
8. Sorveglieremo la pulizia dei nostri figli e dell'ambiente in cui viviamo.
9. Costruiremo e useremo le fosse biologiche.
10. Berremo l'acqua dei pozzi profondi. Se non ne avremo la bolliremo o la disinfetteremo con l'allume.
11. Non chiederemo una dote per il matrimonio di nostro figlio, né pagheremo una dote per il matrimonio di nostra figlia. Faremo sì che i nostri centri non siano afflitti da questa calamità. Rifiuteremo la pratica del matrimonio tra bambini.
12. Non commetteremo ingiustizie e ci opporremo a che altri le commettano.
13. Investiremo collettivamente al fine di aumentare i nostri redditi.
14. Saremo sempre pronti ad aiutarci reciprocamente. Se qualcuno è in difficoltà ci mobiliteremo in suo aiuto.
15. Se apprendiamo che in un centro si contravviene alla disciplina, interverremo personalmente per ristabilirla.
16. Introdurremo l'esercizio fisico in tutti i nostri centri. Parteciperemo collettivamente agli incontri organizzati.

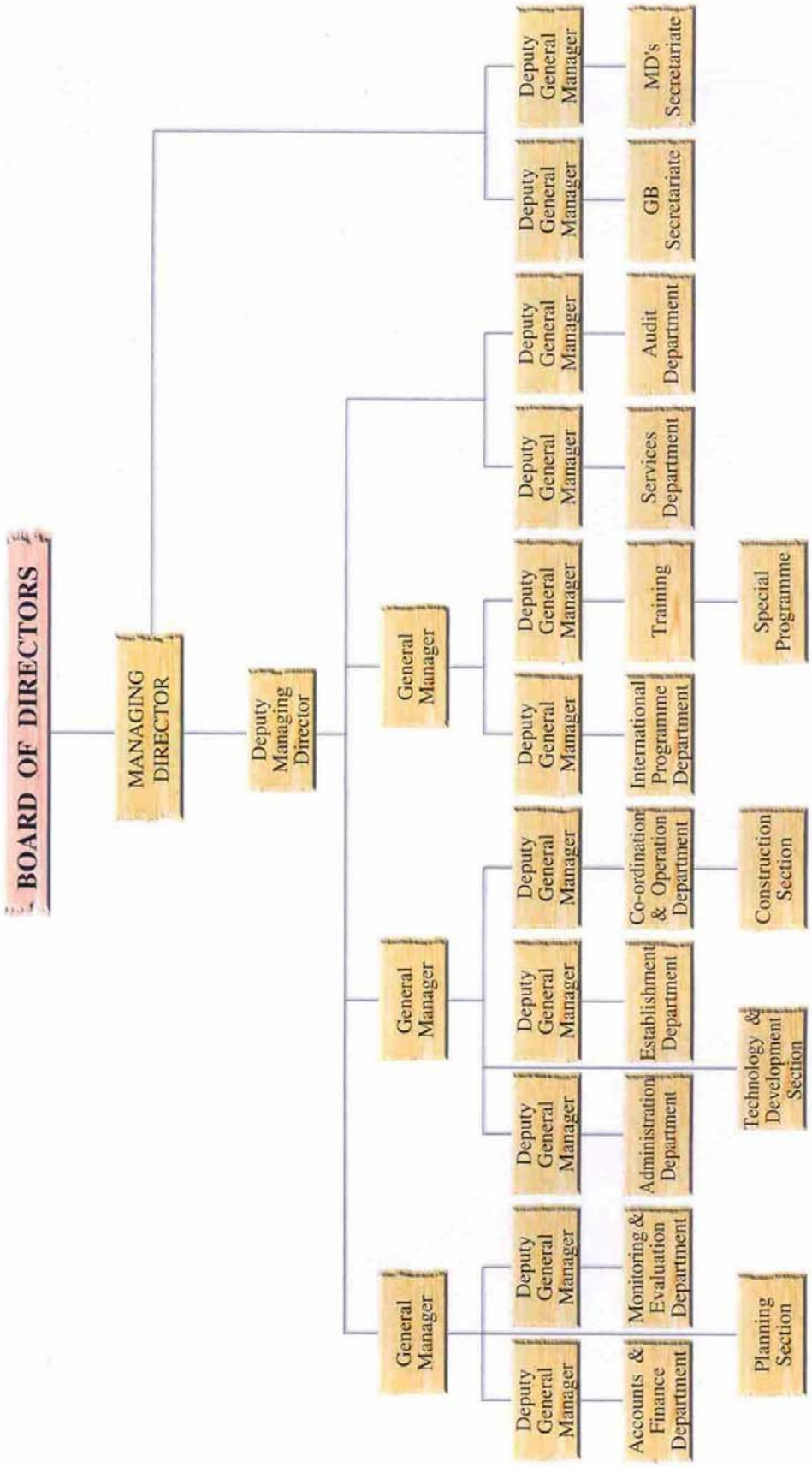


Fig 1.2. Fonte: www.grameen-info.org

1.4.5 Grameen Bank II. The Grameen Generalised System (GGS)

Dal 2002 il sistema dei prestiti di Grameen Bank è stato completamente rinnovato e semplificato, così come anche la metodologia ha subito dei mutamenti.
Questo perché il numero considerevole di disastri naturali che si sono susseguiti dal 1995 al 1998, tra cui una grandissima alluvione nel 1997/98, hanno gettato metà del Bangladesh completamente al di sotto del livello dell'acqua, costringendo la popolazione, e quindi anche i beneficiari dei prestiti che in quell'occasione hanno perso le proprie terre e le proprie abitazioni, a ricominciare da zero. Inizialmente venne deciso di dar il via a un nuovo programma di prestiti mirati alla ricostruzione e l'inizio di nuove attività ma presto il peso dei rimborsi divenne troppo pesante e i beneficiari, senza più una casa e un'occupazione, oppressi dal peso dei debiti vecchi e nuovi, cominciarono ad assentarsi dai Centre Meeting e a non rifondere più quanto dovuto, creando dei gravissimi danni economici alla Banca stessa. Da questa crisi, dopo innumerevoli sforzi dello staff di Grameen per cambiare la situazione, è nato il nuovo sistema Grameen Bank, chiamato Grameen Generalised System (GGS).
La progettazione cominciò formalmente il 14-04-2000 (nuovo anno bengalese). Tra il 2001 e il 2002 tutte le oltre 1170 filiali adottarono il nuovo sistema GGS, nonostante varie resistenze interne ostili ad un cambiamento tanto radicale ma alla luce dei fatti necessario. Con il nuovo programma il ventaglio dei prestiti è stato ridotto (prima di questa grande innovazione il sistema comprendeva circa una dozzina di differenti prestiti) e oggi il GGS risulta disegnato attorno ad un prodotto di base: il *basic loan* o *shohoj*. Parallelamente al prestito di base esistono altri tre tipi di prodotti di cui parlerò in seguito e che sono il Loan for Special Projects, l'Housing Loan e l'Education Loan.
Tutti i soggetti iniziano con il *basic loan* che è un prestito nominale basato su cicli temporali predefiniti; purtroppo è possibile che il beneficiario divenga temporaneamente non solvibile a causa di eventi a lui estranei (problemi di salute, catastrofi naturali ma anche fallimento dell'attività intrapresa), Grameen Bank in questo caso offre una via d'uscita.
Dato che il prestito base viene definito come "The Grameen Microcredit Highway" al beneficiario viene offerta, per così dire, una rotta alternativa,

un'uscita temporanea da questa autostrada attraverso il *flexible loan* o *chukti*, mediante la quale il contraente dovrà sottoscrivere una rinegoziazione del prestito con un calendario di pagamenti studiato su misura (fig. 3): in sostanza al beneficiario viene offerta una nuova programmazione delle scadenza e dei premi studiata ad hoc da un funzionario della Banca. In questo lasso di tempo potranno essere chiesti nuovi prestiti ma di importo uguale o minore al *basic loan*, questo almeno fino a quando il debitore non sarà in grado di abbandonare il *flexible* per tornare al *basic loan*.

Questo nuovo sistema oltre ad aver semplificato le procedure, eliminando quindi una notevole quantità di tipologie di prestiti che erano solo oggetto di confusione per i beneficiari, ha in parte eliminato la rigidezza del sistema basato sul concetto di gruppo, concetto che negli anni passati aveva creato, in momenti di grande crisi, dei problemi di discriminazione all'interno del gruppo stesso: coloro che erano considerati poco affidabili venivano automaticamente emarginati dai compagni proprio perché il sistema prevedeva che tutti gli altri dovessero garantire nel caso di insolvenza di uno dei membri. Oggi la responsabilità dei prestiti, grazie all'introduzione del flexible loan, è nominale e i termini e le condizioni relative ai prestiti sono stati istituiti per venire incontro alle diverse esigenze dei beneficiari.

Fornisco, a titolo esemplificativo, un esempio di quanto detto.

Un soggetto, nel momento in cui contrae un prestito, si trova nel punto 1 della figura 3. In tale posizione, egli è assolutamente solvibile e paga regolarmente i propri debiti. Nel caso in cui incorra in alcuni problemi ed esca, per tali ragioni, "dall'autostrada" rappresentata in figura, viene rinegoziato il debito in modo che la banca vada incontro alle sue esigenze e lo stesso possa recuperare la regolarità dei pagamenti (punti 2 e 3).

Potrebbe comunque succedere che, nonostante gli sforzi e la rinegoziazione delle rate, il soggetto diventi non-solvibile e che, quindi, esca dal sistema. A tal punto, Grameen Bank si affiderà alla capacità dei propri dipendenti che faranno il possibile affinché il debitore risolva le cause che hanno scatenato l'insolvibilità in modo che rientri pagando gli interessi maturati tra l'uscita e il rientro nel sistema (punti 4 e 5).

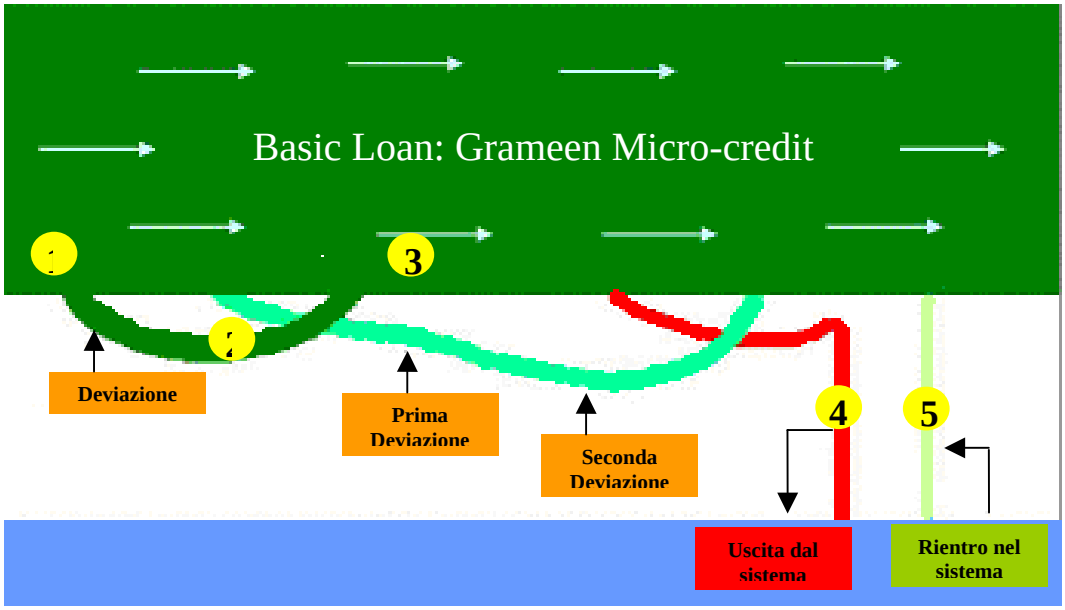


Figura 1.3: Diagramma dell'interconnessione tra Basic Loan e Flexible Loan. Fonte: elaborazione propria su schema Grameen Bank

Alla fine tutti i contraenti hanno accettato di entrare nel GGS alla luce delle migliorie apportate, accettando addirittura di pagare tutti i vecchi debiti maggiorati degli interessi accumulati.

Addirittura, all'interno di questa sistema la flessibilità è a tal punto stata resa elastica che solo in pochi casi un debitore verrà considerato "moroso".

Nello specifico(fig. 4), ogni volta che un beneficiario uscirà dal basic loan, la banca coprirà con propri fondi (es.: fondo accantonamenti per perdite su crediti) il 50% del prestito rinegoziato. Ovviamente tutto ciò rappresenterà un costo per la stessa banca che si affiderà alla capacità dei propri dipendenti per vedere rientrare la percentuale persa.

Se una beneficiaria non riesce a onorare il proprio impegno rifiutandosi di passare al flexible loan si converte in una morosa volontaria; al contrario, se la stessa non riesce a pagare quanto dovuto dopo la rinegoziazione, si converte in una morosa involontaria. Qualsiasi prestito flessibile che non rientra nell'arco di due anni, viene coperto per il 100% dell'ammontare con i fondi di cui prima; se lo stesso non è pagato in tre anni viene considerato irrecuperabile (si ha il cosiddetto "stralcio del credito"), in questo caso la perdita verrà documentata e non si effettueranno più azioni per recuperare l'originario prestito.

Come abbiamo visto Grameen Bank, nel Grameen Generalised System, si affida enormemente alla capacita dei propri dipendenti e questo elemento ha sicuramente contribuito ad aumentare l'entusiasmo attorno a questa riforma.

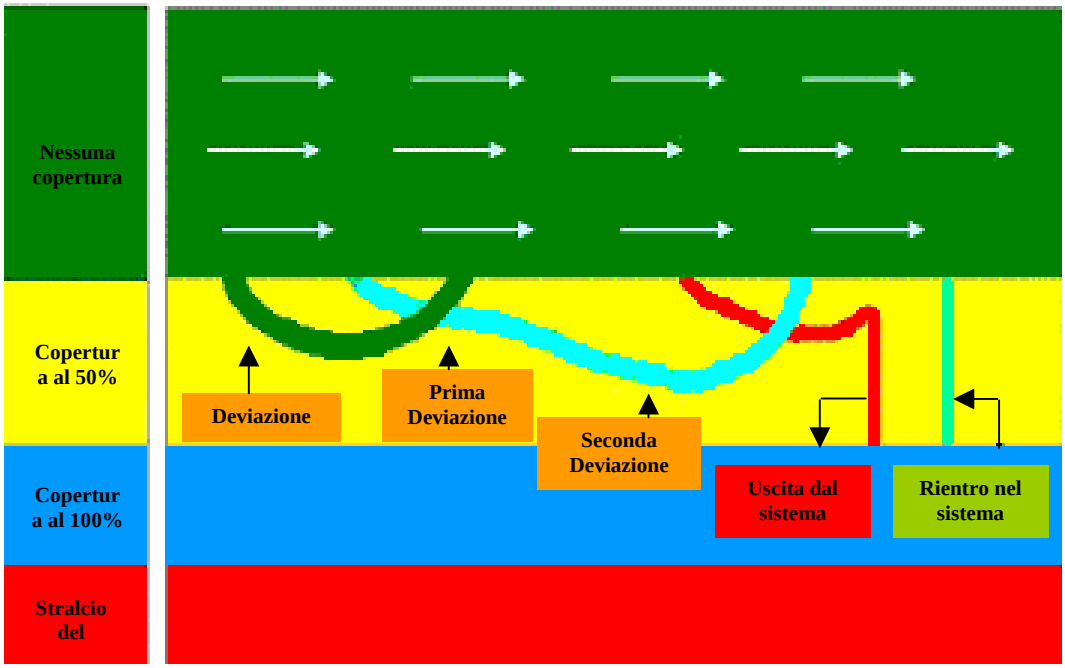


Figura 1.4: Sistema di copertura dei prestiti. Fonte: elaborazione propria su schema Grameen Bank

1.4.6 Il tasso di interesse

Il tasso di interesse adottato da Grameen è del 20% "declining balance", ciò significa che lo stesso viene calcolato non sulla cifra presa in prestito inizialmente, ma sull'importo restante, ripartito per le 52 settimane dell'anno. Facendo una media finale il tasso risulta essere del 10% fisso[16]. Le condizioni che determinano la sostenibilità di un progetto di Microcredito dipendono molto dal tasso di interesse, che deve essere calcolato sulla base dei tassi applicati dalle normali banche del Paese in cui si desidera iniziare un progetto, dal tasso di restituzione, che non deve essere inferiore al 95%, dal risparmio che va a integrare i fondi della banca stessa, e altro fattore importantissimo per valutare i costi di un

[16] Grameen Bank, "Annual Report 2005"

progetto di questo tipo è la densità di popolazione e quindi la vicinanza dei villaggi in cui si desidera mettere in atto un progetto. In Bangladesh la riuscita di Grameen Bank è il risultato della concertazione di tutti questi fattori e il tasso di interesse applicato, rispetto ad altre organizzazioni di microcredito, che generalmente applicano il 15% fisso, è uno dei più bassi.

1.4.7 Altre tipologie di prestiti

Housing Loan

Dopo tre anni dal primo prestito, il beneficiario, che avrà dimostrato una buona capacità di spesa, di investimento e di risparmio, potrà richiedere un prestito per costruire la propria casa. Grameen Bank è diventata negli ultimi anni uno dei maggiori *provider* di finanziamenti per la costruzione di case nelle zone rurali del paese. Questo tipo di finanziamento prevede inoltre dei criteri di base che il beneficiario deve seguire per la costruzione della casa: questa dev'essere costruita su solide colonne, avere tubi per l'acqua potabile (con filtri per l'arsenico), una latrina, ma soprattutto il terreno deve essere di proprietà della moglie. Le case costruite con i prestiti Grameen appartengono ai beneficiari stessi. Per questo tipo di finanziamento i tassi applicato sono dell’8%.

Loan for Special Projects

Questo tipo di prestiti viene utilizzato per intraprendere dei grandi investimenti come ad esempio acquistare in leasing dei macchinari per l'agricoltura (trattori pompe di irrigazione, generatori elettrici) ma anche computer, telefoni cellulari utilizzati dalle donne dei villaggi per comunicare con i familiari che si trovano in un’altra zona del Paese.

Education Loan

Recenti studi hanno dimostrato che i beneficiari dei prestiti entrano ed escono facilmente dalla povertà per motivi che non dipendono esclusivamente dalle loro forze. Ogni anno il 5% dei beneficiari dei prestiti Grameen ricade nuovamente al di sotto della soglia di povertà.[17]

Per questo motivo il nuovo sistema Grameen (GGS) si rivolge anche ai figli delle famiglie beneficiarie dei prestiti, attraverso il finanziamento dell'educazione Universitaria e quindi della specializzazione. Questi prestiti vengono effettuati direttamente ai figli, senza passare per le famiglie, e gli studenti dovranno impegnarsi a restituire la somma al termine degli studi, nel momento in cui iniziano a guadagnare.

Insurance Loan

Un'altra importante innovazione apportata dal nuovo sistema GGS è l'assicurazione sulla vita.

La religione musulmana è molto severa nei confronti di coloro che muoiono lasciando i propri debiti alla famiglia. Infatti si ritiene che chi lascia delle insolvenze sulla terra non troverà pace dopo la morte. Per ovviare a questo problema di carattere culturale, Grameen ha introdotto in questi ultimi anni un programma di assicurazione che prevede, al momento della morte di uno dei beneficiari, la totale copertura del debito. Questo programma è molto semplice: una volta all'anno, i beneficiari dei prestiti devono mettere una piccola somma di denaro in un "loan insurance savings account". La somma è calcolata sulla base dell'ammontare del prestito che in quel momento il beneficiario deve restituire e dell'interesse corrente. I beneficiari devono depositare il 2,5% della suddetta somma. Se questi muore, in un qualsiasi momento, l'assicurazione coprirà il debito residuo e alla famiglia verrà restituito l'ammontare dei risparmi accumulati durante gli anni precedenti la morte. La Banca coprirà le spese con gli interessi ricavati dall'investimento della somma versata dal beneficiario per l'assicurazione.

[17] Grameen Bank, Annual Report 2002

Loan for Struggling Members

Uno dei nuovi prodotti lanciati da Grameen bank nel 2002 è il *Loan for Struggling Members* nel quale la Banca fornisce aiuto a quei soggetti tra i più poveri in assoluto, che fanno dell'elemosina la loro fonte di reddito e che sovente vengono esclusi addirittura dai programmi di microcredito.
Tale prestito è innanzitutto libero da qualsiasi garanzia e interesse, ed è pari a 500 taka (circa otto dollari) e viene altresì data la possibilità di scegliere in totale libertà il calendario dei pagamenti ma, la vera particolarità, è che il suo rimborso non deve avvenire con denaro proveniente dalla richiesta di elemosina anche se si dà al mendicante la possibilità di continuare a chiederla. L'attività dei mendicanti consiste nella vendita di beni come dolci, pane, uova e piccoli oggetti; l'obiettivo è, come sempre, anche quello di fornire un aiuto non solo economico ma anche psicologico. Fino al mese di giugno dell'anno scorso, 31,10 milioni di taka sono stati prestati a ben 47.454 membri e il 49,5% di tali prestiti è gia stato rimborsato. A tali soggetti viene anche data la possibilità di sottoscrivere un'assicurazione sulla vita e di acquistare beni come materassi, maglioni e coperte mediante pagamenti rateali a tasso zero.

1.4.8 Grameen Bank e l'educazione al risparmio

"Una delle caratteristiche fondamentali dei poveri è che questi non sono abituati o educati al risparmio" dice spesso il Prof. Yunus nei suoi libri. Grameen Bank incoraggia i propri clienti a risparmiare e il nuovo sistema ha introdotto una serie di risparmi, alcuni obbligatori (una sorta di garanzia per la banca) e alcuni volontari[18]. Una parte di questi risparmi vanno a costituire quel capitale necessario alla banca per auto sostenersi.
Nel vecchio sistema Grameen, il Grameen Classic System (GCS), esisteva il Group Fund, che non era altro che un fondo di gruppo obbligatorio che veniva

[18] Dowla A., Alamgir D., "From microcredit to microfinance: evolution of savings products by MFIs in Bangladesh", Journal of International Development, vol. 15 – 8, 2003

alimentato mediante il versamento del 5% dell'ammontare del prestito al momento della concessione dello stesso.

Dopo venticinque anni, con l'introduzione del GGS, questo sistema è stato sostituito con un nuovo sistema di risparmio obbligatorio, costituito da tre fondi diversi[19]:

- Personal Saving Account;
- Special Saving Account;
- Pension Saving Account.

Ogni beneficiario deve versare il 5% dell'ammontare del prestito, obbligatoriamente, al momento della concessione. La metà di questo 5% finisce nel Personal Saving, l'altra nello Special Saving. I beneficiari possono ritirare i risparmi del Personal Savings Account quando lo desiderano, senza restrizioni. Al contrario, i risparmi accumulati nello Special Saving Account, non potranno essere ritirati durante i primi tre anni. Terminato quest periodo, si permette al beneficiario di ritirare una parte del fondo pur mantenendo un saldo di 2000 taka (34 USD) o la metà dell'ammontare esistente nel fondo nel caso in cui sia superiore; vi è comunque una deroga a queste limitazioni in casi di particolari necessità. I soldi depositati su questo conto sono destinati interamente all'acquisto delle azioni della Grameen Bank, essendo tutti i beneficiari dei prestiti anche gli azionisti, infatti la Banca appartiene per il 93% ai suoi clienti e per il 7% allo Stato.

Per quanto riguarda il terzo fondo invece, tecnicamente chiamato "Grameen Pension Scheme" (GPS), la sua costituzione è obbligatoria soltanto per quei beneficiari che hanno contratto prestiti per un ammontare superiore agli 8000 taka (138 USD)e che avranno il dovere di versare mensilmente una quota pari a 50 taka (0,86 USD). Dopo 10 anni ciascun beneficiario riceverà un ammontare pari a quasi il doppio della somma che ha versato durante questo periodo. I beneficiari che hanno la possibilità possono versare anche più di 50 taka al mese. In questo modo ciascuna filiale del banco potrà raggiungere l'autosufficienza finanziaria. Inoltre, per i poveri è molto confortante sapere che, una volta trascorso il tempo prestabilita, vanterà una rendita mensile.

[19] Rutherford S., "MicroSave, Briefing Notes on Grameen II # 2", Microsave Edizioni, 2002

1.5 Trent'anni di attività di Grameen Bank

Analizzerò adesso i flussi dei prestiti dal '76, anno zero delle attività di credito del Prof. Yunus, per arrivare ad oggi, con dati aggiornati a dicembre 2005.
Per quanto riguarda gli anni settanta, è necessario segnalare che le prime attività, seppur considerate nell'ambito del Progetto Grameen, erano di fatto prestiti concessi da Janata Bank; situazione che si protrasse fino al 1983, anno in cui il Progetto divenne una banca vera e propria.

1.5.1 Il quinquennio iniziale 1976-80

Come già accennato, tutti i prestiti concessi in questo quinquennio vennero di fatto effettuati da Janata Bank sotto la garanzia personale del Prof. Yunus che si vedeva quindi costretto a firmare tutta la documentazione necessaria anche quando si trovava all'estero. Il numero di membri in ogni gruppo è passato dai 10 degli esordi ai 5 del 1980 (tabella 1), numero che verrà mantenuto anche in futuro; il loro totale in termini assoluti ha subito un'enorme accelerazione nell'ultimo biennio del periodo in questione come evidenziato dalla tabella.
Il balzo verificatosi dei prestiti concessi nel triennio iniziale è stato esponenziale con un aumento di quasi dieci volte tra il 1976 e il 1977 e di 3,5 volte nel biennio successivo. La percentuale dei rimborsi[20] si mantiene costante come si può evincere dalla scheda durante il triennio iniziale per poi variare nel biennio seguente.
Il Group Fund, partito solo nel 1979, è significativo fin dal principio, attestandosi sui diecimila dollari. Evidenzio invece l'assenza dell' Housing Loan, prodotto che verrà lanciato nel 1984.

[20] La percentuale dei rimborsi viene calcolata dividendo l'ammontare dei prestiti rimborsati per il totale concessi.

Descrizione	1976 (USD)	1977 (USD)	1978 (USD)	1979 (Million USD)	1980 Million USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	498	4.818	17,171	0,18	1,10
2) Per la Casa	-	-	-	-	-
Ammontare Totale	498	4.818	17.171	0,18	1,10
Ammontare Totale Cumulato	498	5.316	22.487	0,20	1,30
Totale Rimborsato Cumulato	166	1.774	7.493	0,10	0,47
Percentuale Prestiti Rimborsati	33,33%	33,37%	33,32%	50,00%	36,15%
Fondo di Gruppo	0,00	0,00	0,00	0,01	0,09
Case Costruite	0	0	0	0	0
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	10	70	290	2.200	14.830
Gruppi	1	7	29	377	2.935
Centri	1	2	3	36	326
Villaggi Raggiunti	1	2	4	17	363
Personale	1	1	6	43	147
Filiali	1	1	2	7	25
Area Offices	-	-	-	-	-
Zonal Offices	1	1	1	2	2

Tabella 1.1: Fonte Grameen Bank, Annual Reports 1976-80

1.5.2 Il decennio 1981-90

Per quanto riguarda la concessione dei prestiti generici si denota una progressione costante durante tutto il decennio in questione con un particolare balzo tra il 1983 ed il 1984 (tabella 2), anni in cui il Progetto Grameen assume una fisionomia ben precisa e con la maggiore libertà acquisita grazia allo status di banca vi è un allargamento del giro d'affari piuttosto cospicuo. Un ulteriore spinta viene fornita dall'introduzione dell' Housing Loan che, nonostante la modesta entità, ha dato maggiore profondità all'offerta di prodotti, permettendo la costruzione di ben novantamila abitazioni in soli sette anni.

Come si evince dalle tabelle 2 e 3, invece, la percentuale dei prestiti rimborsati sale vertiginosamente dopo il quinquennio di "rodaggio" dell'attività attestandosi in un range compreso tra il sessanta e l'ottanta per cento, con una crescita costante durante tutto l'arco di tempo.

Assolutamente da segnalare è invece il numero dei villaggi coperti che passano dai 433 del 1981 ai 3.666 del 1985 fino ai ben 19.536 del 1990 per un totale di 869.538 membri.

Descrizione	1981 (Million USD)	1982 (Million USD)	1983 (Million USD)	1984 (Million USD)	1985 Million USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	2,00	2,60	2,29	12,20	16,50
2) Per la Casa	0,00	0,00	0,00	0,15	0,66
Ammontare Totale	2,00	2,60	2,29	12,35	17,16
Ammontare Totale Cumulato	3,30	5,90	8,19	20,54	37,70
Totale Rimborsato Cumulato	2,04	3,60	6,08	14,08	18,78
Percentuale Prestiti Rimborsati	61,82%	61,02%	74,24%	68,55%	49,81%
Fondo di Gruppo	0,19	0,25	0,51	0,94	1,64
Case Costruite	0	0	0	317	1.581
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	24.128	30.416	58.320	121.051	171.622
Gruppi	4.818	6.243	11.667	24.211	34.324
Centri	482	624	2.443	4.763	7.210
Villaggi Raggiunti	433	745	1.249	2.268	3.666
Personale	218	422	824	1.288	2.777
Filiali	25	54	86	152	226
Area Offices	-	-	-	3	20
Zonal Offices	2	4	5	5	5

Tabella 1.2: Fonte Grameen Bank, Annual Reports 1981-85

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

Tabella 1.3: Fonte Grameen Bank, Annual Reports 1986-90

1.5.3 Il decennio 1991-2000: un periodo pieno di cambiamenti e catastrofi

Il decennio si apre con un importante record, il raggiungimento del milione di membri. Come già detto nei precedenti paragrafi, tra il ‘95 e il ‘98 il Bangladesh fu colpito da numerose catastrofi naturali e questo ha comportato una grande difficoltà nello svolgimento delle normali attività della Banca, eventi che hanno portato alla riforma del sistema Grameen partita nel 2000. A fronte di quantità altalenanti per quanto riguarda i prestiti generici nel periodo delle grandi catastrofi non possiamo non sottolineare la cospicua concessione di housing loans a seguito dell’enorme inondazione del 1997/98 (Tabella 5), evento che ha gettato parte della superficie del Bangladesh al di sotto del livello del mare; vediamo, infatti, come tra il 1997 e il 1998 i prestiti per la casa subiscono una brusca ascesa a causa della politica intrapresa da Grameen Bank a sostegno delle famiglie colpite dalla

catastrofe. Si passa vertiginosamente dai quattro milioni di dollari concessi nel 1996, agli oltre quindici del 1997 per toccare i venti nel 98 ed alla ricaduta a quasi 5 milioni nel 1999. Di conseguenza, anche il numero di case costruite subisce un'accelerazione nell'ordine del 20% circa seguita da un blocco quasi totale delle costruzioni nel triennio seguente, come mostrato in tabella.

La percentuale di rimborsi dei prestiti, a causa del calcolo effettuato sui dati cumulati, non mostra evidenti flessioni e si mantiene su percentuali sempre oltre l'ottanta per cento. Come evidenziato dalla tabelle, tutti i dati relativi alla copertura territoriale e alla struttura interna sono in costante crescita per tutto il periodo.

Descrizione	1991 (Million USD)	1992 (Million USD)	1993 (Million USD)	1994 (Million USD)	1995 (Million USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	86,18	142,17	260,24	352,12	343,80
2) Per la Casa	8,47	14,81	42,09	33,53	17,82
Ammontare Totale	94,65	156,98	302,33	385,65	361,62
Ammontare Totale Cumulato	389,25	546,23	848,56	1.234,21	1.595,83
Totale Rimborsato Cumulato	316,89	423,95	618,84	941,18	1.293,31
Percentuale Prestiti Rimborsati	81,41%	77,61%	72,93%	76,26%	81,04%
Fondo di Gruppo	16,10	24,37	40,83	60,81	75,19
Case Costruite	118.717	157.334	258.194	295.702	331.201
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	1.066.426	1.424.395	1.814.916	2.013.130	2.065.661
Gruppi	213.286	284.889	372.298	412.145	424.993
Centri	42.751	51.367	57.649	59.921	61.156
Villaggi Raggiunti	25.248	30.619	33.667	34.913	35.533
Personale	12.523	11.772	11.459	12.230	12.420
Filiali	915	1.015	1.040	1.045	1.055
Area Offices	103	108	110	110	111
Zonal Offices	11	12	12	12	12

Tabella 1.4: Fonte Grameen Bank, Annual Reports 1991-95

Descrizione	1996 (Million USD)	1997 (Million USD)	1998 (Million USD)	1999 (Million USD)	2000 (Million USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	238,37	370,14	393,90	316,76	268,62
2) Per la Casa	4,13	15,63	20,64	4,58	1,41
Ammontare Totale	242,50	385,77	414,54	321,34	270,03
Ammontare Totale Cumulato	1.838,33	2.224,10	2.652,20	2.978,20	3.248,06
Totale Rimborsato Cumulato	1.526,89	1.868,65	2.255,64	2.619,09	1.910,76
Percentuale Prestiti Rimborsati	83,06%	84,02%	85,05%	87,94%	58,83%
Fondo di Gruppo	81,48	90,91	92,74	90,88	83,24
Fondo Personale	-	-	-	-	-
Case Costruite	329.040	402.747	491.012	511.583	533.041
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	2.059.510	2.272.503	2.368.347	2.357.083	2.378.356
Gruppi	433.791	465.384	486.870	494.044	503.001
Centri	62.681	64.701	66.712	67.691	68.467
Villaggi Raggiunti	36.420	37.937	39.045	39.706	40.225
Personale	12.348	12.628	12.850	12.427	11.028
Filiali	1.079	1.105	1.137	1.149	1.160
Area Offices	115	118	121	122	122
Zonal Offices	14	14	15	15	15

Tabella 1.5: Fonte Grameen Bank, Annual Reports 1996-2000[21]

1.5.4 Il quinquennio 2001-2005: la nascita di Grameen Bank II

Come ampliamente detto nei precedenti paragrafi il nuovo millennio si apre con l'introduzione del Grameen Generalised System, un sistema che ha donato alla Banca un'enorme flessibilità grazie all'introduzione dei prestiti nominativi e non più di gruppo, ma soprattutto del Flexible Loan. Il grande merito della riprogettazione delle attività e stato quello di valorizzare le risorse umane interne alla Banca sia durante la fase di progettazione del GGS sia in fase di attuazione dei nuovi prodotti, visto che, soprattutto il prestito flessibile, permette un modellamento totale sulla base delle esigenze del beneficiario.

[21] Per Fondo Personale si intende il sistema di risparmi, obbligatori e non, introdotti con il Grameen Generalised System e che hanno sostituito il Group Fund

Un cambiamento evidente mostrato dalla tabella 6 è la scomparsa del Group Fund a favore del Members Saving, fondo individuale alimentato personalmente dal beneficiario del prestito. Proprio questa nominatività dei prestiti ha fornito alla Banca un'enorme disponibilità di mezzi finanziari, in particolar modo il Pension Saving Account ha riscosso un enorme successo dato che è stato percepito dai vari beneficiari come un prodotto "lungimirante" e che ha la funzione di garantire stabilità nel lungo periodo.

In forte ascesa i prestiti per la casa che segnano una crescita record tra il 2002 e il 2005. Il numero di filiali subisce una fortissima ascesa fino a toccare i 1735 nel 2005 e i Zonal Offices arrivano a 19 sempre nello stesso.

Dopo una breve flessione nell'ambito dei General Loans nel 2002, l'ammontare concesso annualmente riprende a correre negli ultimi anni.

Descrizione	2001 (Million USD)	2002 (Million USD)	2003 (Million USD)	2004 (Million USD)	2005 (Million USD)
Totale Prestiti					
1) Generali	286,31	272,04	366,27	428,81	603,10
2) Per la Casa	1,01	2,08	3,05	6,29	9,32
Ammontare Totale	287,32	274,12	369,32	435,10	612,42
Ammontare Totale Cumulato	3.536,77	3.810,89	4.180,21	4.615,31	5.227,73
Totale Rimborsato Cumulato	3.195,78	3.471,64	3.782,73	4.150,71	4.638,49
Percentuale Prestiti Rimborsati	90,36%	91,10%	90,49%	89,93%	88,73%
Fondo di Gruppo	-	-	-	-	-
Fondo Personale	141,48	160,84	170,61	210,23	287,77
Case Costruite	545.121	558.055	578.532	607.415	625.716
Personale e Copertura Raggiunta					
Clienti	2.378.601	2.483.006	3.123.802	4.059.632	5.439.337
Gruppi	504.651	513.141	577.886	685.083	877.142
Centri	68.591	70.928	74.703	76.525	99.502
Villaggi Raggiunti	40.447	41.636	43.681	48.472	59.912
Personale	11.841	11.709	11.855	11.998	12.223
Filiali	1.173	1.178	1.195	1.358	1.735
Area Offices	122	123	125	127	130
Zonal Offices	15	15	18	18	19

Tabella 1.6: Fonte Grameen Bank, Annual Reports 2001-05

1.6 Il microcredito come veicolo per l'educazione

Passo ora ad analizzare come oltre ai servizi finanziari, di microcredito e non, sia possibile fornire anche altri tipi di servizi, che abbiano la funzione di indirizzare il beneficiario all'educazione, all'igiene personale ed alla prevenzione e noteremo come, ancora una volta, Grameen Bank sia stato il precursore di tale concetti.

È facilmente intuibile che i problemi dei poveri non riguardano solamente l'aspetto economico ma gli stessi hanno più, e diverse, necessità. Le organizzazioni o le banche fornitrici di servizi finanziari non offrono, solitamente, servizi di natura educativa per i motivi più disparati, sarà mio compito quindi cercare di analizzare le ragioni e le possibili soluzioni in modo che le stesse possano arrivare a costruire una *human capacity*[22] nei poveri.

Le varie conferenze organizzate dalle Nazioni Unite nella prima metà degli anni '90 hanno messo in luce sette obiettivi, sette mete che hanno (avuto) la funzione di rendere migliori la vita dei poveri. Tali obiettivi sono:

1. Dimezzare il numero delle persone che vivono in uno stato d'indigenza tra il 1990 ed il 2015;
2. Permettere l'iscrizione alla scuola primaria tutti i bambini entro il 2015;
3. Raggiungere la parità dei sessi entro il 2005;
4. Ridurre ad un terzo l'indice di mortalità infantile entro il 2015;
5. Ridurre a un quarto la percentuale di mortalità materna tra il 1990 e il 2015;
6. Fornire servizi sanitari riguardanti la maternità a tutte le persone che lo necessitino entro il 2015.
7. Implementare strategie nazionali per lo sviluppo sostenibile per il 2005 con l'obiettivo di recuperare la perdita di risorse ambientali per il 2015.

Come ha sottolineato Christopher Dunford dell'associazione Fredom from Hunger, molti sono i muri che vengono posti all'integrazione dei servizi finanziari ed educativi, spesso perché, vista la instabilità finanziaria dei primi, si tende a considerare i secondi come un peso nel mantenimento dell'equilibrio raggiunto e

[22] Dunford C., "Integraciòn sostenibile de las microfinanzas con la educaciòn en sobrevivencia infantil, salud reproductiva y prevenciòn del VIH/SIDA para los empresarios de màs bajos recursos", Microcredit Summit Campaign, 2001

si tende ad evidenziare come l'aumento della ricchezza per i poveri sia già sinonimo di un miglioramento nel modo di vivere.

Purtroppo questo avanzamento risulta troppo lento e poco incisivo. Pensiamo a uno sperduto villaggio isolato o quasi dai grandi centri, in questo contesto, è possibile che il povero non senta la necessità di usare una parte della proprio ricchezza per il miglioramento dell'igiene personale. In questo contesto è invece necessario portare agli occhi dei beneficiari di servizi finanziari che la loro condizione potrà migliorare investendo il loro denaro non solo nella mera sussistenza.

Dovrebbero essere invece proprio le IMF veicolo per portare un'educazione più ampia ai poveri, per impartire nozioni riguardante la salute e la prevenzione a loro sconosciute. Negli anni novanta varie sono state le sperimentazioni nella somministrazione congiunta di servizi.

Possiamo suddividere in tre grandi categorie questi metodi riprendendo la classificazione effettuata da Christopher Dunford nel dossier prima menzionato:

- **Offerta *vincolata* di servizi finanziari ed educativi da parte di due o più organizzazioni distinte operanti nella stessa area.** In sostanza: una organizzazione fornitrice di servizi non finanziari opera nella stessa area in cui è presente una seconda organizzazione che offre servizi finanziari. L'area in esame quindi risulta coperta per tutte le necessità. Il grande problema di questa soluzione è che normalmente le organizzazioni che offrono servizi finanziari non sono alla ricerca di una collaborazione con altre organizzazioni, preferendo concentrarsi sulla proprio offerta.

  Un esempio classico di come una collaborazione tra due distinti soggetti sia possibile è la stretta coordinazione del Programma di Sviluppo Rurale di BRAC (fornitore servizi finanziari) e il Governo del Bangladesh nella distribuzione di alimenti ai più poveri grazie al programma *Income Generation for Vulnerable Groups Development* (IGVGD) diretto da entrambe le parti[23].

[23] CGAP, "Linking Microfinance and Safety Net Programs in Include the Poorest: the Case of IGVGD in Bangladesh" CGAP Focus Note n. 21, 2001

- **Offerta *parallela* di servizi nell'ambito di due o più programmi differenti gestiti da un solo operatore.** In questo caso la stessa organizzazione fornisce servizi finanziari mediante personale specializzato nel microcredito e, contestualmente a ciò, altri tipi di servizi attraverso altro personale; sarà la stessa organizzazione ad essere articolata al suo interno in diversi settori ed a coordinare, con più semplicità rispetto alla soluzione precedentemente vista, gli stessi. Un esempio in questo caso può essere fornito dall'insieme delle compagnie nate sotto l'ala di Grameen Bank.
- **Offerta *unificata* di servizi nell'ambito di un programma gestito da un solo operatore.** In questo caso una stessa istituzione offre un programma suddiviso in due o più parti: la prima riguardante l'offerta di servizi finanziari, le altre riguardanti altri servizi di diversa natura. In questo caso i costi inerenti l'applicazione di diversi programmi sarebbero drasticamente ridotti visto che il personale verrebbe formato fin dall'assunzione in questa direzione, e quindi capace di gestire le differenti offerte di prodotti. Potrebbero quindi dedicare una parte delle riunione settimanali alla formazione ed all'educazione dei beneficiari dei prestiti. In questo caso un esempio viene fornito dai programmi denominati "Credit with Education".[24]

All'interno di questo scenario, sono possibili numerosi ibridi e in tal caso infinite sarebbero le possibilità. Andiamo adesso ad analizzare più nel dettaglio in quale modo si potrebbero somministrare due servizi tanto diversi ma al tempo stesso legati dall'obiettivo di migliorare la condizione dei poveri.

Ad una prima analisi è molto difficili trovare il modo di unire un'attività di tipo finanziario con finalità educative in un progetto a lungo termine e in un'ottica di auto-sostenibilità economica. Credo che la miglior soluzione possa essere fornita dal terzo sistema sopra descritto, vale a dire quello che prevede la fornitura dei due servizi da parte di uno stesso operatore.

[24] Credit with Education è un programma sviluppato per la prima volta dall'associazione Freedom from Hunger tra il 1989 e il 1990 e che si pose l'obiettivo primario di migliorare la situazione finanziaria dei poveri mediante progetti sul modello Grameen Bank ma unendovi programmi di educazione alla sicurezza alimentare e nutrizione infantile.

Ancora una volta possiamo considerare Grameen Bank con le sue sedici risoluzioni il precursore del modello unificato di somministrazione di servizi, la banca che per primo ha operato un cambio nella mentalità dei piccoli villaggi bengalesi.

In quanto paese musulmano, le donne sono tenute a rispettare il *purdah,* che impedisce alle stesse di svolgere attività al di fuori delle mura domestiche, di parlare con estranei ed a volte anche con gli stessi parenti in assenza del marito. Come già detto, Grameen Bank fornisce oltre il 90% dei suo prestiti a donne e ciò ha permesso alle stesse di avere un peso maggiore all'interno della famiglia, in quanto esse sono diventate i gestori di importanti fonti di reddito ma al contempo hanno guadagnato una grande fiducia nei propri mezzi proprio perché hanno avuto la dimostrazione che possiedono delle grandi capacità latenti. Grazie al sistema delle riunioni settimanali le donne avevano l'opportunità di confrontarsi tra di loro, di esporre i loro problemi in ambito lavorativo e spesso arrivavano a parlare dei loro problemi familiari[25].

Grazie a tale sistema di incontri periodici i promotori potrebbero dedicare una parte della riunione per parlare di altri temi lontani dal mondo finanziario, come la malnutrizione infantile o l'importanza dell'educazione scolastica. In questo modo un sicuro vantaggio sarebbe rappresentato dall'abbattimento dei costi, visto che non si dovrebbe assumere nuovo personale ma solo formare quello già esistente. Purtroppo anche in questo caso i problemi non mancano. Il fatto che sia lo stesso personale a fornire informazioni potrebbe essere considerata un'arma a doppio taglio. In un primo momento i gruppi beneficiari del prestito potrebbero essere felici di ascoltare i consigli forniti da una persona rispettabile e rispettata, a loro vicina e che parla con un linguaggio semplice e comprensibile; alla lunga però, il promotore potrebbe pagare proprio la sua inesperienza in materia in quanto non sarebbe idoneo a fornire informazioni con la adeguata profondità.

Una delle prime organizzazioni mondiali che ha adottato un sistema simile a quello di Grameen Bank annettendovi però servizi non finanziari è FINCA (Fundaciòn Internacional para la Asistencia Comunitaria). Tale sistema, denominato "VIllage Banking" e sviluppato durante gli anni ottanta, possiede una

[25] Un esempio può essere fornito da un aneddoto raccontato dal Prof. Yunus all'interno della sua autobiografia nella quale racconta di un uomo che, dopo aver picchiato la propria moglie, ricevette le minacce da parte delle altre componenti del gruppo.

struttura più decentralizzata e meno gerarchizzata di quella di Grameen Bank e quindi più adatta a popolazioni più disperse di quelle del Bangladesh.

Nel caso in cui i servizi bancari vengano forniti da istituzioni locali, qualsiasi persona che voglia accedere ad un prestito deve unirsi ad altre formando il cosiddetto "village banking" composto da 20-40 membri. L'istituzione locale, dopo aver opportunamente formato i componenti del gruppo, concede il prestito. Ogni membro del gruppo deve garantire la solvibilità degli altri componenti (questa è una grossa analogia con il vecchio Grameen Classic System). Se il gruppo onora completamente il prestito, rispettando ammontare e scadenze, si considererà pronto a riceverne uno nuovo di maggiore ammontare fino a raggiungere un ammontare massimo di 300 dollari per persona.

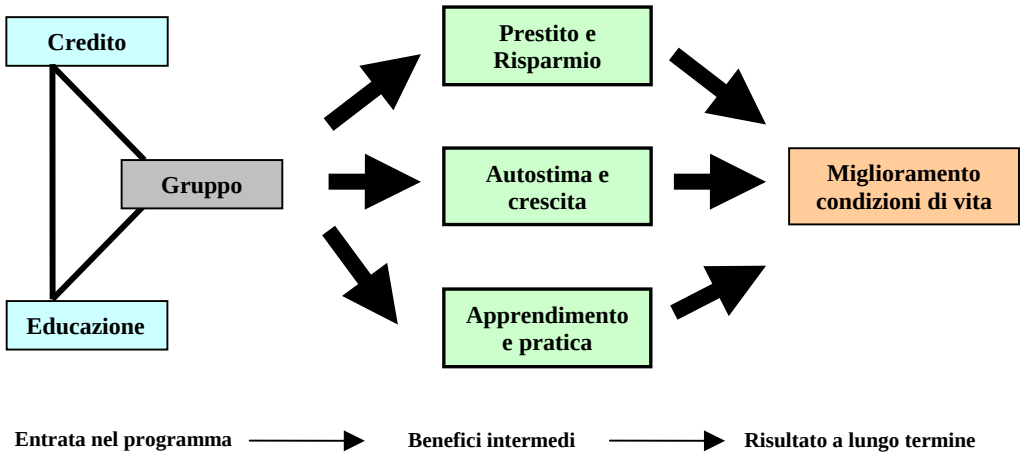


Figura 1.4. Schema riassuntivo del Credit with Education

1.6.1 Il vantaggio competitivo offerto dal "Credit with Education"

Molti sono stati gli studi effettuati per dimostrare il vantaggio competitivo offerto dal Credit with Education rispetto ai programmi di microcredito classici.

Il grado di soddisfazione dei beneficiari nell'ambito di programmi CwE è stato misurato da Barbara MkNelly e Cristofer Dunford nell'ambito di due separati studi realizzati tra il 98 e il 99 in Bolivia e Ghana[26] attraverso una sola domanda: "Quanto utile considera la formazione su salute e nutrizione effettuata nell'ambito delle riunioni settimanali?". In Bolivia, su 71 intervistati il 61% risposero "Molto Utile" e il 37% dissero "Utile". Solo una persona disse "Non molto utile" ed un'altra non seppe rispondere. In Ghana, il 67% rispose di 101 intervistati rispose "Molto utile" e il 27% "Utile".

Uno studio del 2001 realizzato da Nteziyaremye, Anastase, Kathleen E. Stack e MkNelly[27] ebbe come oggetto i membri dell'associazione Kafo Jiginew y Nyèsigiso operante in Mali entrati nella stessa negli ultimi 4 anni. L'obiettivo era quello di verificare le ragioni che avevano spinto tali donne ad entrare nell'associazione. Le 48 donne che risposero al questionario diedero queste ragioni:

- per la solidarietà offerta dal gruppo il 96%;
- per l'educazione il 91%;
- per l'opportunità di ottenere più di un prestito per volta l'89%;
- per l'opportunità di risparmiare in gruppo l'85%;
- per l'opportunità di ottenere nuovi servizi legati all'educazione il 34%.

Inutile negare che vi sono stati altri soggetti che negli anni hanno lasciato l'associazione Kafo Jiginew y Nyèsigiso per i motivi più disparati, tra questi uno dei più importanti è sicuramente la voglia di ricercare prodotti finanziari più evoluti che permettano di ottenere prestiti più elevati o a tassi d'interesse più competitivi ma mai le ragioni sono state legate direttamente ai programmi di educazione.

[26] MkNelly B. e Dunford C., Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank. Credit with Education Program in Ghana.Freedom from Hunger Research Paper Num. 4, 1998

Davis S., MkNelly B. e Dunford C., Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER. Credit with Education Program in Bolivia. Freedom from Hunger Research Paper Num. 5,1999

[27] Nteziyaremye A., Stack K.E. e MkNelly B., "Impact of Credit with Education on Recruitment of New Members to the Credit Unions of the Kafo Jiginew and Nyèsigiso Federations in Mali." Freedom from Hunger Research Paper, Aprile 2001

Raramente, inoltre, le donne si lamentavano del tempo rubato alla parte commerciale all'interno dei loro incontri ed anzi spesso vi erano richieste di una formazione più amplia su salute e nutrizione.

Per quanto riguarda l'impatto finanziario dei programmi educativi, le ricerche effettuate in Bolivia e Ghana sono concordi nell'esprimere l'assoluta sostenibilità finanziaria dei programmi unificati rispetti a quelli esclusivamente finanziari.

Nel 1996, quando Lower Pra Rural Bank possedeva circa quattro anni di operatività, la percentuale di autosufficienza operativa era dell'81%, vale a dire che gli interessi pagati dai clienti coprivano l'81% dei costi. Questi costi operativi non comprendevano la riserva per i prestiti non rimborsati. Nel giugno del 2000 l'autosufficienza era pari al 130%. Precisiamo che la banca ha sempre lavorato con propri capitali.

CRECER, operante il Bolivia, ha avuto sempre tassi di efficienza e sostenibilità migliori rispetto alle organizzazioni che offrono pochi o nessun servizio di educazione. Nel dicembre 2000[28] l'auto-sufficienza operativa (includendo la riserva per prestiti non rimborsati) era del 106%.

Questi pochi dati sembrano dimostrare che, con una buona organizzazione interna, si possa arrivare ad offrire servizi educativi purché risultino accorpati ai servizi finanziari più tradizionali. Tali servizi aggiuntivi sembrano rappresentare per l'organizzazione un "plus" rispetto alle concorrenti e non un mero costo aggiuntivo.

[28] Gibbons M., David S., Meehan J.W., "The Microcredit Summit Challenge: Working Towards Institutional Financial Self-Sufficiency while Maintaining a Commitment to Serving the Poorest Families." Microcredit Summit Papers, 2000

CAPITOLO II
Anno Internazionale del Microcredito 2005 e Microcredit Summit

2. Introduzione

Dopo aver definito cosa si intende per microcredito nel primo capitolo ed aver descritto la vita e la banca creata dall'ideatore di questo strumento, suddividerò ora il seguente capitolo in tre parti:

- La prima parte, incentrata sull'analisi dell'*International Year of Microcredit* delle Nazioni Unite, Anno Internazionale dichiarato mediante la risoluzione A/res/53/197 del 15 dicembre 1998 per l'anno 2005;
- la seconda, dedicata all'analisi del *Microcredit Summit*, vertice tenutosi per la prima volta a Washington nel 1997, e cercherò di esporne in modo chiaro le finalità, gli strumenti usati e i risultati concreti raggiunti;
- infine, la terza, incentrata sulla mancanza di studi empirici che possano confermare l'efficacia del microcredito.

Desidero mettere in evidenza come il Microcredit Summit non sia stato organizzato dalle Nazioni Unite come a volte viene creduto, ma che lo stesso sia opera di results Educational Fund, ONG americana.

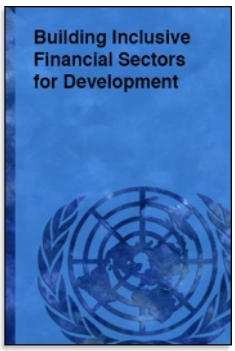
2.1 International Year of Microcredit 2005

Il 2005 fu proclamato dall' Assemblea Generale delle Nazioni Unite come *Anno Internazionale del Microcredito*[1] nel corso della 53˚sessione mediante la risoluzione A/53/197 del 15 dicembre 1998.

Mediante tale risoluzione obiettivo delle Nazioni Unite era, e resta tutt'ora, quello di riconoscere nel microcredito, e nella microfinanza in genere, uno strumento valido ed efficace nella lotta contro la povertà e nel raggiungimento dei *Millennium Development Goals* (MDGs).

Grazie alle varie risoluzioni deliberate all'interno del Palazzo di Vetro, i Paesi coinvolti si sono impegnati nel mettere in atto una serie di programmi mirati sia alla creazione di strumenti microfinanziari in genere, sia alla promozione del problema della povertà assoluta e al compimento degli Obiettivi del Millennio. L'Anno Internazionale del Microcredito 2005 è stato ufficialmente lanciato il 18 novembre del 2004.

2.1.1 Blue Book - Building Inclusive Financial Sectors for Development



L'Anno Internazionale del Microcredito 2005 si inserisce in un più ampio progetto chiamato *Blue Book - Building Inclusive Financial Sectors for Development.*

Nella Conferenza tenutasi a Monterey, in Messico, tra il 18 e il 22 marzo 2002, è stato sottolineato come i servizi finanziari possano rappresentare uno strumento valido per il miglioramento delle condizioni di vita dei più poveri. Si

[1] Pagina web ufficiale: www.yearofmicrocredit.org

stima che siano circa tre miliardi le persone nel mondo che non hanno acceso a servizi quali prestiti, assicurazioni e mutui per la casa.

Successive conferenze e incontri hanno permesso la stesura di tale guida nella quale vengo sviluppate soluzioni che, per ovvi motivi, non potranno essere indistintamente adottate dai vari operatori ma, come si evince dalla prefazione, potranno fornire un aiuto concreto al miglioramento delle condizioni di vita dei più poveri tramite l'adozione di soluzioni finanziarie.

Obiettivo del Blue Book è, quindi, quello di fornire uno strumento valido, tanto al settore privato quanto a quello pubblico, per il superamento dei problemi che limitano l'accesso ai servizi finanziari. È importante precisare come tale progetto non miri a raccogliere un consenso unanime attorno all'importanza dei servizi finanziari, bensì a fornire uno strumento che permetta lo sviluppo del settore finanziario ove necessario.

Il Blue Book è un progetto di UNDESA (United Nations Department of Economic and Social Affairs) e UNCDF (United Nations Capital Development Fund) in collaborazione con la Banca Mondiale, il Fondo Monetario Internazionale, ILO (International Labour Organization) e IFAD (International Fund for Agricultural Development).

2.1.2 The Millennium Development Goals

Gli *Obiettivi di Sviluppo del Millennio* ai quali accennavo precedentemente vengono considerati dalle Nazioni Unite, e in particolar modo dal Segretario Generale Kofi Annan, la priorità nell'agenda del Palazzo di Vetro che giudica vitale, per il futuro del pianeta, il loro raggiungimento. Tali Obiettivi sono 8 e si suddividono a loro volta in 18 mete:

OBIETTIVO 1: dimezzare, tra il 1990 e il 2015, il numero di persone che vivono con meno di un dollaro al giorno ed avere, come fine ultimo, quello di eliminare la povertà e la fame nel mondo;

OBIETTIVO 2: permettere a tutti i bambini nel mondo di completare un ciclo completo di istruzione primaria;

OBIETTIVO 3: garantire la parità tra i sessi nell'istruzione primaria e secondaria entro il 2005 e in tutti i livelli della stessa entro il 2015;

OBIETTIVO 4: ridurre di due terzi il tasso di mortalità dei bambini al di sotto dei 5 anni entro il 2015;

OBIETTIVO 5: ridurre di tre quarti il tasso di mortalità materna;

OBIETTIVO 6: entro il 2015 riuscire a stabilizzare, e in un secondo momento invertire, il tasso di diffusione del virus HIV, della malaria e di altre malattie gravi;

OBIETTIVO 7: riuscire a dimezzare il numero di persone che non hanno accesso a beni quali l'acqua potabile e altri servizi basilari e lavorare affinché gli Stati Membri adottino politiche di sviluppo economico-ambientali sostenibili;

OBIETTIVO 8: fomentare la collaborazione internazionale creando norme non discriminatorie per il libero commercio; incrementare gli accordi tra settore pubblico e privato in campi quali quello farmaceutico; permettere ai Governi dei PVS di pagare i debiti contratti in modo compatibile alle loro possibilità.

2.1.3 Il Piano di Azione per l'Anno Internazionale del Microcredito 2005

Il documento A/58/179 del 2003 rappresenta un momento importante nello sviluppo dell'Anno Internazionale del Microcredito perché ne fornisce le linee guida curate direttamente dal Segretario Generale, riprese nei documenti successivi e sviluppate in dettaglio nel *Concept Paper - Building Inclusive Financial Sectors to Achieve the Millennium Development Goals* a cura dell' UNCDF.

Nella fattispecie, in tale documento vennero fornite le caratteristiche basilari delle azioni che gli Stati Membri avrebbero dovuto perseguire per il compimento

dell'Anno; tali elementi vennero riprese e perfezionate nel documento curato dall' UNCDF.

In tale dossier, dopo una parte che ha il compito di evidenziare tutti i vantaggi del microcredito e della microfinanza in genere, vengono elencati 5 punti che rappresentano i binari per l'Anno:

1. *TENDERE AL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DI SVILUPPO DEL MILLENNIO* grazie al contributo offerto dal microcredito e dalla microfinanza in genere attraverso:
    - la creazione di un processo continuo e sistematico di raccolta di informazioni relative ai soggetti poveri raggiunti da progetti di microcredito/microfinanza;
    - la preparazione di tre Documenti Globali: il primo con il compito di descrivere le attività svolte durante l'Anno ponendo particolare enfasi sui dati raccolti; gli altri due con quelli di fornire informazioni e raccomandazioni valide sul funzionamento delle IMF;
    - la valutazione dei progressi ottenuti dal Microcredit Summit;
    - la valutazione dell'attuale destinazione di risorse a progetti di microcredito in modo da ottimizzarne l'efficacia ed effettuare una riconsiderazione generale delle risorse economiche elargite per il raggiungimento dei *MDGs*;
    - creazione di nuovi progetti dedicati allo sviluppo economico per il decennio 2005-2015 che tengano conto delle potenzialità offerte dal microcredito;
2. *DIFFUSIONE DEL CONCETTO DI MICROCREDITO.* Obiettivo di tale dossier era (e resta) anche quello di diffondere la conoscenza del microcredito come strumento valido per la lotta contro la povertà. Si è considerato raggiunto tale obiettivo al compimento di tali iniziative:
    - designazione di un "giorno del microcredito o della microfinanza", accrescimento della conoscenza del microcredito mediante opuscoli, francobolli, mezzi audio-visivi e strumenti similari;

- divulgazione degli obiettivi raggiunti dai progetti di microcredito nei paesi più poveri e promozione di alleanze mirate a un interscambio di informazioni,esperienze e conoscenze in modo da ottimizzare e perfezionare le soluzioni adottate;
- focalizzazione della campagna pubblicitaria sui clienti raggiunti dai servizi di microcredito, evidenziando come i beneficiari siano solitamente donne, e di come esse si siano mostrate capaci di una intelligente gestione finanziaria delle risorse possedute e di come ciò abbia migliorato la condizione di vita di tutto il nucleo familiare;
- organizzazione di viaggi studio e corsi pratici aventi per oggetto le organizzazioni operanti nell'ambito del microcredito, in modo da sensibilizzare il pubblico e aumentare l'interscambio di informazioni e la collaborazione;
- organizzazione di premi nazionali di eccellenza mirate a premiare quelle istituzioni nazionali che offrono servizi di microcredito/microfinanza di qualità superiore;
- sviluppo, da parte di almeno 100 università, di progetti di ricerca riguardanti gli ostacoli che impediscono la partecipazione a progetti di microcredito/microfinanza in modo da poter analizzare tali impedimenti e trovare soluzioni concrete al loro superamento;
- poter contare sull'appoggio di almeno 100 ONG operanti nell'ambito del microcredito;
- sviluppo di una pagina web ufficiale che riceva un minimo di 40.000 visite mensili;

3. *SISTEMI FINANZIARI IN FAVORE DEI POVERI.* Terzo obiettivo dell'Anno era quello di mettere a punto strumenti che potessero essere utilizzati dai vari Governi per accrescere la auto-sostenibilità dei settori finanziari operanti a favore dei più poveri ed elaborare piani e strategie che considerino il microcredito come parte integrante dei sistemi nazionali. Tra le iniziative possibili segnalo:
   - i Governi, di concerto con donatori, istituzioni finanziarie, organizzazioni non governative e altre parti interessate, avrebbero

dovuto determinare le misure necessarie a rendere sostenibile il settore della microfinanza. Si considererà, anche in futuro, raggiunto tale punto nel momento in cui almeno 20 Paesi diversi stabiliranno strategie mirate a stimolare i settori della microfinanza e nel momento in cui la stessa sarà diventata parte integrante del sistema finanziario;

- preparazione di un dossier che potesse dimostrare la sostenibilità finanziaria di cui prima e presentazione di tali contenuti nell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite in occasione della chiusura dell'Anno Internazionale del Microcredito 2005;
- organizzazione di corsi pratici di abilitazione dedicati ai funzionari di Stato affinché gli stessi si potessero rendere partecipi della costruzione delle misure necessarie di cui al punto precedente;
- creazione di premi internazionali per le Istituzioni che si sono mostrate all'avanguardia nello studio e nell'applicazione di servizi di microcredito/microfinanza a favore dei poveri;
- analisi dell'ordinamento giuridico ed eliminazione di quelle norme che di fatto riducono l'accesso ai servizi finanziari a quelle persone, in particolar modo donne, che vivono in uno stato di povertà;
- lancio di almeno 6 summit di elevato standard che avessero come tema principale quello della creazione di sistemi microfinanziari nazionali;

4. *ACCESSO SOSTENIBILE*. Quarto obiettivo dell'Anno era quello di fornire gli strumenti adeguati per il raggiungimento della auto-sostenibilità dei fornitori di servizi di microcredito/microfinanza in modo che gli stessi siano autosufficienti nei confronti di terzi donatori e possano operare sul mercato grazie ad una maggiore efficienza e una elevata efficacia dei progetti messi in atto. Le misure da prendere erano e restano quelle di:
   - promozione di tavoli tecnici nei quali Governi, paesi donatori,organismi delle Nazioni Unite, ONG, settore pubblico e privato possano discutere sulle strategie adottate e che si sono rivelate vincenti in modo da trattare aspetti come la legislazione, l'organizzazione interna dell'istituzione, la tecnologia, il know-how del mercato e tutti gli elementi necessari per il raggiungimento

dell'autosufficienza finanziaria, obiettivo primario e fondamentale di ogni operatore di microcredito/microfinanza;

- raggiungimento e applicazione, mediante i tavoli tecnici di cui al punto precedente, di criteri uniformi e orientati alla sostenibilità;
- creazione di strategie di livello nazionale che abbiano il compito di coordinare i vari donatori in modo che la loro azione sia coerente coi piani preposti dal singolo Governo riguardo la sostenibilità dei progetti microfinanza/microcredito;
- offerta di vantaggi sottoforma di finanziamenti agevolati o aiuti fiscali a tutte quelle organizzazioni che rispettano rigorose norme di trasparenza e dimostrino una offerta di servizi dedicata principalmente a soggetti molto poveri;

5. *INNOVAZIONE E SINERGIE.* L'Anno ha sicuramente rappresentato una grande opportunità per la promozione e la creazione di importanti sinergie tra il settore pubblico e privato, le organizzazioni facenti parte dell'ONU, i Governi e i donatori e la promozione dei risultati ottenuti attraverso il microcredito. Uno degli obiettivi primari di questo punto era (e resta, al pari degli altri) quello di creare un consenso unanime e forte basato sui risultati concreti ottenuti dai vari programmi sviluppati in modo da creare un appoggio alle varie IMF duraturo e solido. Tra le soluzioni contenute nel report dell'UNCDF:
   - la necessità di sviluppare sinergie e attività mirate ai problemi cronici dei Paesi più arretrati come la disparità di trattamento tra uomini e donne, l'isolamento rurale delle zone più povere, la mancanza di infrastrutture e sistemi sanitari sufficienti;
   - la promozione di reti di interscambio di informazioni tra associazioni in modo da creare delle sinergie nella formazione a distanza; l'obiettivo è quello di mettere in contatto i vari componenti delle IMF in modo che ci possa essere una naturale auto-formazione relazionata allo scambio di informazioni. Tra le tipologie di incontri vengono segnalati gruppi di lavoro, video-conferenze, tavole rotonde a tema…;
   - ricercare soluzioni ottimali per la promozione di sinergie e collaborazioni tra il mondo dell' *information and communication*

technology e il mondo del microcredito in modo che ciò porti a soluzioni atte a migliorare l'accesso ai servizi finanziari da parte dei poveri. Nel breve periodo le sinergie di cui ho parlato potrebbero realizzarsi tra associazioni che operano nelle stesse regioni, ciò permetterebbe una relazione molto veloce tra i vari operatori e porterebbe a una fitta rete di rapporti basata su dati ed esperienze sviluppatesi nello stesso territorio e perciò altamente interconnesse;

- un altro vantaggio derivante dalla collaborazione su scala regionale e nazionale sarebbe la possibilità di sfruttare fino in fondo le potenzialità del mercato, in tal modo le IMF sarebbero in grado di auto-coordinarsi e di raggiungere un più elevato numero di poveri; detto ciò, non si può non sottolineare l'importanza comunque di incontri a più ampio respiro, senza escludere che i fallimenti ottenuti in contesti differenti possono permettere in ogni caso di evitare errori grossolani e dettati dalla poca esperienza di alcune IMF;
- fare in modo che più di 100 istituzioni fornitrici di servizi microfinanziari modifichino (migliorandole) le loro strategie operative;
- fare in modo che almeno 100 Stati Membri creino dei *Comitati Nazionali per il Microcredito* come indicato nell'articolo 5 del documento A/58/488[2] che lavorino per favorire l'incontro delle diverse parti con il fine di promuovere eventi e di pianificare attività concrete;
- fomentare la creazione di 25 alleanze strategiche multilaterali che permettano un ampio interscambio informativo.

A conclusione del piano di azione non posso fare a meno di sottolineare come l'invito contenuto nel documento A/58/488 per la creazione di comitati nazionali o di altri meccanismi similari sia stato raccolto dal Governo Italiano portando alla nascita del *Comitato Nazionale Italiano per il Microcredito* sotto la direzione del Ministro della Funzione Pubblica Mario Baccini. Di tale Comitato parlerò più dettagliatamente nel paragrafo 2.2.5.

[2] Documento A/58/488, Parte III, Progetto di risoluzione I: Programma di Azione per l'Anno del Microcredito 2005, Paragrafo 5. Assemblea Generale delle Nazioni Unite, 2003

2.1.4 La struttura organizzativa

Comitato di Coordinamento Generale

Come richiesto nell'importante documento A/58/179 è stato creato *ad hoc* un *Comitato di Coordinamento* per meglio organizzare e rendere più organiche le azioni nell'appena trascorso Anno del Microcredito. Come richiesto dal Segretario Generale nel documento poc'anzi citato, tale Comitato risulta composto in modo paritario da componenti dell' UNDESA e dell' UNCDF.
La creazione ufficiale è avvenuta nel gennaio 2004, la presidenza fu affidata al Direttore Generale dell'UNCDF Mark Malloch Brown e co-presieduto dal Sotto-Segretario Generale Josè Antonio Ocampo. Il segretariato responsabile del coordinamento generale è situato presso la sede dell'UNCDF e comprende uno staff permanente composto da 4 elementi e coadiuvato da consulenti esterni e volontari (per maggiori dettagli vedere la figura 1).
Il Comitato ha avuto il ruolo di promuovere specifici eventi focalizzati sul raggiungimento degli obiettivi dell'Anno e mirati alla promozione e al supporto di attività, sviluppate anche da parte di soggetti terzi.

Gruppo di patrocinatori

Il *Gruppo di patrocinatori* rappresenta un insieme di soggetti particolarmente sensibili ai problemi dei poveri. Lo scopo di tale Gruppo è stato quello di sollecitare la più grande partecipazione possibile agli eventi dell'Anno da parte di terzi, controllare che gli obiettivi prefissati venissero raggiunti e incrementare il flusso informativo tra il Comitato di Coordinamento e le varie parti interessate. Possiamo basicamente sintetizzare in 4 punti gli obiettivi di tale Gruppo:

- Fornire una guida e un appoggio concreto al Comitato
- Incrementare la partecipazione degli Stati Membri
- Incrementare le risorse messe a disposizione dai settori pubblici e privati

- Promuovere e assumere il ruolo di ambasciatori dell'Anno

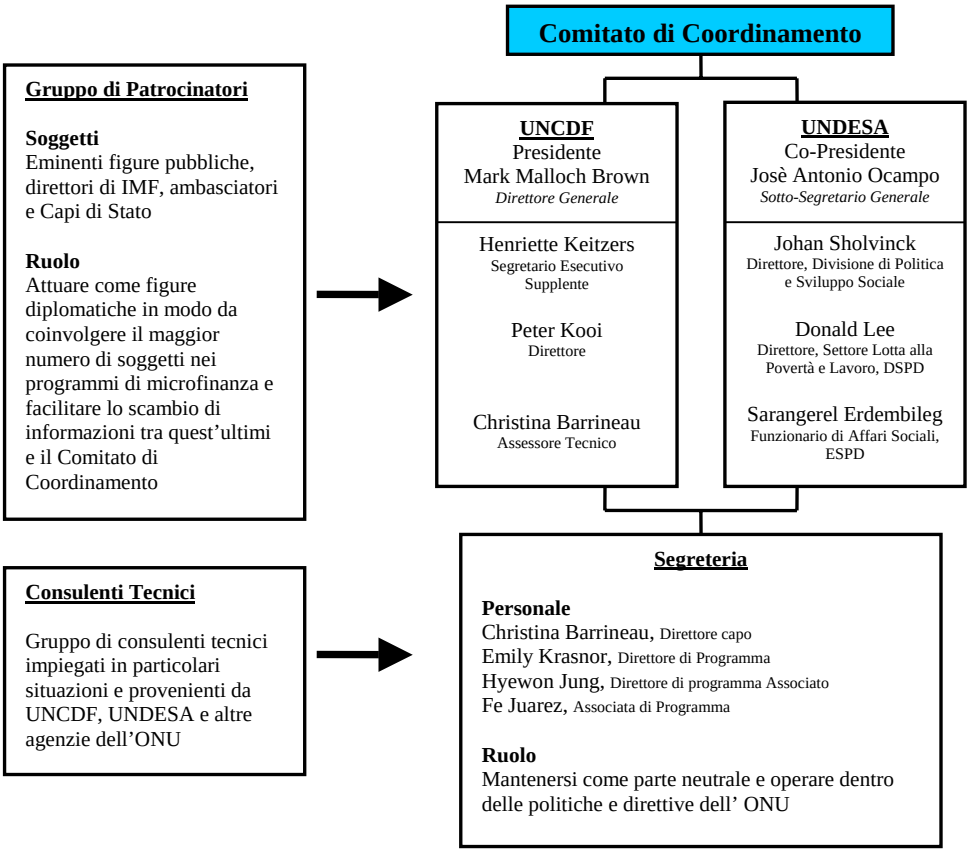


Figura 2.1. Il Comitato di Coordinamento Generale

Comitati Nazionali

Terzo elemento della struttura organizzativa può essere considerato il *Comitato Nazionale*. Come detto, troviamo una prima richiesta da parte delle Nazioni Unite alla loro creazione già nel documento A/58/197, ma tale richiesta venne ribadita nei documenti successivi e in particolare modo nel paragrafo 6 del Progetto di Risoluzione I per l'Anno del Microcredito contenuto nel documento A/58/488[3], nel quale si invitano gli Stati Membri alla costituzione di appositi comitati nazionali con l'obiettivo di stimolare l'interscambio di informazioni tra diverse IMF, organizzare incontri con diversi agenti del settore pubblico, privato, varie ONG e agenzie dell'ONU.

[3] Documento A/58/488, Parte III, Progetto di risoluzione I: Programma di Azione per l'Anno del Microcredito 2005, Paragrafo 6. Assemblea Generale delle Nazioni Unite, 2003

Durante l'Anno un totale di 61 Comitati Nazionali sono stati creati. In concreto, i Comitati avrebbero dovuto sviluppare un piano di azione strategico che avesse come finalità quella di assicurare servizi finanziari di vario genere a persone povere.

Come è possibile evincere dal Piano di Azione del Segretario Generale, i comitati nazionali dovevano trovare un punto d'incontro tra:

- Governi: assicurando che l'ordinamento giuridico incentivi la nascita di IMF;
- Agenzie multinazionali e donatori: in modo che gli stessi considerino la microfinanza come un branca della finanza e non come un semplice progetto di sviluppo;
- Settore privato e ONG: affinché tali soggetti riescano mettere in atto progetti di microfinanza concependo gli stessi come un'attività finanziaria vera e propria e non come un mero atto caritatevole.

Sempre in tale piano si richiede che un comitato nazionale venga costituito da importanti personalità dei seguenti settori:

Governo	Ministero dell'Economia Ministero delle Finanze Ministero dell'Istruzione Ministero per gli Affari Esteri Banca Centrale
Agenzie multilaterali e Donatori	Agenzie delle Nazioni Unite Banca Mondiale Fondo Monetario Internazionale Banche di Sviluppo regionale Agenzie Donatrici
Settore Privato e ONG	Istituzioni Finanziarie Banche di Microfinanza (commerciali, private e governative) Associazioni Bancarie Reti di Organizzazioni Compagnie del Settore Privato
Mondo Accademico E Società Civile	Personaggi famosi (cinema, televisione, musica, atleti) Mezzi de Comunicazione Università Volontari

2.1.5 L'Italia e l'Anno Italiano del Microcredito

Passo ora all'esposizione dell'ultima parte di questo capitolo, quella relativa al Governo Italiano ed alla politica intrapresa nel 2005 riguardante l'Anno Internazionale del Microcredito.

Come detto, grazie al documento A/58/488, l'Assemblea Generale ha invitato gli Stati Membri a costituire Comitati Nazionali che avessero come obiettivo quello di preparare e curare gli eventi relativi al 2005. Come risposta a tutto ciò, il 29 ottobre 2004, è stato costituito il Comitato Nazionale Italiano[4] per l'Anno Internazionale del Microcredito 2005.

Il Comitato Nazionale, presieduto dal Ministro della Funzione Pubblica Mario Baccini, è strutturato in due gruppi di lavoro: il primo, il Gruppo Riflessioni, ha l'obiettivo di individuare i modelli più idonei a definire *una via italiana alla microfinanza*; il secondo, il Gruppo Attività, ha come finalità quella di proporre iniziative che abbiano carattere di continuità.

Aggiungo che, dato l'art. 8 del Decreto Legge n. 4 del 10 gennaio 2006, il Comitato Nazionale Italiano è divenuto di fatto permanente[5].

Come richiesto nelle varie risoluzioni dell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, compito del Comitato Italiano è stato quello di promuovere in modo organico e razionale una serie di iniziative mirate sia alla mera divulgazione informativa presso il grande pubblico del microcredito e delle sue potenzialità sia ad iniziative concrete che portassero al lancio di nuovi progetti.

In totale possiamo registrare poco più di quaranta eventi che hanno visto tra i propri partner o come promotore il Comitato Italiano tra i quali sottolineiamo l'importante Conferenza Euro-Mediterranea sul Microcredito tenutasi a Roma il 5-6 dicembre che ha di fatto concluso le Giornate della Cooperazione e si è posta come evento conclusivo dell'Anno Italiano del Microcredito.

[4] Web Ufficiale: www.annodelmicrocredito.org

[5] L'articolo in questione recita: Per consentire lo sviluppo dei programmi di microfinanza, in conformità a quanto previsto dall'Assemblea generale delle Nazioni unite nelle risoluzioni 53/198 e 58/221, il Comitato nazionale italiano per il 2005, anno internazionale del Microcredito, e' trasformato nel Comitato nazionale italiano permanente per il Microcredito, senza oneri aggiuntivi per l'erario. Gazzetta Ufficiale n. 8 dell'11 gennaio 2006

Nell'allegato III fornisco la completa struttura interna del Comitato Nazionale Italiano.

Tra il 7 e il 9 novembre a New York si è tenuta la conferenza conclusiva dell'Anno Internazionale del Microcredito, nella quale sono stati messi in luce i risultati raggiunti dai vari programmi di microcredito e nella quale, a capo della delegazione italiana, vi era il Ministro degli Affari Esteri Gianfranco Fini.

Il Ministro, nella sua relazione[6], ha fatto una sorta di sunto conclusivo degli eventi organizzati a cura del Comitato Italiano come la conferenza Euro-Mediterranea e il Master in Microfinance realizzato in collaborazione con l'Università di Bergamo, che hanno permesso una maggiore diffusione del concetto di microfinanza per i poveri.

Inoltre ha sottolineato come sia importante considerare il microcredito un business in modo che lo stesso attragga investitori e si liberi dalle logiche assistenziali che spesso lo circondano; non vedendolo, quindi, come un mero sistema per fornire assistenza ai poveri senza dare ad essi alcuno strumento per uscire dalla povertà, puntando su modelli simili a Grameen Bank.

Infine, il Ministro ha voluto sottolineare l'importanza dei progetti di microcredito intrapresi dalle Banche di Credito Cooperativo (BCC) in collaborazione con Codesarrollo in Ecuador, vero, e forse unico, esempio di attività microfinanziarie realizzate da parte di istituti di credito italiani.

[6] Parte della stessa è scaricabile dal sito ufficiale italiano

2.2 Microcredit Summit. Raggiungere 100 milioni di poveri in nove anni

Il primo Microcredit Summit (a sinistra il logo) si svolse tra il 2 e il 4 febbraio 1997 a Washington, coinvolgendo oltre 2.900 delegati provenienti da oltre 137 Paesi. Tale evento, realizzato dal Fondo Educativo di Results, si pose l'obiettivo di coordinare le Istituzioni attive nel microcredito e nella microfinanza in genere, in modo da di raggiungere 100 milioni di poveri[7] entro il 2005.

La Campagna fin dalla sua nascita nel 1997 si è posta quattro regole che hanno costituito la base del suo operato e che vengono rispettate da tutte le 3.164 istituzioni che hanno inviato un Piano di Azione Individuale:

- Raggiungere i più poveri;
- Raggiungere e dare più forza alle donne;
- Costruire istituzioni finanziariamente autosufficienti;
- Assicurare un impatto positivo e misurabile nella vita dei clienti e delle loro famiglie.

I dati esposti in questo paragrafo sono stati presi dal sito ufficiale del Microcredit Summit[8] e dai Report Annuali e sono aggiornati al 2004; nel 2006 invece si terrà ad Halifax, in Canada, l'incontro conclusivo di questo primo decennio nel quale verranno esposti i risultati ottenuti dalla Campagna. Ho scritto primo decennio perché l'impegno profuso in tale progetto verrà prolungato in modo da concedere microprestiti ad altre 100 milioni di famiglie entro il 2015.

Dedicherò al summit che si svolgerà ad Halifax un paragrafo nel quale esporrò l'organizzazione dell'evento e tratterò degli elementi salienti dell'incontro.

Al 31 dicembre 2004, 3.164 istituzioni avevano sottoscritto un Piano di Azione Istituzionale (PAI), elemento necessario per la partecipazione alla Microcredit Campaign.

[7] Come nel primo capitolo per poveri si intendono quei soggetti con un reddito giornaliero inferiore ad un dollaro adeguato alla Parità del Potere di Acquisto (PPA)

[8] Sito web ufficiale: www.microcreditsummit.org

La sottoscrizione di un PAI consiste nella formulazione di un piano di intervento con relativi obiettivi da raggiungere entro l'ormai concluso 2005, fornendo al tempo stesso sia previsioni di dati sia una descrizione del metodo di azione. Presentando il PAI ogni organizzazione viene inclusa in uno dei quindici consigli preposti. Di tali piani fornisco il modulo di sottoscrizione relativo alle *istituzioni educative* e ai *parlamentari e funzionari eletti nei PVS* negli ALLEGATI I e II presenti alla fine del capitolo.

Per tale data la Microcredit Campaign, intesa come l'insieme delle IMF che hanno inviato un PAI, aveva servito ben 92.270.289 clienti, dei quali 66.614.871 al di sotto della soglia di povertà e, all'interno di quest'ultima categoria, 55.622.406 donne. Inoltre, considerando una media di cinque persone per ogni nucleo familiare, si arriva ad un totale di circa 333 milioni di persone cha hanno ricevuto un aiuto, seppur indirettamente, per uscire dalla povertà.

Come già detto, l'obiettivo di questa Campagna è quello di raggiungere i 100 milioni di poveri per la fine del 2005. In sostanza quindi, la prima fase del progetto risulta conclusa ma i dati ufficiali verranno diffusi solo ad Halifax.

Affinché il progetto potesse mantenere gli impegni presi, richiedeva un tasso di crescita annuale del 38,1% a partire dal 1997, anno di partenza nel quale vennero erogati prestiti a 7,6 milioni di clienti. La crescita totale, alla fine del 2004, è del 776% con una media annuale del 36%, quindi al di sotto di quella necessaria.

I dati relativi al 2004 si riferiscono a 330 istituzioni rappresentanti un campione di 58.450.926 di famiglie.

Prima di passare all'esposizione dei dati storici desidero fornire alcune informazioni sulla struttura interna della Campagna del Microcredit Summit.

Essa consta di due Co-Presidenti onorari e di quindici Consigli, di cui tre senza alcun presidente. Ecco l'elenco completo:

- **Co-Presidenti Onorari**

  - Sua Maestà la Regina Sofia, Spagna
  - Tsutomu Hata, Ex-Primo Ministro, Giappone

Co-Presidenti dei Consigli

- **Consiglio dei Capi di Stato e di Governo**
  - H.E. Vicente Fox, Presidente del Messico
- **Consiglio dei Sostenitori**
  - Bisi Ogunleye, Vicepresidente di Women's Environment and Development Organization
- **Consiglio delle Istituzioni Finanziarie Commerciali e delle Banche**
  - Eugene Ludwig, Direttore Generale, Promontory Financial
  - Andrew Krieger, Capo Esecutivo, Northbridge Capital Management
- **Consiglio delle Corporazioni**
  - Brett Begemann, Vicepresidente Esecutivo e Direttore del Commercio Internazionale, Monsanto
- **Consiglio delle Istituzioni Educative**
  - Ned Hill, Rettore, Marriott School of Management, Brigham Young University
  - James Gustave Speth, Rettore, Yale University
- **Consiglio delle Fondazioni e dei Filantropi**
  - George Soros, Presidente, Open Society Institute
- **Consiglio delle Istituzioni Finanziarie Internazionali**
  - Lennart Båge, Presidente, International Fund for Agricultural Development (IFAD)
- **Consiglio delle Organizzazioni Non Governative**
  - Margaret Catley-Carlson, Presidente, ICARDA & Global Water Partnership
  - Mazide Ndiaye, Presidente, FAVDO
- **Consiglio dei Parlamentari**
  - Wakako Hironaka, Membro della Camera dei Cancellieri, Giappone
  - Sharad Pawar, Ministro dell'Agricoltura, India
  - Michel Rocard, Presidente del Comitato per lo Sviluppo e la Cooperazione, Parlamento Europeo
- **Consiglio degli Agenti**
  - Nancy Barry, Presidenta, Women's World Banking

- Ela Bhatt, Segretario Generale, Self Employed Women's Association
- Connie Evans, Presidente, Women's Self-Employment Program
- John Hatch, Fondatore, FINCA International
- Muhammad Yunus, Presidente, Grameen Bank

- **Consiglio delle Istituzioni Religiose**

  - William Vendley, Segretario Generale, World Conference on Religion and Peace

- **Consiglio delle Agenzie dell'ONU**

  - Noeleen Heyzer, Direttore Esecutivo, UNIFEM
  - Juan Somavia, Direttore Generale, International Labour Organization

- **Consiglio delle Agenzie Donatrici**
- **Consigli degli Organizzazioni Govenative Nazionali**
- **Consiglio delle Associazioni Culturali**

Oltre ai vari consigli appena citati è necessario aggiungere l'elenco dei vari direttori che hanno il compito di monitorare la Campagna nel suo insieme e di fornire l'assistenza necessaria. Di seguito quindi fornisco i nomi dei componenti dello staff della Microcredit Campaign e, a continuazione, quello dei delegati per le varie regioni.

- Sam Daley-Harris, Direttore
- Anna Awimbo, Direttore Area Ricerche
- Brian McConnellramas, Direttore Area Programmi
- Lisa Laegreid, Co-Direttore Area Programmi
- Trenton DuVal, Associato Area Programmi
- Dalia Palchik, Direttore Relazioni Esterne

- Dr. D.S.K. Rao, Delegato Regionale per l'Asia
- Nelson Agyemang, Delegato Regionale per l'Africa
- Armando Boquin, Delegato Regionale per l'America Latina

2.2.1 La metodologia di studio

Dopo aver descritto la Campagna dal punto di visto dell'organizzazione interna e aver parlato di come sia possibile partecipare concretamente agli obiettivi prefissati, ora la mia analisi si sposterà in un primo momento sulla metodologia di studio utilizzata, cercando di descrivere i vari passaggi effettuati per poi spostarmi sui dati veri e propri fornendo indicazioni sui risultati raggiunti e le previsioni future.

Il processo utilizzato per arrivare alla stesura del report annuale consta di cinque parti:

1. invio dei PAI ai vari operatori affinché gli stessi forniscano i dati più recenti;
2. sollecitazioni telefoniche alle IMF con maggiori dimensioni per velocizzare la consegna di dati quantitativamente e qualitativamente elevati;
3. processo di controllo dei dati inviati dagli operatori di maggiori dimensioni, grazie anche al supporto fornito da parte di terzi, attraverso domande mirate ed eliminazione dei dati non verificati o di dubbia autenticità;
4. analisi dei dati;
5. stesura finale del report.

I dati riportati vengono quindi inviati da istituzioni singole; la Campagna, infatti, cerca di evitare i gruppi di IMF in modo che non si effettui un duplice conteggio degli stessi.

Il Piano di Azione Istituzionale di sollecitazione dei dati inviato dalla Campagna deve contenere i dati reali del 2004 più le proiezioni per il biennio 2005-2006.

I dati richiesti si possono suddividere in 11 tipologie:

1. numero totale di clienti attivi;
2. numero totale di clienti attivi che è possibile includere tra i poveri al momento della contrazione del primo prestito;
3. tipo di strumenti utilizzati per la misurazione del livello di povertà;
4. percentuale di donne tra i clienti poveri;
5. ammontare medio del primo prestito;

6. numero totale di risparmiatori attivi[9];
7. risparmio annuale medio per risparmiatore;
8. percentuale di clienti che vivevano al di sotto della soglia di povertà e che hanno superato tale soglia nell'anno di riferimento;
9. tipologia di strumenti utilizzata per la misurazione della percentuale di clienti di cui al punto precedente;
10. servizi finanziari offerti;
11. percentuale di autosufficienza finanziaria raggiunta.

Il censimento delle IMF aggiornato al 21 ottobre del 2005 ci indica che sono ben 6.600 le istituzioni appartenenti ai 15 consigli, di queste il 64,5% (vale a dire 4.257) fanno parte del Consiglio di Agenti di Microcredito della Campagna, con un aumento di 400 componenti in 12 mesi. Nel 2005, 781 istituzioni hanno sottoscritto un PAI, dei quali 238 (30%) lo hanno fatto per la prima volta.

2.2.2 I risultati raggiunti

Come già accennato all'inizio del capitolo, al 31 dicembre 2005 sono 3164 le istituzioni attive nel campo della microfinanza che partecipano alla Campagna del Microcredit Summit per un totale di oltre 92 milioni di famiglie raggiunte, con un tasso di crescita medio del 36% a fronte del 38,1% previsto dal programma.

Poniamo particolare attenzione a queste cifre perché il totale di 92 milioni rappresenta il numero totale di clienti serviti, ma sono quasi 67 i milioni di contraenti che al momento della concessione del primo prestito vivevano al di sotto della soglia di povertà. In concreto quindi,lo studio effettuato sui dati più recenti prevede che la Campagna raggiungerà i 100 milioni di clienti al di sotto della soglia di povertà per la fine del 2006 o comunque nei primi mesi del 2007. La crescita totale ottenuta dalla Campagna è stata del 776%.

[9] Vorrei sottolineare la differenza tra "cliente" e "risparmiatore" dato che non sempre le due figure coincidono: un cliente non sempre si trova nelle condizioni di ripagare i propri debiti, i tal caso non potrà essere considerato un risparmiatore.

Data	Numero totale di Istituzioni	Numero totale di clienti serviti	Numero totale di clienti sotto la soglia di poverta
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
31/12/2004	3.164	92.270.289	66.614.871

Tabella 2.1. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 2005

Come è possibile vedere dal grafico sotto riportato la crescita del numero di clienti al di sotto della sogli di povertà avuto negli otto anni di vita del Summit è stata praticamente in linea con quella prevista ma ha subito un rallentamento nel 2004 cosicché il balzo previsto tra la fine del 2004 e la fine 2005 di oltre venti milioni difficilmente è stato raggiunto.

Anno	Crescita Reale (in milioni)	Crescita Richiesta (in milioni)
1997	7,6	8
1998	12,22	10
1999	13,78	15
2000	19,33	20
2001	26,88	30
2002	41,59	40
2003	54,78	55
2004	66,61	72
2005	-	100

Tabella 2.2. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 1998-2005

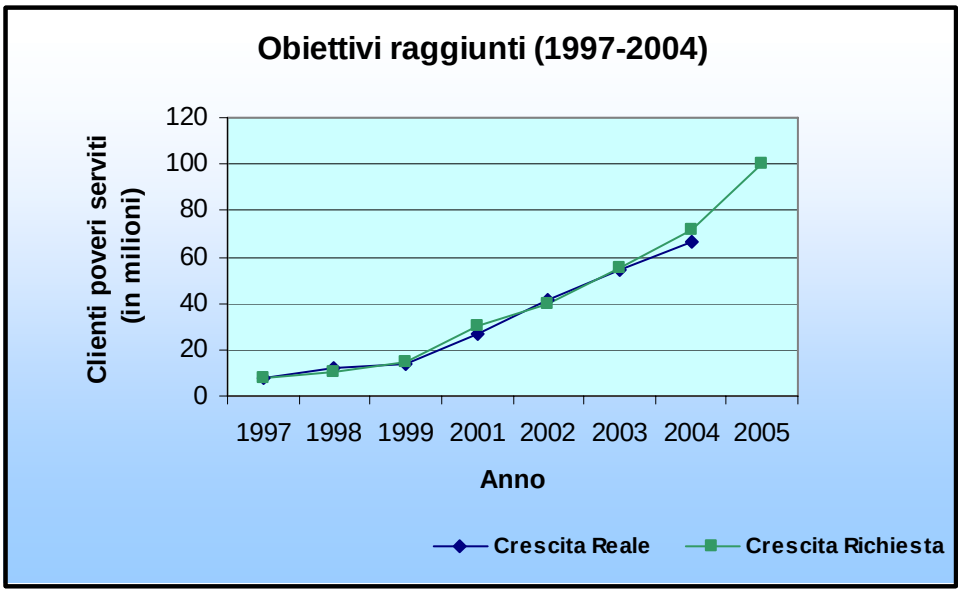


Grafico 2.1. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 1998-2005

Come detto in precedenza una delle fasi centrali nella stesura della metodologia di studio utilizzata consiste nella verifica dei dati ricevuti e nella eliminazione di quelli di dubbia attendibilità.

Negli ultimi sei anni sono state verificate un totale di 330 istituzioni sul totale di 3.164, la percentuale sembrerebbe molto bassa ma se si guarda nel dettaglio la tabella seguente si nota come oggetto di esame sono le istituzioni che forniscono servizi finanziari ai poveri che vivono con meno di un dollaro al giorno. Nel dettaglio, queste istituzioni forniscono servizi a quasi il 90% dei poveri; in concreto, si nota come la verifica dei dati si sia spostata su quelle istituzioni che operano con una determinata fascia di poveri in modo che l'attendibilità dell'operato di tutta la Campagna non possa essere messa in discussione.

Anno	Numero di istituzioni verificate	Numero di clienti verificato	Numero di clienti serviti	Percentuale
2000	78	9.274.385	13.779.872	67%
2001	138	12.752.645	19.327.451	66%
2002	211	21.771.448	26.878.332	81%
2003	234	35.837.356	41.594.778	86%
2004	286	47.458.191	54.785.433	87%
2005	330	57.450.926	66.614.871	88%

Tabella 2.3. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 2005

Per quel che concerne le dimensioni delle istituzioni di microfinanza, sottolineiamo come siano 2.321 quelle che operano a livello locale e che contano un numero di clienti inferiore a 2.500, poco più di 500 quelle al di sotto de 10.000 contraenti e così via fino alle sole otto che possono contare su una base di più di un milione di contraenti.

Grandezza istituzione (per numero di clienti sotto la soglia di povertà)	**Numero di istituzioni**
un milione o più	8
100.000 - 999.999	41
10.000 - 99.999	276
2500 - 9.999	515
Meno di 2.500	2.321
Reti	3

Tabella 2.4. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 2005

Come mostrato nelle tabelle seguenti, delle 3.164 istituzioni censite la maggior parte, ben 1.628, operano in Asia, 994 in Africa, 388 nell' America del Sud, 48 nell'America del Nord, 72 in Europa e 34 in Medio Oriente e sottolineo come tutte abbiano avuto una crescita del numero di contraenti.

Regione	**Numero di programmi**	**Numero totale di clienti 2003**	**Numero totale di clienti 2004**
Africa	994	6.438.587	7.004.840
Asia	1.628	71.585.413	81.009.798
America del Sud	388	2.519.299	3.854.401
Medio Oriente	34	106.464	168.575
Totale nei PVS	3.044	80.649.763	92.037.614
America del Nord	48	53.147	56.911
Europa	72	165.433	175.764
Totale Paesi Sviluppati	120	218.580	232.675
Totale	3.164	80.868.343	92.270.289

Tabella 2.5. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 2005

Regione	Numero di clienti poveri 2003	Numero di clienti poveri 2004	Numero di clienti donne povere 2003	Numero di clienti donne povere 2004
Africa	4.725.912	5.062.166	3.180.419	3.271.510
Asia	48.797.590	59.939.638	41.272.188	51.212.061
America del Sud	1.121.324	1.429.360	719.191	1.020.992
Medio Oriente	54.039	92.568	22.785	61.804
Totale nei PVS	54.698.865	66.523.732	45.194.583	55.566.367
America del Nord	24.817	28.638	10.782	17.696
Europa	61.751	62.501	37.360	38.343
Totale Paesi Sviluppati	86.568	91.139	48.142	56.039
Totale	54.785.433	66.614.871	45.242.725	55.622.406

Tabella 2.6. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 2005

La figura seguente mostra la relazione tra il numero di famiglie che vivono in uno stato di povertà assoluta nelle varie regioni e il numero di quelle che ricevono servizi finanziari da parte delle IMF a fine 2004.

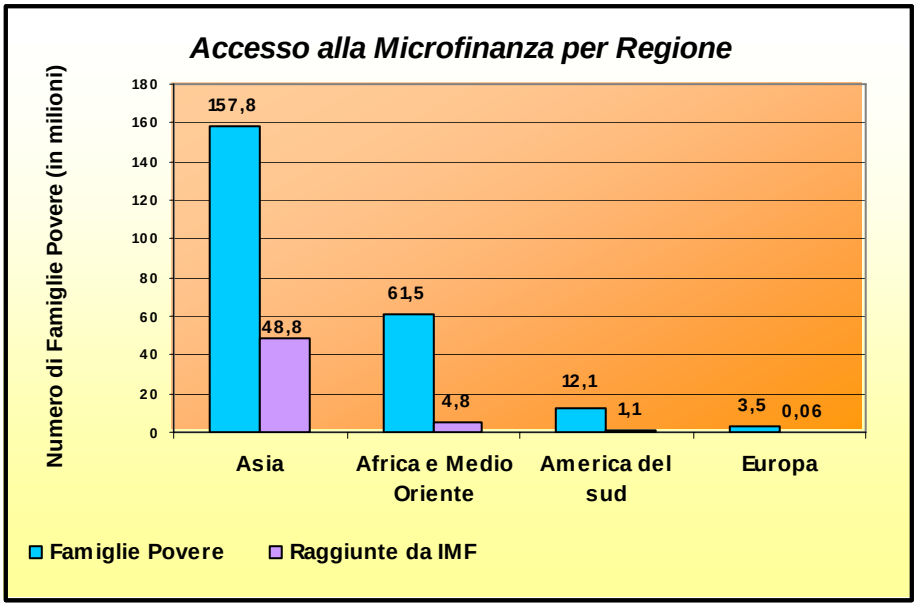


Grafico 2.2. Fonte: Microcredit Summit Campaign, 2005

2.2.3 Verso il 2015: due nuove mete

Come gia accennato all'inizio di questo capitolo i vari Comitati Esecutivi della Campagna del Microcredit Summit e di RESULTS hanno deciso di continuare nel loro impegno fino al 2015, ponendosi due nuove mete per cercare di compiere gli Obiettivi di Sviluppo del Millennio (paragrafo 2.2.2) e cercando, quindi, di dimezzare la povertà assoluta per tale anno:

- raggiungere 175 milioni di famiglie[10] attraverso programmi di microcredito e lavorare affinché siano proprio le donne a usufruire di tali prestiti;
- lavorare in modo che 100 milioni di famiglie che attualmente vivono con meno di un dollaro al giorno adeguato alla Parità del Potere di Acquisto (PPA) possano superare tale soglia e uscire in modo definitivo da tale condizione[11].

2.2.4 Tutti i vertici dal 1997

Passerò adesso brevemente in rassegna i vari summit effettuati dal 1997, partendo dal primo tenutosi a Washington e concludendo con il prossimo che si terrà ad Halifax e al quale dedicherò un breve paragrafo.

Il primo Microcredit Summit ebbe luogo a Washington, USA, tra il 2 e il 4 febbraio del 1997. A tale vertice parteciparono ben 2900 delegati provenienti da oltre 137 Paesi.

Il primo Global Microcredit Summit fu tenuto a New York, USA, dal 24 al 27 giugno del 1998 e vide la partecipazione di mille delegati provenienti da 107 Stati.

[10] In questo caso uso indistintamente i termini famiglia e soggetto perché in media ogni contraente di un prestito appartiene a un nucleo familiare di cinque persone

[11] In tal modo, ipotizzando che a beneficiare di tale miglioria siano 500 milioni di persone(per quanto detto nella nota 4), si dimezzerebbe il numero di persone, stimate in 1 miliardo e 200 milioni, che vivono in una situazione di totale indigenza

Il secondo Global Microcredit Summit si celebrò a Abidjan, nella Costa d'Avorio, tra il 24 e il 27 giugno del 1999, e al quale parteciparono 600 inviati provenienti da 85 Paesi.

Il primo Microcredit Summit per il Medio Oriente e l'Africa si tenne nello Zimbabwe, ad Harare, tra l'8 e il 13 ottobre del 2000 e vide la partecipazione di 580 delegati provenienti da 50 Paesi.

La prima Riunione dei Consigli del Microcredit Summit per l'Asia e il Pacifico si tenne a Nuova Delhi, in India, tra il 2 e il 5 febbraio del 2001 e vi parteciparono 2000 delegati di 100 Paesi.

Il primo Regional Microcredit Summit per l'America Latina e le Regioni Caraibiche si tenne a Puebla, in Messico, tra il 9 e il 12 ottobre del 2001 e vide la partecipazione di 600 delegati da parte di 34 Paesi.

Il quinto anniversario del Microcredit Summit si tenne a New York, USA, tra l'8 e il 13 ottobre del 2002 e vi parteciparono 2000 delegati di 100 Paesi.

La seconda Riunione dei Consigli del Microcredit Summit per l'Asia e il Pacifico si tenne a Dhaka, Bangladesh, tra il 16 e il 19 febbraio 2004 e vide la partecipazione di oltre 1200 delegati di 47 Paesi diversi.

Il secondo Microcredit Summit per il Medio Oriente e l'Africa si tenne ad Amman, in Giordania, tra il 10 e il 13 ottobre del 2004. Vi parteciparono 650 delegati di 75 Paesi.

Il secondo Regional Microcredit Summit per l'America Latina e le Regioni Caraibiche si tenne in Cile, a Santiago, tra il 19 e il 22 aprile del 2005. Parteciparono 1.100 delegati di 38 Paesi.

Global Microcredit Summit 2006

GLOBAL MICROCREDIT SUMMIT 2006

Tra il 12 e il 15 novembre 2006, ad Halifax, in Nuova Scozia, Canada, si terrà il Global Microcredit Summit 2006 nel quale verranno presentati i risultati raggiunti dalla Campagna fino al 2005, anno conclusivo previsto dall'originale piano di azione. Oltre alla verifica dei risultati raggiunti, il summit rappresenterà la miglior

piattaforma di lancio possibile per le due nuove mete fissate dal Microcredit Summit Campaign e delle quali ho gia parlato nel paragrafo 2.1.3.
Attualmente a tale incontro hanno assicurato la loro partecipazione più di duemila delegati provenienti da oltre 100 Paesi.

2.2.5 Results e Results Educational Fund. Brevi cenni.

Results[12] è un'organizzazione la cui mission è quella di creare pressioni nel mondo politico affinché vengano prese misure concrete per superare la fame del mondo e l'indigenza diffusa.
Nel sito web ufficiale si fa riferimento spesso ad un report del 1976 della National Academy of Sciences, nel quale venne dimostrato come sia possibile porre fine ai problemi legati alla fame e alla povertà in una sola generazione ma che il vero muro che impedisce a questo progetto di diventare realtà sia la volontà politica.
Results opera quindi in questa direzione, effettuando continue pressioni sui membri del Parlamento statunitense e non solo, affinché gli stessi rappresentanti del popolo prendano in mano la situazione.
All'interno di Results, vi è Results Educational Fund, il cui compito è quello di informare l'opinione pubblica sui problemi legati alla povertà negli Stati Uniti e nel mondo.
Quindi i due strumenti utilizzati da tale organizzazione sono quelli delle continue pressioni nei confronti di organi istituzionali e l'organizzazione di periodiche conferenze mirate alla creazione di una coscienza pubblica che permetta a tutti i cittadini di prendere atto che più di un miliardo di persone vive in uno stato di povertà assoluta.
Il Microcredit Summit è, appunto, il progetto di punta di Results Educational Fund.
Results è presente anche in Australia, Giappone, Germania, Messico, Canada e Regno Unito attraverso proprie filiali.

[12] Sito web ufficiale: www.results.org

2.3 La mancanza di dati sull'impatto socio-economico

Dopo aver parlato dell'Anno Internazionale del Microcredito e del numero di poveri raggiunti dai programmi microfinanziari nel mondo, tratterò della mancanza di dati riguardanti l'impatto reale di quest'ultimi.

Il successo o il fallimento di un programma di microcredito dipende fortemente dal contesto nel quale opera. La povertà, come ben sappiamo, è un mix di elementi come la bassa crescita economica, l'alta crescita demografica e una diseguale distribuzione delle risorse. Le variabili centrali di tutto ciò sono sicuramente la grande disoccupazione e la bassa produttività del povero che spesso si incrociano creando un pericoloso risultato che causa dei grandi danni soprattutto a livello psicologico, innescando un circolo vizioso che porta il povero a credere che la sua situazione è senza alcuna via d'uscita[13]. In sostanza, il miglior modo per ridurre la povertà è quello di porre fine a ciò attraverso la creazione di impiego e l'investimento in capitale umano.

Non è mia intenzione trattare dei tool di valutazione della povertà nonché dei sistemi di valutazione dell'impatto dei programmi di microfinanza perché al riguardo esiste una immensa letteratura e tuttora molte sono le diatribe esistenti tra gli studiosi.

Il grande problema della mancanza di dati riguardanti l'impatto della microfinanza risale sicuramente alla mancanza di strumenti certi e che possano essere universalmente utilizzati in modo da fornire dei risultati omogenei.

Infatti, nonostante l'enorme quantità di progetti microfinanziari nel mondo, e i relativi studi sull'impatto[14], molti sono i dibattiti sull'effettiva utilità degli stessi. Gli studi effettuati hanno fornito dei risultati generalmente buoni ma nessuno, tuttavia, ha utilizzato una metodologia sperimentale rigorosa. Ad esempio

[13] Khandker S.R., "Fighting Poverty with Microcredit. Experience in Bangladesh", Oxford University Press, 1998. In tale direzione si veda anche Muhammad Yunus "Vers un monde sans pauvreté", Edizioni Jean-Claude Lattès, 1997

[14] A tal proposito si veda Hulme D., "Impact assessment methodologies for microfinanza: a review", preparato per il Virtual Meeting del CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies, Aprile 17-19, 1997

Khandker[15] e Morduch[16] arrivano a differenti conclusioni riguardanti l'impatto sulla povertà utilizzando gli stessi dati di Grameen Bank.

Gli studi esistenti utilizzano differenti metodologie, che è possibile suddividere in sperimentali, quasi - sperimentali e non - sperimentali[17].

Questi studi hanno prodotto risultati contrastanti, spesso perché non è possibile mettere a confronto in modo univoco differenti programmi che operano in zone diverse e quindi arrivare ad una valutazione universale della bontà o meno del microcredito.

Nella difficoltà della valutazione dell'impatto dei programmi di microcredito, oltre alla difficoltà oggettiva nel trovare un sistema adeguato, due sono i problemi endogeni particolarmente importanti[18]: l'auto-selezione dei clienti e il collocamento dei prodotti/servizi da parte delle MFIs all'interno del contesto nel quale operano.

Delle tre metodologie citate solo la quasi-sperimentale e la non-speriemntale vengono utilizzate per la valutazione della microfinanza.

Tra gli studi considerati più validi ne vorrei mettere in evidenza quattro (in ordine cronologico). Innanzitutto il già citato studio di Pitt e Khandker, i quali sottolinearono, in Bangladesh, un aumento dei consumi pari a 18 taka per ogni 100 presi a prestito.

Secondo, quello di Coleman[19] nel 1999 realizzato nella Tailandia del nord.

Terzo quello di Kaboski e Townsend[20], realizzato sempre nella Tailandia del nord ma che mette in evidenza che, in seguito all'introduzione di programmi di microcredito nella regione, l'unica variazione sensibile riguarda la riduzione dei

[15] Mark P. e Khandker S.R.,, "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?", The Journal of Political Economy, 106(5), 1998

[16] Morduch J., "The Microfinance Promise.", Journal of Economic Literature, 37 (4), 1999

[17] Skoufias E. con Susana Sanchez, Pedro Olinto e Dean Karlan, "An Evaluation of the Impact of CrediAmigo and the Expansion of Access to Financial Services in Brazil", World Bank, 2004

[18] vedere nota 15

[19] Coleman B., "The Impact of Group Lending in Northeast Thailand." Journal of Development Economics, n. 60, 1999

[20] Kaboski J., e Townsend R., "Policies and Impact: An Analysis of Village-Level Microfinance Institutions", University of Chicago Working Paper, 2002

prestiti contratti nei confronti degli usurai, senza riuscire ad evidenziare alcun significativo impatto economico.

Il quarto studio che desidero evidenziare fu effettuato in India da Burgess e Pande[21] nel 2003 e mette in relazione l'incremento delle filiali con la riduzione della povertà. In concreto i due autori notano come si ha una riduzione della povertà dello 0,42% all'aumento del numero delle filiali pari all'1 % pro-capite.

2.3.1 La performance sociale

Negli ultimi anni si è andato diffondendo un nuovo concetto che è quello di performance sociale e che sta "sostituendo" per vari motivi quello di impatto. La difficoltà nel calcolare il reale impatto economico dei programmi di microcredito ha costretto gli operatori a cercare di trovare nuove soluzioni, arrivando in un certo modo ad una semplificazione.

La performance sociale altro non è che l'effettiva trasposizione della missione di una MFI nella pratica[22].

La riduzione della povertà è, come noto, l'obiettivo primario di ogni MFI ma non può essere l'unico, o meglio, è possibile che l'istituzione affianchi altri obiettivi a quello principale ma che permettano di mettere a fuoco meglio l'ambito di operatività dell'organizzazione.

Infatti la MFI, per essere efficiente ed efficace, deve operare lungo due strade[23]:

- avere degli obiettivi chiari e di breve periodo,
- monitorare costantemente l'operato affinché gli stessi vengano raggiunti.

[21] Burgess R., e Pande R., "Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment", London School of Economics working paper, 2003

[22] Non è possibile ricondurre tale definizione ad un unico soggetto ma non posso non evidenziare tra le fonti più autorevoli Microfinance Center e Zeller M., Lapenu C. e Greeley M., "Measuring social performance of micro-finance institutions: A proposal", Argidius Foundation e Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), 2003

[23] "Social Performance Management in microfinance: Guidelines", Institute of Development Studies, University of Sussex (Brighton, UK), 2005

Come già anticipato nel precedente paragrafo, molti sono i dibattiti esistenti per poter definire i modo efficace e universale degli indicatori sulla povertà.
Come evidenziano Manfred Zeller, Cécile Lapenu, Martin Greeley[24] nel loro lavoro, la performance sociale non può essere paragonata all'impatto sociale, in quanto quest'ultimo è diretta conseguenza della prima.
A dimostrazione di ciò si può utilizzare il paradigma SCP (Structure-Conduct-Performance), dato che l'impatto di una organizzazione sulla dimensione socio-economica o ambientale segue la struttura SCO e risulta sempre influenzata o condizionata da elementi terzi che poi avranno il loro peso sul risultato finale.

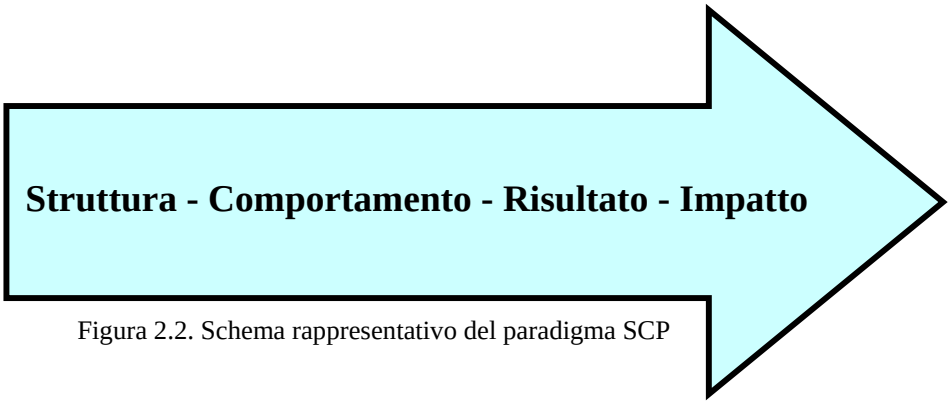


Figura 2.2. Schema rappresentativo del paradigma SCP

Per riuscire nell'intento di monitorare la performance sociale, Zeller, Lapenu e Greeley individuano quattro dimensioni all'interno delle quali operare. Esse sono:

- **Definizione del target**. Come ben sappiamo, obiettivo delle istituzioni microfinanziarie è quello di raggiungere un target normalmente escluso dal sistema finanziario tradizionale. Si può quindi operare sia con soggetti normalmente esclusi dal sistema sia con altri che si trovano in posizioni geografiche non coperte dal tessuto bancario. Primo compito delle MFI sarà quindi quello di individuare il target di clienti e la sua profondità.
- **Modellamento dei servizi e dei prodotti sul target predefinito**. Non è importante solo che venga deciso il target di clienti, ma che sugli stessi vengano modellati i servizi e i prodotti da offrire. Il fallimento di una MFI passa spesso per tale mancanza, in quanto si offrono servizi che non

[24] vedere nota 21

rispettano le caratteristiche dei clienti. Il compito degli indicatori di performance sociale deve essere quindi anche quello di evidenziare eventuali mancanze nell'offerta in modo da offrire prodotti su misura.

- **Migliorare il *social and political capital* dei clienti e delle loro comunità.** Migliorare la fiducia tra le MFIs e i clienti può portare una riduzione dei costi e ad un miglioramento dei tassi di rimborso dei prestiti, nonché ad una riduzione dei free-riding, dei comportamenti opportunistici e una riduzione del rischio. Quindi l'indicatore di performance sociale dovrebbe misurare il grado di trasparenza e lo sforzo effettuato dalla microfinancial institution nel migliorare il rapporto coi clienti;
- **La responsabilità sociale delle MFIs.** La responsabilità sociale è un pre-requisito fondamentale che dovrebbero possedere tutte le MFIs. La responsabilità sociale richiede un adattamento della MFI al contesto nel quale opera, in modo da lavorare rispettando non solo la cultura ma anche le condizioni socio-economiche locali.

Un operatore microfinanziario può operare tenendo conto di una sola dimensione o di tutte e quattro ma l'indicatore necessario alla valutazione della performance sociale non può trascurare, come vedremo tra breve, nessuna di queste dimensioni.

Attraverso vari stadi che hanno comportato un gran lavoro sul campo, Manfred Zeller e Cécile Lapenu sono arrivati nel 2003 alla formulazione di un questionario (presente in appendice) che rappresenta un primo passo verso la creazione di un indicatore di performance sociale universalmente utilizzato.

Il questionario si compone di quattro parti fondamentali che, a loro volta, si scompongono in varie sottoparti di diversa importanza, elemento sottolineato dal punteggio assegnato. Ogni dimensione ha un valore di 25 punti, per un totale di 100 punti.

Questo indicatore, come più volte sottolineato dagli autori, rappresenta un primo passo e per questo risulta perfettibile sotto diversi punti di vista.

2.4 Brevi riflessioni

Ultimo obiettivo di questo capitolo voleva essere quello di cercare di comprendere se il microcredito in qualche modo è uno strumento efficace oppure no. Sicuramente gli studi empirici non riescono a dare una risposta univoca per varie ragioni, in primis la mancanza di una metodologia di studio che venga considerata efficace e valida. Per tale motivo negli ultimi anni, e in particolare dal 2003, anno di pubblicazione dello studio di Zeller, Lapenu e Greeley, si è diffuso sempre con maggiore forza il concetto di performance sociale che trova nel questionario dagli stessi formulato, lo strumento più avanzato esistente al momento per il calcolo di tale indice.

Speso, nei siti web e nelle pubblicazioni effettuate dalle ONG si portano vari esempi di poveri che hanno migliorato la loro condizione di vita grazie ai microprestiti ma in nessun caso si forniscono dei dati ufficiali su quanti hanno superato la soglia di povertà.

Sicuramente l'elemento da mettere in evidenza è che i programmi di microcredito hanno vissuto e vivono in questi anni un grande periodo di espansione e questo potrebbe voler dire che, oltre a guadagnare nuovi clienti, le MFIs riescono a recuperare i prestiti effettuati e questo confermerebbe in qualche modo il successo della microfinanza.

Sicuramente vi sono stati fallimenti a vario titolo di organizzazioni che non sono riuscite a portare a termine la loro missione e altrettanto sicuro è che molte organizzazioni dipendono fortemente dai donatori, ma mi preme mettere in evidenza come, l'interesse da parte delle Nazioni Unite e della Banca Mondiale in particolare, confermerebbe ancora con più forza l'ipotesi che il microcredito è uno strumento validissimo nella lotta alla povertà e, come tale, merita grande attenzione.

CAPITOLO III
Microleasing, village phone e microassicurazione

3. Introduzione

Tratterò in questo capitolo delle attività collaterali al microcredito o di quelle che da questo hanno avuto origine, e di come l'idea di prestare piccole somme abbia rivoluzionato il modo di concepire gli aiuti ai poveri.
Nel primo capitolo abbiamo visto come i poveri siano soggetti *bancabili* e di come sia, attraverso una oculatissima gestione, addirittura redditizia una attività bancaria il quale target siano persone che vivono in una situazione di totale indigenza, e di come istituzioni private siano in grado di operare in maniera più efficace rispetto a operatori pubblici.
Altrettanto importante è sottolineare come spesso, e lo vedremo attraverso le organizzazioni che operano nell'Health MicroInsurance (MHI), tali operatori non siano totalmente auto-sufficienti dal punto di vista finanziario; contestualmente a ciò, cercherò anche di trovare le ragioni di tale dipendenza da soggetti terzi.
Il capitolo si compone di tre paragrafi principali e di vari sottoparagrafi: il primo, si occupa di microleasing, e all'interno dello stesso cerco di darne una definizione e di spiegarne il funzionamento. Alla fine di tale paragrafo fornisco un esempio numerico di come sia più vantaggioso prendere in leasing un bene piuttosto che acquistarlo attraverso un microprestito. Il secondo paragrafo verte sul village phone e sul suo sistema di funzionamento. Infine, il terzo paragrafo, tratta della microassicurazione e si articola su più livelli, oltre a descrivere i prodotti

tipicamente offerti nei PVS effettuo una piccola analisi mettendo a confronto tre organizzazioni non-governative operanti in Bangladesh.

3.1 Il Microleasing

Uno dei servizi finanziari principali e riconducibile al microcredito è il microleasing. Il leasing è molto utilizzato nei paesi già sviluppati ma al contrario nei PVS, solo negli ultimi anni si è verificata una diffusione di massa di tale strumento. Sovente capita che, ove il microcredito ha raggiunto una certa maturità, si sviluppi una domanda di ulteriori servizi ben più evoluti e che permettano l'accesso a risorse maggiori.

In questo quadro si inserisce perfettamente il leasing, come strumento utile al miglioramento delle proprie condizioni di vita.

In sostanza, nei PVS è molto difficile trovare imprese operanti nel leasing destinato a piccole e micro imprese (microenterprises and small businesses - MSB) dato che l'attività di banche e istituzioni operanti in questi paesi si limita alla fornitura di servizi di microcredito. Al contrario, le piccole e medie imprese operanti soprattutto nei settori secondario e terziario hanno la necessità di accedere a finanziamenti a medio termine di maggiore entità in modo da elevare la capacità produttiva.[1]

Ovviamente non possiamo dare una definizione universale di MSBs dato che la stessa può variare in base ai paesi ai quali facciamo riferimento; purtroppo una classificazione è obbligatoria anche se sovente non si sposa perfettamente col contesto di riferimento. Quella da me proposta in questo paragrafo si compone di tre parti e si basa sia sulla dimensione dell'impresa sia sulla capacità della stessa di accedere al leasing e di garantire il flusso di capitali necessario:[2]

[1] Gallardo J., "Leasing to Support Micro and Small Enterprises", Financial Sector Development Department, The World Bank, 1997

[2] The World Bank, Pakistan Microenterprise Project, Report No. 9070-PAK

i. **Primo livello di MSB.** In questo livello troviamo gli imprenditori individuali o le microimprese. Le necessità di tale categoria sono ristrette rispetto alle potenzialità offerte dal microleasing. Si tratta della categoria più ampia delle tre, e comprende le donne imprenditrici e piccole attività come sartorie, barbieri, piccole officine per la riparazione di bici, ecc…
Ovviamente le necessità di queste attività sono realmente molto piccole e non sempre è necessaria la presenza di imprese di leasing ma è sufficiente che il venditore del bene (ad esempio una macchina da cucire) permetta un pagamento dilazionato nel tempo.

ii. **Secondo livello di MSB.** In questa fascia comprendiamo, come nella prima, le donne imprenditrici e le piccole attività; la differenza reale si basa invece sul tipo di attività svolta che comprende negozi di riparazioni (motocicli, televisori ed elettronica in genere) o produzione di stoffa e piccoli articoli in metallo. Vista la natura degli utensili e dei macchinari necessari tale categoria di imprenditori viene considerata appetibile per le società di microleasing.

iii. **Terzo livello di MSB.** In quest'ultimo livello comprendiamo i piccoli imprenditori che posseggono tutte le potenzialità per entrare nel mercato formale dei servizi finanziari. In questa fascia possiamo trovare imprese dedicate alla creazione di componentistica o assemblaggio di piccoli elettrodomestici. Tale categoria è di fatto inadatta al microcredito ma non sempre possiede le caratteristiche per entrare nel circuito formale e necessita quindi di prodotti che le permettano di effettuare il "salto di qualità" verso tale settore. In sostanza hanno bisogno di servizi che spesso non vengono offerti nei mercati dei quali operano. Tali imprese sono troppo grandi per le istituzioni microfinanziarie ma contestualmente troppo piccole per gli istituti di credito commerciali.

Il microleasing quindi opera su un piano che spesso è superiore a quello nel quale opera il microcredito. La scommessa adesso si sposta verso quelle imprese che non hanno i mezzi per crescere ma per le quali il microcredito fornisce risorse assolutamente insufficienti.

In questa parte del capitolo parlerò quindi del leasing, analizzando i soggetti coinvolti, i tipi di leasing esistenti e cercando di evidenziarne vantaggi rispetto ad altri strumenti.

3.1.1 Una definizione

Basicamente il leasing[3] è un contratto attraverso il quale una parte (detta, per usare un termine anglosassone, lessee) paga periodicamente delle somme a un altro soggetto (detto lessor) per l'utilizzo di beni di proprietà di quest'ultimo. In sostanza il possesso risulta separato dalla proprietà, quindi nel caso in cui il lessee non adempiesse ai propri obblighi, il locatore potrebbe immediatamente rientrare in possesso dell'asset. I vantaggi immediati che entrambe le parti ricavano da questa tipologia di contratto sono che il lessee non ha la necessità di acquistare il bene e che il lessor riceve comunque degli introiti pur mantenendo la proprietà dello stesso asset. Nei paesi sviluppati in oltre un terzo degli investimenti privati viene utilizzato questo tipo di contratto.[4]

In tale meccanismo spesso vi è la presenza di una terza impresa, che ha per oggetto proprio l'attività di leasing, la quale, da un canto, acquista il bene dal produttore e, dall'altro canto, lo concede in leasing all'impresa che ne ha bisogno per l'esercizio della propria attività economica.[5]

Il manuale *Leasing for Small and Micro Enterprises* cita tra gli altri vantaggi quello della semplicità rispetto a un prestito bancario in quanto è necessario verificare semplicemente la capacità del cliente di generare un flusso di liquidità sufficiente. Tale punto mi lascia perplesso perché non sempre è così semplice la valutazione dell'attività del lessee.

[3] Deelen L., Dupleich M., Othieno L., Wakelin O., Berold R., "Leasing for Small and Micro Enterprises", International Labour Organization, 2003

[4] International Finance Corporation, "Leasing in Emerging Markets", 1996

[5] Auletta G., Salnitro N., "Diritto Commerciale", Giuffrè Editore, 2003

Inoltre in paesi Sudamericani come la Bolivia o l'Argentina o in altri come l'India e il Messico i Governi centrali, consci dell'importanza di uno strumento come il leasing, concedono delle grandi agevolazioni fiscali.

3.1.2 Tipi di leasing

È possibile individuare quattro tipologie di leasing.

- la prima tipologia che è possibile individuare è il ***financial lease***. In questa tipologia il lessor fissa l'ammontare delle rate che alla scadenza del contratto permetterà, oltre la copertura dei costi, anche la copertura degli interessi e l'ottenimento di un profitto. La scadenza del leasing dipende chiaramente dalle aspettative di vita che si hanno dell'asset. Alla fine del contratto si da la possibilità al lessee di riscattare il bene mediante il pagamento di una somma detta *prezzo d'opzione*. Eventuali residui del valore del bene non sono comunque significativi.
- La seconda tipologia è l' ***hire-purchase***[6]. Solitamente tale forma viene utilizzata per piccoli beni come le macchine da cucire. Il pagamento delle quote implica il pagamento del bene in modo che, con il versamento dell'ultima quota, il lessee diventi proprietario dello stesso.
- Nel ***sale and lease-back*** il proprietario del bene vende lo stesso e contestualmente stipula con l'acquirente un contratto di leasing. In questo modo si riserva comunque la possibilità di utilizzare l'asset ma tale operazione gli permette di avere una disponibilità extra.
- L'ultima tipologia è la ***operating lease*** nella quale il lessor affitta a diversi soggetti il bene a brevi scadenze. Un esempio classico viene fornito dall'affitto di un veicolo.

[6] Sovente capita che i termini *hire-purchase* e *financial lease* vengano utilizzati senza alcuna distinzione o che vengano usati come sinonimi a seconda dei paesi

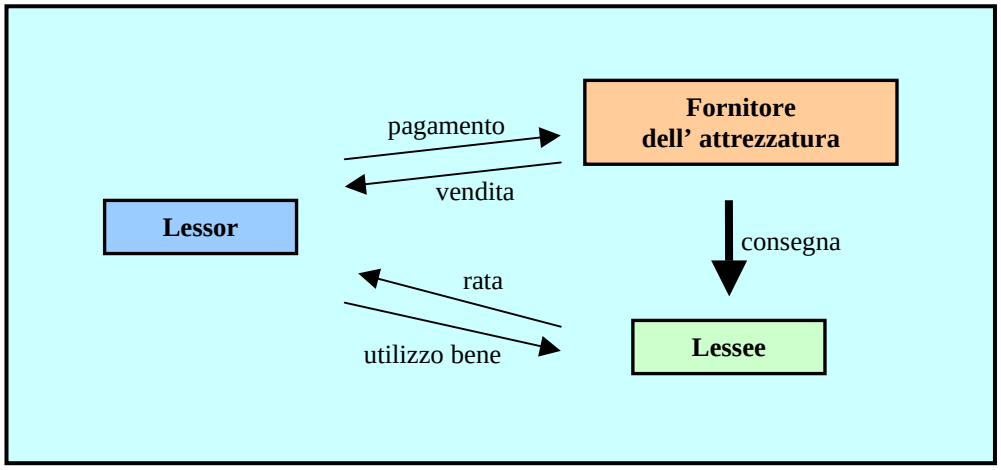


Figura 3.1 Operazione standard di leasing

3.1.3 I soggetti

Nelle operazioni di leasing posiamo individuare diversi soggetti che sono schematicamente rappresentati nella figura 1, oltre a tali soggetti è possibile individuare le varie operazioni che tra gli stessi si sviluppano.

Lessee

Come già precedentemente detto, il lessee è l'utilizzatore dell'attrezzatura oggetto del leasing. Più concretamente il lessee è solitamente una impresa. Nei PVS, il leasing viene concesso a imprese di medie-grandi dimensioni, obiettivo del microleasing è invece quello di concedere tale servizi a piccole imprese e imprenditori individuali (MSBs).

Lessor

Il lessor è il proprietario del bene. Analogamente che nei paesi sviluppati, nei PVS tale soggetto è costituito da una società autonoma specializzata nel leasing o da una società dipendente da una istituzione finanziaria come una banca.
Nei PVS è invece possibile che sia lo stesso costruttore/distributore del bene a occuparsi dell'offerta di servizi di leasing, spesso coadiuvato da piccole società che si occupano di servizi finanziari. Ancora difficile è, invece, trovare ONG e istituzioni attive nella microfinanza operare nel mercato del microleasing.

Asset

Parlando in termini assoluti possiamo dire che i beni oggetti di leasing possono essere davvero i più disparati, possiamo andare dagli oggetti più piccoli (come le già citate macchine da cucire o, come nel caso di Grameen Bank, i frigoriferi[7]) ad altri come aeroplani e satelliti. Solitamente i locatari preferiscono, soprattutto nel microleasing, occuparsi di beni piccoli e facilmente rivendibili in modo che, nel caso in cui il lessee non adempiesse ai suoi obblighi, il bene potrebbe essere affittato facilmente o addirittura rivenduto.

Scadenze

La durata del contratto è, ovviamente, decisa a priori. Prendendo come riferimento la vita economica[8] del bene la durata del leasing difficilmente supera l' ottanta percento della stessa. Ovviamente non è possibile determinare una durata media del leasing perché tali periodi variano in base ai beni.

[7] Asif Ud Dowla, "Microleasing: the Grameen Bank experience" Journal of Microfinance, Vol.5 numero 2, 2004

[8] Per vita economica intendiamo il periodo entro il quale il bene mantiene invariate le sue capacità produttive

Pagamenti

Generalmente i pagamenti sono effettuati con una cadenza mensile o trimestrale. Il loro ammontare è il frutto di vari fattori: innanzitutto il valore dell'asset, il tasso d'interesse applicato dal locatore, la durata del contratto, il rating attribuito al cliente e quindi la sua capacità di pagamento, il valore residuo atteso del bene alla scadenza del contratto e, infine, la possibilità di riscattare il bene.
Precisiamo altresì che sono possibili variazione dell'ammontare delle rate per il cambiamento di alcuni di questi fattori come ad esempio una variazione dei tassi d'interesse.

3.1.4 Scadenza del contratto

Alla scadenza del contratto, il cliente ha a disposizione una molteplicità di scelte tra le quali scegliere:

- acquistare l'attrezzatura
- restituire la stessa al locatore
- rinnovare il contratto di leasing con nuove condizioni

Opzione di acquisto

se il contratto mette a disposizione del cliente la possibilità di acquistare il bene alla scadenza dei termini è necessario che vengano fissate le modalità di calcolo del valore residuo dell'asset.
Esistono differenti modi di determinare :

- acquisto al valore residuale: tale valutazione viene fatta nel momento della stipulazione del contratto e si basa sul valore residuale previsto al momento del pagamento dell'ultima rata;

- acquisto al valore di mercato: al contrario di quanto appena visto, la valutazione viene fatta nel momento del pagamento dell'ultimo versamento sulla base delle valutazioni di mercato dell'asset;
- acquisto ad un prezzo nominale;
- trasferimento automatico della proprietà del bene al pagamento dell'ultima rata.

3.1.5 Le operazioni di leasing

Procederò ora ad una schematica quanto breve elencazione delle operazioni presenti in un contratto di leasing. Tale elencazione è composta da quindici passi[9], comprendenti tutte le operazioni che a vario titolo vengono effettuate dai tre soggetti coinvolti. Alla fine della elencazione mostro attraverso un grafico l'interconnessione tra i vari soggetti. Le quindici operazioni che è possibile individuare sono:

1. l'imprenditore sceglie l'attrezzatura e il fornitore della stessa;
2. il fornitore effettua una valutazione del bene;
3. l'imprenditore effettua una richiesta formale al lessor;
4. il lessor valuta sotto vari aspetti la richiesta dell'imprenditore;
5. il lessor e il lessee stipulano il contratto di leasing;
6. l'imprenditore effettua i necessari pagamenti;
7. il lessor effettua la richiesta per la consegna dell'attrezzatura;
8. il fornitore consegna la stessa all'imprenditore;
9. il lessor effettua le opportune registrazioni e assicura il bene;
10. il fornitore è tenuto a garantire servizi post-vendita sul bene;
11. al contrario la manutenzione ordinaria spetta all'imprenditore;
12. il lessor monitorizza le operazioni in corso;
13. l'affittuario paga le rate come previsto dal contratto;

[9] Deelen L, Dupleich M., Othieno L., Wakelin O., Berold R., "Leasing for Small and Micro Enterprises", International Labor Organization, 2003

14. alla scadenza del contratto, l’imprenditore restituisce il bene o esercita l’opzione di acquisto;
15. in quest’ultimo caso, l’imprenditore paga la somma necessaria in modo che il lessor possa trasferirgli formalmente la proprietà dell’asset.

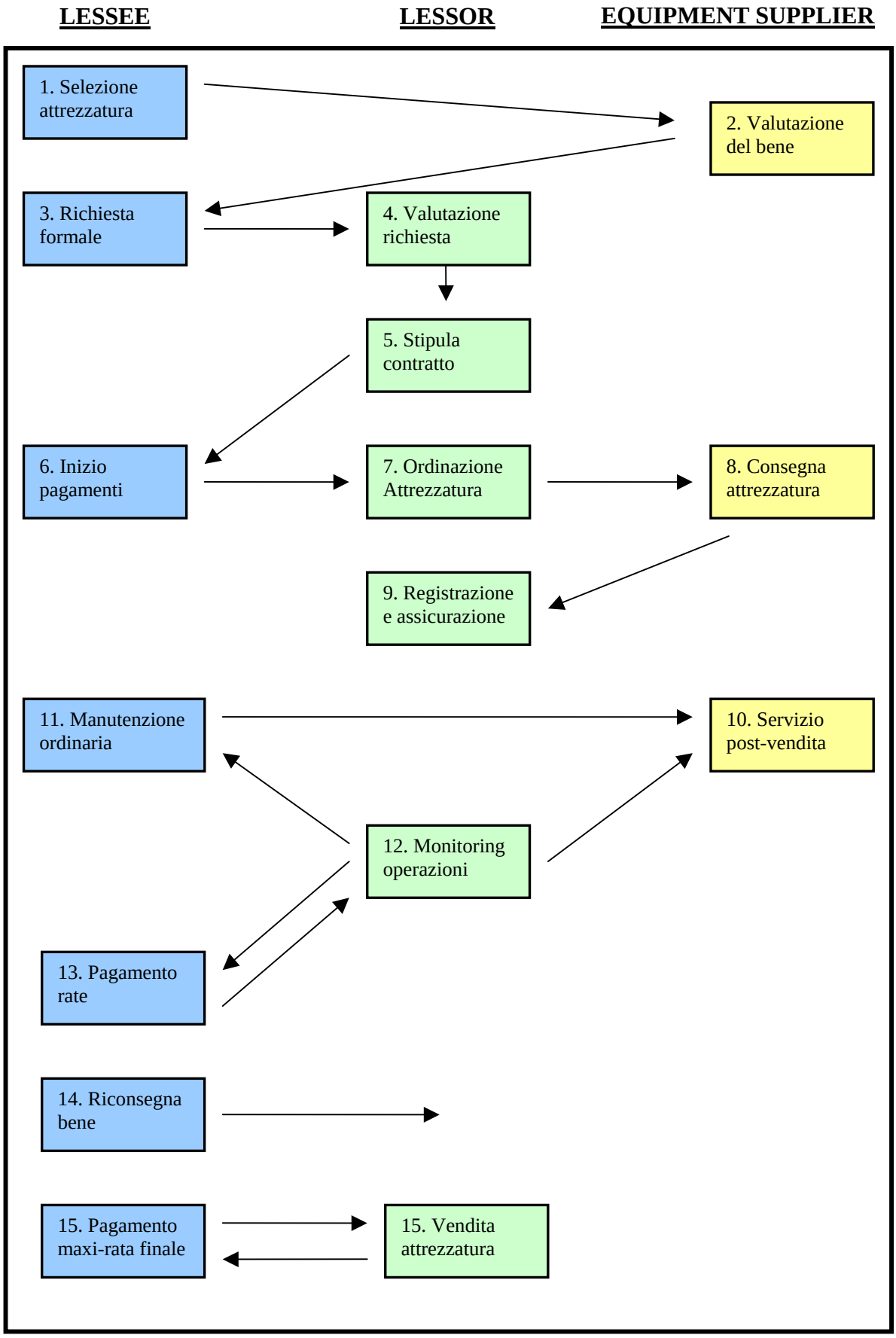


Figura 3.2 Le operazioni di leasing in dettaglio

3.1.6 Un esempio numerico

A sostegno di quanto detto desidero fornire un esempio numerico. Nella tabella seguente metterò a confronto i costi che si sosterrebbero nel caso in cui si desiderasse "acquisire" un bene con un valore pari a 200.000 € attraverso un leasing e quelli che si dovrebbero sostenere attraverso l'acquisto finanziato. Obiettivo di tale esempio è quello di dare una dimostrazione pratica del vantaggio ottenibile grazie al leasing rispetto a un semplice acquisto finanziato.

In entrambi i casi il tasso di sconto utilizzato è pari al 18%, il periodo di riferimento è di 48 mesi. Alla fine di ogni simulazione vengono forniti due differenti risultati: il primo è quello che si avrebbe in presenza di un ipotetico vantaggio fiscale[10] di natura governativa, il secondo è quello che si otterrebbe in assenza di tale vantaggio.

In entrambi i casi, comunque, il leasing permette di ottenere un vantaggio economico, ma lo stesso risulta consistente in presenza dello "scudo fiscale" e ben più limitato in assenza dello stesso. Numericamente il risparmio ottenuto dal leasing sul mero finanziamento in presenza di uno scudo fiscale è pari al 17,5% per un totale di 27.020 €; viceversa il vantaggio sarebbe solo del 2,1% per un totale di 3.952 €.

Periodo	Leasing	Flusso denaro	Tasso di sconto	Valore Attualizzato
0	10% Deposito di sicurezza	20.000	1	20.000
0	1% Tassa governativa	2.000	1	2.000
Mesi 12	Scudo fiscale su tassa govern.	-700	0,8475	-593
	Rata mensile	5.364		
	Ammontare totale rate	252.137		165.851
	Scudo fiscale su totale rate	-88.247		-60.235
Mesi 48	Restituzione deposito sicurezza	-20.000	0,4894	-9.787
Mesi 48	Pagamento valore residuo	20.000	0,4894	9.787
	Totale con scudo fiscale			**127.023**
	Totale senza scudo fiscale			**187.851**

Tabella 3.1.a Esempio di leasing. Fonte: World Bank, 1997

[10] L'esempio è basato sulla simulazione effettuata in Gallardo J., "Leasing to Support Micro and Small Enterprises", Financial Sector Development Department, The World Bank, 1997 utilizzando i vantaggi fiscali offerti dal governo delle Filippine e i tassi d'interesse della società BPI Leasing

Periodo	Acquisto Finanziato	Flusso denaro	Tasso di sconto	Valore Attualizzato
0	Costo asset	200.000	1	200.000
0	Frazione costo non finanziata	80.000	1	80.000
	Rate mensili	3.047		
	Ammontare totale rate	182.832		111.703
	Svalutazione asset	40.000		
Mesi 48	Scudo fiscale	-56.000		-37.660
	Totale con scudo fiscale			**154.043**
	Totale senza scudo fiscale			**191.703**

Tabella 3.1.b Esempio di acquisto finanziato. Fonte: World Bank, 1997

3.2 I village phones

Il secondo servizio del quale desidero parlare sono i village phones. Il cinquanta per cento della popolazione mondiale non ha mai effettuato una chiamata telefonica nella sua vita a causa della mancanza di infrastrutture adeguate. Infatti, a causa dei costi elevatissimi di tali infrastrutture, sia i governi che le imprese private non hanno alcun incentivo a estendere le loro reti di comunicazione se non concentrandole nei centri urbani con maggiore densità.

In molte zone rurali dei PVS vi è una assoluta mancanza di una qualsiasi tipologia di strutture di telecomunicazione a tal punto che l'unica maniera di comunicare con soggetti lontani è proprio quella di spostarsi fisicamente.

Spesso vi sono delle iniziative governative mirate a costituire una basilare rete ma sono progetti troppo limitati. In tale contesto si inseriscono perfettamente le iniziative di village phones che hanno visto la luce nella seconda metà degli anni '90 e che hanno avuto un discreto successo, anche commerciale, in paesi come il Bangladesh e l'Uganda.

Di fatto, molti erano e sono gli impedimenti che si presentano di fronte ai governi o investitori privati. La carenza di infrastruttura sicuramente è il problema principale, ma a questa vanno aggiunti gli alti costi di mantenimento, un mercato non sempre sufficientemente grande e una popolazione non educata alla tecnologia.

L'esperienza portata dal microcredito ha permesso la creazione di un nuovo business, chiamato *village phone*.

Il modello utilizzato è molto semplice. Innanzitutto è necessario che l'area sia già coperta da un operatore mobile. Quest'ultimo non può sviluppare il proprio business perché mancano di fatto le condizioni necessarie visto che la popolazione non possiede i mezzi per acquistare un telefono cellulare. In questo contesto si inseriscono le Compagnie di Village Phone.

Tali compagnie offrono dei kit comprendenti fondamentalmente una sim pre-pagata, un telefono cellulare e un'antenna che permette di collegarsi nel modo migliore possibile alla rete. Tali compagnie stringono alleanze con gli operatori di telefonia mobile per l'affitto della rete; in un secondo momento cedono a poveri la strumentazione necessaria che ha un costo pari a 200-250 USD che viene rimborsata dal povero generalmente mediante micro-pagamenti effettuati verso la IMF competente. I vantaggi di questo sistema riguardano tutti i quattro soggetti.

Compito del *telecommunication provider* è fondamentalmente quello di estendere la rete e di occuparsi del suo sviluppo strategico; a questo si aggiunge la village phone company che contratta con il provider l'affitto della rete, forma la IMF, collabora nello sviluppo strategico della rete e monitorizza l'operatore village phone; il terzo soggetto è la istituzione microfinanziaria che si occupa innanzitutto di concedere il prestito necessario all'operatore, di formarlo e di fornire assistenza; infine, nella parte "bassa" del nostro schema, si trova l'operatore locale di village phone, che avrà il compito di fornire il servizio di telefonia alla popolazione locale e di effettuare la manutenzione ordinaria dell'apparecchio.

Nello schema seguente vengono mostrati i ruoli e i compiti di ciascun soggetto[11]:

[11] Grameen Foundation USA, "Village Phone Replication Manual", 2005

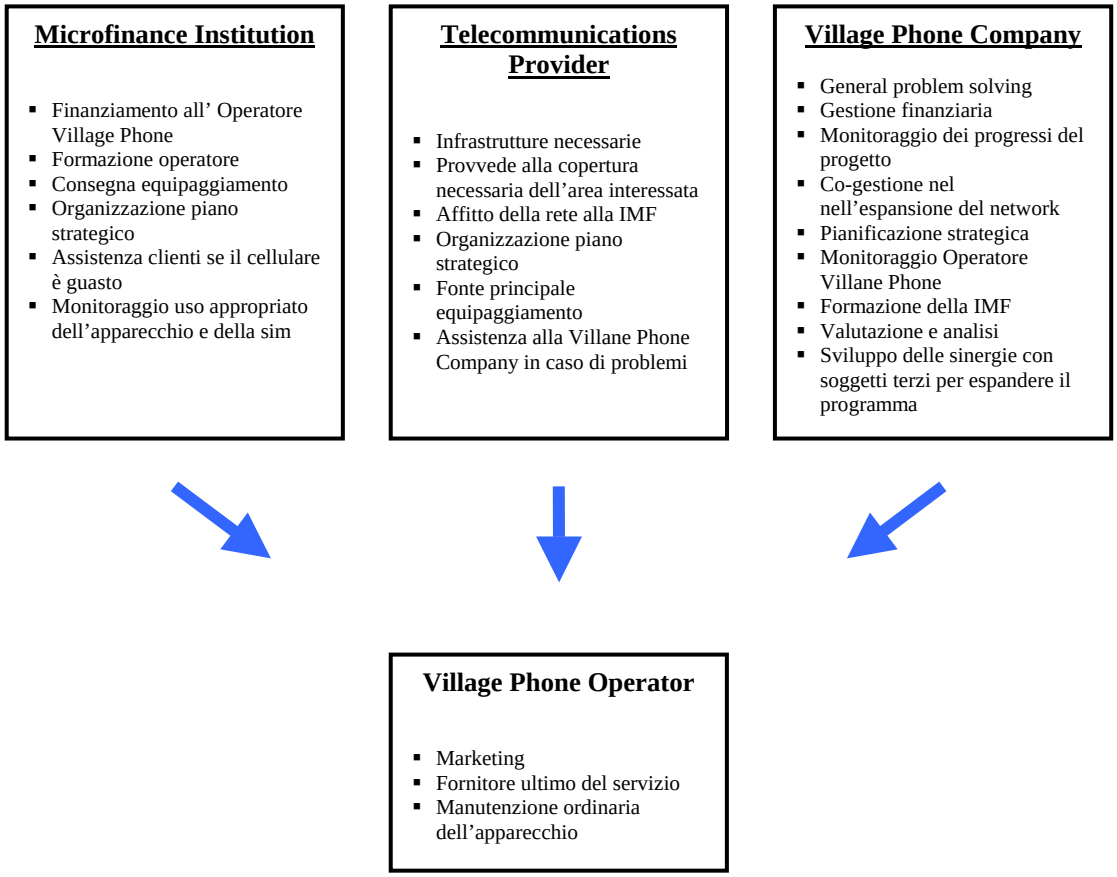


Tabella 3.2 Schema di funzionamento del village phone. Fonte: Grameen Foundation USA, 2005

3.3 La microassicurazione. Una definizione

Come si può facilmente evincere dal nome, la microassicurazione altro non è che la fornitura di servizi assicurativi a soggetti (famiglie, microimprese e quant'altro) poveri.

I poveri sono particolarmente vulnerabili al rischio, sia che questo assuma la forma di calamità naturale sia che si presenti sottoforma di malattia o incidente.

Innanzitutto bisogna sottolineare come le IMF abbiano svolto un ruolo determinante non solo nel miglioramento delle condizioni di vita reali ma che la

loro azione abbia avuto un ruolo determinante nell'aumentare l'autostima nei beneficiari dei prestiti. In concreto, i vari servizi di microcredito e di risparmio offerti dalle varie istituzioni hanno fornito un aiuto tangibile contro l'esposizione al rischio di tali beneficiari, aumentando le loro risorse in situazioni di emergenza ma, innanzitutto, migliorando il loro standard di vita.

Spesso però, tale copertura non è (stata) sufficiente a proteggere il povero da tutti i tipi di rischi e non lo è (stata) soprattutto quando l'entità delle catastrofi risulta(va) tale da rendere inadeguate le risorse del danneggiato. In questo quadro la microassicurazione si inserisce in modo praticamente perfetto, fornendo garanzie contro danni di rilevante entità a soggetti che altrimenti risulterebbero permanentemente danneggiati, attraverso il pagamento di piccole somme (premi) a copertura parziale di eventi che causerebbero ingenti perdite.

Le IMF si trovano sicuramente nella posizione migliore per offrire servizi assicurativi ai poveri. Di fatto, possiedono una grande conoscenza del territorio nel quale operano ma soprattutto vantano una grande stima da parte dei poveri per il loro operato. In questo modo, il lavoro di comunicazione sui vantaggi offerti da una assicurazione risulta semplificato potendo essere fatto durante gli incontri settimanali *et similia.*

Per tali ragioni, le IMF operano a volte come agenti per conto delle compagnie assicurative. Si disinteressano quindi della parte tecnica come il calcolo del rischio per dedicarsi solo alla formazione dei poveri e la somministrazione dei prodotti.

Una seconda possibilità è data dalle joint venture con le stesse compagnie assicurative in modo da condividere i rischi e il management. In questo caso quindi a fornire servizi assicurativi è un terzo soggetto che racchiude le conoscenze dei primi due. Un valido esempio può essere fornito da FINCA International che, in collaborazione con American International Group, ha dato vita a un nuovo soggetto per la fornitura di servizi assicurativi a soggetti con un basso reddito.

3.3.1 Principi base per la fornitura di servizi assicurativi

Vi sono dei principi base ai quali qualsiasi assicuratore dovrebbe attenersi affinché la sua azione risulti oculata e "sicura". In concreto Warren Brown e Craig Churchill nel loro lavoro elencano sette principi cardini.[12] Essi sono:

i. **Soggetti simili esposti al rischio.** Gli assicuratori vogliono che il rischio di una particolare classe o gruppo di soggetti sia similare. In questo caso ritorna centrale il concetto di gruppo che è stato (ma che è tutt'ora) alla base del microcredito. In questo caso quindi, la prima condizione richiesta dagli assicuratori è che i soggetti assicurati svolgano attività simili o che equivalenti siano i rischi ai quali sono esposti. Com'è noto, l'attività degli assicuratori si basa sulla legge dei grandi numeri, quindi è necessario che i gruppi assicurati (risk pools) siano, oltre che numerosi, legati da rischi comuni.

ii. **Limitato controllo del rischio da parte dell'assicurato.** La protezione assicurativa contro un determinato rischio non può effettuarsi quando l'assicurato riesce a controllare gli eventi dai quali dovrebbe proteggersi. Un semplice esempio di quanto detto potrebbe essere quello di assicurare contro una malattia un determinato animale che di fatto è già malato, o ancora quello di assicurare una casa contro gli incendi e di appiccare il fuoco alla stessa in maniera dolosa. In questo caso quindi sarà compito dell'assicuratore prendere le giuste cautele. Tali comportamenti dolosi vengono solitamente chiamati *moral hazards.*[13]

iii. **Esistenza di un reale interesse.** L'assicurazione a protezione di un particolare rischio non può essere fornita se non a soggetti realmente coinvolti e interessati. In sostanza, nel caso di un'assicurazione sulla casa, questa non potrà essere sottoscritta se non dai possessori della stessa.

[12] Brown W., Churchill C, "Insurance provision for low-income communities: Part 2: initial lessons from microinsurance experiments for the poor", U.S. Agency for International Development, 2000

[13] Stiglitz J.E., "Peer monitoring and credit markets", in K. Hoff, A. Braverman, e J.E. Stiglitz, "The economics of rural organizations: theory, practice and policy", Oxford University Press, 1993

iv. **Perdite determinabili e misurabili.** L'assicuratore deve possedere sia gli strumenti utili a calcolare il rischio del quale sta fornendo copertura sia quelli che gli permettano di misurare le eventuali perdite.

v. **Perdite limitate.** Per quanto riguarda gli assicuratori, le polizze dovrebbero garantire un rischio frazionato nel tempo, in modo che un unico evento non costringa l'erogatore del servizio a rimborsare contemporaneamente tutti gli assicurati.

vi. **Opportunità di perdita calcolabile.** Con questo principio, in sostanza, si invitato le istituzioni interessate a valutare attentamente la convenienza economica ad entrare nel settore. In tal caso non posso non citare le parole di Giampaolo Galli, Direttore Generale dell'ANIA: "la microassicurazione è un'attività difficile, rischiosa, che comunque richiede specialisti che conoscano al tempo stesso il mestiere dell'assicurazione e gli ambienti socioeconomici, molto diversi da quelli dei paesi industriali, in cui dovrebbero operare."[14]

vii. **Entità modesta dei premi.** In tale principio viene ricordato il target al quale viene indirizzata la microassicurazione. I clienti sono dei soggetti poveri, quindi i premi da pagare non possono che essere di modesta entità, ma soprattutto il vantaggio offerto dal rimborso per il danno subito deve essere notevole.

3.3.2 Prodotti assicurativi

Le esperienze sviluppate in questi anni hanno permesso lo studio di diverse tipologie di prodotti assicurativi. Essi sono:

i. **Assicurazione sulla vita.** Questa tipologia di assicurazione può essere definita come il prodotto base. Molto semplicemente l'assicurato versa un

[14] Convegno "La *Banca dei Poveri* e l'assicurazione. Incontro con Muhammad Yunus". Relazione di Giampaolo Galli, Presidente dell'ANIA. Firenze, 13 settembre 2004.

ammontare di premi pre-determinato e in caso di morte a beneficiare della somma saranno dei soggettiva da lui precedentemente designati. All'interno di questo tipologia possiamo individuare tre ulteriori classi basate sulla copertura temporale: a termine,a vita e oltre-periodo[15].

La prima permette la copertura per un determinato periodo. L'assicurato potrà quindi stipulare con la compagnia un contratto attraverso il quale, per tutta la durata dello stesso, il contraente si impegnerà a versare periodicamente delle somme e la compagnie, in caso di morte, pagherà a terzi la somma assicurata. Questa è solitamente la tipologia più diffusa.

La seconda invece fornisce una copertura a vita. In concreto, l'assicurato si impegna a pagare a vita il premio pattuito in cambio di una copertura senza limiti temporali. Tale tipologia è realmente poco diffusa nei PVS.

La terza invece è la più atipica: il soggetto si impegna a pagare i premi per un periodo predeterminato ma la copertura continua anche dopo la scadenza della polizza purché venga definito preliminarmente questo extra-time di copertura. Anche questa terza tipologia non è molto diffusa nei PVS.

ii. **Assicurazione sulla salute.** Tale assicurazione provvede a fornire protezione contro le malattie e gli incidenti dai quali derivano menomazioni fisiche. Le IMF hanno osservato che uno dei problemi più frequenti nel miglioramento delle condizioni di vita è rappresentato dal costo che è necessario sostenere per le cure mediche. Sicuramente i problemi rappresentati dalla malattia o dall'incidente nel breve periodo vengono considerati il muro più difficile da superare; nel medio periodo invece, questi sono rappresentati dal costo necessario per le cure mediche.

Tale tipologia di assicurazione fornisce il supporto necessario al sostenimento delle spese per le cure, aiutando il soggetto anche da un punto di vista psicologico.

Un esempio può, ancora una volta, essere fornito da Grameen Bank e dal suo programma assicurativo. Per avere accesso alle cure mediche è

[15] Rejda G., "Principles of Risk Management and Insurance", 2004

necessario versare un contributo standard di 2 dollari l'anno, più 2 centesimi per ogni visita specialistica[16].

iii. **Assicurazione sui beni.** Tale copertura assicurativa fornisce assistenza nel caso in cui vadano perdute proprietà (ad esempio terreni agricoli) o altri beni produttivi (bestiame,…) a seguito di incidenti. Tale tipologia di assicurazione non ha un grande successo proprio per la difficoltà incontrata nel verificare se il danno deriva da un atto doloso o meno. Degli esempi sono dati da Grameen Bank grazie alle assicurazioni contro la morte del bestiame e SEWA (Self-Employed Women's Association), operante in India, contro la perdita della casa e di asset produttivi.

iv. **Assicurazione sulle incapacità sopravvenute.** Si fornisce assicurazione a copertura di incapacità permanenti indennizzando il contraente e/o la sua famiglia. Spesso tale prodotto viene legato all'assicurazione sulla vita. Esempi vengono forniti da FINAC in Uganda e CARD nelle Filippine.

v. **Assicurazione sui raccolti.** Semplicemente viene fornita assistenza nel caso in cui il raccolto vada distrutto a causa di calamità naturali come siccità o inondazioni. Come documentato da Warren Brown and Craig Churchill[17], contrastanti sono state le esperienze di microassicurazioni sui raccolti.

   Negli anni settanta e ottanta numerosi furono i programmi di assicurazioni sui raccolti intrapresi dai governi di paesi differenti come Brasile, Filippine e USA, concedendo un sostegno governativo nel caso in cui il raccolto risultasse al di sotto di una soglia prestabilita. Per varie ragioni tutti questi programmi fallirono nel loro intento a causa di spese troppo elevate e di cattiva progettazione.

vi. **Assicurazione per la disoccupazione.** In questo caso si fornisce al soggetto disoccupato un aiuto economico. Tale assicurazione viene solitamente fornita dal settore pubblico. In questo modo si da un aiuto a

[16] De Rosa F., "Yunus rilancia: microassicurazioni per aiutare i più poveri", Corriere della Sera, 14 settembre 2004, pag. 23

[17] Brown W., Churchill C., "Insurance provision for low-income communities: Part 2: initial lessons from microinsurance experiments for the poor", U.S. Agency for International Development, 2000

quei soggetti che non riescono a trovare un impiego o che hanno perduto il proprio. I vantaggi sono rappresentati da un sostegno alla domanda di beni che e il mantenimento costante del potere d'acquisto, per contro i problemi potrebbero essere rappresentati dall'inazione del beneficiario e dall'insostenibilità economica.

vii. **Riassicurazione.** La riassicurazione, in prima approssimazione, non è altro che una assicurazione effettuata a copertura di un'altra assicurazione. Spesso l'assicuratore principale, per proteggersi dai rischi, si assicura a sua volta presso un altro assicuratore, assumendo la veste di assicurato.[18] Sovente succede che una parte dell'assicurazione (globalmente intesa come una parte sia del premio che del rischio intrinseco) viene ceduta per intero a un altro assicuratore che può addirittura trovarsi in un altro paese in modo da creare gruppi con un rischio altamente frazionato.[19] La riassicurazione possiede comunque delle evidenti difficoltà legate a grandi competenze nonché alla necessita di grandi dimensioni. Un esempio ci viene fornito da FINCA International Uganda che ha stipulato dei contratti con American International Group (AIG), fornitore di servizi assicurativi riguardanti la disabilità e ramo vita.

3.3.3 Modelli organizzativi

Partendo ora da uno studio effettuato da Michael McCord[20] in Uganda, Tanzania, India e Cambogia, analizzerò i modelli organizzativi che i fornitori di servizi assicurativi possono avere.

Tali modelli sono:

- *partner's agent model*
- *community-based insurance model*

[18] Vedere nota n. 17

[19] Vedere nora n. 15

[20] McCord M., "Health care microinsurance - case studies from Uganda, Tanzania, India and Cambodia", MicroSave, 2000

- *full-service insurance model*
- *provider model*

Il *partner's agent model* è uno dei più diffusi e consiste in una partnership tra una IMF e un assicuratore, l'uno per cercare di sfruttare al meglio le conoscenze dell'altro. L'assicuratore fornisce il proprio know-how nella somministrazione di servizi assicurativi e al contrario, la IMF, si occuperà della sottoscrizione del prodotto, curando i rapporti coi poveri e fornendo loro una basilare assistenza. In sostanza si ottimizzano le risorse perché entrambi i soggetti sfruttano al meglio le loro competenze evitando ruoli a loro non congeniali. Un esempio viene fornito da FINCA Uganda che opera in collaborazione con Nsambya Hospital Healthcare Plan (NHHP).

Nel secondo modello, il *community-based insurance model*, gli assicurati dirigono direttamente la fornitura del servizi e non solo. Essi eleggono un gruppo di managers che hanno il compito di curare tutti gli aspetti operativi. Essi progettano, sviluppano e sono altresì responsabili della negoziazione delle condizioni della polizza con il fornitore di servizi assicurativi. Compito di tali delegati è quello di monitorare il rischio di moral hazards, raccogliere i premi, tenere i libri contabili, ecc…

Agli ovvi vantaggi derivanti dalla provenienza dei singoli agenti si contrappongono problematiche legate alla formazione degli operatori eletti direttamente dal gruppo.

Un esempio di gruppo viene dato da Cooperative Health Care for the Informal Sector of Dar es Salaam Program (UMASIDA) operante in Tanzania.

Il terzo modello, il *full-service insurance,* è il classico modello diffuso nei paesi sviluppati. In questo caso un unico soggetto si occupa di tutti gli aspetti, dalla progettazione della polizza fino alla sua vendita. In concreto, l'assicuratore avrà la responsabilità di tutti i profitti e tutte le perdite, di formare gli agenti, di mantenere adeguate riserve e gestire il rischio. Un esempio viene fornito da SEWA India. Tale istituzione iniziò ad operare come un agente di United India Insurance Company ma ben presto la rigidità di tale sistema venne a galla, quindi SEWA decise di copiare il modello fin a quel punto utilizzato ma di renderlo più flessibile e vicino ai poveri.

L'ultimo modello è il *provider model*, nel quale il fornitore del servizio e l'assicuratore sono espressione di un unico soggetto.
Questi fornitori, normalmente medici, cliniche o ospedali, offrono polizze a individui o gruppi. In questo caso, quindi, la copertura assicurativa riguarderà soltanto servizi offerti direttamente dal fornitore della polizza. Il sistema di pagamento, generalmente, ricalca quello dell'assicurazione sulla saluta offerta da Grameen Bank, con un ammontare fisso che da diritto a un ventaglio ristretto di opzioni e la possibilità di ottenere prestazioni aggiuntive. Il provider sarà quindi responsabile di tutti gli aspetti tecnici e si assumerà anche tutti i rischi. Un esempio è rappresentato da EMT, il programma microfinanziario di GRET, operante in Cambogia.

3.3.4 Brevi riflessioni

Molti ostacoli impediscono alla microassicurazione di raggiungere una certa maturità. Il settore si trova ancora in una fase embrionale e a dimostrazione di ciò vi è una grande mancanza di dati ufficiali che permettano un disegno organico. Lo sviluppo della microassicurazione richiede competenze, personale e capitali che le IMF semplicemente non possiedono ancora, per tale ragione sono, almeno in parte, frequenti le partnership con vere e proprie compagnie assicurative. Purtroppo tale settore necessita di investimenti importanti e di una grande propensione al rischio e la messa in preventivo di un periodo di sperimentazione che le compagnie assicurative non sembrano propense a effettuare.
A tutto questo aggiungiamo due fattori come i *moral hazards* e la cosiddetta *selezione avversa.* Nel primo caso, gli assicurati tentano di sopravvalutare i propri assets in modo che, nel caso in cui gli stessi subiscano un danno, l'assicuratore paghi una somma superiore al dovuto; nel secondo caso invece si verifica una scarsa propensione al rischio da parte del povero e quindi non si considera la polizza uno strumento. In concreto, i poveri non sembrerebbero propensi alla

sottoscrizione di polizze che prevedano comunque degli aspetti negativi nella gestione ordinaria dell'attività economica.[21]

3.4 BRAC Micro Health Insurance Program, Grameen Kalyan e S.S.S. Health Program: un rapido confronto

La mia analisi adesso si sposterà su tre compagnie assicurative bengalesi operanti nel ramo Health Microinsurance (HMI). Dopo quindi aver definito la microassicurazione e aver parlato del suo funzionamento e dei prodotti che è in grado di somministrare ai poveri passerò a una, seppur breve, comparazione di tre compagnie assicurative: BRAC Micro Health Insurance Program, Grameen Kalyan e Society for Social Services Health Program.
In tale paragrafo cercherò innanzitutto di analizzare il contesto nel quale operano tali compagnie, passerò in seguito alla comparazione dei dati riguardanti il numero di poveri serviti e, infine, constaterò la presenza, o meno, di autonomia finanziaria.

Uno sguardo al Bangladesh

Una stima, seppur approssimativa, effettuata dalla World Health Organization dice che l'ammontare della spesa per la saluta è pari a 2.000 miliardi di dollari nel mondo. La spesa pro-capite annua nei paesi industrializzati si aggira intorno ai 1.500 USD contro i 287 USD dei PVS. In Bangladesh, la situazione è ancora peggiore a causa dei 58 USD spesi in media. Allo stato attuale è ancora in vigore l'Insurance Act varato nel 1938 sotto il controllo della Gran Bretagna e rivisto nel

[21] vedere nota n. 15

2001.[22] Dopo la proclamazione dell'Indipendenza, attraverso il Bangladesh Insurance Order del 1972, tutte le compagnie assicurative vennero nazionalizzate. Come previsto dall' Insurance Act questi sono i requisiti necessari richiesti in Bangladesh per operare nel settore della assicurazione:[23]

Tipologia	Capitale Sociale Richiesto (migliaia di USD)	Deposito Minimo Richiesto (migliaia di USD)
Assicurazioni *VITA*	1.240	70
Assicurazioni *GENERALI*	2.500	50
Altra categoria	250	100
Società Cooperative *(VITA)*	170	170
Società Cooperative *(GENERALI)*	330	330
Mutue Assicuratrici	170	20
Provident Society	83	830

Tabella 3.2 Requisiti minimi compagnie assicurative. Fonte: Insurance Act

Dal punto di vista amministrativo invece, il Bangladesh risulta suddiviso in 6 Divisions, 64 Zilas, 460 Upazila e 4403 Unions. Ogni Unions è suddivisa in 3 Wards che a loro volta sono costituiti da 4 o 5 villaggi. Ogni Ward approssimativamente ha una popolazione di 7.000 persone.
La struttura del servizio sanitario segue la l'articolazione amministrativa del paese secondo questo schema:[24]

Divisione Amministrativa	Division	Zila	Upazila	Union	Ward	Village
Livello di assistenza	Tertiary	Second Referral	First Referral	First Level Facility	First Contact	Informal Contact

Tabella 3.3 Struttura amministrativo-sanitaria. Fonte CGAP Working Group

[22] McCord M.J., Churchill C., "DELTA LIFE, Bangladesh", CGAP Working Group on Microinsurance, 2005

[23] Ali M.M., "The Insurance Act updated 2001, Seraj Book Syndicate

[24] Mosleh U Ahmed, Syed Khairul Islam, Md. Abul Quashem e Nabil Ahmed, "Health Microinsurance", CGAP Working Group on Microinsurance, 2005

Il primo vero contatto con il sistema nazionale avviene quindi al Ward level dove il povero potrà godere di cure basilari, salendo fino al Tertiary dove si godrà di strutture altamente specializzate.

Il numero di posti letto sono secondo dati del Ministero della Salute[25] circa 28.000 e sono per il 45% presenti nel livello Upazila , per il 17% nel livello Zila e il restante 36% è presente nel livello più elevato.

Approssimando la suddivisione delle compagnie in due grandi gruppi, generali e vita, la divisione dei sessanta operatori presenti nel paese tra settore pubblico e privato può essere così effettuata[26]:

	Numero di operatori
Life Insurers (settore pubblico)	1
Life Insurers (settore privato)	16
Totale	17
General Insurers (settore pubblico)	1
General Insurers (settore privato)	42
Totale	43

Tabella 3.4 Numero totale assicuratori. Fonte: Insurance Journal, 2002

Allo stato attuale poco meno del 40% della popolazione ha accesso a un servizio sanitario di base e nonostante l'impegno profuso dai vari governi non vi sono stati drastici miglioramenti; va comunque segnalata la cancellazione totale della poliomielite e l'innalzamento dell'aspettativa di vita che ha raggiunto i 59 anni contro i 45 del 1970.

Le ONG coinvolte in programmi di microassicurazione non hanno l'obbligo di registrarsi presso il Ministero della Salute o qualunque altro organo ufficiale, questo vale a dire che possono liberamente fornire assistenza sanitaria ai propri membri.

Le ONG che andrò ad analizzare hanno iniziato la loro opera negli anni novanta, quindi possiamo affermare che il loro operato si trova in uno stato ancora embrionale. Alle spalle di tali ONG vi sono grandissime organizzazioni che in un

[25] International Hospital Group, "A Feasibility Study of Imperial Hospital", Bangladesh

[26] Mortuza K M Ali, "Requirements for Providing Sustainable Health Care and Health Insurance Schemes in Bangladesh', Insurance Journal, Vol. 53, Bangladesh Insurance Academy, 2002

ottica di diversificazione dei servizi hanno deciso di fornire assistenza sanitaria ai poveri.

3.4.1 BRAC Micro Health Insurance Program

Bangladesh Rural Advancement Committee[27] nasce nel 1972 come ONG, con l'obiettivo di alleviare le estreme condizioni di vita dei bengalesi attraverso gli strumenti microfinanziari. Attualmente tale ONG è una delle più grandi al mondo e riesce a servire 5.1 milioni di poveri[28], lavorando in tutti 65.000 villaggi presenti nei 64 distetti bengalesi. Il totale cumulato dei prestiti concessi fino ad oggi raggiunge la ragguardevole cifra di 2.8 miliardi di USD con tassi di recupero del 98.7% paragonabili solo a quelli di Grameen Bank. Il sistema dei prestiti ricalca fedelmente il Grameen Classic System e opera attraverso 1.172 filiali.
Il BRAC MHIP, iniziato nel 2001, risulta, quindi, un prolungamento dell'azione effettuata dalla ONG madre.
Questo stretto legame tra la ONG madre e il MHIP e dimostrato dalla mancanza di assets proprietari nonché dall'assenza di capitale sociale (comunque non richiesto dallo stato bengalese per i soggetti senza obbligo di registrazione).

3.4.2 Grameen Kalyan

Grameen Kalyan fa parte della cosiddetta Grameen Family, vale a dire il gruppo Grameen Bank. Grameen Kalyan ha iniziato la propria attività nel 1997 per una ragione alquanto semplice: Grameen Bank aveva notato che uno dei maggiori ostacoli al miglioramento delle condizioni di vita era, per i poveri, proprio la loro condizione di salute. Nel budget familiare una grossa fetta delle spese era, ed è, rappresentata dalle cure mediche che la famiglia deve affrontare. Uno studio realizzato dal Dr Gibbons e Helen Todd rivela che, dopo 10 anni di prestiti, il

[27] BRAC Annual Report 2004

[28] BRAC at a Glance, 2005

58% dei poveri ha abbandonato la soglia di povertà. Di questo 42% che non è riuscito in modo sostanziale a migliorare la propria condizione di vita, il 60% ha avuto a che fare con gravi malattie in modo più o meno diretto.
Obiettivo di tale progetto era quello di fornire un'assistenza medica di base in tutte quelle aree nelle quali opera Grameen Bank, con particolare attenzione verso i bambini e le donne, ponendo maggiore attenzione alle stesse in stato di gravidanza.
Grameen Kalyan opera attraverso una carta pre-pagata nella quale sono presenti la foto del contraente della polizza (solitamente donna) e tutti i componenti della famiglia che beneficiano di tale copertura assicurativa. La card, che ha una durata annuale, ha un costo di 0,88 USD per le famiglie fino a 5 componenti e di 1,76 USD per quelle di dimensioni maggiori e permette di usufruire dei centri di cura di proprietà della stessa ONG; al contrario visite, medicine e cure extra vengono pagate separatamente con un ticket che si aggira intorno ai 2 centesimi di dollaro.
Inizialmente le visite venivano effettuate gratuitamente ma i cardholder le ritenevano, paradossalmente, di basso livello qualitativo proprio per il loro costo zero. Grameen Kalyan decise allora di introdurre una piccolo costo per ogni consultazione: 0,07 USD per i clienti di Grameen Bank che hanno stipulato una polizza, 0,17 USD per i non-clienti Grameen bank e 0,85 USD per tutti gli altri.
Per quanto riguarda le donazione, segnalo che Grameen Kalyan nel triennio 2002-2004 ha ricevuto fondi dall' International Labour Organization.

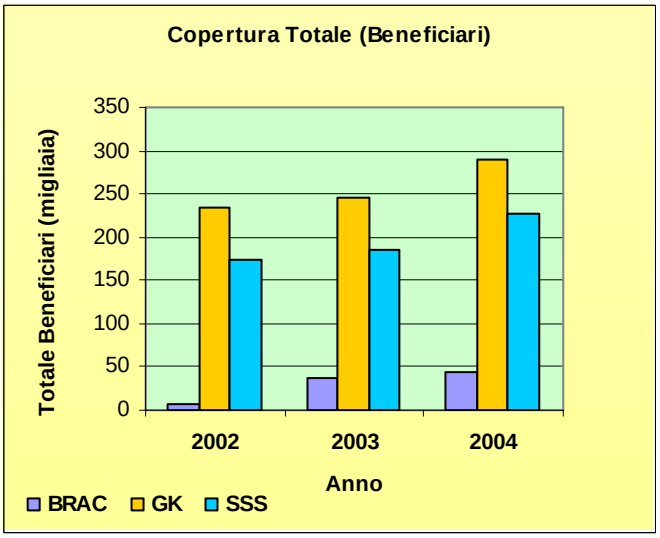
3.4.3 Society for Social Services Health Program

La S.S.S. Health Program è una ONG controllata direttamente da Society for Social Services, che opera oltre che nella microassicurazione e nel microcredito anche nel campo educativo. L' Health Program nasce nel 1996 nella città di Tangail, con l'obiettivo di fornire assistenza medica ai soggetti legati a S.S.S.
Il sistema utilizzato ricalca quello visto precedentemente per Grameen Kalyan, senza però esserne una mera copia. La card ha un costo annuale di 0,34 USD e per ogni visita vengono richiesti 0,51 USD. Precisiamo che tali tariffe valgono per i

soggetti che vivono nel distretto di Tangail. Per i soggetti membri di S.S.S. non residenti nel distretto sopraccitato è richiesto un pagamento di 0,68 USD per ogni visita ricevuta in clinica. Per i soggetti che non sono membri di S.S.S. la visita ha un costo di 0,85 USD.
Anche SSS Health Program riceve grossi finanziamenti da parte della ONG madre e da terzi.

3.4.4 Un rapido confronto

Dalla lettura delle missions contenute nei rispettivi siti[29] e da vari documenti rilasciati si evince che le tre organizzazioni puntano in prima approssimazione a fornire assistenza a donne e bambini. Questo punto costituisce una caratteristica centrale anche dell'operato delle ONG madri, con lo scopo di portare una certa parità tra i sessi del tutto assente in molti paesi in via di sviluppo. Come avrò modo di mostrare successivamente, attraverso l'analisi dei dati, tali ONG non sono in alcun modo autonome dal punto di vista finanziario.

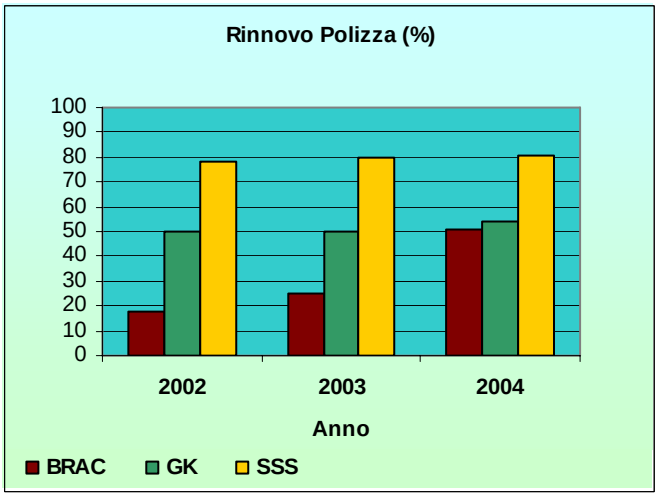


BRAC MHIP non possiede cliniche proprie ma le stesse sono di proprietà della ONG madre. A causa dello scarso ambito di operatività, ristretto a soli due Upazilas, la copertura è davvero limitata e arriva a toccare i 43.552 beneficiari. Precisiamo che le polizze effettuate sono soltanto 12.258 ma si ipotizzano all'incirca 4-5 membri per ogni famiglia. In questa somma sono comprese tutte le tipologie di polizze, incluso quelle dedicate all'istruzione.

[29] www.brac.org; www.grameen-info.org; www.sssbangladeh.org

Grameen Kalyan opera al contrario in 8 distretti attraverso 28 cliniche, per un totale di 58.000 polizze sottoscritte e di ben 290.000 beneficiari. Di gran lunga la migliore copertura sul territorio tra le tre organizzazioni.

Per quanto riguarda la terza ONG, la S.S.S. Health Program, essa opera in 6 Upazilas mediante un ospedale presente in un centro abitato e 16 *rural clinics*, raggiungendo le 45.424 polizze sottoscritte e i 227.120 beneficiari totali.



Passando invece ai tassi di rinnovo delle polizze, pur risultando tutti in ascesa è necessario fare dei distinguo.

I tassi di rinnovo nel 2004 sono stati pari al 51%, 54% e 81% rispettivamente per BRAC MHIP, Grameen Kalyan e S.S.S. Healt Program. Quest'ultimo, tra i player in esame, è quello che mostra il più alto tasso, purtroppo questo risultato si scontra con il succitato ambito di operatività. I tassi molto bassi sono dovuti alla scarsa volontà, da parte dei poveri, di rinnovare un prodotto se dello stesso non se ne avuto bisogno durante l'anno. In concreto, tutti quei soggetti che non hanno beneficiato in modo consistente dei vantaggi offerti dalla copertura assicurativa, tendenzialmente non la rinnovano. Altre ragioni possono essere date dall'ubicazione della clinica e dai costi rappresentati dal trasporto fino alla stessa.

Passando ora all'analisi dei dati relativi al 2004, notiamo come le tre organizzazioni siano ancora ben lontane dal raggiungimento del break-even. Seppur vero che i dati evidenziano un bilancio positivo, non possiamo non sottolineare come quasi tutto il merito di questi dati relativamente lusinghieri sia da attribuire all'elevata quantità di donazioni. Segnalo che oltre a quanto detto, gran parte del limitato ambito di operatività è dovuto alla giovane età che possiedono le tre organizzazioni, fattore che non ha ancora permesso di

raggiungere un numero di clienti tale da giustificare il business. In sostanza i gruppi che stanno alle loro spalle hanno deciso di iniziare ad operare nella microassicurazione per motivi di carattere sociale.

	BRAC	GK	SSS
	USD	USD	USD
Entrate	8.803	74.912	3.745
Uscite	39.815	207.462	92.129
Guadagno/Perdita Operativo/a	-31.012	-132.550	-88.384
Entrate da investimenti	-	263.093	86.281
Guadagno/Perdita Netto/a	-31.012	130.543	-2.103
Donazioni	34.903	126.015	2.468
Guadagno/Perdita Netto/a dopo Donazioni	**3.891**	**256.558**	**365**

Tabella 3.5 Dati economici di base

Per questa ragione notiamo come il rapporto costi/ricavi sia del tutto sbilanciato verso il numeratore con picchi del 2.460% in S.S.S. Health Program.

A dimostrazione della totale dipendenza delle tre organizzazioni, sottolineo come durante gli anni di riferimento, BRAC MIHP a fronte di una perdita operativa di 94.922 USD, abbia ricevuto dall' ILO 133.697 USD di donazioni.

Grameen Kalyan ricevette nel momento della sua costituzione, da parte di Grameen Bank, una dotazione pari a 42,5 milioni di dollari che ha generato una serie di ricavi derivanti da investimenti pari a 944.675 USD. Tale dotazione patrimoniale è stata restituita nel 2002. Considerando la perdita operativa e i guadagni sopraccitati vediamo come vi sia un saldo positivo pari a 556.663 USD. Sempre Grameen Kalyan ha ricevuto da parte dell'ILO una serie di donazione per un totale di 378.066 USD durante il triennio 2002-2004.

Concludo con S.S.S. Health Program, sottolineando come la perdita operativa sia pari a 257.072 USD e, date le entrate derivanti da investimenti vari pari a 218.804 USD, arriviamo a una modesta perdita di 38.268. L'ammontare di aiuti ricevuti dall'organizzazione madre ammontano a 161.343 e non vi è la presenza di donazioni da parte dell'ILO o di altre organizzazioni.

CAPITOLO IV

Progetto Microfinanza Campesina e Codesarrollo

4.1 Un progetto innovativo

4.1.1 Introduzione

L'attuazione di progetti operanti nell'ambito microfinanziario da parte di banche commerciali non sono numerosissimi vista la reticenza da parte delle stesse ad operare in business che non ritengono profittevoli. Nonostante ciò, soggetti come Citigroup[1], Deutsche Bank e Bank Rakyat[2] Indonesia hanno deciso di entrare ugualmente in questo business perché ritenuto, al contrario, profittevole e con buone prospettive di crescita. Anche in Italia abbiamo soggetti che hanno deciso di svolgere un ruolo di prim'ordine nel mondo della microfinanza: sono le Banche di Credito Cooperativo che operano attraverso il progetto *Microfinanza Campesina*, attivo in Ecuador dal 2001.

Nel capitolo che segue è mia intenzione illustrare prevalentemente il progetto, le organizzazioni che vi partecipano e i risultati raggiunti.

In concreto, il Progetto in questione ha come finalità quella di supportare Codesarrollo (Cooperativa de Aborro y Crèdito Desarrollo de los Pueblos),

1 Maggio F., "Un buon credito ai poveri", Il Sole 24 Ore, 27 Dicembre 2004, pag. 7

[2] The Economist, "A survey of microfinance", 5 Novembre 2005

giovane banca ecuadoriana operante nel microcredito e componente del Fondo Ecuadoriano Populorum Progressio[3] (FEPP).

Le banche che si sono interessate a questa realtà sono le Banche di Credito Cooperativo che, anche se a tratti non possono essere considerate banche commerciali vere e proprie in quanto favoriscono lo sviluppo del territorio in cui operano, sono l'unica realtà bancaria in Italia ad interagire con il mercato microfinanziario attivamente, prestando capitale sia a titolo di finanziamento che di donazione.

Segnalo altresì che il Progetto Microfinanza Campesina ha vinto nel 2002 il "Solidatas Social Award" per la sezione Finanza Eticamente orientata; nel 2004 ha vinto il premio "Takunda" del Cesvi; è stato inserito dall'Onu tra i dieci migliori progetti di microcredito selezionati nell'ambito dei "World Business Awards" dell'International Chamber of Commerce e, nel 2004, ha vinto il "CGAP Financial Transparency Award".

4.1.2 Ecuador. La crisi e l'adozione del dollaro.

L'Ecuador è un Paese piccolo con una delle economie più aperte di tutta la regione. Le esportazioni sono dipendenti fondamentalmente da petrolio, banane e gamberi e, vista la particolare situazione politico-economica, il Paese risulta fortemente dipendente da shock esterni[4].

L'Ecuador, come gli altri paesi dell'America Latina che hanno scelto una politica di apertura commerciale, ha abbandonato il regime restrittivo doganale che proteggeva con alti dazi e contingentamenti alle importazioni i prodotti nazionali ed ha favorito la liberalizzazione degli scambi. Il Paese, pur conservando rispetto

[3] Il FEPP è una Organizzazione Non Governativa fondata nel 1970, anno nel quale iniziò a concedere prestiti a tutti quei soggetti, prevalentemente residenti in aree rurali, senza alcun accesso ai canali formali del credito

[4] www.microfinanza.it , Microfinanza Rating, maggio 2004

al resto dell'area una procedura amministrativa più burocratica, ha eliminato quasi tutte le restrizioni in materia di commercio internazionale[5].

Nella storia recente di questo Paese troviamo una forte crisi interna dovuta al Niño nel 1998 e alla crisi bancario-finanziaria nel biennio 1999-2000 che ha portato all'adozione del dollaro come moneta legale del paese.

Il passaggio all'utilizzo del dollaro attraverso la cosiddetta Legge "Troley Bus", approvata dall'allora Presidente nel marzo 2000, se ha avuto conseguenze traumatiche dal punto di vista politico e sociale ha tuttavia creato una nuova fase di assestamento del Paese per una ripartenza dell'economia e della struttura produttiva.

Con riferimento a quest'ultima crisi, il governo si vide obbligato a congelare i depositi, a bloccare i conti correnti, a chiudere le banche per oltre un anno e ad adottare, come già ricordato, il dollaro, misura che portò a un notevole ridimensionamento dell'iperinflazione che nel 2000 toccò il 91%.

Nonostante il costante aumento del PIL, oltre il 60% della popolazione vive in condizione di povertà. Come mostrato in tabella 4.1, la prima diretta conseguenza della dollarizzazione dell'economia è stata la progressiva diminuzione del tasso d'inflazione anche se, nel 2005, ha ripreso a correre a causa dell'aumento degli affitti e degli immobili. Per il 2006 è prevista un'inflazione al 2,3%[6].

Indicatori Macroeconomici	2001	2002	2003	2004	2005
Tasso di cambio in USD	1	1	1	1	1
Prodotto Interno Lordo (USD mln.)	21.024	24.311	27.201	30.282	33.062
PIL pro-capite (in USD)	1.685	1.920	2.118	2.325	2.502
Debito estero totale (USD mln.)	14.411	16.288	16.663	16.827	17.513
Tasso d'inflazione	22,4%	9,4%	6,1%	1,9%	4,4%
Tasso di sconto	16,4%	14,5%	11,2%	9,9%	9,6%
Tasso d'interesse risparmi	3,5%	2,5%	2,2%	2,0%	1,7%
Tasso d'interesse prestiti	15,5%	15,1%	13,1%	9,6%	9,3%
Tasso d'interesse depositi	6,6%	5,5%	5,5%	4,1%	3,5%
Tasso di disoccupazione	11,0%	9,3%	11,5%	8,6%	10,7%

Tabella 4.1. Indicatori macroeconomici. Fonte: International Financial Statistics, Banco Central de Ecuador, 2006

[5] Istituto nazionale per il Commercio Estero, Congiuntura dell' Ecuador, 2006

[6] Vedere nota n. 5

4.1.3 Il Progetto Microfinanza Campesina

Il Progetto Microfinanza Campesina nasce nel 2001 su sollecitazione di Cuore Amico, ONLUS italiana che sostiene attività di promozione e sviluppo nei Paesi del Sud del mondo, su iniziativa della Cassa Padana che avviò un rapporto di collaborazione con Codesarrollo, giovane Banca dell'Ecuador nata grazie al FEPP.

A questi soggetti se ne sono aggiunti altri che hanno permesso una azione maggiormente articolata e completa. Tali soggetti sono la Federazione Italiana di Banche di Credito Cooperativo, Banca Popolare Etica e il Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università degli Studi di Brescia.

La parte iniziale del Progetto prevedeva tre punti, che sono già stati tutti avviati, ai quali si sono aggiunte ulteriori fasi di cui parlerò in seguito. Gli step avviati sono:

1) donazione in conto capitale di L. 50.000.000;
2) finanziamento a tasso agevolato per L. 500.000.000;
3) assistenza tecnica in campo gestionale, informatico, di marketing a distanza, con scambio e formazione di personale.

Nel breve periodo l'esigenza più importante di Codesarrollo riguarda la capitalizzazione. La legge ecuadoriana stabilisce un rapporto 1 a 10 fra mezzi propri e impieghi: un dollaro investito nel capitale della banca permette di raccogliere 10 dollari ed effettuare prestiti per 10 dollari a *campesinos* (contadini) e comunità locali (meno la riserva obbligatoria del 14%)[7].

Sostenere la capitalizzazione significa attivare un moltiplicatore permanente di sviluppo vero ed eticamente orientato ai *campesinos* pari a 10, che si realizza nel finanziamento di attività produttive nel campo agricolo e della trasformazione dei prodotti[8]. In questo modo allo sviluppo di Codesarrollo possono partecipare tutti gli enti o le associazioni interessate a finanziare le operazioni di sostegno.

In questa fase, in attesa che la banca completi il suo percorso di piena autonomia, lo sviluppo di Codesarollo dipende ancora in parte dalle donazioni provenienti da

[7] Credito Cooperativo, www.creditocooperativo.it

[8] A tal fine è possibile effettuare delle donazioni in conto capitale di 500€ o multipli di essi che permettono di diventare azionisti di Codesarrollo. Le azioni così acquistate sono dette "di donazione" e non danno diritto né a rimborsi né a dividendi, essendo inserita la donazione nel capitale della banca col fine di supportare l'azione della stessa e il moltiplicatore di cui sopra

soggetti terzi come mostrerò in seguito, ed è per questo motivo che nel progetto si fa affidamento alle intenzioni delle istituzioni creditizie o di emanazione bancaria italiane nel supporto di analoghe operazioni di appoggio.

Inoltre, l'attivazione di una funzione di marketing in Ecuador (parte integrante del progetto) ha permesso (come dimostrato nel par. 4.2.2) di intercettare non solo il risparmio campesino (che paradossalmente esiste, ma che ancora non si inserisce a pieno nel circuito economico locale), ma anche di ceti artigiani legati all'attività di trasformazione dei prodotti agricoli, grazie all'azione di stimolo del FEPP.

Codesarrollo cerca altresì di coordinare ben 400 casse rurali presenti nel Paese e che erogano prestiti di entità modesta o media oltre ad operare attraverso le proprie 9 filiali.

Volendo riassumere quanto detto, possiamo dire che l'obiettivo ultimo di Codesarrollo è quello di migliorare le condizioni socio-economiche dei piccoli produttori agroalimentari ecuadoriani, promuovendo uno sviluppo sostenibile e partecipativo, attraverso:

a) il miglioramento e la standardizzazione dei processi tecnologici di trasformazione dei prodotti, razionalizzando i cicli di elaborazione;
b) l'introduzione di produzioni da agricoltura biologica e l'ottenimento della relativa certificazione di garanzia;
c) potenziamento e commercializzazione dei beni agroalimentari, sia a livello di mercato locale e nazionale, che internazionale, attraverso la rete di commercio equo e solidale.

Così come è stato delineato il Progetto si caratterizza per la sua originalità rispetto al panorama variegato dell'aiuto al sud del mondo fondamentalmente per tre ragioni:

1. si esce da una logica meramente assistenziale. Il sostegno economico ed il trasferimento di know-how mirano a potenziare una realtà eticamente orientata che rispetta le regole del mercato ed è in grado di mantenersi, crescere e contribuire al miglioramento delle condizioni di vita attraverso il sostegno alle attività economiche produttive;

2. il progetto è completo in tutto il ciclo economico, ed è aperto ai contributi pratici, oltre al sostegno finanziario, che altre realtà possono dare;
3. sostenere Codesarrollo significa andare alla radice dei valori fondanti del credito cooperativo ed evidenziare, soprattutto in Italia, le peculiarità, la funzione positiva che le casse rurali hanno svolto e continuano a svolgere. In definitiva è un modo concreto ed originale per riaffermare i tratti assolutamente originali del movimento del credito cooperativo, di un uso etico della finanza per un'economia al servizio dell'uomo.

4.1.4 Cooperativa de Ahorro y Crèdito Desarrollo de los Pueblos

Codesarrollo fa parte del Fondo Ecuadoriano Populorum Progressio (FEPP), principale ONG di emanazione della chiesa cattolica del paese andino, all'interno del quale costituisce la cooperativa specializzata nella fornitura di servizi microfinanziari.

La Cooperativa de Ahorro y Crèdito Desarrollo de los Pueblos, detta appunto Codesarrollo, nel 1997 venne acquisita dal Fondo Ecuadoriano Popolorum Progressio (FEPP), che iniziò un processo di ristrutturazione terminato nel 2000. Fondato nel 1970 da Bepi Tonello a seguito dell'enciclica sociale Popolorum Progressio di Papa Paolo VI, il FEPP opera per il sostegno di programmi di sviluppo e di formazione nelle zone più povere dell'Ecuador. Nel Paese infatti il tasso di povertà è molto alto e, a causa dell'usura, migliaia di famiglie sono impossibilitate a ricevere prestiti per far fronte alle proprie necessità e per avviare piccole attività produttive.

Attualmente CODESARROLLO è formata da 112 soci/e[9]:

- 15 entità di sviluppo
- 22 organizzazioni popolari

[9] Fonte: ICCREA Holding, Ufficio Relazioni Internazionali

- 24 EFL (Estructuras Financieras Locales)
- 51 persone fisiche

Il sistema economico ecuadoriano tende a concentrare la ricchezza presso un'oligarchia che è solita trasferire all'estero buona parte delle risorse accumulate, anziché reinvestirle per lo sviluppo interno[10]. A ciò si aggiunge un elevato tasso di disoccupazione, che a causato ingenti emigrazioni di lavoratori e professionisti.
Sulla base di questa situazione, e a seguito della forte crisi finanziaria che nel '99 ha colpito l'Ecuador, il FEPP si è impegnato nella promozione dell'accesso al credito dei giovani *campesinos*, al fine di creare occupazione e benessere.
Per realizzare tale obiettivo, il presidente del FEPP Tonello, ha coinvolto 4 ONG locali e 25 organizzazioni popolari dando vita a Codesarollo. Si tratta di una realtà cooperativa di secondo livello avente la funzione di stimolare la nascita di piccole casse rurali e di risparmio, e di coordinare la gestione e la crescita. L'obiettivo originario era quello di creare delle strutture finanziarie locali (casse rurali) in grado di generare un'economia circolare; la cassa rurale trattiene le risorse create, evita la concentrazione della ricchezza nelle città e il suo trasferimento all'estero; in questo modo la popolazione non abbandona le terre ed alimenta l'economia locale[11].
Attualmente Codesarrollo opera in dieci province dell' Ecuador attraverso una agenzia principale e nove succursali; il target di tale cooperativa è ben definito e facilmente descrivibile: fornire servizi finanziari agli starti marginali della popolazione come i campesinos e gli indios e, solo in piccola parte, a soggetti che vivono ai margini delle aree urbane.
Tra le attività che hanno permesso lo sviluppo di Codesarrollo troviamo, in prima approssimazione, l'erogazione di prestiti di piccola entità destinati ai soggetti poc'anzi menzionati e la raccolta, in un momento successivo, dei loro risparmi in modo da realizzare un'economia circolare che crei sviluppo nelle campagne e nelle aree marginali della città in modo da rappresentare una valida alternativa ai "chulqueros", vale a dire gli usurai.

[10] Salis S., "Rapporto BCC-Credito Cooperativo", Il Sole 24 Ore, 9 Dicembre 2005, pag. 9
[11] Credito Cooperativo, "Pubblicazione mensile", Gennaio 2005, ECRA Edizioni

4.1.5 La Dichiarazione di Quito

Alla base delle intenzioni di questo progetto c'è un accordo di cooperazione, la cosiddetta *Dichiarazione di Quito*[12], accordo sottoscritto tra la Federazione italiana delle BCC, FEDERCASSE e Codesarrollo.

A fronte di queste comuni considerazioni, l'accordo di collaborazione prevede che Federcasse si impegni a:

- promuovere la raccolta di risorse, a titolo di finanziamento, necessarie per sostenere la capitalizzazione di Codesarrollo:
- a coinvolgere organismi nazionali ed internazionali di cui fa parte, per promuovere il modello di cooperazione e di scambio esistente tra Federcasse e Codesarollo, ad altri ambiti e contesti;
- a sostenere l'impegno di Codesarollo a diventare una cooperativa di secondo livello[13], attraverso adeguati interventi tecnici, organizzativi ed amministrativi;
- promuovere la conoscenza del progetto Microfinanza Campesina presso le BCC associate.

Dall'altro canto Codesarrollo si impegna a :

- costituire una rete finanziaria tra le cooperative di Codesarollo esistenti e quelle che verranno create in futuro;
- ad erogare, come banca di secondo livello, le risorse necessarie per supportare la crescita e lo sviluppo delle casse autonome radicate nelle comunità;

[12] Credito Cooperativo, www.creditocooperativo.it

[13] Un'organizzazione di secondo livello non dà credito direttamente a microimprenditori, artigiani, commercianti e piccoli produttori, ma opera finanziando le realtà socie, nel caso di Codesarrollo le Cajas Rurales, cui si arriva attraverso le agenzie Regionales di Codesarrollo. Sono queste organizzazioni, grazie alla loro conoscenza approfondita della realtà socioeconomica locale e ad un rapporto diretto e quotidiano con i beneficiari finali, a promuovere lo sviluppo delle comunità attraverso una serie di strumenti che comprendono il microcredito, l'incentivazione e la gestione del risparmio, i prefinanziamenti e il sostegno alla produzione, il microleasing, l'assistenza e la formazione sui temi legati all'avvio e alla gestione della microimpresa. Codesarrollo in realtà è un caso particolare, perché opera anche come struttura di primo livello, nel senso che concede prestiti ai clienti, oltre ad operare appunto nel secondo livello

- ad utilizzare i fondi ricevuti a titolo di finanziamento per erogare crediti alle famiglie e comunità *campesinos*, finanziando attività produttive e di commercializzazione di prodotti contadini;
- ad inserire le risorse ottenute a titolo di donazione nel proprio capitale sociale , in modo da contribuire alla realizzazione del sistema di Casse Rurali;
- a prestare, attraverso il FEPP, assistenza tecnica e formazione ai beneficiari del credito;
- a promuovere la propensione al risparmio;
- a restituire le somme ottenute a titolo di finanziamento, comprensive degli interessi maturati;
- a presentare un rendiconto periodico sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria.

4.1.6 Altre organizzazioni coinvolte nel progetto

Nell'esaminare i termini del progetto si evidenzia come attori principali della "Microfinanza Campesina" siano soprattutto le BCC italiane e Codesarrollo.
Alla cooperativa Codesarrollo ho dedicato il paragrafo 4.1.4, in questo mi concentrerò esclusivamente sugli altri soggetti attivi nel Progetto.
Codesarrollo e altri progetti del FEPP hanno ricevuto inizialmente supporto da alcune Onlus italiane (Cuore Amico, Manitese, Acra, etc.) e dal fondo dell'otto per mille della Chiesa cattolica italiana.
Attraverso l'accordo Microfinanza Campesina, il sistema di Codesarollo conta attualmente[14]:

- 24 casse rurali socie, ciascuna delle quali possiede un proprio capitale sociale, adeguate strutture e una clientela generalmente composta da agricoltori e artigiani;

[14] www.microfinanza.it , Microfinanza Rating, maggio 2004

- Circa un centinaio di casse in procinto di associarsi al sistema, le quali attualmente raccolgono fondi e impiegano fondi presso le comunità rurali;
- Più di 700 casse ancora informali, che dipendono quasi totalmente dai finanziamenti di Codesarrollo.

L'obiettivo è di incentivare, attraverso queste strutture finanziarie, la nascita di piccole imprese locali.

La realtà di Codesarrollo è arrivata in Italia grazie alla relazione tra il FEPP e l'Onlus Cuore Amico; infatti proprio grazie a quest'ultima, il FEPP ha potuto proporre a Cassa Padana di avviare un progetto di cooperazione per lo sviluppo del microcredito ecuadoriano.

Oltre a Cassa Padana, sono stati successivamente coinvolti altri soggetti, elaborando il progetto Microfinanza Campesina. A fronte dei diversi aspetti del progetto, ciascun soggetto avrebbe assunto una funzione connessa al proprio campo d'azione. Cassa Padana ha stanziato inizialmente una donazione di 22.000 dollari in conto capitale e un finanziamento agevolato di 220.000 dollari. Il rapporto 1 a 10 tra i mezzi propri e gli impieghi della Cassa Padana, stabilito per legge, ha consentito di erogare crediti a 22 comunità, raggiungendo circa 500 famiglie (in media 440 dollari per famiglia)[15]. Per quanto riguarda il trasferimento di know-how, Cassa Padana ha fornito assistenza gestionale e informatica per la formazione del personale locale.

La Banca Popolare Etica è stata coinvolta nell'ambito educativo e culturale del progetto. La cooperativa CTM (Cooperativa Terzo Mondo) Altromercato, impegnata con più di 200 punti di vendita nel commercio equo e solidale, si è offerta come canale di sbocco per i produttori ecuadoriani.

Federcasse ha contribuito all'estensione del progetto su base nazionale, stimolando l'adesione di altre BCC. La stessa opportunità è stata offerta al pubblico e, in particolare, a clienti e dipendenti: a Roma è partita la campagna "Azionisti di donazione", grazie alla quale i privati possono aderire all'iniziativa sottoscrivendo la quota minima di 500 euro, o un multiplo di essa, a titolo di donazione.

[15] Fonte: www1.popolis.it/Ecuador; 2002

4.2 Risultati raggiunti

4.2.1 Una breve introduzione

Il progetto Microfinanza Campesina, dopo alcuni anni di attività, sta iniziando ora a raccogliere i primi frutti.
Innanzitutto è sempre più forte la cooperazione tra il sistema di BCC italiane e Codesarrollo. Sono stai fissati nuovi obiettivi da raggiungere e l'interesse per questo progetto sta coinvolgendo un numero sempre maggiore di autorità. Il serio impegno dell'Italia è riscontrabile anche nelle numerose missioni in Ecuador, per prendere contatto direttamente con una realtà in sviluppo e pianificare con il supporto delle Casse ecuadoriane le modalità di intervento.
Ogni cassa che fa parte di Codesarrollo aspira a diventare una cooperativa, per poter essere maggiormente efficiente e poter allo stesso tempo estendere il suo intervento anche nelle comunità dove sono assenti queste forme di supporto finanziario, che anche se primitive nella loro organizzazione, costituiscono la grande novità, ponendo le basi per lo sviluppo economico del Paese.

4.2.2 I risultati raggiunti da Codesarrollo

I dati più recenti che ho ottenuto su Codesarrollo fanno riferimento al periodo 2001-2005 e mostrano come il progetto sia in continua crescita. In tale paragrafo, quindi, analizzerò l'andamento di tale periodo con un focus particolare sulle somme ricevute sia sottoforma di donazioni che di finanziamenti a lunga scadenza.
I risultati raggiunti dalla cooperativa Codesarrollo riguardano:

- la formazione che si è portata avanti per il personale di Codesarrollo e per i dirigenti responsabili delle casse rurali, come per il personale del FEPP che si occupa delle strutture locali finanziarie nonché il sensibile miglioramento riguardante il sistema informatico (in questo caso

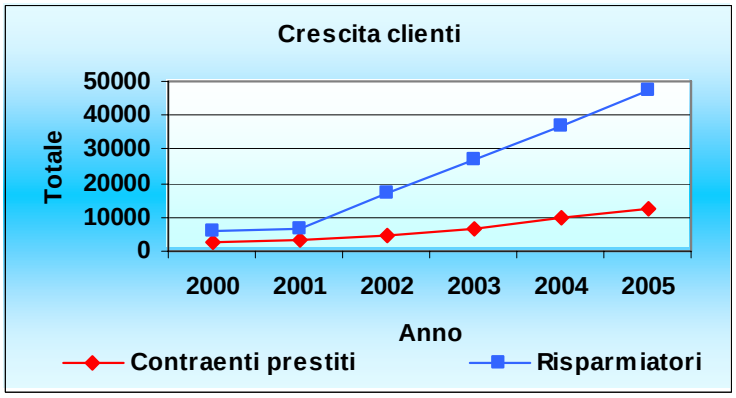
facciamo direttamente riferimento ai tre punti centrali del piano di azione delle banche di Credito Cooperativo);

- è diminuito il livello delle sofferenze del portafoglio di credito, passando in percentuale dal 2,39% del 2002 all' 2,10% del 2005; ciò dipende sia da un miglior lavoro portato avanti dagli "oficiales de credito", sia dal raggiungimento di buoni risultati delle attività finanziarie;
- ci sono forti segnali di miglioramento della capacità di raccolta interna, che dovrebbe garantire una completa autonomia del nascente sistema;
- La rotazione degli impieghi permane alta (meno di tre mesi), anche se l'iniezione di finanziamenti a medio termine (3 anni) da parte dei pool delle BCC ha permesso di attivare linee di credito a 18-24 mesi in modo significativo (intorno al 20% degli impieghi);
- sono migliorati i rapporti con la Superintendencia de Bancos[16], che si è posto l'obiettivo di realizzare un nuovo sistema normativo e di controlli che agevoli lo sviluppo delle casse rurali in Ecuador, contando sull'esperienza di Banca d'Italia e sul sostegno delle BCC. E'stato coinvolto il Ministero de Benestar social, che attualmente controlla le casse rurali con capitale inferiore a 200 mila dollari, e si sono insediate due commissioni incaricate di realizzare la nuova normativa, una per le casse rurali e una per le cooperative di secondo livello;
- Codesarrollo ha superato le revisioni dei conti e quelle relative agli aspetti operativi ed informatici.

Per quanto riguarda la dimensione strutturale della cooperativa sottolineo come il numero di sedi sia attualmente pari a dieci (una sede centrale e nove filiali), con un numero di dipendenti cresciuto in modo costante. Assolutamente da evidenziare i buoni tassi di crescita nel numero dei clienti nel periodo considerato.

[16] Alcuni rappresentanti della Banca d'Italia hanno partecipato, nel 2003, ad una delle missioni in Ecuador del Credito Cooperativo. Da quel viaggio è nata una *alleanza* con la Superintendencia de Bancos ecuadoriana, finalizzata alla modifica di alcuni aspetti della normativa bancaria per favorire il sistema delle banche cooperative. Fonte: Ufficio Relazioni Internazionali, ICCREA Holding

Vorrei evidenziare come, visti i dati, sembra che il terzo punto del piano iniziale del progetto Microfinanza Campesina (par. 4.1.3) risulti applicato in pieno.



Confrontando i dati relativi ai contraenti dei prestiti e quelli relativi al totale risparmiatori sottolineiamo gli alti tassi di crescita a vantaggio soprattutto di questi ultimi. Interpreto questi risultati arrivando alla conclusione che la funzione di marketing risulta ben applicata e che quindi la cooperativa sta, in modo sempre più efficiente, intercettando il risparmio *campesino.*

A dispetto del risparmio medio diminuito nel tempo, vi è un costante aumento della massa totale gestita, dato frutto dell'enorme aumento dei risparmiatori totali.

	2001	2002	2003	2004	2005
Personale	37	45	52	55	61
Totale contraenti prestiti	3.039	4.391	6.896	9.862	12.472
Prestito Medio (USD)	1.377	1.529	1.876	1.863	1.851
Totale risparmiatori	3.343	12.572	19.886	26.769	35.118
Deposito medio (USD)	698	510	470	463	455
Saldo portafoglio prestiti (USD)	4.183.372	6.714.007	12.080.119	16.621.629	20.691.150
Totale risparmi gestiti (USD)	3.931.143	6.404.556	9.321.221	8.623.863	10.985.735

Tabella 4.2 Principali dati finanziari e strutturali. Fonti: www.mixmarket.org; Microfinanza Rating, 2002-2006

Per quanto riguarda i dati di bilancio è necessario effettuare dei distinguo. Innanzitutto, l'attivo totale è costantemente cresciuto nel periodo di riferimento con un lieve rallentamento nel biennio 2003-2004, parallelamente a ciò anche il passivo è cresciuto, soprattutto a causa del vertiginoso aumento dei prestiti a lunga scadenza.

Le donazioni ricevute dalla cooperative sono quasi interamente andate ad incrementare il capitale sociale della stessa, questo affinché si possa incrementare

il moltiplicatore di cui prima e ampliare a tal fine le possibilità di operare ad ampio respiro (a tal proposito si veda il par. 4.1.3).

	2001	2002	2003	2004	2005
Attivo Totale (USD)	5.060.659	9.068.071	15.156.144	16.621.629	20.691.150
Passivo Totale (USD)	4.391.978	7.782.968	13.321.411	19.594.336	23.007.299
Patrimonio (USD)	668.681	1.285.103	1.834.733	2.529.156	3.147.438
Risultato economico (USD)	29.117	36.969	57.419	133.711	122.573
Donazioni ricevute (USD)	49.054	343.809	364.259	184.986	142.110

Tabella 4.3 Principali dati di bilancio. Fonte: Microfinanza Rating, 2002-2006

Una menzione a parte la meritano i finanziamenti ricevuti.

Visto il rating ottenuto da Codesarrollo nel 2003 pari a BBB-, il supporto ottenuto dai vari soggetti non può che aver giovato all'affidabilità e alla solidità della cooperativa[17].

I finanziamenti concessi in alcuni casi sono stati concessi da singole banche, in altri casi da gruppi di istituti di credito. I tassi d'interesse applicati dai molteplici istituti di credito sono costanti; a ciò desidero aggiungere come tali finanziamenti non sono quelli unicamente concessi nell'ambito del progetto Microfinanza Campesina ma sono i soli ricevuti da Codesarrollo.

Fonte	Ammontare (USD)	Tasso d'interesse	Data esborso	Data scadenza
Banca Etica	51.000	5,00%	20/03/2002	04/07/2006
Pool Lombardia	121.000	4,00%	15/06/2002	30/04/2005
Cassa Raiffeisen	700.000	4,00%	31/01/2003	31/12/2005
Banca Centropadana	200.000	4,00%	28/02/2003	25/02/2006
Banca di Carugate	100.000	4,00%	28/02/2003	25/02/2006
Banca del Trevigiano	50.000	4,00%	28/02/2003	25/02/2006
Pool Emilia Romagna	700.000	4,00%	13/05/2003	15/05/2006
Pool Toscana	1.490.000	4,00%	15/06/2003	15/06/2006
Pool Bergamo	1.050.000	4,00%	15/01/2004	15/01/2007

Tabella 4.4. Finanziamenti totali ricevuti da Codesarrollo. Fonte: Microfinanza Rating. Marzo 2004

Nel Giugno del 2002 si formò il primo pool di cooperative: 13 BCC bresciane e mantovane hanno apportato un finanziamento pari a 121.000 dollari e sono stati

[17] www.microfinanza.it , Microfinanza Rating, maggio 2004

raccolti 50.000 euro di sottoscrizioni private. In breve tempo si sono formati nuovi pool: sono ben cinque quelli formati al 15 gennaio del 2004 per un totale finanziamenti pari a 4.462.000 dollari.

A tal proposito desidero fornire una esemplificazione grafica che possa mostrare la crescita del totale dei finanziamenti ricevuti. Il Progetto è stato in grado di coinvolgere vari istituti di credito cooperativo che, in vari casi, hanno unito le forze per offrire somme consistenti, come nel caso del pool di banche toscane.

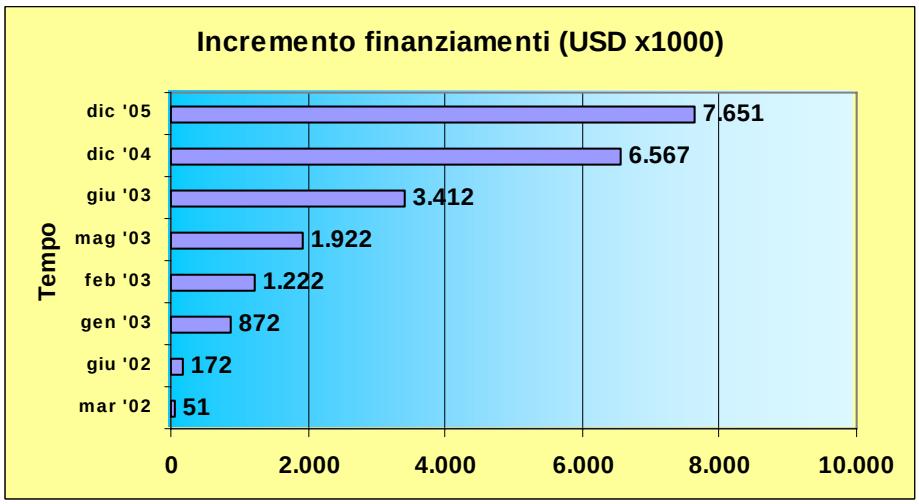


Grafico 4.1 Fonte: www.mixmarket.org, 2004; ICCREA Holding, 2006

Anche la campagna rivolta a clienti dipendenti ha ottenuto buoni risultati. Fin dalla prima campagna, Cassa Padana, ha dato la possibilità di unirsi al progetto non solo a soci, clienti e collaboratori, ama anche a persone in rapporto con la cooperativa per la prima volta. Nel dicembre 2005 il saldo delle azioni di donazione ammonta a 1.084.086 USD.

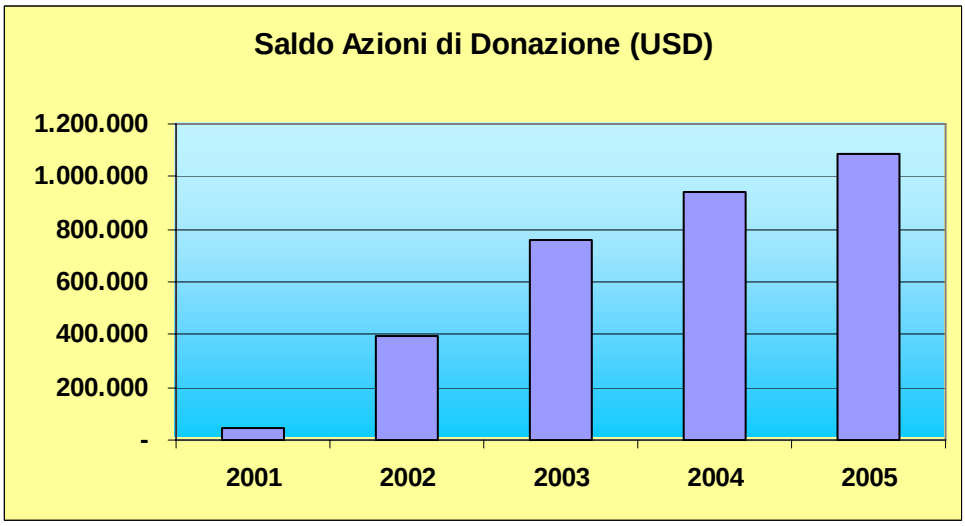


Grafico 4.2 Fonte: Codesarrollo, 2006

Altro accordo rilevante per i fini del progetto è quello avvenuto tra il Maggio il settembre 2003, tra ICCREA Holding e il BID[18] (Banco Interamericano de Desarrollo), in base al quale è stato presentato un progetto per lo stanziamento di 5 milioni di dollari da destinare a quattro iniziative:

1. sviluppo delle campagne ecuadoriane
2. costituzione di un fondo di garanzia per i clienti più disagiati
3. incremento di corsi di formazione
4. realizzazione di una rete informatica tra le casse

A quanto detto aggiungo che, nello sviluppo di Codesarrollo, il compito svolto dal Progetto è risultato determinante.

Da ciò ne è conseguito un aumento della domanda di servizi finanziari richiesti dai gruppi rurali; infatti, la fiducia nelle casse e la realizzazione dell'economia circolare permette ai *campesinos* di rivolgersi direttamente alle casse rurali per l'erogazione di un prestito o di qualsivoglia servizio finanziario, anziché contattare gli usurai. Come è già stato precedentemente detto il progetto cerca di eliminare quelle forme di prestito che rovinano l'economia e danneggiano gli ecuadoriani.

A livello internazionale e congiunto, si cercherà di concludere nuovi accordi con organismi internazionali e di risolvere la questione della remissione del debito

[18] Il BID è un organismo internazionale nato nel 1959 per accelerare lo sviluppo dell'America Latina e della regione delle Caribe.

estero dell'Ecuador. In particolar modo le pratiche che verranno portate avanti riguarderanno le alleanze con:

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo): è stato presentato un progetto per il rafforzamento delle reti di SFL (Strutture Finanziarie Locali) e per la dotazione a Codesarrollo di un fondo di credito da restituire in tempi lunghi. Si parla di circa 1.200.000 $ di credito e di 300.000 $ in dono per la formazioni di reti;
- AECI (Agenzia Espanola de Cooperacion International): potrebbe concordare un fido di 3.000.000 $ nelle stesse condizioni delle BCC, ma a più lungo termine;
- BBK (Cassa Bilbao Vincaia): il suo aiuto consiste nella raccolta delle rimesse degli emigranti ecuadoriani nel Paese Vasco, per la costituzione di un fondo di garanzia e per l'aumento del fondo di credito.

4.2.3 Interazione tra le BCC e Codesarollo

Per raggiungere gli obiettivi che si sono prefissati è senza dubbio necessario il mantenimento, l'approfondimento e il miglioramento delle relazioni fra Codesarollo e il sistema italiano delle BCC e i suoi organi centrali, e quindi FEDERCASSE, ICCREA, AGRILEASING e Fondazione Tertio Millennio[19].
Codesarollo da parte sua richiede un aumento del patrimonio (o capitale sociale); per rendere possibile ciò sono state intraprese campagne da parte di Banca Agrileasing e di Emil Banca che propone ai suoi soci di rinunciare ad una parte degli utili e destinarli alla capitalizzazione di Codesarrollo. Il FEPP si è impegnato a passare al capitale di Codesarrollo una parte del suo attuale portafoglio di credito (anche se l'attuale legge impedisce ad un socio di detenere più del 5%); inoltre nel 2003 è stata data dalla Giunta Direttiva del FEPP

[19] Ghini C., "Credito Cooperativo-Progetto Codesarollo Ecuador", Franco Angeli Editore, 2003

l'autorizzazione al trasferimento al capitale sociale di Codesarrollo di circa 200.000.000 dollari nel corso di tre anni.

Con riguardo alla formazione del personale e dei dirigenti di Codesarrollo, il sistema delle BCC, attraverso la fondazione Tertio Millennio, ha sottoscritto con il FEPP un accordo per il sostegno di un piano di formazione triennale per giovani da impiegare presso le casse rurali del paese andino. Questa intesa ha l'obiettivo di sostenere dal punto di vista finanziario, con un'erogazione di 150.000 dollari (messi a disposizione da Banca Agrileasing) il programma di formazione professionale definito dal FEPP a favore di circa 300 giovani delle comunità rurali da inserire nel sistema nascente di banche di credito cooperativo ecuadoriane, con l'obiettivo di diffondere la cultura della cooperazione e della solidarietà economica.

Da quando è stato realizzato il progetto Microfinanza Campesina, la realtà di Codesarrollo è cresciuta in ogni senso, aprendo nuove agenzie, risolvendo il problema attivo/passivo, conquistando la fiducia dei campesinos, etc…

Mi preme altresì segnalare che, oltre ai finanziamenti ricevuti da parte delle banche di credito cooperative sopra menzionate, le campagne intraprese mirate alla sensibilizzazione alla microfinanza hanno permesso a Codesarrollo di ottenere un aiuto aggiuntivo di 372 mila dollari a titolo di donazione.

4.3 Riflessioni conclusive

Dopo aver esaminato le parti salienti del progetto Microfinanza Campesina, e come gli attori principali intendono operare, è opportuno analizzare le motivazioni che hanno spinto l'Italia, in particolar modo il sistema di Banche di Credito Cooperativo italiane, ad interagire con la realtà ecuadoriana.

La motivazione principale è nella situazione economica dell'Ecuador: si tratta di un Paese dove l'80% della popolazione vive con meno di 2 dollari al giorno. Di questi il 35% con meno di uno. I prezzi delle merci sono i medesimi di quelli nordamericani, mentre i salari sono i più bassi tra quelli sudamericani, circa 100-150 dollari al mese. Inoltre dopo la forte crisi finanziaria del 1999 e la

dollarizzazione dell'economia, la possibilità di accedere al credito si sono ulteriormente ridotte, e spesso sono inesistenti. Ma le comunità locali, i villaggi, le associazioni spontanee e quelle create dal FEPP, da sempre hanno cercato di trovare nuove vie, attraverso la nascita o il consolidamento di casse rurali e cooperative di credito e risparmio, molte delle quali guidate dalle donne. A questa situazione la microfinanza appare essere una risposta concreta e feconda. E' per questo motivo che le BCC italiane, su invito di Cassa Padana, hanno deciso di testare e conoscere la seria esperienza della microfinanza in Ecuador.

Microfinanza Campesina è un progetto che viene seguito con attenzione in Ecuador, in quanto permetterà alle casse rurali e comunali di contribuire allo sviluppo degli ambienti nei quali operano. Infatti, le cooperative e la banche che si occupano di microfinanza sono le uniche istituzioni che favoriscono lo sviluppo delle piccole e medie imprese del Paese che non riescono a ricevere i finanziamenti dalle banche commerciali. L'intento è di far crescere le casse cooperative ecuadoriane, con la stessa funzionalità delle BCC italiane.

La microfinanza rappresenta uno strumento privilegiato per affrontare uno dei problemi più delicati dell'America Latina, ovvero la bassissima percentuale di persone che hanno la possibilità di accedere al credito. Uno strumento ideale per trasformare il capitale così detto "morto" o "statico" in capitale dinamico, ovvero in risorse capaci di innescare circoli economici.

Attraverso, quindi, la leva dell'educazione al risparmio e la promozione di banche locali di villaggio, per la prima volta migliaia di contadini riescono in tal modo ad innescare economie circolari che mantengono in loco il risparmio che viene prodotto, reinvestendolo in attività agricole e di crescita collettiva (cooperative agricole; caseifici sociali; lanifici, ecc.). Lo sviluppo del Progetto, a pochi di attività e grazie al coinvolgimento di varie banche di credito cooperativo, permise di mettere a disposizione del programma quasi cinque milioni di dollari in finanziamenti, erogati direttamente ai contadini attraverso la rete delle filiali e delle varie casse rurali locali.

La cooperazione con Codesarollo ha generato per Federcasse e le BCC, tre risultati positivi:

1. il consolidamento dei valori del credito cooperativo;

2. lo sviluppo dei rapporti tra le BCC con organismi nazionali e internazionali;
3. l'affermazione della originalità del credito cooperativo rispetto al resto del sistema bancario in generale.

Per quanto riguarda il primo punto, Cassa Padana avrebbe potuto considerare la partecipazione al progetto come una mera attività assistenziale di breve periodo, però sono state intraviste le ulteriori possibilità che hanno preso forma con l'ingresso di Federcasse. Quanto più le adesioni sono cresciute tra il 2002 e il 2003, tanto più si è rilevato come accanto al valore della solidarietà internazionale, ci fosse una convenienza per il sistema di BCC.

Si è affermata una logica di reciprocità tra i due sistemi di Casse, realizzando così una solidarietà efficiente, basate sullo scambio di competenze e di valori, come l'interesse per il bene della comunità locale e l'attenzione alle conseguenze per la comunità delle scelte strategiche e per il territorio.

Abbiamo già parlato dell'originalità del progetto, alla base c'è la diversità del credito cooperativo rispetto al resto del sistema bancario. Per questo motivo nel 2003 è stato riconosciuto a Federcasse il prestigioso "Solidatas Social Award" per la sezione i finanza socialmente responsabile. In tale occasione molti media hanno citato Microfinanza Campesina come valido modello di cooperazione.

La popolarità raggiunta ha giovato anche alla campagna azionisti di donazione, che ha registrato un notevole incremento, dimostrandosi un valido strumento di relazione con i soci e di incontro con i non soci.

Inoltre in Ecuador occorre lavorare ad una normativa che dia impulso al sistema cooperativo rurale.

L'analisi fin qui condotta su questo importante intervento delle BCC italiane in Ecuador, testimonia come il funzionamento onesto, intelligente e dinamico di una piccola o media struttura finanziaria in ogni realtà locale, permette di raggiungere importanti obiettivi; la propensione la risparmio e la messa a disposizione della popolazione di risorse economiche per stimolare e incrementare la creazione di occupazione, la produzione e la produttività, la prestazione di servizi e la generazione di ricchezza. Inoltre si vogliono creare opportunità per i giovani che intendono accedere alla formazione professionale e si cercherà di sviluppare il mercato locale dei beni.

L’obiettivo dell’attività di Codesarrollo è di riuscire ad interrompere i flussi unidirezionali della ricchezza e a determinare flussi circolari, in modo tale che i poveri possano essere artefici del loro sviluppo. Tutto ciò sarà possibile grazie alla forza di una cooperazione che opera a fianco della realtà *campesina*.

BIBLIOGRAFIA

Ali M.M., "*The Insurance Act updated 2001*", Seraj Book Syndicate

Asif Ud Dowla, "*Microleasing: the Grameen Bank experience*", Journal of Microfinance, vol. 5 n. 2, 2004

Auletta G., Salnitro N., "*Diritto Commerciale*", Giuffrè Editore, 2003

Bangladesh Rural Advancement Committee, Annual Report 2004

Bangladesh Rural Advancement Committee, BRAC at a Glance, 2005

Brown W., Churchill C, "*Insurance provision for low-income communities: Part 2: initial lessons from microinsurance experiments for the poor*", U.S. Agency for International Development, 2000

Burgess R., e Pande R., *"Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment"*, London School of Economics working paper, 2003

Calderòn M.L., "*Microcrèditos. De pobres a microempresarios*", Edizioni Ariel (Barcelona), 2002

Castello C., "*Servicios financieros a la microimpresa: lecciones y perspectivas*" in "Revista de Ciencias Solidales Iberoamericanas", n. 23/1995

Coleman B., *"The Impact of Group Lending in Northeast Thailand"*, Journal of Development Economics, n. 60, 1999

Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), "*Linking Microfinance and Safety Net Programs in Include the Poorest: the Case of IGVGD in Bangladesh*", CGAP Focus Note n. 21, 2001

Credito Cooperativo, "*Pubblicazione mensile*", Gennaio 2005, ECRA Edizioni

Davis S., MkNelly B. e Dunford C., "*Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER. Credit with Education Program in Bolivia*", Freedom from Hunger Research Paper Num. 5, 1999

De Rosa F., "*Yunus rilancia: microassicurazioni per aiutare i più poveri*", Corriere della Sera, 14 settembre 2004, pag. 23

Deelen L., Dupleich M., Othieno L., Wakelin O., Berold R., "*Leasing for Small and Micro Enterprises*", International Labour Organization, 2003

Dowla A., Alamgir D., *"From microcredit to microfinance: evolution of savings products by MFIs in Bangladesh"*, Journal of International Development, vol. 15 – 8, 2003

Dunford C., *"Integraciòn sostenibile de las microfinanzas con la educaciòn en sobrevivencia infantil, salud reproductiva y prevenciòn del VIH/SIDA para los empresarios de màs bajos recursos"*, Microcredit Summit Campaign, 2001

Gallardo J., *"Leasing to Support Micro and Small Enterprises"*, Financial Sector Development Department, The World Bank, 1997

Galli G., Presidente dell'ANIA, Convegno *"La Banca dei Poveri e l'assicurazione. Incontro con Muhammad Yunus"*, Firenze, 13 settembre 2004

Gardener T., Molyneaux P., Carbo S., *"Financial Exclusion: A Comparative Study"*, paper presentato alla conferenza annuale della European Association of University Teachers of Banking and Finance, 2004

Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, n. 8 dell'11 gennaio 2006

Ghini C., *"Credito Cooperativo-Progetto Codesarollo Ecuador"*, Franco Angeli Editore, 2003

Gibbons M., David S., Meehan J.W., *"The Microcredit Summit Challenge: Working Towards Institutional Financial Self-Sufficiency while Maintaining a Commitment to Serving the Poorest Families"*, Microcredit Summit Papers, 2000

Grameen Bank, Annual Reports 1977-2005

Grameen Foundation USA, *"Village Phone Replication Manual"*, 2005

Hulme D., *"Impact assessment methodologies for microfinanza: a review", preparato per il Virtual Meeting del CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies,* Aprile 17-19, 1997

International Finance Corporation, *"Leasing in Emerging Markets"*, 1996

International Hospital Group, *"A Feasibility Study of Imperial Hospital"*, Bangladesh

Kaboski J., e Townsend R., *"Policies and Impact: An Analysis of Village-Level Microfinance Institutions"*, University of Chicago Working Paper, 2002

Khandker S.R., *"Fighting Poverty with Microcredit. Experience in Bangladesh"*, Oxford University Press, 1998

La Torre M., Vento G.A., *"Per una nuova microfinanza: il ruolo delle banche"*, Bancaria n. 2/2005

Maggio F., *"Un buon credito ai poveri"*, Il Sole 24 Ore, 27 Dicembre 2004

Manitese, periodico mensile, n. 421, Aprile 2004

Mark P. e Khandker S.R., *"The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?"*, The Journal of Political Economy, vol. 106 n. 5, 1998

Matin I., Hulme D., Rutherford S., *"Finance to the poor: from microcredit to microfinancial services"*, Journal of International Development, vol. 14 - 2, 2002

McCord M., *"Health care microinsurance - case studies from Uganda, Tanzania, India and Cambodia"*, MicroSave, 2000

McCord M.J., Churchill C., *"DELTA LIFE, Bangladesh"*, CGAP Working Group on Microinsurance, 2005

MkNelly B. e Dunford C., *"Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank. Credit with Education Program in Ghana"*, Freedom from Hunger Research Paper Num. 4, 1998

Morduch J., *"The Microfinance Promise"*, Journal of Economic Literature, vol. 37 n. 4, 1999

Mortuza K M Ali, *"Requirements for Providing Sustainable Health Care and Health Insurance Schemes in Bangladesh"*, Insurance Journal, Vol. 53, Bangladesh Insurance Academy, 2002

Mosleh U Ahmed, Syed Khairul Islam, Md. Abul Quashem e Nabil Ahmed, *"Health Microinsurance"*, CGAP Working Group on Microinsurance, 2005

Nteziyaremye A., Stack K.E. e MkNelly B., *"Impact of Credit with Education on Recruitment of New Members to the Credit Unions of the Kafo Jiginew and Nyèsigiso Federations in Mali"*, Freedom from Hunger Research Paper, Aprile 2001

Organizzazione delle Nazioni Unite, Documento A/58/179 del 23 luglio 2003, Assemblea Generale delle Nazioni Unite, 2003

Organizzazione delle Nazioni Unite, Documento A/58/488 del 17 dicembre 2003, Assemblea Generale delle Nazioni Unite, 2003

Organizzazione delle Nazioni Unite, Risoluzione A/53/197 del 15 dicembre 1998, Assemblea Generale delle Nazioni Unite, 1998

Organizzazione delle Nazioni Unite, Risoluzione A/58/221 del 19 febbraio 2004, Assemblea Generale delle Nazioni Unite, 2004

Rejda G., *"Principles of Risk Management and Insurance"*, 2004

Rhyne E., Otero M., *"El nuevo mundo de las finanzas microempresariales"*, Plaza y Valdès Editores, 1998

Rutherford S., *"MicroSave, Briefing Notes on Grameen II # 1"*, Microsave Edizioni, 2002

Rutherford S., *"MicroSave, Briefing Notes on Grameen II # 2"*, Microsave Edizioni, 2002

Salis S., *"Rapporto BCC-Credito Cooperativo"*, Il Sole 24 Ore, 9 Dicembre 2005

Skoufias E. con Susana Sanchez, Pedro Olinto e Dean Karlan, *"An Evaluation of the Impact of CrediAmigo and the Expansion of Access to Financial Services in Brazil"*, World Bank, 2004

Stiglitz J.E., *"Peer monitoring and credit markets"*, in K. Hoff, A. Braverman, e J.E. Stiglitz, "The economics of rural organizations: theory, practice and policy", Oxford University Press, 1993

The Economist, *"A survey of microfinance"*, 5 Novembre 2005

United Nations Development Program, *"Informe sobre Desarrollo Humano 2005"*, Edizione Mundi Press, 2005

University of Sussex, UK, *"Social Performance Management in microfinance: Guidelines"*, Institute of Development Studies, 2005

The World Bank, Pakistan Microenterprise Project, Report No. 9070-PAK

Wright G.A.N., Dondo A, *"Are you poor enough? – client selection by microfinance institutions"*, in "Microfinance. Evolution, Achievements and Challenger" a cura di M. Harper, ITDG Publishing, 2003

Yunus M., "*Group-based Savings and Credit for the Rural Poor: Grameen Bank in Bangladesh"*, paper presentato all'Inter-Country Workshop on Group-based Savings and Credit for the Rural Poor organizzato dall'International Labour Organization, Bogra - Colombia, 1983

Yunus M., *"Vers un monde sans pauvreté"*, Edizioni Jean-Claude Lattès, 1997

Zeller M., Lapenu C. e Greeley M., *"Measuring social performance of micro-finance institutions: A proposal"*, Argidius Foundation e Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), 2003

SITOGRAFIA

http://unimondo.oneworld.net

http://unstats.un.org/unsd/default.htm

www.accion.org

www.actualidad-economica.com

www.altreconomia.it

www.annodelmicrocredito.org

www.artigiancassa.it

www.bancaetica.com

www.bancoprocredit.com.sv

www.bancosol.com.bo

www.blackwellpublishing.com

www.brac.org

www.censis.it

www.cerise-microfinance.org

www.cesvi.org

www.cgap.org

www.creditocooperativo.it

www.cumbremicrocredito.cl

www.eclac.cl

www.economist.com

www.equonomia.it

www.financialtimes.com

www.finanza-etica.org

www.francoangeli.it

www.fundasol.org

www.grameenfoundation.org

www.grameen-info.org

www.grameen-info.org

www.ifc.org

www.ilsole24ore.com

www.imf.org
www.istat.it
www.k-rep.org
www.k-repbank.com
www.mfc.org
www.microcreditsummit.org
www.microfinance.com
www.microfinance.org
www.microfinancegateway.org
www.microfinanza.it
www.microrate.com
www.onuitalia.it
www.results.org
www.ruralfinance.org
www.sewabank.org
www.springer.com
www.sssbangladeh.org
www.time.com
www.un.org
www.uncdf.org
www.unece.org
www.utopie.it/economia_sostenibile/microcredito.htm
www.worldbank.org
www.worldbank.org
www.yearofmicrocredit.org
www.yearofmicrocredit.org
www1.popolis.it/Ecuador

2006 Institutional Action Plan (IAP) Form for Educational Institutions

APPENDICE A

Name of Institution *(please print)*: _____

Person Completing Action Plan Form: Mr. / Mrs. / Ms. _____

Title: _____ Address: _____

_____

City/State: _____ Postal Code: _____ Country: _____

Phone Number *(with country and city code)*: _____ 2nd Phone: _____

Fax: _____ E-mail: _____

Website: _____ Date: _____

The purpose of the Institutional Action Plan (IAP)

The Institutional Action Plan (IAP) is an important tool for several reasons. First, it outlines a common set of strategic objectives, targeted towards supporting the fulfillment of the Summit's goal, for institutions to use in considering how they wish to contribute to this work. Second, it creates an easy, uniform way for institutions to report on and share their plans and accomplishments. IAPs are therefore the basic building blocks of the Microcredit Summit Campaign.

Each institution has its own mission and mandate—a mission or mandate that may or may not significantly overlap with the goal of the Microcredit Summit. It is hoped that completing an IAP may initiate a course of debate and reflection within an institution. It is not expected that every institution will undertake all the objectives outlined on the IAP and be able to respond to each question.

The Institutional Action Plan is meant to facilitate a process in which each institution can determine for itself the degree to which it will undertake projects that address the Summit's core themes:

- Reaching the poorest families (defined as families in developing countries who are in the bottom 50% of the population living below their country's poverty line or those families living on less than $1 a day per capita, adjusted for purchasing power parity)
- Reaching and empowering women
- Building financially self-sufficient institutions
- Ensuring a positive measurable impact on the lives of clients and their families

For more information on these core themes, see http://www.microcreditsummit.org/aboutmicrocreditsummit.htm#themes

For the purposes of the Microcredit Summit Campaign, any reference to microcredit should be understood to refer to credit for self-employment and other financial and business services (including savings and technical assistance) for the poorest.

Instructions for submitting

Council members are asked to revise and resubmit their IAP every year. ***We ask that you submit your 2006 Institutional Action Plan to the Microcredit Summit Secretariat by April 1, 2006.*** Your IAP can be sent by fax to 1 202 637 3566, emailed to info@microcreditsummit.org or mailed to: 440 First Street, NW, Suite 460, Washington, D.C. 20001. Please submit only one IAP per organization. If you have questions or comments about completing the IAP, you may contact our office at the above address and fax number or by sending E-mail to: **info@microcreditsummit.org**. Please address your correspondence to the attention of: Council Resource Associate. ***Please type or print clearly.*** For further information, please visit our website at www.microcreditsummit.org. **It is not expected that every institution will undertake all of these activities.**

.

2006 Institutional Action Plan for Educational Institutions, page 2 of 3

Name of Institution (please print): _____ *Country*: _____

It is <u>not</u> expected that every institution will undertake all of these activities. *Please type or print clearly.* Please mail completed form to Microcredit Summit, 440 First Street, NW, Suite 460, Washington, DC 20001, USA; or fax to 1-202-637-3566; or e-mail to info@microcreditsummit.org. For further information, please visit our website at www.microcreditsummit.org.

Strategic Objective		As of 31 Dec. 2005 (actual)	By 31 Dec. 2006 (proposed)
1.	**<u>EDUCATION</u>** Do you educate others about microcredit and the Summit's goal? If yes, please indicate the ways you work to educate others about microcredit. Please check all that apply.	*Please Circle One:* Yes / No / PIF* ☐ Offered courses/seminars/workshops on microcredit for: ☐ Microcredit Practitioners ☐ Funding Organizations ☐ Students/Faculty ☐ Government Officials ☐ Other: _____ ☐ Integrated the study of microcredit into other courses/curricula such as: ☐ Business/Accounting ☐ Management ☐ Economics ☐ Social Sciences ☐ International Development ☐ Other: _____ ☐ Developed a collection of publications on microcredit. ☐ Held briefings for faculty/staff/students on microcredit. ☐ Other: *(Please attach course descriptions.)*	*Please Circle One:* Yes / No / PIF ☐ Offer courses/seminars/workshops on microcredit for: ☐ Microcredit Practitioners ☐ Funding Organizations ☐ Students/Faculty ☐ Government Officials ☐ Other: _____ ☐ Integrate the study of microcredit into other courses/curricula such as: ☐ Business/Accounting ☐ Management ☐ Economics ☐ Social Sciences ☐ International Development ☐ Other: _____ ☐ Develop a collection of publications on microcredit. ☐ Hold briefings for faculty/staff/students on microcredit. ☐ Other: *(Please attach course descriptions.)*
2.	**<u>PARTNERING WITH MICROCREDIT PROGRAMS</u>** Do you establish a supportive relationship with (a) particular microcredit program(s)? How will you support them?	*Please Circle One:* Yes / No / PIF We supported the following institution(s): We supported them by: ☐ Volunteering faculty/student time to translate training materials ☐ Having an internship program for students to work with them ☐ Fundraising for them ☐ Other:	*Please Circle One:* Yes / No / PIF We will support the following institution(s): We will support them by: ☐ Volunteering faculty/student time to translate training materials ☐ Having an internship program for students to work with them ☐ Fundraising for them ☐ Other:

* Perhaps in the future.

2006 Institutional Action Plan for Educational Institutions, page 3 of 3

Name of Institution (please print): _____ *Country*: _____

Strategic Objective		As of 31 December 2005 (actual)	By 31 December 2006 (proposed)
3.	**RESEARCH** Does your institution support research on microcredit? If yes, please indicate the ways your institution will support research on microcredit. Please check all that apply.	*Please Circle One:* Yes / No / PIF Funded and/or undertook research on microcredit programs in these areas: ☐ Impact of program on clients, families, communities (in areas of health, nutrition, literacy, family planning, the environment) ☐ Best practices in reaching the poorest[1] in developing countries and/or the poor[2] in industrialized countries ☐ Best practices in achieving financial self-sufficiency ☐ Case studies of programs and/or clients ☐ Design of appropriate tools, concepts, methodologies to support microcredit programs ☐ Other: Encouraged research by others by: ☐ Recommending appropriate topics for Masters/Doctoral students' theses ☐ Offering scholarships/stipends/fellowships for those studying microcredit programs ☐ Organizing field visits to programs for faculty and students ☐ Other: *(Please attach research abstracts.)*	*Please Circle One:* Yes / No / PIF Fund and/or undertake research on microcredit programs in these areas: ☐ Impact of program on clients, families, communities (in areas of health, nutrition, literacy, family planning, the environment) ☐ Best practices in reaching the poorest in developing countries and/or the poor in industrialized countries ☐ Best practices in achieving financial self-sufficiency ☐ Case studies of programs and/or clients ☐ Design of appropriate tools, concepts, methodologies to support microcredit programs ☐ Other: Encourage research by others by: ☐ Recommending appropriate topics for Masters/Doctoral students' theses ☐ Offering scholarships/stipends/fellowships for those studying microcredit programs ☐ Organizing field visits to programs for faculty and students ☐ Other: *(Please attach research abstracts.)*
4.	**OUTREACH** Do you enlist other educational institutions and organizations to join a Microcredit Summit Council?	*Please Circle One:* Yes / No / PIF	*Please Circle One:* Yes / No / PIF □ Please send me Microcredit Summit Campaign outreach materials so that I can enlist new council members.
5.	**OTHER** Do you take on other activities in support of the Microcredit Summit goal?	*Please Circle One:* Yes / No / PIF Describe:	*Please Circle One:* Yes / No / PIF Describe:

[1] The "poorest" in developing countries refers to families whose income is in the bottom 50 percent of the population living below their country's poverty line, or those families living on less than $1 a day per capita, purchasing power parity.

[2] "Poor" in industrialized countries refers to those families that are living below their nation's poverty line.

2006 Institutional Action Plan (IAP) Form
for Parliamentarians and Other Elected Officials in Developing Countries

APPENDICE A

Name of Parliamentarian *(please print)*: _____

Person Completing Action Plan Form: Mr. / Mrs. / Ms. _____

Title: _____ Address: _____

_____

City/State: _____ Postal Code: _____ Country: _____

Phone Number *(with country and city code)*: _____ 2nd Phone: _____

Fax: _____ E-mail: _____

Website: _____ Date: _____

The purpose of the Institutional Action Plan (IAP)

The Institutional Action Plan (IAP) is an important tool for several reasons. First, it outlines a common set of strategic objectives, targeted towards supporting the fulfillment of the Summit's goal, for institutions to use in considering how they wish to contribute to this work. Second, it creates an easy, uniform way for institutions to report on and share their plans and accomplishments.

It is not expected that every institution will undertake every objective outlined on the IAP. Each institution has its own mission and mandate—a mission or mandate that may or may not significantly overlap with the goal of the Microcredit Summit. It is hoped that completing an IAP may initiate a course of debate and reflection within an institution.

The Institutional Action Plan is meant to facilitate a process in which each institution can determine for itself the degree to which it will undertake projects that address the Summit's core themes:

- Reaching the poorest families (defined as families in developing countries who are in the bottom 50% of the population living below their country's poverty line or those families living on less than $1 a day per capita, adjusted for purchasing power parity.)
- Reaching and empowering women
- Building financially self-sufficient institutions
- Ensuring a positive measurable impact on the lives of clients and their families

For more information on these core themes, see http://www.microcreditsummit.org/aboutmicrocreditsummit.htm#themes

For the purposes of the Microcredit Summit Campaign, any reference to microcredit should be understood to refer to credit for self-employment and other financial and business services (including savings and technical assistance) for the poorest.

Instructions for submitting

Council members are asked to revise and resubmit their IAP every year. ***We ask that you submit your 2006 Institutional Action Plan to the Microcredit Summit Secretariat by April 1, 2006.*** Your IAP can be sent by fax to 1 202 637 3566, or emailed to info@microcreditsummit.org or mailed to: 440 First Street, NW, Suite 460, Washington, D.C. 20001. Please submit only one IAP per organization. For further information, please visit our website at www.microcreditsummit.org.

If you have questions or comments about completing the IAP, you may contact our office at the above address and fax number or by sending E-mail to: **info@microcreditsummit.org**. Please address your correspondence to the attention of: Council Resource Associate.

2006 Institutional Action Plan for Parliamentarians and Other Elected Officials in Developing Countries, page 2 of 3

Name of Parliamentarian (please print): _____ *Country*: _____

Strategic Objective		As of 31 December 2005 (actual)	By 31 December 2006 (proposed)
1.	**GOVERNMENT SUPPORT of MICROCREDIT: Funding microcredit programs in developing countries.**	a) Did you propose that your government increase the level of funding to microcredit programs that serve the poorest[1] in your country? *Please Circle One:* Yes / No / PIF[2] b) How much funding (in US$) per year did you ask your government to spend on microcredit programs serving the poorest in your country? US$_____*(year 2005 only)* c) Did you work to ensure that a certain percentage of funds are designated for microcredit programs that contribute to the fulfillment of the Summit goal by: • Reaching the poorest in developing counties, especially women • Building financially self-sufficient institutions • Ensuring a positive measurable impact on the lives of clients and their families *Please Circle One:* Yes / No / PIF	a) Will you propose that your government increase the level of funding to microcredit programs that serve the poorest in your country? *Please Circle One:* Yes / No / PIF b) How much funding (in US$) per year will you ask your government to spend on microcredit programs serving the poorest in your country? US$_____*(year 2006 only)* c) Will you work to ensure that a certain percentage of funds are designated for microcredit programs that contribute to the fulfillment of the Summit goal by: • Reaching the poorest in developing counties, especially women • Building financially self-sufficient institutions • Ensuring a positive measurable impact on the lives of clients and their families *Please Circle One:* Yes / No / PIF
2.	**GOVERNMENT SUPPORT of MICROCREDIT: Encouraging Domestic Government Agencies to play a useful role**	a) Did you encourage the relevant government agencies and/or ministries to promote policies supportive to the development of microcredit programs serving the poorest in your country? *Please Circle One:* Yes / No / PIF b) Which policy changes or programs did you support? *Check all that apply.* ☐ Government guidelines that promote privately owned and managed microcredit programs and prohibit government agencies from administering loans directly. ☐ Microfinance funding guidelines that give priority to institutions that serve the poorest, especially women, and are working toward financially self-sufficient institutions. ☐ Encouraging senior civil servants/ministers to visit and spend one or more days at a microcredit program within your country. ☐ Amendment of banking regulations and procedures that impede the development of microfinance institutions that serve the poorest people. ☐ Institution of national awards for excellent, innovative microcredit programs serving the poorest. ☐ Donation of government-controlled media time to the promotion of microcredit programs. ☐ Establishment of policies that encourage banks, NGOs, cooperatives, credit unions, women's groups and private welfare agencies to learn about and build microcredit programs. ☐ Other:	a) Will you encourage the relevant government agencies and/or ministries to promote policies supportive to the development of microcredit programs serving the poorest in your country? *Please Circle One:* Yes / No / PIF b) Which policy changes or programs will you support? *Check all that apply.* ☐ Government guidelines that promote privately owned and managed microcredit programs and prohibit government agencies from administering loans directly. ☐ Microfinance funding guidelines that give priority to institutions that serve the poorest, especially women, and are working toward financially self-sufficient institutions. ☐ Encouraging senior civil servants/ministers to visit and spend one or more days at a microcredit program within your country. ☐ Amendment of banking regulations and procedures that impede the development of microfinance institutions that serve the poorest people. ☐ Institution of national awards for excellent, innovative microcredit programs serving the poorest. ☐ Donation of government-controlled media time to the promotion of microcredit programs. ☐ Establishment of policies that encourage banks, NGOs, cooperatives, credit unions, women's groups and private welfare agencies to learn about and build microcredit programs. ☐ Other:

[1] The "poorest" in developing countries refers to families whose income is in the bottom 50 percent of the population living below their country's poverty line, or those families living on less than $1 a day per capita, purchasing power parity.

[2] Perhaps In the Future.

2006 Institutional Action Plan for Parliamentarians and Other Elected Officials in Developing Countries, page 3 of 3

Name of Parliamentarian (please print): _____ *Country*: _____

Strategic Objective		As of 31 December 2005 (actual)	By 31 December 2006 (proposed)
3.	**VISITING A MICROCREDIT PROGRAM**	Did you visit a microcredit program? *Please Circle One:* Yes / No / PIF When: _____/_____(month/year) In which country or countries? _____ Which microcredit program(s)? _____	Will you visit a microcredit program? *Please Circle One:* Yes / No / PIF When: _____/_____(month/year) In which country or countries? _____ Which microcredit program(s)? _____
4.	**PUBLIC EDUCATION**	a) Did you do ***non-media*** education of the public on microcredit and the Summit's goal? Please *Circle One:* Yes / No / PIF b) Who did you educate? ☐ Other parliamentarians ☐ General public ☐ Government agencies ☐ Business leaders ☐ Other: _____ c) By what means? ☐ Newsletter ☐ Conference ☐ Hearing in parliamentary body ☐ Town meeting ☐ Other: _____	a) Will you do ***non-media*** education of the public on microcredit and the Summit's goal? Please *Circle One:* Yes / No / PIF b) Who will you educate? ☐ Other parliamentarians ☐ General public ☐ Government agencies ☐ Business leaders ☐ Other: _____ c) By what means? ☐ Newsletter ☐ Conference ☐ Hearing in parliamentary body ☐ Town meeting ☐ Other: _____
5.	**PUBLIC EDUCATION** **Using the Media**	a) Did you work with the media? *Please Circle One:* Yes / No / PIF b) If yes, how many people did you seek to reach? Number of Readers: _____ Number of Viewers: _____ Number of Listeners: _____ c) Please name the specific media outlets in television, newspaper, and radio that you reached:	a) Will you be working with the media? *Please Circle One:* Yes / No / PIF b) If yes or PIF, how many people will you seek to reach? Number of Readers: _____ Number of Viewers: _____ Number of Listeners: _____ c) Please name the specific media outlets in television, newspaper, and radio that you will approach:
6.	**OUTREACH**	Did you encourage other parliamentarians to join a Microcredit Summit Council? *Please Circle One:* Yes / No / PIF	Will you encourage other parliamentarians to join a Microcredit Summit Council? *Please Circle One:* Yes / No / PIF □ Please send me Microcredit Summit Campaign outreach materials so that I can enlist new council members.
7.	**OTHER**	Did you take on other activities in support of the Microcredit Summit goal? *Please Circle One:* Yes / No / PIF Describe:	Will you take on other activities in support of the Microcredit Summit goal? *Please Circle One:* Yes / No / PIF Describe:

Membri del Comitato Nazionale Italiano

APPENDICE B

Per il Mondo Politico

On. Mario Baccini, Ministro della Repubblica - Dicastero della Funzione Pubblica. Presidente del Comitato Nazionale.

Per la Pubblica Amministrazione

Min. Plen. Giuseppe Deodato, DGCS, MAE
Min. Plen. Giandomenico Magliano, DGCE, MAE
Dott.ssa Patrizia Labella, MEF
Dott. Antonello Masia, MIUR
Dott. Fausto Medaglia, MAP

Per le Organizzazioni Internazionali

Amb. Paolo Faiola, IILA
On. Laura Fincato, IMG

Per le Organizzazioni Non Governative

Dott. Guido Barbera, Associazione Nazionale delle ONG Italiane

Per gli Enti locali

Dott. Victor Magiar, ANCI
Dott. Gildo Baraldi, OICS

Per il Settore Bancario

Dott. Marco Troiani, Banca D'Italia
Dott.ssa Gianna Zappi, ABI
Dott. Sergio Gatti, Federcasse, BCC
Dott. Carlo Barbieri, ICCREA Holding
Dott. Marco Gallicani, Associazione Finanza Etica
Dott. Sabina Siniscalchi, Banca Etica

Per il mondo imprenditoriale

Dott. Fabio Pizzino, Unioncamere
Dott. Matteo Morandi, Confartigianato
Danilo Cerreti, Presidente Confidi Roma - GAFIART
Dott.ssa Stefania Marcone, LegaCoop
Dott. Francesco Terreri, Microfinanza Srl
Dott. Andrea Berrini, Cresud SpA
Ing. Filippo Ciuffi, UCID

Istituti e Fondazioni

Dott. Antonio Loche, IPALMO
Dott. José L. Rhi-Sausi, CeSPI
Dott. Paolo Vitali, Fondazione Giordano dell'Amore
Prof. Mario La Torre, Università di Roma "La Sapienza"
Dott.ssa Paola Barbieri, Fondazione Risorsa Donna

Questionario Performance Sociale

APPENDICE C

Dimensione 1: definizione del target (25 punti)

Mission of the MFI : 7 points

According to the senior management of the MFI , how much weight do the following possible objectives carry for the MFI (0= minor objective, 1=important objective):

- financial sustainability

. 0 . 1 If answer is 1, specify strategy:_____

- outreach to the poor

. 0 . 1 If answer is 1, specify strategy:_____

- oureach to the excluded (women, illiterate individuals, workers with unsecured status, etc.)

. 0 . 1 If answer is 1, specify strategy:_____

- positive impact on income of clients

. 0 . 1 If answer is 1, specify strategy:_____

- positive impact on education and social status of clients and their family members

. 0 . 1 If answer is 1, specify strategy:_____

Mission drift: How does the MFI management keep to the social mission of the MFI? (0=nothing is done in particular; 1=the mission is clearly stated in the internal rules and regulations; 2=attention given to the composition of the governance structure or external audit)

Score . 0 . 1 . 2 If answer is 2, specify: _____

Geographic and socio-economic focus of client group targeting: 10 points

Does the MFI provide loans (0=never, 1=less than 30% of the loans, 2=more than 30%) to:

- urban areas with below-national-average socio-economic development

Percentage of loans: _____ Score . 0 . 1 . 2

- rural areas with below-national-average socio-economic development

Percentage of loans: _____ Score . 0 . 1 . 2

- workers with insecure status (no assets and uncertainty on daily employment e.g. casual laborers, landless tenants, etc)

Percentage of loans: _____ Score . 0 . 1 . 2

- women

Percentage of loans: _____ Score . 0 . 1 . 2

- illiterate individuals

Percentage of loans: _____ Score . 0 . 1 . 2

Tools for targeting : 1 point

Do you use any targeting devices for improving the depth of poverty outreach of your MFI: (no=0 ; yes=1)

Example of indicators: indicators based on objective client conditions (illiteracy, farm or microenterprise size, housing index, assets, etc.); participatory wealth ranking (information given by the community itself)

Targeting device: _____ Score . 0 . 1

Size of transaction: 5 points

Over the last 12 months (or last financial year), what is the distribution of the amount of the

Total number of loans given over the year:_____

Nb of loans below 50% of GDP/Cap :_____ % : _____

Nb of loans between 50 and 100% of GDP/Cap :_____ % : _____

Nb of loans above 100% of GDP/Cap:_____ %: _____
(0=all the loans are above 100% of GDP/Cap; 1= less than 30% of the loans are below 50% of GDP/Cap but some of the loans remain below 100% of GDP/Cap; 2= 30% of the loans are below 50% of GDP/Cap)
Score . 0 . 1 . 2

At the time of the survey, what is the distribution of the amount of the savings account (demand deposits) ?

Total number of demand deposits :_____
Nb of demand deposits below 50% of GDP/Cap :_____ % : _____
Nb of demand deposits between 50 and 100% of GDP/Cap :_____ % : _____
Nb of demand deposits above 100% of GDP/Cap:_____ %: _____
(0=all the demand deposits are above 100% of GDP/Cap; 1= less than 30% of the demand deposits are below 50% of GDP/Cap but some of the demand deposits remain below 100% of GDP/Cap; 2= 30% of the demand deposits are below 50% of GDP/Cap)
Score . 0 . 1 . 2

Over the last 12 months, what is the minimum size of savings account (in % of GDP per capita) (0=more than "x" percent of GDP p.c.; 1= up to "x" percent of GDP p.c.)?

Size in local currency: _____ % of GDP p.c.: _____ Score . 0 . 1

Collateral : 2 points

Does the MFI agree to provide loans only secured by "social" collateral (i.e. solidarity among groups, recommendation by trusted third party, physical guarantees which have very low commercial value but are important for the borrowers)?
(0 = Never, 1= for less than 30 % of the loans, 2= for more than 30% of the loans)
Percentage of loans: _____ Score . 0 . 1 . 2

Dimensione 2: Modellamento dei servizi e dei prodotti sul target predefinito (25 punti)

Range of services: 11 points

How many different types of loan products does the MFI provide ? (0=only one; 1=2 or 3; 2=more than 3) Score . 0 . 1 . 2
Does the MFI provide consumer /emergency loans? (0=no; 1=yes) Score . 0 . 1
Does the MFI provide loans from 0 to 6 months? (0=no; 1=yes) Score . 0 . 1
Does the MFI provide loans from 6 to 12 months? (0=no; 1=yes) Score . 0 . 1
Does the MFI provide loans above 12 months? (0=no; 1=yes) Score . 0 . 1
How many different types of voluntary savings products does the MFI provide? (0=no savings products; 1= 1or 2; 2= more than 2) Score . 0 . 1 . 2
Does the MFI provide insurance products (except death insurance for loans, see below) ? (0=no; 1=yes) Score . 0 . 1
Flexibility of repayment (0= only one program fixed by the MFI, 1=the programme proposes different schedules; 2=the schedule is decided with the clients when receiving the loan)
Score . 0 . 1 . 2

Quality of services (8 points)

Decentralisation: In rural areas, what is the maximum distance clients travel to receive a loan or make a deposit (0= more than xx km; 1 = less than xx km) Score . 0 . 1
Prompt delivery of the loans : what is the frequency of the meetings of the credit committee (or of the decision taking for loan delivery by the loan officers) to decide to grant the loans to a borrower ? (0=up to once a month ; 1= more than once a month)

Score . 0 . 1

Has the MFI ever conducted market surveys (in particular with the analysis of the household budgets) to improve the quality of services to the clients? (0=never; 1=only at the beginning; 2=sometimes on irregular basis; 3= regularly, planned in the strategy of the MFI)
Score . 0 . 1 . 2 . 3

Percentage of client drop-out or inactive clients (no transaction on credit and savings for more than one year) over the last 12 months (or last financial year) [number of drop-outs over the average number of clients over the last 12 months/financial year]
0=more than 30%; 1=10-30%; 2=less than 10% Score . 0 . 1 . 2

Has the MFI ever conducted surveys on client drop-outs? (0=never; 1=done, or % of dropouts less than 5%) Score . 0 . 1

Non-financial services accessible to the clients (4 points)

Does the MFI ensure that the clients can have access to the following non financial services? (within the same organization or thanks to formal partnership and cooperation with other local organization):

Non financial services related to financial and economical management of the loan : business training, management of family budget, access to market, innovation, etc. (no=0, for some clients (or for all but on a compulsory basis)=1; for all clients of a voluntary basis=2))
Score . 0 . 1 . 2

Non financial services related to social needs: litteracy training, health services, access to social workers, etc. (no=0, for some clients (or for all but on a compulsory basis)=1; for all clients of a voluntary basis=2)) Score . 0 . 1 . 2

Participation (2 points)

Has the MFI ever used tools (such as meetings, surveys or focus-group discussions) to involve its clients in the design of the services provided ? (no=0, for the early stages of the MFI=1, regularly (i.e. at least once a year)=2)
Tool(s) : _____ Score . 0 . 1 . 2

Dimensione 3: Migliorare il *social and political capital* dei clienti e delle loro comunità (25 punti)

Transparency: 4 points

Does the loan statement differentiate between the amount of the principal and the amount of the interests and fees to be paid in order to give clear information to the borrowers? (no=0, yes=1) Score . 0 . 1

Do the clients receive written statements on each of their loan transactions? (no=0, yes=1)
Score . 0 . 1

Do the clients receive written statements on each of their savings transactions? (no=0, yes=1)
Score . 0 . 1

Do the clients have access to the MFI's annual accounts? (no=0, yes=1) Score . 0 . 1

Clients representatives: 11 points

Do the clients of the MFI elect representatives to any representative body in:
- Consultation (no=0, yes=1) Score . 0 . 1
- Decision making (no=0, yes=1) Score . 0 . 1

- Control (no=0, yes=1) Score . 0 . 1
Do these bodies have an effective impact on decision making and actions of the MFI management ? (0=no ; 1=yes)
If the answer is 1, precise the changes : _____ Score . 0 . 1
How often do these bodies meet staff managers? (0=never; 1=once a year; 2= regularly and as often as required by the representatives) Score . 0 . 1 . 2
Is there a system of rotation of the elected members ? (no=0, yes=1) Score . 0 . 1
Is there a system of training of representatives / elected members (no=0; yes, on an irregular basis=1; yes, on a regular basis, planned in the strategy and related to the rotation of representatives=2) Score . 0 . 1 . 2
What is the percentage of women among client representatives (compared to % of women among all clients) (0= no women representative; 1= few women representatives; 2= about the same proportion as female clients) Score . 0 . 1 . 2

Empowerment : 10 points
Have the MFI's operations sought to strengthen the social cohesion of the local community it is serving? (no=0; indirect, minor objective=1; direct, major objective=2). Score . 0 . 1 . 2
If score 1 or 2, describe: _____
Have the MFI's operations sought to increase the voice its clients have in the local (or national) government? (no=0; indirect, minor objective=1; direct, major objective=2)
Score . 0 . 1 . 2
If score 1 or 2, describe: _____
Does the MFI provide leadership training for the clients (team building, representation, etc.) ? (no=0, yes, on an irregular basis=1; yes, on a regular basis, planned in the strategy=2)
Score . 0 . 1 . 2
On a scale from 0 (no effect) to 2 (large influence), how does the MFI rank its power to influence the decisions concerning the public policy of the local government?
Score . 0 . 1 . 2
On a scale from 0 (no effect) to 2 (large influence), how does the MFI rank its power to influence the decisions concerning the public policy of the national government?
Score . 0 . 1 . 2

Dimensione 4: La responsabilità sociale delle MFIs (25 punti)

Human resources policy: 9 points
What is the starting annual income (including bonuses) for loan officer compared to the starting annual income of a school teacher (primary school) in the same community? (0=much lower; 1= about the same; 2= higher)
Score . 0 . 1 . 2
What is the annual budget for training of employees (as a % of budget p.a.)? (0=less than1%; 1= between 1 and "x" %; more than "x" %) Score . 0 . 1 . 2
Can the employees participate in decision-making? (no=0, through dialogue or consultation between staff and direction=1, through a consultative elected body or through participation in the governance=2)
Score . 0 . 1 . 2
Does the MFI ensure that the employees have access to some type of health coverage?(no=0,
Score . 0 . 1
How many employees have left the MFI during the last 12 months, as a percentage of the average number of employees? (0= more than "y"%; 1= less than "y"%; 2= no departure)
Score . 0 . 1 . 2

Social responsibility towards the clients: 7 points

Has the MFI ever conducted socio-economic studies to assess the situation of the clients? (0=never and not planned; 1=planned in a near future (within one year); 2=once; 3=regularly (e.g. every year or system of continuous awareness)
Score . 0 . 1 . 2 . 3

Has the MFI ever had to change its products and services due to negative impact on social cohesion or welfare of its clients ? (0=not a major preoccupation for the MFI; 1= studied but no changes so far; 2= studied and no problems recorded or changes made after identification of the problem) Score . 0 . 1 . 2

If score=2, describe: _____

Does the MFI provide some type of insurance that frees the family from the burden of debt in case of death of the borrower? (0=no; 1= yes) Score . 0 . 1

Does the MFI propose specific measures (such as rescheduling of the loans) in case of natural disaster? (0=no; 1= yes) Score . 0 . 1

Social responsibility towards the local community: 9 points

Respect for local culture and values

Does the MFI take care that its actions are compatible with the local culture and values (through surveys and studies, through discussions with local authorities, key resource persons from the community, etc.)? (0=no specific action; 1=information collected at the beginning ; 2= information collected on a regular basis (ex. once every 2 or 3 years)
If the answer is 1 or 2, sources of information : _____ Score . 0 . 1. 2

Does the MFI work with local loan officers who can speak the local language and know the local culture (no=0, some of the loan officers know the local culture and language=1, most of the loan officers know the local culture and language =2) Score . 0 . 1 . 2

Community investment

How often has the MFI assisted the local community through financial support (grants or loans) for community projects (school, hospital, church, mosque, temple, etc.): 0= never; 1= seldom (only once every 3 or 4 years); 2=every 2 years; 3= once a year or more
Score . 0 . 1 . 2 . 3

If scores 1, 2 or 3, describe investments: _____

Has the MFI ever had to change its products, services or way of functionning due to negative impact on social cohesion or welfare of the community ? (0=not a major preoccupation for the MFI; 1= studied but no changes so far; 2= studied and no problems recorded or changes made after identification of the problem) Score . 0 . 1 . 2

If score=2, describe: _____

APPENDICE D

BRAC Micro Health Insurance Program

	2002	2003	2004
Patrimonio Totale (USD)	-	-	-
Capitale Sociale (USD)	-	-	-
Budget Annuale (USD)	30.000	36.000	44.000
Numero totale di clenti serviti (milioni)	3,5	4,01	4,81
Numero totale assicurati	1.525	8.642	12.258
Numero totale beneficiari	7.625	35.942	43.552
Crescita totale dei premi (%)	-	2,7	-32,3
Crescita delle persone assicurate (%)	-	371,4	21,1
Percentuale rinnovi (%)	18	25	51

Tabella 1. Copertura raggiunta e dati patrimoniali di base

	2002	2003	2004
	USD	USD	USD
Entrate			
Premi	8.503	8.733	5.914
Guadagno/Perdita su cambi	170	87	-237
Co-pagamenti	9.035	7.814	3.126
Entrate da clienti	**17.708**	**16.634**	**8.803**
Entrate da investimenti	-	-	-
Totale Entrate	***17.708***	***16.634***	***8.803***
Uscite			
Spese Correnti	3.443	4.958	4.911
Spese Head Office	2.635	5.271	3.052
Spese Filiali	31.205	50.740	31.852
Totale Spese	***37.283***	***60.969***	***39.815***
Guadagno/Perdita netta	-19.575	-44.335	-31.012
Donazioni	55.503	43.291	34.903
Guadagno/Perdita Netta dopo Donazioni	**35.928**	**-1.044**	**3.891**

Tabella 2. Dati economici di base

Grameen Kalyan

	2002	2003	2004
Patrimonio Totale (Million USD)	8,62	8,87	9,12
Capitale Sociale (USD)	8,62	8,87	9,12
Budget Annuale (USD)	336.064	235.122	201.663
Numero totale di clenti serviti (milioni)	3,6	3,1	2,5
Numero totale assicurati	46.902	49.166	58.000
Numero totale beneficiari	234.510	245.830	290.000
Crescita totale dei premi (%)	-12,7	17,0	75,3
Crescita totale assicurati (%)	37,9	4,8	17,9
Percentuale Rinnovi (%)	50	50	54

Tabella 3. Copertura raggiunta e dati patrimoniali di base

	2002	2003	2004
	USD	USD	USD
Entrate			
Premi	30.952	36.224	63.485
Guadagni da riserve	-1.238	-1.449	-4.444
Co-pagamenti	11.607	12.075	15.871
Entrate da clienti	**41.321**	**46.850**	**74.912**
Entrate da investimenti	425.989	255.593	263.093
Totale Entrate	***467.310***	***302.443***	***338.005***
Uscite			
Spese Correnti	3.614	4.841	5.164
Spese Head Office	32.325	35.136	38.611
Spese Filiali	125.033	142.684	163.687
Totale Spese	***160.972***	***182.661***	***207.462***
Guadagno/Perdita netta	306.338	119.782	130.543
Donazioni	118.111	133.940	126.015
Guadagno/Perdita Netta dopo Donazioni	424.449	253.722	256.558

Tabella 4. Dati economici di base

Society for Social Services Health Program

	2002	2003	2004
Patrimonio Totale (Million USD)	1.521	9.706	25.971
Capitale Sociale (USD)	-	-	-
Budget Annuale (USD)	76.906	20.705	349.289
Numero totale di clenti serviti	-	-	-
Numero totale assicurati	34.576	36.982	45.424
Numero totale beneficiari	172.880	184.910	227.120
Crescita totale dei premi (%)	40,1	-55,5	58,1
Crescita totale assicurati (%)	-	7,0	22,8
Percentuale Rinnovi (%)	78	80	81

Tabella 5. Copertura raggiunta e dati patrimoniali di base

	2002	2003	2004
	USD	USD	USD
Entrate			
Premi	4.305	1.917	3.031
Guadagno/Perdita su cambi	-49	95	-44
Co-pagamenti	864	638	758
Entrate da clienti	**5.120**	**2.650**	**3.745**
Entrate da investimenti	65.108	67.415	86.281
Totale Entrate	***70.228***	***70.065***	***90.026***
Uscite			
Spese Correnti	-	-	-
Spese Head Office	56.075	50.954	54.314
Spese Filiali	45.318	24.111	37.815
Totale Spese	***101.393***	***75.065***	***92.129***
Guadagno/Perdita netta	-31.165	-5.000	-2.103
Donazioni	31.982	5.734	2.468
Guadagno/Perdita Netta dopo Donazioni	817	734	365

Tabella 6. Dati economici di base