

ATTI DEL CONVEGNO

Il microcredito e la microfinanza
nell'attuale momento economico:
un'occasione di sviluppo
anche per le nuove generazioni

Parma, 18 novembre 2010

Sessione della mattina ore 10-13 Sessione del pomeriggio ore 15-18.30

Aula Magna dell'Università degli Studi di Parma

INDICE

PRIMA SESSIONE

Introduzione Silverio Ianniello

Giulio Tagliavini
Carlo Corazza
Maria Faddoul
Cédric Pietrotti
Michael Unterberg

Conclusioni Silverio Ianniello

SECONDA SESSIONE

Introduzione Alfredo Alessandrini

Giorgio Gobbi
Luigi Amore
Marco Panara
Gianpietro Pizzo
Federico Cornelli
Gianfranco Vento
Michele Bagella
Leonardo Becchetti

Conclusioni Giulio Tagliavini

PRIMA SESSIONE

INTRODUZIONE

Silverio Ianniello

Vice presidente IPALMO (Istituto per le relazioni tra l'Italia e i Paesi dell'Africa, America Latina, Medio ed Estremo Oriente)

Consentitemi di fare un doveroso ringraziamento alla Fondazione Borri e a chi ha consentito di poterci incontrare oggi, in questa prestigiosa sede, al cospetto di tanti giovani che devono guardare al futuro con serenità e soprattutto con ottimismo.

Questo convegno nasce dalla volontà della Fondazione, che individua ogni anno temi di particolare interesse. Parte dall'iniziativa di alcuni amici: Alfredo Alessandrini, Caterina Siliprandi e Marianna Cavalli, che hanno dedicato grande attenzione all'argomento.

Io stesso ho potuto collaborare, in piccola parte, perché questo convegno si realizzasse. Sono molto soddisfatto e onorato, perché ovunque si è parlato della Fondazione Borri e quindi del ricordo che ha lasciato molto vivo, in tanta gente, anche fuori Parma, il Presidente Andrea Borri.

Perché parlare di microcredito? Purtroppo in Italia abbiamo un grave difetto: ogni tanto si scopre qualcosa e nel momento in cui si scopre se ne fa una sorta di pane quotidiano necessario per andare avanti. Recentemente si è scoperto un Paese che si chiama Cina, mentre poco prima era stata scoperta l'India.

Adesso, per fortuna, si è scoperto che nel mondo esiste il microcredito e si sta cercando di farne quasi una forma di pane quotidiano.

Il microcredito è una cosa veramente importante ed io credo molto in questa forma di finanza. Credo soprattutto sia non solo un sostegno alla lotta contro la povertà, ma che dia anche la possibilità a tanti giovani di iniziare a entrare nel mondo in maniera operativa.

Nessuno inventa niente: nel Mezzogiorno si parlava di "economia del vicolo": una forma di solidarietà, quella del piccolo commerciante che dava aiuto e sostegno per delle iniziative di sopravvivenza.

Mano a mano è stato inserito nel nostro contesto il concetto di microcredito. Inizialmente sono venuti meno però i presupposti; mancava tutta la struttura di regole, di *governance* del microcredito. Ora si sta avviando a questo problema.

Io spero che da iniziative come queste possano nascere attività importanti, anche in contesti sociali come quelli di Parma, importanti sul piano politico ed economico, che hanno nel Paese un ruolo primario.

Soprattutto sono contento che tutto ciò nasca in una sede qual è l'università. Noi oggi non intendiamo rivolgerci solo agli addetti ai lavori – e per questo la Fondazione va elogiata – ma ai tanti giovani che credono in un futuro migliore e sperano che, anche con l'aiuto del microcredito, potranno essere facilitati nell'inserimento nel mondo del lavoro.

Grazie e buon giorno a tutti. Ringrazio per lo spazio che ho a disposizione in questa importante iniziativa.

La responsabilità di chi parla all'inizio è legata all'individuazione di qualche domanda importante, qualche filo di discussione che possa opportunamente condizionare il dibattito successivo.

Comincerei con il ricordare una cosa di cui ha cominciato a parlare prima il mio collega Paolo Andrei, cioè la vicenda del Monte di Pietà. In particolare vorrei ricordare che 542 anni fa, esattamente il 27 gennaio del 1458, qui a Parma, venne fondato il Monte di Pietà, sulla base delle riflessioni di Beato Bernardino da Feltre.

Ho letto queste notizie in un libro del compianto collega Pierluigi Spaggiari e penso sia utile ricordarle. Le idee vengono riconfezionate e ripresentate, ma bisogna ricordare che non sempre sono nuove.

Spesso nel campo finanziario l'innovazione non è così accentuata: non è come nel mercato dei televisori per cui indubbiamente nel 1458 non c'erano i televisori che abbiamo adesso; ma riguardo alla strumentazione finanziaria la filosofia di fondo, la sensibilità con cui vengono organizzate certe attività finanziarie, in una percentuale molto importante rimane stabile nel tempo.

Le iniziative di costituzione dei Monti di Pietà sono importanti da ricordare, innanzitutto perché sono una componente importante nel processo di costituzione del capitale sociale, che poi è stato analizzato, presentato e discusso da **Putnam**. Il livello stesso di civiltà delle zone in cui esistono ed esistevano i Monti di Pietà dipende anche da queste soluzioni di inclusione finanziaria, per utilizzare un termine contemporaneo.

L'inclusione finanziaria non è semplicemente un obiettivo tecnico, di carattere finanziario, ma è un obiettivo di sviluppo della comunità. Ne abbiamo un'evidenza storica tramite studiosi che hanno sottolineato il realizzarsi di questi meccanismi.

Un'altra cosa che vorrei ricordare è che nella tecnica finanziaria di Beato Bernardino da Feltre c'era l'atto del giuramento. Quando si riceveva un prestito bisognava giurare di restituirlo. Anche la logica del prestito sull'onore, dunque, non sulla garanzia come oggetto ma sulla persona, la fiducia della persona basata su un atto di giuramento, di impegno del proprio onore, è una tecnica che ha radici molto lontane.

Mi sembra interessante citare questo episodio di cinquecentoquaranta anni fa. Tutti sappiamo che non è vero che queste istituzioni sono nate allora e nel corso di questi anni si sono rafforzate in chiave sociale, ma l'obiettivo sociale è stato temperato con altri obiettivi. Sicuramente questo è successo non perché gli obiettivi sociali siano diventati meno importanti, ma perché qualche banchiere ha valutato come più opportuno e più stabile realizzare l'attività immaginata in origine insieme ad altre. È un tema complesso e molto di attualità: temperare le attività bancarie con fini sociali con l'attività bancaria propria, che non ha un fine sociale ma ha un obiettivo di conto economico.

Ricordare il meccanismo di fondazione dei Monti di Pietà può essere utile per ragionare insieme da dove nasce la riflessione, in quali luoghi e in quali circuiti intellettuali nasce una riflessione circa l'inclusione finanziaria, il microcredito, i Monti di Pietà.

Nel 1400 questa riflessione nacque tra i francescani, tra persone quindi che non avevano sicuramente competenze prioritarie e professionali in campo mercantile e finanziario. Quel tipo di riflessione, che poi ha avuto successo nel tempo, è nato in un contesto intellettuale completamente diverso da quello mercantile.

Anche adesso stiamo verificando questa situazione: certe riflessioni nascono in ambienti completamente esterni al mondo dell'impresa, dell'economia e della finanza.

In questi giorni si legge sui giornali della discussione circa l'approvazione di una tassazione di nuova architettura sulle transazioni finanziarie. Leggiamo una discussione e valutiamo i pro e i contro circa l'intervento dell'Erario nel rallentare i ritmi del sistema finanziario. Naturalmente tutte le decisioni sono

ambivalenti, hanno aspetti positivi e negativi: anche questa ha elementi di opportunità e elementi disfunzionali.

Faccio notare però che anche in quel caso lo spunto è nato in ambienti completamente esterni al mondo della riflessione economica, esterni anche all'università e agli economisti. In realtà nasce in un contesto accademico ma questo tipo di sensibilità è esterno al *mainstream* del pensiero economico. Il pensiero economico non si occupa di questi argomenti, non dedica particolare attenzione a questi problemi.

Micro-attività bancaria di carattere sociale, microcredito, tassazione delle transazioni finanziarie: potrei anche fare altri esempi; ci sono diverse sensibilità di questo tipo che non hanno a che fare con i luoghi soliti in cui ci aspetteremmo l'innovazione finanziaria e, naturalmente, anche l'ordine francescano non c'entra nulla con lo sviluppo della strumentazione finanziaria.

La giornata di oggi, nella sessione del mattino, è molto focalizzata nel capire cosa accade altrove, quali sono le esperienze degli altri Paesi, quali sono i migliori *players* in altri contesti, perché sentiamo l'esigenza di ricalibrare la nostra sensibilità.

Microcredito e inclusione finanziaria sono certamente temi di attualità, di cui si parla molto, ma l'esigenza, oggi, è capire concretamente che cosa si può fare, capire quali sono gli obiettivi, quali sono i vincoli e qual è lo spazio di un eventuale intervento pubblico.

Su questo fronte si registra il fatto che la sensibilità verso il microcredito è stata acquisita come possibile strumento nel campo della politica di *welfare*. La documentazione ufficiale inoltre distingue tra microcredito sociale e microcredito d'impresa.

Il microcredito sociale ha l'obiettivo di aumentare il livello di inclusione finanziaria e sociale verso le persone in difficoltà, fornendo loro un sostegno concreto per i bisogni primari e per l'avvio di piccole attività imprenditoriali. La frase è convincente: questo tipo di obiettivo è particolarmente meritevole però dobbiamo capire bene che cosa stiamo facendo, cosa vuol dire perseguire questo obiettivo concretamente, come e in quali aspetti il microcredito sociale è diverso rispetto alla beneficenza, rispetto all'assistenza sviluppata dieci anni fa, quando il termine inclusione finanziaria e il termine microcredito non esistevano ma queste cose si facevano lo stesso.

Cosa c'è di più che viene fatto in questo momento e cosa c'è di più che si potrebbe fare? Credo che questo sia l'obiettivo che ci si propone nell'ascoltare le migliori esperienze realizzate negli altri Paesi europei.

Vi segnalo che gestire questo profilo è molto complesso, perché se parliamo di microcredito parliamo di operazioni creditizie, operazioni che hanno un momento in cui la cassa viene data e un momento in cui deve tornare indietro. La beneficenza è un'erogazione che non prevede la restituzione del capitale, ma nel microcredito, nella maggior parte dei casi, ci si aspetta l'operazione contraria di restituzione. Se si cancella questo ultimo aspetto significa che si usa il termine microcredito con troppa leggerezza.

Ci si deve chiedere, con molta sincerità, se un'operazione creditizia possa effettivamente risolvere i problemi di emergenza sociale. Probabilmente ci sono molti di questi casi che non possono essere affrontati attraverso una transazione creditizia. La mia impressione è che se dobbiamo prendere in carico il problema di una famiglia che ha un arretrato importante sulle bollette da pagare, non è difficile immaginare che il pagamento oggi è affrontabile con flussi di cassa futuri, disponibili per pagare le vecchie bollette. Il macro purtroppo conta; quando le condizioni della macroeconomia e della collettività peggiorano, i flussi di cassa non si spostano nel tempo: se non ho la cassa oggi non l'avrò neanche tra uno o due anni, non l'avrò più. Mi chiedo dunque a quali dosaggi una strumentazione del tipo di microcredito possa essere utilizzata.

Il secondo obiettivo, dichiarato nei documenti ufficiali italiani, ha a che fare con il microcredito d'impresa, e si riferisce a una diversa strumentazione di agevolazione che vuole sostenere attività di auto-impiego, di microimpresa: in sostanza è una strumentazione finalizzata a creare posti di lavoro e quindi ad affrontare una situazione di disagio occupazionale.

Naturalmente è importante lavorare in questa direzione e la mia impressione è che il settore pubblico non dovrebbe occuparsi di affrontare questa emergenza *ex post*, ma dovrebbe lavorare sulla strumentazione *ex ante* per evitare situazioni di emergenza sociale che richiedano attenzioni esagerate sul lato occupazionale. Credo sia più difficile lavorare *ex post*, anche se ovviamente risulta utile anche questa seconda prospettiva.

Non vorrei che questo ci inducesse a dimenticare che l'obiettivo delle politiche pubbliche è evitare le sofferenze macroeconomiche, non gestirle dopo che si sono verificate. Questo sarebbe il secondo livello di gestione delle autorità pubbliche.

Ci sono dunque più significati di microcredito, mischiati insieme. Spesso sono significati divulgati da persone che non hanno una sensibilità finanziaria, ad esempio la Caritas. Ovviamente gli operatori della Caritas non hanno sensibilità finanziaria ma una sensibilità di carattere diverso: è complicato capirsi, spiegarsi, comunicare che cosa si sta facendo.

Il tema dell'inclusione finanziaria naturalmente ha a che fare con le banche cosiddette ufficiali: ci sono banche che hanno obiettivi *profit*, hanno i loro prodotti, hanno formule di business che sicuramente non sono focalizzate sull'inclusione finanziaria ma che comunque ritengono di lavorare anche nel campo dell'inclusione finanziaria. Bisogna capire dunque se il microcredito può essere un'area aggiuntiva di business per una banca, se c'è uno spazio di questo tipo.

Ci sono alcune banche che stanno scommettendo in questa direzione, qualcuna lo sta facendo anche in maniera pesante, altre in maniera più leggera, e qualcuna fa alcuni tentativi di esplorazione per capire cosa si può fare. Anche su questo fronte credo ci sia dell'interesse nel sentire dai nostri ospiti internazionali come percepiscano l'attenzione effettiva delle banche nel campo della microfinanza.

Quali sono gli spazi di lavoro potenzialmente raggiungibili attraverso un'azione basata sul microcredito? Alcuni li ho già citati: uno è l'obiettivo di ridurre la disoccupazione, dunque bisogna chiedersi se sia concretamente realizzabile un'azione effettiva di abbassamento del livello di disoccupazione attraverso il microcredito. Si può essere ottimisti o pessimisti: io in particolare su questo fronte non sono particolarmente ottimista, perché vorrei capire dalle esperienze internazionali se si tratta di una soluzione efficace in questa direzione.

Un altro profilo è quello di ridurre l'area di povertà: sicuramente si lavora in questa direzione e che questa tecnologia finanziaria sia efficace in Paesi poco sviluppato o in via di sviluppo è certo. Che ci sia una modalità operativa funzionale anche per un Paese sviluppato – o, come qualcuno, scherzando in modo macabro, definisce in via di “di-sviluppo” – che possa lavorare per ridurre l'area di povertà sicuramente è vero, ma – come dicevo prima - bisogna tenere conto che si tratta di un'operazione creditizia.

Rispetto ai due punti che ho citato prima, ce n'è un terzo che aggiungo, che può essere gestito e aggredito attraverso istituzioni di microfinanza: affrontare casi di difficoltà personale e familiare, originati da precedenti decisioni sbagliate in campo finanziario. Purtroppo abbiamo casi anche di questo tipo: situazioni familiari messe in difficoltà da operazioni di indebitamento precedente o investimenti che hanno dato esiti disastrosi.

Queste difficoltà vanno gestite in qualche modo: è opportuno prenderle in carico, descriverle, e poi credo che sia convenienza anche dell'associazione bancaria, delle fondazioni bancarie delle banche stesse, strutturare qualche prodotto di microfinanza specifico per tali situazioni di difficoltà.

Nella mia valutazione, molte delle difficoltà che si verificano in Italia in questo campo sono originate da un'eccessiva operatività della cessione del quinto dello stipendio. Per chi non conoscesse questa operatività, la riassumo: in Italia è possibile ottenere un prestito in termini molto rapidi cedendo un quinto dello stipendio, cioè si riceve una somma immediata, nell'ordine dei € 10.000 per uno stipendio di ordine medio, contro la cessione del 20% dello stipendio che, nei mesi successivi, non verrà più messo nella busta paga ma immediatamente e automaticamente girato al finanziatore.

Questa operazione è attivabile con molta semplicità e forte garanzia per chi effettua il prestito. Chi effettua il prestito in pratica si configura un quadro in cui il rimborso è certo; chi fa questo prestito non

rischia più di tanto. Questo perché innanzitutto in via automatica il quinto dello stipendio viene girato come rata di rimborso e non si può decidere di tenerlo, viene restituito immediatamente. Inoltre c'è una polizza assicurativa in caso di cessato impiego o di decesso. La cessione del quinto dello stipendio è un'operazione molto sicura, dunque molto interessante per le banche che offrono questo tipo di prestiti.

Purtroppo, siccome è molto sicura, l'attenzione di chi fa il prestito è molto bassa, perché non c'è un incentivo, come dicono gli economisti, non c'è una convenienza specifica a fare una valutazione circa la sopportabilità di questo prestito. Se il cliente fa la cessione del quinto dello stipendio ed è in condizioni precarie, nell'equilibrio delle spese complessive, cioè riceve questo capitale ma questo viene usato male, non c'è più, viene sprecato, il 20% dello stipendio se n'è andato e quindi c'è una caduta del livello di reddito delle famiglie a cui non è conseguito un beneficio effettivo.

Questa operazione può essere molto pericolosa non perché c'è uno squilibrio, cioè un prezzo non corretto: effettivamente il capitale anticipato corrisponde alle rate successivamente pagate, ma il pericolo deriva dal fatto che un'operazione di questo genere, se viene interpretata come facile, che non costa più di tanto, che non è complicata, può portare al rischio di ridurre il livello stipendiale senza impiegare bene le risorse.

Mi pare di capire che molti casi di difficoltà derivino da operazioni anche di questo tipo oltre che, naturalmente, da operazioni di eccessivo ricorso al debito.

Un quarto settore in cui si lavora con strumentazioni di microfinanza è il caso delle emergenze. Quando succede un'emergenza a qualcuno viene in mente che il microcredito può essere usato, ad esempio, per la recente alluvione in Veneto. Bisogna capire caso per caso se, effettivamente, si può fare qualcosa con una strumentazione di questo tipo.

Anche in questo caso non bisogna lasciarsi travolgere dalla retorica: non è detto che il microcredito possa andar bene per risolvere il problema di un piccolo imprenditore che ha la necessità di far ripartire la propria microimpresa. Può darsi che ci siano opportunità di questo tipo, ma riconosciamo anche un aspetto di comunicazione troppo facile. Il microcredito salta fuori quando ci sono cose di questo tipo.

Io sono abbastanza affezionato a un'idea tradizionale di microcredito e faccio fatica a comprendere un microcredito con un aggettivo troppo vincolante. Io penso che il microcredito abbia l'obiettivo di allargare lo spazio di bancabilità: deve essere un'operazione bancaria. Se non lo è, faccio fatica a capirlo.

A mio parere il microcredito deve essere un'operazione rivolta a una persona, che ha uno stato di necessità e che può raggiungere un risultato; inoltre deve esserci un vincolo di restituzione. Al di fuori di queste caratteristiche di base tendo a pensare che stiamo usando questa parola in modo improprio. Inclusione finanziaria: è un termine più recente, che forse coincide con un altro termine che in un convegno di qualche tempo fa presentammo come microcredito. Bisogna capire se ci sono dei clienti bancabili, che vanno inclusi, e che hanno già caratteristiche di bancabilità. L'inclusione finanziaria può anche non voler dire che andiamo a cercare dei clienti non bancabili, potenzialmente bancabili ma trascurati per ragioni meno importanti.

Un'ultima osservazione: tutte le soluzioni finanziarie sono ambivalenti, bisogna sempre tenere in considerazione il fatto che quando si propone una operatività c'è sempre un pericolo o una controindicazione nascosta. Nel caso del microcredito prestare un capitale vuol dire aprire delle opportunità, delle prospettive, ma bisogna tenere ben presente che se l'operatività viene mal congegnata si aprono dei vincoli, dei problemi, c'è una pressione per la restituzione.

Io sono molto interessato a seguire l'esperienza degli altri Paesi per capire come viene gestita questa ambivalenza, come gli aspetti positivi di questa operatività siano accentuati e come siano tenuti sotto controllo quelli di pericolo. Vi ringrazio per l'attenzione.

Carlo Corazza

Direttore della Rappresentanza a Milano della Commissione Europea

Ringrazio la Fondazione Borri per l'invito e l'attenzione dimostrata verso la Commissione Europea. Come tutti sapete questo è l'anno europeo per la lotta alla povertà e all'esclusione sociale, quindi questo dibattito su uno strumento essenziale di lotta alla povertà nel mondo e in Europa – un'Europa che ha ancora aperte tutte le ferite della crisi economica e finanziaria – è particolarmente prezioso. Vorrei iniziare proprio dalla definizione che dà l'Unione europea di povertà. Per l'Unione europea la povertà è un concetto molto ampio, qualcosa che rende non accettabili le condizioni di vita in relazione alla società in cui si vive. È chiaro che la povertà in Italia e in Danimarca è diversa da quella in Tanzania o in Camerun.

Va misurata come l'elemento che priva l'essere umano della possibilità di esercitare i propri diritti, di avere una casa decente, di aver accesso alla salute e ad una base di istruzione e di cultura.

La definizione della Banca mondiale è più semplice, è più legata al reddito. Chi vive sotto la soglia di € 1,25 al giorno è considerato povero.

L'obiettivo del millennio, a cui ha aderito l'Unione europea, era ridurre questo tipo di povertà, entro il 2015, del 15%. Si parla di 900 milioni di persone: è un obiettivo ambizioso ma non risolutivo del problema della povertà.

In realtà, se si guarda ai risultati, si nota che l'Asia, in particolare l'India e la Cina, e poi l'America Latina, il Brasile e altri Paesi emergenti, hanno ridotto di molto il livello di povertà sulla base di questi parametri. In Africa invece la situazione purtroppo non è molto cambiata negli ultimi 20 anni. Abbiamo una situazione di povertà endemica, sempre più difficile da sradicare, per la quale serve veramente un grandissimo sforzo.

La crisi tra l'altro ha creato e sta creando nuova povertà: i dati che abbiamo parlano di 64 milioni di nuovi poveri, probabilmente in parte anche nel nostro continente, legati alla crisi economica e finanziaria in essere.

Povertà vuol dire inoltre esclusione, non solo sociale, ma anche dagli strumenti di credito e di finanza. Entriamo un po' nel merito dell'argomento.

Se si guarda la distribuzione del reddito tra i cosiddetti Paesi in via di sviluppo ed emergenti e i Paesi industrializzati, il dato potrebbe sembrare tutto sommato confortante. Soprattutto negli ultimi anni, grazie alla crescita spettacolare dell'India e della Cina, la parte di reddito legata ai Paesi in via di sviluppo e ai Paesi emergenti si allarga.

L'Africa sostanzialmente rimane tagliata fuori da questo processo. In Africa l'accesso ai servizi finanziari, l'accesso al credito, al sistema bancario, la possibilità di avere una carta di credito, è bassissima. In quasi tutto il continente africano è così, fanno eccezione l'Africa del sud e qualche Paese dell'Africa del nord: l'Africa subsahariana ha un livello di esclusione dai servizi finanziari abbastanza drammatico.

Se si pensa che la microimpresa, quella che ha bisogno del microcredito e della microfinanza è il motore di circa il 50% dello sviluppo, della crescita e dell'occupazione dei Paesi in via di sviluppo, si capisce quanto sia preoccupante il dato: solo il 18% delle microimprese nei Paesi in via di sviluppo riesce ad avere un accesso al sistema creditizio finanziario tradizionale.

Questo non perché non vi sia una domanda, perché gli stessi dati dicono che quel miliardo di poveri esclusi dall'accesso al credito avrebbe una domanda potenziale di 250 miliardi di dollari, il che vorrebbe dire una speranza di crescita, una potenzialità, una possibilità di responsabilizzare la fascia di popolazione esclusa, molto importante.

Attualmente sono impiegati solo 25 miliardi di euro per dare credito a questo sistema di microimprese nei Paesi in via di sviluppo.

Le barriere sono facilmente identificabili. Innanzitutto ci sono barriere di istruzione, culturali e logistiche. L'esempio dell'Africa è quello più netto: in una città come Nairobi le banche non sono presenti nelle periferie, nelle *bidonville*, ma sono concentrate in aree molto delimitate e tutta l'Africa riproduce lo stesso schema.

C'è una barriera anche fisica, unita alla diffidenza: non c'è un rapporto sereno nei Paesi africani tra la povertà e le banche.

Inoltre le persone povere che cercano una *chance*, non per partire con il microcredito, ma con un prestito, non hanno una storia creditizia e dunque da questo sono automaticamente escluse.

Vi è anche un debole quadro legale: in molti Paesi africani, in moltissimi dei quali *good governance* è una parola astratta, la corruzione è invece concreta e capillare.

Perché questi strumenti, la microfinanza in generale e il microcredito, sono così essenziali alla lotta alla povertà, per far uscire chi è nella trappola della povertà, per dare una *chance* e responsabilizzare?

Perché si tratta di piccolissimi prestiti, in Italia nell'ordine di qualche migliaia di euro e in Africa di qualche decina o centinaia di euro, a seconda del quadro economico di riferimento, che sono rimborsati con rate molto ravvicinate e che si danno non in base a una storia creditizia, perlomeno non solo, comunque non in base a garanzie reali o di stipendio, ma in base ad una fiducia, ad una responsabilizzazione, una sorta di impegno morale che ricade nella comunità in cui quella persona interagisce.

Non a caso il 97% del microcredito viene dato alle donne e, soprattutto nella società africana, questo dato è particolarmente significativo.

I tassi di interesse di solito non sono bassi, non sono da usurai, ma sono un po' più alti della media di quello che dà il mercato finanziario, anche perché il sistema aiuta i poveri ma si deve anche autofinanziare, deve avere meccanismi di mercato e deve servire a dare nuovo accesso al microcredito.

Non è dunque una cosa di carità o benevolenza perché ha degli effetti importantissimi – forse più di tanti strumenti di cooperazione dello sviluppo – ma si basa su una legge di mercato, che va a toccare quegli strumenti di orgoglio, di dignità, di debito morale e di inserimento sociale, di responsabilizzazione, che in un'economia e in una società debbono essere valutati.

Questo si accompagna anche a istituzioni di microfinanza che vanno a occupare lo spazio lasciato fuori dal sistema dei servizi finanziari tradizionali. È una microfinanza semi-informale, con quadri di regole spesso diversi da quelli della finanza ufficiale, che dà dei servizi molto importanti per le microimprese: la possibilità di aprire conti correnti, la possibilità di fare trasferimenti, canalizzare le rimesse, possibilità di *leasing*.

Pensiamo a un aspirante giovane imprenditore di una micro-impresa che voglia comprare un minimo di macchinari di base, acquistare un negozio, pagarne l'affitto, avere accesso a servizi di assicurazione e via dicendo.

Ci sono istituzioni di microfinanza che danno più o meno servizi, per cui si parla di approccio minimalista o integrato.

Ciò di cui mi interessa parlare maggiormente è cosa fa l'Unione europea. Siamo abbastanza orgogliosi nel dire che siamo i più generosi, i primi donatori della politica di cooperazione per lo sviluppo. Per ogni \$ 100 dati da un contribuente europeo, un contribuente statunitense ne dà solo 30 alla cooperazione allo sviluppo. Se si somma la cooperazione allo sviluppo e gli aiuti allo sviluppo dell'Unione europea con quello dei 27 Stati membri, si raggiunge il 55% di tutto l'aiuto mondiale.

Questo ci dà anche una grossa responsabilità, perché questi soldi vanno spesi bene. Ci sono delle politiche di sviluppo concorrenti, spesso animate da interessi diversi: ad esempio la corsa della Cina all'Africa, alle materie prime. È una politica più cinica di quella europea, corruzione e rispetto dei diritti fondamentali sono aspetti meno problematici di quanto non lo siano per la politica europea. Chiaramente l'Unione europea deve rimanere forte e presente in questi Paesi e non può perdere la battaglia umanitaria dei Paesi in via di sviluppo.

Per fare questo ha un problema di coordinamento, deve coordinare i donatori, le Ong con cui ha rapporti molto intensi, i suoi Stati membri, deve coordinarsi con le organizzazioni internazionali, l'Onu, l'Oncr eccetera. Inoltre è necessario utilizzare strumenti normativi per incidere veramente sulla povertà, che è il problema di base della cooperazione allo sviluppo.

Per fare questo, l'Unione europea si è resa conto, da tempo, che il ruolo migliore che può giocare – al di là degli aiuti macroeconomici o degli aiuti dati alle imprese in vario modo, e al di là degli aiuti dati con la politica commerciale, dando accesso ai propri mercati senza dazi o con dei dazi fortemente vantaggiosi, ai Paesi in via di sviluppo – deve usare anche lo strumento del microcredito, perché è quello che più va ad incidere sulla possibilità di sviluppo economico delle microimprese e che più di altri strumenti può creare lavoro e ridurre la povertà.

Per il momento si tratta ancora di programmi relativamente limitati, se comparati con le cifre dello sviluppo dell'Unione europea, ma è già abbastanza chiaro cosa sta facendo l'Unione. L'Unione non vuole essere direttamente operatore di microcredito, ma vuole essere il partner delle istituzioni di microfinanza e di microcredito, garantire con dei fondi e con un effetto moltiplicatore le operazioni di microcredito, e favorire anche quel quadro che noi in gergo chiamiamo di *capacity building*, ovvero aiutare ad operare al meglio tutte le infrastrutture per il microcredito e la microfinanza.

Qualora l'Unione europea individui dei problemi strutturali e una mancanza di possibilità di fare microcredito da parte delle istituzioni private, è pronta attraverso la BEI a fare lei stessa questi interventi. Ma si tratta di un'eccezione alla regola per coprire un *gap* del mercato, non si tratta certo di una linea politica tradizionale.

I fondi messi a disposizione programma della microfinanza non sono straordinari, ma anche 15 milioni di euro messi a garanzia dei prestiti danno un effetto moltiplicatore straordinario.

L'Unione europea sostanzialmente si concentra sull'approfondire l'azione di microcredito, sul creare più trasparenza attraverso sistemi di *rating* e maggiore efficienza.

Per fare un primo bilancio, si può dire che i nostri partner nel microcredito hanno avuto una crescita del 150% negli ultimi anni, arrivando ad un aumento di 775.000 nuovi clienti.

Si è sviluppata anche l'assistenza tecnica, si sono create istituzioni di microfinanza in una serie di Paesi dell'Africa e inoltre sono stati formati più di 500 operatori. Per il momento è un bilancio positivo ma è evidente che va fatto molto di più. Credo che la microfinanza e il microcredito saranno delle priorità anche nella prossima fase 2010-2014, priorità per la quale l'Unione europea ha già stanziato 57 milioni di euro.

Il valore aggiunto dell'Unione europea è proprio questa capacità di coordinare e di dare un'assistenza tecnica credibile ed efficace.

Prima di parlare della microfinanza e del microcredito in Europa, vorrei dire qualcosa sui numeri. Il nostro impegno, a livello mondiale, è quello di raggiungere 100 milioni di famiglie nei prossimi anni.

Questa è l'evoluzione, negli ultimi anni, dei clienti della microfinanza a livello mondiale: c'è stata una crescita del 16% nei Paesi in via di sviluppo e nei Paesi emergenti e del 50% nei Paesi industrializzati, a testimonianza che questo strumento è molto importante anche in Europa.

Parlando dell'Europa, come sapete gli strumenti di microfinanza e di microcredito sono essenziali per le piccole e medie imprese e per le microimprese. L'Unione europea riflette su questi strumenti dal 1995: nel 2003 è stato creato uno *European microfinance network*; nella fase attuale, iniziata dal vice Presidente Tajani, responsabile per l'industria e l'imprenditoria, l'accesso al credito delle piccole e medie imprese è diventato il tema centrale per il rilancio della competitività nell'Unione europea.

Come è noto senza innovazione e senza qualità è molto difficile per le piccole e medie imprese dell'Unione europea tenere rispetto alla concorrenza dei Paesi emergenti. Senza la competitività delle nostre piccole e medie imprese è molto difficile salvare l'euro e l'Unione europea; inoltre senza l'accesso al credito le piccole e medie imprese non riescono a rinnovare e fare politiche di località. Aiutare le piccole e medie imprese nell'innovazione e conseguentemente nell'accesso al prestito, è diventata una vera ossessione per l'Unione europea.

La BEI ha aperto una linea di credito di 30 miliardi di euro, in funzione anti-crisi, che in buona parte stanno andando alle piccole e medie imprese. Questa è la preoccupazione numero uno dell'Unione europea, in particolare del commissario Antonio Tajani.

Attualmente gli strumenti sono i fondi per la competitività e l'innovazione, i fondi regionali, i prestiti BEI, il fondo di investimenti europeo. Poi ci sono alcuni programmi mirati, come il programma JEREMIE o il programma JASMINE, specifico per le microimprese: noi sappiamo che dare microprestiti a microimprese significa creare nuovi posti di lavoro, nuovi imprenditori, diffondere la cultura imprenditoriale e lottare contro la povertà.

Nell'Europa 2020 la lotta alla povertà, la riduzione di 20 milioni di poveri entro il 2020, è uno dei cinque parametri in cui nei prossimi anni si misurerà la capacità di competere dell'Unione europea.

Maria Faddoul

Responsabile ADIE International Parigi

Adie is a French NGO created in December 1988 by Maria Nowak without initial capital. It was inspired by the Grameen Bank experience. The missions of Adie are threefold: grant microcredit to unemployed people or people on welfare who want to create or develop their own company; offer business development services to the clients (legal advices, administrative supports, trainings,...) and advocacy on the basis of field experience in order to create a favourable environment to microcredit and small business creation.

Adie has a dense local network throughout metropolitan France and the overseas possessions (New Caledonia, Reunion Island, French Guyana, etc.). It has 130 regional offices and 190 meeting points. 500 staff members and 1,700 volunteers, mainly involved in the follow-up of clients, work at Adie.

Adie's clients are mainly welfare recipients, of which more than 50% are unemployed people and 25% are either illiterate or can just read or count.

A couple of years ago, Adie has created two separate departments for the credit and business development services, each with their own cost centres. For the credit part, Adie proposes microcredit for start-ups and businesses, personal microcredits for employment (for people who want to maintain or find a job) and microinsurances.

The loan resources are covered by credit lines from banks. The banks take 30% of the risk and Adie 70%, with counter guarantees by the French Government Guarantee Fund and the European Investment Fund.

Regarding business development services, Adie proposes group training, individual coaching, business and legal advice. Business development services are fully subsidised by the European Fund, the French Government, local authorities and socially responsible companies.

Adie's methodology is the following: clients hear about Adie via the press, via the Internet, or via partnerships with local associations and local employment agencies. They can contact Adie either on the phone via a unique national number or by visiting Adie's offices. The analysis of their demand is made at Adie's offices, at the clients' commercial premises or at their home.

The credit decision is taken within a week, the disbursement follows and business development support is provided by Adie volunteers. Credit officers are in charge of the loans recovery and the loans renewal occurs if and when needed.

Adie Connect is Adie's online services. It proposes online microcredit applications, present online business development services and an online community. Adie Connect has 800 applications per month on average, of which 70% are eligible and 50% of these eligible applications accept to be reoriented to credit officers when an online decision cannot be taken. Adie Connect disburses itself 5 microcredits per month and 30 microcredits more are granted each month by credit agents to clients that went through Adie Connect.

Adie's results in 2009 are the following: approximately 15,000 loans disbursed and 17,000 financial operations concluded in 2009. Financial operations include state aid loans and microinsurances. Overall Adie has disbursed more than 80,000 loans since 1989. The default rate is 8% and the loss rate 2.2%. The number of active clients in 2009 are more than 26,000 clients with an outstanding portfolio of €48,000,000.

Regarding the mission of advocacy, here are some results. Adie obtained an amendment to the banking law allowing MFIs to borrow and on-lend. In 2004, a law on minimum income recognised company creation as a way out of minimum income. In 2005, a law on SME's cancelled the cap on interest rates on loans to sole proprietorship. Adie obtained a reduction of social insurance charges for its clients setting up their own company and having a very small activity. In 2008, Adie contributed to develop a new status of self-employment, the status of auto-entrepreneur. It is a very easy and

simple way to create a small business. The auto-entrepreneur only has to pay social fees if her or his company generates profits. In 2009 in France, 500,000 companies were created with an auto-entrepreneur's status.

Every three years, Adie conducts a survey on its clients in order to measure the impact of its actions. The last survey was done in the second quarter of 2010. Note that the micro entrepreneurs were questioned in the beginning of April 2010 in a context of a crisis, which began a year and a half earlier. The crisis certainly impacted the results, which are nonetheless very positive. The insertion rate of micro enterprises is 79%. The insertion rate is the percentage of micro entrepreneurs in employment situation at the date of the survey on the total number of persons questioned. Are in employment situation, the micro entrepreneurs which enterprise is still active at the date of the survey, whatever the date of creation was, and the micro entrepreneurs whose enterprise is not in activity anymore but who found a job or created another enterprise. The survival rate of companies financed by Adie after two years is 68% and after three years is 59%. These numbers are close to the national average.

1.32 jobs per loan are created on average, including the micro entrepreneur's. Adie has a 96% satisfaction rate of micro entrepreneurs regarding the creation of companies. Even if the micro entrepreneur closes her or his micro enterprise, she or he is still happy to have had the chance to create an enterprise.

Some of Adie's challenges are: to reach self-sustainability for credit operations, to maintain subsidies of local authorities, and to keep a good quality of portfolio. In this context of crisis the portfolio quality is a little deteriorated and solutions have to be found such as loans restructuring or higher quality for business development services. At a European level, the development of microcredit has to improve in order to promote self-employment and small business creation as a way of inclusion.

Inclusione sociale e inclusione finanziaria

Esclusione sociale e finanziaria una realtà europea

Come punto di partenza è importante parlare dei criteri dell'esclusione sociale e finanziaria per parlare in seguito dell'inclusione sociale e finanziaria.

Abbiamo fatto un'inchiesta per conoscere i clienti che hanno ricevuto un microcredito in Francia e abbiamo trovato diversi criteri di esclusione sociale e finanziaria.

I criteri di esclusione sociale sono diversi e comprendono sempre elementi di discriminazione contro le fasce più vulnerabili:

- essere una donna è un criterio di esclusione sociale, per il pubblico dell'Adie è un problema (finanziamo 35% de donne);
- essere straniero è un criterio sociale di esclusione (non conosce la legge, le agenzie di aiuto o le istituzioni);
- non avere un livello di istruzione elevato è un altro criterio di esclusione sociale in Francia.

Tutti i criteri di esclusione sociale che abbiamo trovato grazie all'inchiesta che abbiamo svolto in Francia, tra le persone che hanno ricevuto un microcredito.

L'esclusione finanziaria e l'esclusione sociale sono strettamente connesse: avere accesso a un conto bancario di base, con la capacità di eseguire semplici operazioni, è cruciale per l'integrazione delle persone socialmente escluse.

Ma le ragioni finanziarie dell'esclusione sono molteplici.

Si può parlare di debito finanziario, che è un criterio di esclusione: le persone che hanno un debito finanziario sono escluse dalla **bancarizzazione**.

Il debito, da parte di persone in situazioni di esclusione, è sempre più importante a causa della loro integrazione sociale e diventa un circolo vizioso.

Quindi il microcredito è uno strumento di promozione e inclusione sociale. Si può parlare poi di inclusione finanziaria in Europa e in Francia. Il servizio finanziario ha un ruolo sempre più importante nella vita degli europei. Attualmente le persone che hanno un conto in banca sono sempre più problematiche e sollevano una questione importante: l'esclusione finanziaria impedisce alle persone di partecipare pienamente alla società.

Infine, senza un conto in banca l'accesso ad altri servizi di base – casa, istruzione, sanità – diventa più difficile.

Servizi finanziari sì, ma su misura per un pubblico specifico

Non è sufficiente avere accesso ai servizi finanziari: i servizi devono essere adeguati alle esigenze delle persone e queste devono saper utilizzare i servizi finanziari.

Una linea di credito revolving di Euro 1500 è un'opportunità o un rischio per una persona vulnerabile? Attualmente non esiste un monitoraggio...

L'uso appropriato dei servizi finanziari, infatti, può essere fonte di difficoltà. Promuovere l'inclusione finanziaria dà una duplice reazione: in primo luogo tutta la popolazione, compresa quella più vulnerabile, deve avere accesso a tutti i servizi finanziari semplici di cui ha bisogno; in secondo luogo le condizioni di accesso a tali servizi finanziari non devono diventare una fonte di esclusione per alcuni consumatori.

È importante notare che le persone in situazioni precarie sono anche attori economici e consumatori per esempio hanno bambini che interessano oltre il 40% nelle decisioni di consumo degli adulti.

L'inclusione finanziaria è un elemento dell'inclusione sociale.

È importante parlare anche dell'inclusione economica. L'obiettivo primario della microfinanza era quello di consentire ai poveri di creare e sviluppare attività generatrici di reddito.

Ci si può chiedere quali siano gli effetti macroeconomici di un aumento delle attività imprenditoriali. L'aumento del reddito complessivo porta a un aumento dei consumi, che a sua volta porterà a un aumento della produzione. Quest'aumento della produzione avrà un impatto positivo sull'occupazione, ma anche sugli investimenti.

Si vede dunque che l'inclusione è sociale, finanziaria ed economica.

L'integrazione garantisce così uno stato di coerenza tra i vari processi del sistema sociale. L'integrazione oggi fa più riferimento al processo di acquisizione delle norme culturali della società da parte degli immigrati.

È anche importante distinguere l'integrazione culturale dall'integrazione economica, per cui è possibile integrare economicamente ma non si riesce a donare la cultura di altri e viceversa. Se l'integrazione parte da un fallimento allora si può vedere un ghetto dei valori degli immigranti: è importante per un'integrazione sociale, culturale ed economica, finanziaria.

L'esclusione sociale è un concetto multidimensionale.

Si può essere esclusi in vari modi. La disoccupazione, l'istruzione, l'analfabetismo e l'abitazione sono tutti elementi che vanno tenuti in considerazione.

Si deve capire che tra inclusione ed esclusione non c'è dicotomia rigida delle categorie, ma un *continuum* di situazioni diverse.

Infine non c'è alcuna esclusione in sé, ma solo processi di esclusione che portano all'esclusione sociale ed economica.

Politiche e iniziativa economica

Le diverse politiche, diverse in tutti i Paesi d'Europa, hanno dato priorità alle politiche per l'impiego. La disoccupazione è importante: in Francia comprende le donne, i giovani, le persone non qualificate o scarsamente qualificate, gli abitanti delle regioni in difficoltà economiche e le persone di origine straniera. Le politiche economiche in Francia solo recentemente hanno inglobato politiche di sostegno all'iniziativa economica.

La politica della Francia per l'accesso al lavoro corrisponde a tre logiche: migliorare la capacità di integrazione attraverso corsi di formazione, favorire i contratti di lavoro con le parti sociali e creare posti di lavoro nel pubblico, per una migliore integrazione.

Non c'è integrazione attraverso l'attività economica, ma il costo è diverso. Il costo di un disoccupato è di circa € 14.000 a persona.

A questo costo vanno aggiunte le spese legate alla salute, all'alloggio e si arriva a un costo all'anno di € 30.000 per una persona disoccupata. Il costo per un microcredito è inferiore.

Infine c'è un piano di ammortamento presentato nel 2008 in Francia, che mira a mettere l'integrazione attraverso l'attività economica nel cuore delle politiche dell'occupazione, per le persone rimosse in modo permanente dal mercato del lavoro. L'integrazione attraverso l'attività economica ha un costo meno caro e deve essere socialmente più interessante che avere un'attività generatrice di reddito.

Il microcredito non è lo strumento per l'integrazione ma uno degli strumenti; uno strumento di sviluppo personale, economico e sociale.

Il microcredito non è lo strumento per l'integrazione ma uno degli strumenti forniti per l'attività economica. Diventa importante per il pubblico più insicuro nel mondo del lavoro avere uno sviluppo sociale, culturale ed economico, attraverso il sostegno del microcredito.

Oggi in Francia politiche diverse, rispetto a due anni fa, hanno messo il microcredito al primo posto per creare e sviluppare un'attività di reddito; ma non è sufficiente.

Per il futuro le differenti prospettive per il microcredito in Francia e in Europa sono diverse. L'integrazione di una persona emarginata sta nell'averne gli stessi diritti degli altri cittadini del suo Paese, le stesse opportunità di trovare un lavoro o di creare un'impresa. Quando ci sono persone migranti, però, ci sono visioni differenti. È importante parlarne: ora in Europa il 5% di persone in Europa è composto da musulmani. Certi sono migranti.

Un microcredito troppo singolare può emarginare le persone lontano dalla società

Lo sviluppo economico attraverso una microfinanza classica non è sufficiente. Si può parlare di microfinanza islamica che permetterà a queste persone di creare un'attività generatrice di reddito e consentire così un'integrazione economica e sociale. Diverse associazioni hanno cominciato a lavorare su prodotti alternativi per i prodotti comunemente utilizzati in Europa, in Francia, con istituzioni come l'Adie. Abbiamo selezionato quattro strumenti per il futuro compatibile con l'Islam, per implementare in Europa l'attenzione alla popolazione islamica.

Questi quattro prodotti sono: un prodotto del gruppo del microcredito, adattato al principio europeo della cooperativa agricola industriale; un prodotto di microcredito per l'attenzione a un pubblico femminile, come si può fare in Africa; un prodotto di leasing; infine un prodotto che si può fare anche attraverso la microfinanza islamica. Il modello economico può essere implementato in Europa per la popolazione islamica, inteso come uno strumento di integrazione per il popolo europeo islamico. Questo è importante, oggi, in Europa.

Infine dobbiamo continuare a dimostrare l'utilità della creazione di attività e buoni risultati soprattutto in termini di creazione di attività. Pertanto è importante avere un'inclusione finanziaria, sociale ed economica per tutte queste popolazioni povere. È importante lavorare ai nuovi prodotti, adattati a tutte queste popolazioni.

During the past decade, a growing interest in microlending, a proliferation of practical microcredit provision and, thus, significant changes in terms of products and institutions could be continuously observed in Germany. Several microfinance institutions have entered the market; others have exited the market or changed their products and operations during the past years.

Three main institutional types of microfinance programmes can be identified due to their underlying mission. First, there are several private providers in the market, represented by start-up centres, local microfinance institutions and other support organisations accredited by the Deutsches Mikrofinanz Institut (DMI) which was established in 2004 to function as a nationwide umbrella organization. These organizations are offering either microlending products or inclusion lending mostly to business founders and solo and micro-entrepreneurs. Since 2009, this system is mainly based on a new public funding structure set up by the federal ministries of labour and economic affairs, the 'Mikrokreditfonds Deutschland' (Microcredit fund Germany). The aim of the fund is to provide the impetus for a nationwide provision of microloans to business founders and existing micro entrepreneurs¹.

Secondly, there are several promotional banks including the national KfW bank with their microfinance programmes also focusing to a certain extent on microenterprise lending, which refers to bankable and nearly bankable persons as target groups, namely growth-oriented start-ups and existing enterprises. Typically they deliver those loans via the German 'Hausbankprinzip'. Even though these are microloans in terms of their size, the applied methods resemble those used for small business loans. Moreover, as bad experiences with commercial banks are a main access barrier to external finance for microenterprises in Germany², the approach via the 'Hausbank' has a limited outreach. In some regions, like Berlin and Saxony, regional promotional banks are already sidestepping the so called 'Hausbankprinzip' of the public German banking system and are giving out microloans directly to clients. Finally, public-transfer bodies (governmental or semi-governmental), such as ARGEs, are active in inclusion lending targeting financially and socially marginalised groups such as migrants and long-term unemployed persons, the so called "non-bankables". This microlending activity is closely connected to the German welfare bridge for self-employment, a bundle of measures to ease the transfer from unemployment into self-employment which is in place (in various forms) since the end of the Nineties. The main instrument of this welfare bridge is a monthly allowance that is a little bit higher than the normal unemployment or social benefit payment and allows the self-employed persons to concentrate on developing their companies. Due to changes in the regulation of social benefits in the last years the job offices and the public municipal authorities are now allowed to give out lump sum payments up to 5000 EUR to people that are starting out of long-term unemployment. These payments have to be repaid and can therefore be seen as a form of microloan, albeit without interest to be paid. Since 2007 the number of such payments done by local public-transfer bodies developed from 4,000 per year to now over 7.000 a year.

In total, the extensive public support in Germany for self-employment out of unemployment produced high numbers of start-ups, especially in the years 2003 to 2005 when there was an especially

¹ The new fund has stirred quite a lot of interest in microcredit provision from a broad range of actors. In 2010, 25 new organizations were accredited by the DMI. A total of 1.750 loans were disbursed. The aim is to disburse 15,000 microloans until the end of 2015. More information can be found here: <http://www.mikrokreditfonds.de/>.

² The commercial banks in Germany were, until now, only active in channelling existing public microlending programmes to clients. They are not serving this market segment themselves with specific micro loan products. There are a few regional savings banks that are working in cooperation with dedicated private providers but in no way as active as the Spanish or French savings banks. This is a pity taking into consideration the dense coverage of bank branches in Germany (around 2,000 inhabitants per branch).

favourable regulation in place (so called “ICH AG” regulation) that allowed many people to receive allowances. In recent years there was also a lot of criticism voiced to this kind of support. The main criticism is that it wastes tax payers’ money for a minority of unemployed persons because in the general public view, unemployed persons that are using this support are not keen to start their own enterprise, they just want to get easy money. The other criticism is that this support schemes produces no sustainable companies since it attracts people into badly planned start ups out of necessity.

The empirical findings tell a different story. Start ups out of unemployment have become an important part of the overall start up activity in Germany and up to 70% of newly created companies that were supported by welfare bridge schemes over the past years were still active after five years. So that is clearly a success in Germany of bringing people from unemployment to self-employment. The challenge in Germany remains to get the banks involved because micro finance and social inclusion via self-employment can only be successful in the European context, if it allows people to join the main stream financial services for entrepreneurs as a banking client with access to suitable financial services.

CONCLUSIONI

Silverio Ianniello

Vice presidente IPALMO (Istituto per le relazioni tra l'Italia e i Paesi dell'Africa, America Latina, Medio ed Estremo Oriente)

Consentitemi di fare un doveroso ringraziamento alla Fondazione Borri e a chi ha consentito di poterci incontrare oggi, in questa prestigiosa sede, al cospetto di tanti giovani che devono guardare al futuro con serenità e soprattutto con ottimismo.

Più che conclusioni vorrei lasciare un invito per il pomeriggio, visto che si discuterà del caso italiano. Questa mattina abbiamo ascoltato interessanti relazioni dei nostri amici francesi e tedeschi: non vogliamo fare una comparazione tra la nostra situazione e la loro, ma purtroppo il microcredito in Italia si è dovuto calare in una normativa già esistente, diversamente dagli altri Paesi.

Quando si parlava del principio di sussidiarietà, non è un caso che i primi a parlarne siano stati i francesi, inserendola nell'*Enciclopedia* di Diderot e D'Alambert, con una voce specifica.

Questo mi porta a fare due considerazioni: molto spesso quando si parla di microcredito si fa riferimento all'esperienza fatta da Muhammad Yunus, a cui va dato grande merito e alla sua Grameen Bank.

Per poter accedere alla Grameen a determinate condizioni, bisogna sottoscrivere alcune cose: non sono formalità burocratiche e vincolanti per quanto riguarda la restituzione del prestito, ma sono i principi che si devono rispettare. Si dichiara di essere disciplinati, uniti, coraggiosi e lavoratori e questo si applica a tutte le attività a cui si partecipa.

Vorrei fornire poi ancora qualche cifra sull'esperienza italiana, facendo riferimento al collega Alfredo Alessandrini che oggi presiederà la sessione pomeridiana e che sta istituendo la Banca di credito cooperativo.

Le Banche di credito cooperativo sono sempre state sensibili, e questo è un invito sia al dottor Alessandrini che alla Fondazione Borri a seguire su questa linea, a toccare l'argomento dal punto di vista teorico, ma poi a calarsi rapidamente nella realtà.

Pablo Neruda ha detto che la speranza ha due bellissimi figli: lo sdegno e il coraggio. Lo sdegno per la realtà delle cose e il coraggio per cambiarla.

Vorrei darvi alcune cifre rispetto alla parte italiana, che secondo me oggi saranno discusse e dalle quali capiremo perché in un primo momento non ci sembrano positive, soprattutto se raffrontate a quelle che ci hanno appena indicato i nostri colleghi di Francia e Germania.

L'aumento della partecipazione di banche ed enti pubblici, a livello nazionale e locale, ha caratteristiche diverse in ogni regione: il settore comunque appare molto frammentato, con alcuni istituti miranti energeticamente alla crescita economica e alla sostenibilità finanziaria. Le difficoltà delle famiglie, soprattutto dei giovani e delle imprese, sono soprattutto nella cosiddetta fase di *start-up* – secondo dati Istat – ma in più abbiamo immigrati attivi con prodotti specifici messi a punto da banche o società finanziarie.

Da una ricerca dell'Associazione bancaria italiana, emerge che il 70% delle banche italiane ha programmi di microfinanza. Tuttavia si tratterebbe di prodotti tradizionali non riconducibili alla logica stessa del microcredito.

Garanzie dunque non personali, ma concesse da fondi privati nel 32,1% dei casi, nel 23,5% da fondi pubblici e da fondi concorrenti nel 22,2%. Solo il 13,6% con nessuna garanzia, questa è la peculiarità.

Dal 2005 al 2007 abbiamo visto i prestiti in calo o con una crescita contenuta; molti programmi sono stati abbandonati dopo l'avvio, per la carenza di fondi. Sembra che in Italia non ci si preoccupi della sostenibilità, se non ci sono i sussidi si abbandona il programma. Per contro, sono numerose le

associazioni che si occupano di questo ambito: Banca etica, Confidi, Ritmi - che mira ad incidere sulla legislazione, un fondo di aiuti per donne, precari e giovani imprenditori - e, dal 2007, il Comitato permanente per il microcredito.

Sui dati **EMS Harvey** 2008-2010 abbiamo per l'82% istituzioni di microfinanza non sostenibili, cioè i prestiti sono garantiti da cooperative, consorzi, fondazioni, Ong eccetera. Nel 2007 6,6 milioni di euro per prestiti ad imprese: l'importo medio è di 7200 euro, 27% alle donne, 21% agli immigrati, 11% ai giovani. Su questo bisogna riflettere, bisogna verificare come far aumentare questi dati.

Da notare la caratteristica italiana della Caritas, molto attiva in questo campo: attenzione però a non sconfinare nella filantropia, che nulla ha a che vedere con le prospettive dello sviluppo economico. Secondo il Sole 24 Ore cresce a ritmi esponenziali il microcredito in Italia: dal 2007 al 2009 il volume dei prestiti cosiddetti bonsai nel nostro Paese è passato da 3.600.000 a oltre 12.700.000.

Tra i beneficiari il 53% è composto da donne e il 47% da cittadini stranieri. I dati emergono da una ricerca europea condotta su circa 170 istituzioni finanziarie attive in 21 Paesi dello *European Microfinance Network*, presentata ancora una volta dalla Rete italiana di microfinanza, Ritmi, e dalla Fondazione Giordano Dell'Amore.

Secondo il IV rapporto sul microcredito in Italia è deludente la performance per quanto riguarda gli aiuti agli studenti: -16% contro il 25,9% dello *start-up* e il 58% di fabbisogno finanziario indistinto, analoghi dati anche per la lotta all'usura e sostanziale blocco per le iniziative degli studenti.

Nel 2007 si registra un lieve aumento dei programmi per mettersi in proprio, più fondi privati e meno garanzie pubbliche. C'è qualche eccezione: ad esempio la Regione Marche ha elaborato un programma di accompagnamento alla progettazione e assistenza allo *start-up*.

C'è anche una certa disattenzione a riportare i risultati raggiunti, poca trasparenza, spesso i programmi vengono interrotti.

Questo è più o meno il quadro che si presenta in Italia. Non è sconcertante ma ci fa riflettere su come migliorarlo. Credo che vada dato atto alla Fondazione Borri della capacità e del coraggio di porre all'attenzione di tutti questa situazione. Spero che questa possa essere la prima di tante iniziative che si sostanziano in attività del fare e che possono incoraggiare attività di impresa per voi giovani studenti, che siete il futuro di questo Paese e affrontate il mondo del lavoro.

SECONDA SESSIONE

INTRODUZIONE

Alfredo Alessandrini

Presidente Comitato Promotore costituenda BANCA DI PARMA - Credito Cooperativo

Riprendiamo il nostro convegno. Questa mattina abbiamo ascoltato relazioni molto importanti e interessanti, sui Paesi europei.

Oggi pomeriggio ci dedichiamo nello specifico al tema del microcredito e della microfinanza a livello nazionale.

Iniziamo con due relazioni, una del dottor Gobbi, Direttore del Servizio studi di struttura economica e finanziaria della Banca d'Italia; l'altra sarà quella del dottor Luigi Amore, segretario della Fondazione generale CariParma.

Daremo poi la parola a un famoso giornalista, Marco Panara, Direttore di Affari e finanza, che coordinerà una tavola rotonda con il professor Pizzo, il dottor Cornelli, direttore operativo della FederCasse, il professor Vento e poi il professor Michele Bagella, preside della Facoltà di Economia di Tor Vergata e il professor Becchetti.

Cercando di collegare le due parti del convegno, vorrei sottolineare solo alcune cose. Dalla riflessione di questa mattina si è capito che il microcredito e la microfinanza sono collegati perché secondo me il microcredito è espressione di finanziamenti dati a piccoli operatori in difficoltà o a privati, ma che si sorregge su un'intermediazione finanziaria che attiva un circuito di micro-risparmi e unisce un terzo elemento, che è il localismo.

Stamattina, con uno sguardo internazionale, secondo me non abbiamo fatto emergere con forza sufficiente il fatto che tutto questo fenomeno si alimenta fortemente in un tessuto locale.

Gli elementi emersi sono relativi al rischio presente, per una serie di soggetti, di esclusione dal circuito finanziario dell'attività economica.

Abbiamo sentito parlare di inclusione e di integrazione: secondo me l'inclusione e l'integrazione non sono solo relative ai cittadini o ai non cittadini, che vengono da altri Paesi, ma c'è un tema di inclusione e di integrazione relativo anche ai cittadini del nostro Paese che, per ragioni economiche, di questa crisi finanziaria ed economica, si trovano in condizioni di difficoltà di accesso al credito.

Tra i fattori di rischio c'è la disoccupazione, soprattutto quella giovanile, tema oggi nel nostro Paese molto in evidenza essendo il tasso molto elevato: questo comporta difficoltà, per molti soggetti, nell'accesso al credito e quindi nella ripartenza della loro capacità di inserirsi nel tessuto produttivo; inoltre c'è la precarietà del lavoro, ossia il lavoro precario.

Un altro tema che rende difficile la situazione del nostro Paese è collegato anche al tema ambientale: non è banale, perché vediamo in questi giorni quanta esclusione può portare il tema ambientale, la trascuratezza rispetto alla prevenzione sull'ambiente. Un altro tema poi è quello del dissesto della finanza e delle ricadute a livello locale.

Tutto questo aumenta gli indici oggettivi di povertà, definiti anche nuove povertà, con l'esclusione dal circuito finanziario tradizionale, sia della raccolta che dell'impiego, di crescenti quantità di persone.

Giulio Tagliavini questa mattina ci ha dato alcune informazioni, inquadrando il ragionamento dal punto di vista storico. È partito da una banca che mi è cara, la Banca del Monte di Parma di Bernardino da Feltre.

Nel 1913 in quasi tutti i paesi della zona di Parma c'era una Banca rurale. A Parma c'era la Cassa centrale delle Casse rurali cattoliche, in via Dante, che costruì nel '13 la sua sede.

Immaginate la Cassa rurale di Badia Cavana, i cui soci, forse, erano “in tasca alla tonaca del prete”: non facevano altro che raccolte di piccole somme e finanziamenti a persone che non riuscivano ad entrare nei circuiti delle banche più importanti, che a Parma erano comunque presenti.

Attualizzando il discorso di Giulio Tagliavini, andiamo indietro di un secolo e vediamo che dal basso nascono realtà che fanno microcredito e microfinanza.

Credo che ora siamo nella situazione per fare lo stesso ragionamento: la situazione del territorio fa sì che si debba tornare a ragionare su questi aspetti. Il paletto che ci ha dato il professor Tagliavini è chiaro: deve essere non beneficenza ma un finanziamento che ritorna. È un elemento che ha caratterizzato la storia del microcredito a livello mondiale e di quello fatto nei nostri territori.

Credo che queste siano le basi per cominciare a ragionare ulteriormente su questo tema, introducendo l'elemento del localismo. Io penso che queste cose riescano bene se sono espressione di una comunità e dunque della volontà locale di far entrare nel circuito finanziario anche soggetti che, localmente, escono per le ragioni della crisi economica, che colpisce ancora duramente anche e soprattutto alcuni Paesi dell'Occidente.

Oggi pomeriggio abbiamo contributi di grande importanza e quindi passo immediatamente la parola al dottor Gobbi che, come Direttore del Servizio studi della Banca d'Italia, sicuramente potrà dirci cose interessanti.

Giorgio Gobbi

Direttore Servizio studi di struttura economica e finanziaria della Banca d'Italia

Grazie e buon giorno a tutti. Ringrazio per lo spazio che ho a disposizione in questa importante iniziativa.

Ringrazio la Fondazione Borri che mi ha invitato a condividere alcune riflessioni preliminari rispetto al tema principale di oggi.

Io sono emiliano e ogniqualvolta ho l'opportunità di tornare da queste parti trovo sempre, a proposito di localismo, alcuni tratti caratteristici dell'economia locale e del territorio che sono difficili dimenticare, anche quando si è lontani.

C'è un'attenzione particolare a certi fenomeni di inclusione sociale, di integrazione: credo che in queste terre siano temi particolarmente sentiti e questo è un motivo in più per essere presente e partecipare al dibattito.

La mia relazione si ferma prima del microcredito, sperando di offrire qualche spunto di riflessione per la tavola rotonda che verrà dopo. È già stato sottolineato nelle relazioni e nel dibattito di questa mattina che il microcredito fa una grande scommessa: quella della Grameen Bank, anche i poveri sono soggetti bancabili.

Questa scommessa in gran parte dei Paesi in via di sviluppo non solo si è rivelata vincente ma ha anche prodotto fenomeni di crescita, di sviluppo, di autonomia e di sostenibilità. Quale possa essere questo ruolo in economie più avanzate, come la nostra, è più complicato. Infatti le relazioni di questa mattina, sia nell'esperienza della Germania sia della Francia, dimostrano che molte affermazioni valide nei Paesi in via di sviluppo diventano più complesse e problematiche se calate e applicate nelle economie avanzate, soprattutto con sistemi finanziari molto articolati.

Questo è legato a due ragioni: in primo luogo il microcredito fornisce capitale e questo nei Paesi in via di sviluppo ha una produttività marginale elevatissima, perché ce n'è poco e quindi i rendimenti sono molto elevati. Cosa molto più difficile nelle economie avanzate, dove la microimpresa è molto diffusa. Credo che l'Italia sia tuttora il Paese, all'interno dell'OCSE, con più ditte individuali. Le probabilità di successo di un'iniziativa di microcredito volta a fondare una piccola impresa sono più difficili, perché i rendimenti del capitale in questo settore sono più bassi.

Il secondo aspetto è che ci sono dei sistemi finanziari molto avanzati.

Quali sono i confini? Proverò a fare qualche riflessione sulla frontiera dell'attività di microcredito in un'economia avanzata come quella italiana, con un sistema finanziario articolato.

Potrà sembrare fuori luogo, ma quello che vorrei argomentare è che il sistema finanziario italiano, con tutte le sue difficoltà, è relativamente efficiente nel raggiungere ampia parte del territorio della bancabilità, dei soggetti bancabili. La sfida del microcredito sostenibile è quindi particolarmente importante e l'asticella è posta su un livello elevato.

Porterò alcuni esempi di come, anche se con contraddizioni e inefficienze, sostanzialmente il nostro sistema finanziario è molto esteso, copre una parte molto importante di tutti i soggetti bancabili.

Da quest'estate abbiamo un confine normativo nel microcredito perché con il decreto legislativo approvato poco prima di Ferragosto sono state identificate le operazioni considerate microcredito. Si tratta di prestiti di importo limitato, che devono avere alcune caratteristiche: un ammontare inferiore a 25.000 euro, che non siano assistiti da garanzie reali, nello spirito del microcredito; devono essere finalizzati all'avvio e allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento del mercato del lavoro; devono essere accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari, termine abbastanza vago che dovrà essere spiegato successivamente; inoltre c'è una componente più puramente assistenziale, di intervento per privati, famiglie e individui che siano in difficoltà finanziarie, con prestiti di importo fino a € 10.000, che siano sostanzialmente a condizione di favore.

Se questi sono i confini legislativi, io cercherò di capire dove è arrivata fino adesso l'intermediazione finanziaria tradizionale, tenendo conto che le cifre del microcredito citate stamattina sono ancora

piccole e se anche una parte di queste è inclusa qui dentro non spostano di molto il confine che andrò a tracciare.

Cercherò dunque di vedere qual è stata l'evoluzione del credito alle famiglie e alle imprese nell'arco degli ultimi 10 anni, darò qualche informazione che in Banca d'Italia abbiamo grazie a un'indagine che svolgiamo periodicamente sui bilanci delle famiglie, in merito alla partecipazione del mercato del credito da parte delle famiglie stesse.

Farò qualche cenno sul razionamento e gli ostacoli all'inclusione finanziaria e, infine, da questo cercherò di trarre qualche domanda da porre ai partecipanti alla tavola rotonda che seguirà.

Se guardiamo i dati aggregati, vediamo che questi sono i tassi di crescita annui. Ci sono due linee importanti, che riguardano le imprese: quella blu sono le imprese fino a cinque addetti e quella verde le imprese tra i cinque e i 20 addetti. Le imprese fino ai cinque addetti comprendono, per la gran parte, le ditte individuali, mentre le altre imprese stanno sulla linea rossa.

Prima della crisi, fino al 2005, nella prima parte del decennio, le tre linee si sovrapponevano e questo voleva dire che il credito stava crescendo a tassi che oscillavano tra il 6 e il 7% per tutte le categorie di imprese. In termini reali il credito stava aumentando per tutte le tipologie di imprese. Le imprese più grandi poi hanno avuto un picco dovuto a grandi operazioni di ristrutturazione finanziaria, che non aveva niente a che fare con l'attività produttiva, e sono decelerate, ma anche durante la crisi il credito, soprattutto alle imprese più piccole, ha continuato a crescere a tassi leggermente positivi.

Se guardiamo questo in una prospettiva decennale, per ogni euro di credito alle imprese fino a 5 addetti nel 2000, alla fine del 2010 ce ne erano più o meno 1,7, quindi con una crescita complessiva del 70%, molto ampia in termini reali e superiore anche alla crescita del Pil nominale.

Le imprese più grandi sono cresciute un po' di meno e quelle ancora più grandi, per le ragioni che ho detto prima, sono cresciute di più.

Sostanzialmente dunque il sistema ufficiale degli intermediari, il sistema formale – banche e un po' di altri intermediari, società di leasing e di *factoring* – hanno garantito flussi di reddito regolari e abbastanza ampi, alle piccole imprese. A livello macroeconomico dunque, anche nella fase della crisi più acuta, non c'è stata una carenza generalizzata di credito e, soprattutto, non si è concentrata nel settore delle piccole imprese.

Il totale del settore privato vede le famiglie divise tra quelle produttrici, che sono le stesse imprese, le ditte individuali che abbiamo visto prima e le famiglie che non hanno attività di impresa, ovvero le famiglie consumatrici. Per ogni euro di credito che avevano nel 2000, nel 2010 ne hanno 2,8, quindi è una crescita molto forte.

Una parte della crescita è dovuta al ciclo del mercato immobiliare, ma non solo. Se lo scomponiamo per forme tecniche, vediamo che cresce molto il prestito per acquisti all'abitazione, ma cresce anche il credito al consumo e crescono in maniera sostenuta anche altre forme di credito come l'anticipo in forma corrente o altri finanziamenti non destinati a finalità specifiche.

Quello che è successo negli ultimi 10 anni, sostanzialmente, è che c'è stata una crescita molto ampia del credito alle famiglie, dato dagli intermediari, in parte legata al ciclo immobiliare, ma anche ad altre finalità di consumo o ad altri tipi di prestito. L'Italia dunque nel confronto internazionale rimane più bassa, come livello di debito complessivo delle famiglie, ma principalmente per come funziona il nostro mercato immobiliare. Tenendo conto che noi abbiamo una delle più elevate percentuali di famiglie con l'abitazione di proprietà, anche nei periodi di *boom* massimo il riciclo delle case non può essere più di tanto elevato.

Abbiamo avuto lunghi periodi di scarsa mobilità interna della popolazione, rispetto ad altri Paesi, quindi c'è una parte strutturale di debito più basso delle famiglie, dovuto al mercato immobiliare, mentre per il resto ormai, in questo decennio, si è colmato il divario rispetto agli altri Paesi, in termini di quantità di credito che viene effettivamente concesso alle famiglie.

Questa però è la statistica di Trilussa, dopo verificheremo quali famiglie hanno avuto il credito e quali no.

Per quale motivo le piccole imprese e famiglie hanno avuto abbondanza di credito? E' molto difficile stabilire un legame di causalità precisa. C'è però sicuramente una correlazione molto forte con un cambiamento strutturale che è avvenuto nel mercato del credito. Nel mercato del credito italiano, nonostante le prime pagine dei giornali economici siano state sempre occupate dalle grandi fusioni e dalla crescita dimensionale delle grandi banche, in realtà quello che guadagnavano le grandi banche con crescita esterna, con fusioni e acquisizioni, lo perdevano per decrescita interna sui mercati.

C'è una discreta corrispondenza tra la dimensione dell'intermediario e quella del cliente: soprattutto a livello di impresa, già all'inizio del decennio le piccole banche, quelle minori – le piccole banche popolari, le casse di risparmio e soprattutto le banche di credito cooperativo, quelle indipendenti che non fanno parte dei gruppi – avevano già una quota molto più elevata di quella che avevano rispetto al sistema totale del mercato al punto di partenza, dove avevano oltre il 23% della quota di mercato, a fronte di una quota di mercato sulle piccole imprese di poco più del 10% sul totale del sistema.

Questo divario si è ampliato nel corso del tempo: hanno guadagnato quote di mercato su tutti i mercati, ma in particolare sulle imprese piccole, per un processo di vicinanza territoriale, di banca di relazione.

Questo quadro sui dati dei volumi aggregati vede il credito alle piccole imprese e alle famiglie crescere a ritmi molto sostenuti. Questa crescita è stata sostenuta dal ciclo favorevole del mercato immobiliare, ma non solo: ha interessato anche altre tipologie di credito e di prestiti legati alle attività imprenditoriali. È difficile stabilire cosa abbia determinato questo fenomeno, ma sicuramente un peso importante l'ha avuto il fatto che siano cresciuti di importanza nel nostro mercato creditizio gli intermediari più vicini alle famiglie e alle piccole imprese.

Almeno fino alla crisi del 2008, dunque, il circuito finanziario ufficiale, quello composto da banche e da intermediari, è stato particolarmente favorevole anche per la clientela più piccola, per quella che potenzialmente ha più difficoltà di accesso al credito. Quello che vale in aggregato bisogna controllare se vale anche quando si guardano le diverse tipologie di famiglie, soprattutto quelle più vulnerabili, che interessano più da vicino lo sviluppo del microcredito.

Abbiamo qui un'indagine sui bilanci delle famiglie italiane, per cui ogni due anni la Banca d'Italia intervista oltre 2000 famiglie, attraverso una società indipendente, ricostruendo un bilancio. Assieme ad altre informazioni che ricava sullo stato occupazionale e una serie di altre caratteristiche, ottiene un campione di 8000 famiglie italiane.

Nei prossimi mesi si condurrà quella relativa al 2010, mentre qui abbiamo quella del 2008: è una fonte riconosciuta anche dagli studiosi come una tra le più importanti da cui si ottengono informazioni sulla distribuzione di un insieme di caratteristiche economiche tra le diverse tipologie di famiglie.

Qui abbiamo la percentuale di famiglie indebitate distribuite per quartili di reddito. Presa la distribuzione di tutte le famiglie in base al reddito disponibile, si è presa il 25% di famiglie con il reddito più basso, fino al 25% di famiglie con il reddito più elevato.

Questo grafico ci dice sostanzialmente che la quota di famiglie con qualche forma di debito è appena al di sotto del 25%; in passato, ad essere prevalentemente indebitate erano le famiglie relativamente più ricche e c'era una scala naturale molto ben marcata. Negli ultimi anni, soprattutto in questo decennio, questa scala si è un po' sfalsata, è diventata meno regolare.

Nel 2008 la mediana dei redditi rilevati era attorno ai € 27.000 e questo vuol dire che si è indebitata una quota crescente di famiglie anche nelle fasce di reddito più basse.

Il nostro spesso criticato sistema finanziario è riuscito a raggiungere, a tappe crescenti, anche parte di quelle famiglie più povere, che in passato erano escluse. Questo è vero solo in parte, per i prestiti legati agli acquisti di abitazione.

La linea più scura rimane molto più elevata, cioè solo le famiglie più abbienti hanno facilità ad avere un mutuo per comprare una casa. Ovvero, detto in maniera più corretta, i mutui si concentrano prevalentemente tra le famiglie più abbienti, ma anche le altre classi di reddito si sono progressivamente alzate, nell'ultimo ciclo immobiliare, quello che parte in questo decennio. Questa tendenza è ancora più marcata nel credito al consumo.

È successo dunque che c'è stata una crescita del debito delle famiglie, ma questa crescita è stata estensiva oltreché intensiva: si è diffusa di più tra le varie categorie di famiglie.

Un modo per misurare l'inclusione finanziaria, molto grezzo, è chiedere nell'indagine, alle famiglie che hanno domandato un prestito, a quante è stato rifiutato.

Ho riportato solo alcuni numeri, ma si vede una base fisiologica che si aggira attorno al 10%. Questo è molto ciclico. Nel 1995, la rilevazione immediatamente successiva alla crisi del 1992, questa base salì al 15%. A fine 2008, dopo l'avvio, a settembre, della recessione, è salita oltre il 20%.

Il fatto che ci sia un fattore ciclico molto forte si conferma spaccando i numeri, ad esempio per tipologia occupazionale.

Il 2006 rappresenta il dato strutturale di fondo e il 2008 quello che segue la crisi. I lavoratori dipendenti in genere sono quelli più razionati, mentre non lo sono i lavoratori autonomi. Nel 2008 invece i lavoratori autonomi hanno una proporzione di rifiuti molto alta. Questo è l'effetto della restrizione del credito, seguita alla crisi.

Un'altra questione è quella geografica. Tipicamente nel Mezzogiorno, per una serie di ragioni, le famiglie razionate nel 2006, erano in numero maggiore, cosa che riflette la media degli anni passati, ma il salto che c'è stato al Nord è stato più forte nel 2008, perché lì sono concentrate le attività produttive e si è sentito più forte l'effetto della crisi economica.

Potremmo iniziare a porci questa domanda: a parte la questione congiunturale e del momento ciclico – che è particolarmente importante per le iniziative di cui si discuterà più avanti – perché c'è uno zoccolo di razionati nel mercato del credito? Peraltro il 10% è sottostimato, perché non tiene conto degli scoraggiati, di quelli che non hanno chiesto un prestito perché comunque non gliel'avrebbero dato.

La prima risposta è che avere un prestito costa e può essere molto pesante per il bilancio familiare. Il 2002 e il 2008 sono stati anni con tassi di interesse particolarmente bassi, le scalette sono inverse.

A proposito di mutuo, come esempio di un prestito di un certo ammontare, per le famiglie meno abbienti, nella parte più bassa della distribuzione del reddito, pagare la rata del mutuo porta via un quarto del reddito disponibile. Espandere il mercato del credito in questa fascia è molto difficile, perché il peso del debito rende particolarmente vulnerabile il bilancio della famiglia.

Anche il credito al consumo, che di solito è di importo molto più piccolo, per le classi di reddito più basse può portare via circa il 10-12% del reddito. Questa percentuale rispetto a un reddito al di sotto dei € 18.000, nel 2008, è più o meno una mensilità di un reddito di una famiglia. Se l'espansione del reddito deve avvenire sulle fasce di reddito meno abbienti, si incontrano situazioni di fragilità dei bilanci familiari.

Poi ci sono alcuni elementi che distinguono il nostro Paese dagli altri: questi dati sono stati ottenuti dall'Istat assieme alla Comunità europea, cioè un indice delle famiglie in arretrato con il rimborso del credito al consumo. L'Italia è tra i valori più elevati, sia nel 2005 che nel 2008, anche se nel 2008 si sono un po' ridotti. Rimane comunque un 10% di famiglie, tra quelle che hanno il credito al consumo, che ha qualche problema nel far fronte ai pagamenti. Questo nonostante, mediamente, non ci siano differenze nel grado di partecipazione per tipo di redditività tra i diversi Paesi.

Una possibile spiegazione è che i redditi, confrontati in questi Paesi, in Italia per le famiglie meno abbienti sono più bassi dei redditi corrispondenti negli altri Paesi. C'è un elemento di fragilità della capacità di rimborso delle famiglie, che costituisce un ostacolo all'ulteriore espansione del credito, fatta dagli intermediari, che lo fanno non per beneficenza ma con la finalità quantomeno di coprire i costi.

Questo è l'ostacolo principale: per come è configurato il mercato del credito italiano e per come si è espanso, per come è cresciuto negli ultimi anni, ulteriori coperture di fasce più marginali delle popolazioni e delle famiglie probabilmente incontrano rischi maggiori, crescenti. Credo che l'espansione del credito abbia funzionato bene fino a un certo punto, aumentando i volumi e il grado di partecipazione al mercato, mentre adesso incontra ostacoli che segnano un confine naturale all'espansione, secondo le forme di credito tradizionali.

Due miei colleghi hanno sviluppato una ricerca molto interessante, nel quale hanno analizzato i dati degli immigrati. Gli immigrati sono stati spesso citati con una categoria di particolare attenzione e mi sembra che il professor Lanniello questa mattina abbia ricordato che molte banche hanno dichiarato di avere programmi di inclusione per gli immigrati. Un conto è dichiararlo, ma bisogna verificare se ce li hanno davvero.

I miei colleghi hanno fatto uno studio sui tassi di interesse, cioè hanno preso le ditte individuali e, a parità di tutte le altre condizioni, hanno verificato se sia possibile sapere, empiricamente, dai dati identificativi, se il titolare è nato all'estero oppure in Italia e individuare una serie di altre caratteristiche. Si controlla se, a parità di tutte le condizioni, il costo del credito sia maggiore o minore per gli immigrati o per le ditte individuali. È una misura di integrazione finanziaria anche questa, se c'è una barriera fatta dal costo per gli immigrati probabilmente avranno maggiore difficoltà ad accedere al reddito.

Quello che hanno scoperto è che effettivamente c'è un differenziale, ma questo si assottiglia man mano che la ditta immigrata rimane cliente di una banca. Questo differenziale inizialmente riflette una scarsa conoscenza del cliente, una certa cautela, un premio al rischio dovuto alla cautela. Però man mano che il rapporto va avanti, nel giro di quattro-cinque anni, il differenziale diventa molto più piccolo. Quasi scompare, diventa statisticamente meno significativo, per gli immigrati di seconda generazione.

Un altro studio, che non ho citato, interessa nello stesso modo le imprenditrici, anche se è molto più difficile individuare quali siano. Anche da questo lavoro emerge che le differenze non sono poi così grandi.

Lo spazio del microcredito è quello lasciato dalle colonne d'Ercole del rischio. La fragilità finanziaria delle famiglie o delle piccole imprese, probabilmente anche per le difficoltà organizzative che hanno i nostri intermediari, rende difficilmente avvicinabili alcune forme di credito alle persone.

Nelle occasioni in cui ho avuto modo di parlare di mutui, ho spesso citato questo caso: c'è un sito che si chiama *mutuonline*, in cui voi potete inserire le caratteristiche dell'immobile che desiderate e poi le caratteristiche del richiedente il mutuo. Nel tipo di occupazione provate ad inserire un lavoro temporaneo o un contratto precario. Se inserite un contratto a tempo indeterminato avete in media 14-15 offerte di mutui, con il contratto a tempo determinato più o meno le offerte si riducono a una o due, se avete l'insolenza di chiedere un mutuo a tasso fisso le offerte si riducono a zero.

Questi sono i limiti della bancabilità, che sono i limiti del rischio, perché le banche non sono imprese di beneficenza.

Ci sono costi fissi: dare un prestito di € 30.000 ha gli stessi costi fissi che darne uno di 300.000 e ci sono strutture organizzative in grado di gestire queste cose.

Da qui in poi come le operazioni di microcredito, al di là di queste colonne d'Ercole, riescano ad essere sostenibili, finanziabili e, come diceva il professor Tagliavini, senza che siano beneficenza, è materia di riflessione né scontata né banale.

Luigi Amore

Segretario Generale Fondazione Cariparma

Innanzitutto vorrei ringraziare gli organizzatori, in particolare il dottor Alessandrini, per l'attestazione di stima implicita nell'invito a partecipare a questo convegno. Stima che è attribuibile pressoché esclusivamente al ruolo e alla storia della Fondazione Cariparma, più che ai limiti evidenti della mia persona.

In questo mio intervento cercherò di tratteggiare a grandi linee, almeno secondo la percezione che il mondo delle fondazioni bancarie ne ha, qual è lo stato dell'arte del microcredito in Italia, in relazione alle esperienze che sono già state attuate negli anni passati, alle sfide proposte dalla crisi economica e anche alle recenti novità legislative, per concludere poi con qualche personale conclusione circa lo sviluppo ulteriore dello strumento e sulle prospettive del microcredito.

Per quanto ovvio, vi prego di tener presente che tutte le opinioni che esporrò sono da considerarsi mie personali e non una posizione ufficiale di Fondazione Cariparma.

Le fondazioni di origine bancaria, come Fondazione Cariparma, considerano in generale il microcredito uno strumento particolarmente adatto ad intervenire a favore di famiglie in difficoltà economica, lavoratori cassintegrati, donne in cerca di impiego, immigrati con lavori precari, ma anche giovani che, per completare gli studi, o per avviare la propria attività professionale, hanno bisogno di prestiti d'onore.

Questo quadro è emerso da un'indagine realizzata dalla Commissione microcredito dell'ACRI, l'associazione tra fondazioni di origine bancaria e Casse di risparmio S.p.A., presentata lo scorso agosto in occasione di un convegno: "Il microcredito mi ha cambiato la vita", tenutosi al meeting di Rimini, organizzato da Fondazione Cariplo, con il patrocinio dell'ACRI.

In particolare, in quella sede, nella presentazione di questo studio è stato detto che, secondo il giudizio delle fondazioni di origine bancaria, il microcredito può essere da un lato un mezzo per rispondere a bisogni di nuove povertà emergenti – nel lessico utilizzato dal legislatore, come vedremo, questo potrebbe essere identificato nel microcredito sociale – e dall'altro lato uno strumento per favorire l'inclusione socio-economica, particolarmente di immigrati, giovani e donne, attraverso la promozione di autonome iniziative economiche, ovvero il microcredito d'impresa.

Molte fondazioni di origine bancaria già da alcuni anni sono impegnate su entrambe queste tipologie di microcredito, anche se, a onor del vero, si è sempre registrata una prevalenza di progetti e di programmi nel microcredito sociale, più rivolto alle famiglie in difficoltà.

La considerazione banale è che poche migliaia di euro, che pesano poco nel bilancio di una fondazione, possono consentire, a chi non ha accesso al credito secondo i canali tradizionali, di avviare percorsi virtuosi o uscire da periodi di crisi. Le fondazioni, per loro natura, sono aperte al dibattito su questo tema, convinte che il microcredito possa essere utilizzato come strumento di forte inclusione e coesione sociale, soprattutto quando, in periodi come questi, gli effetti della crisi vanno a mettere alla prova proprio i meccanismi di coesione sociale, mentre la gravità dei problemi mira ad aprire le contrapposizioni.

I più recenti andamenti dell'economia nei Paesi occidentali, dando per scontati e noti il Pil e i tassi di disoccupazione, hanno sicuramente ampliato la fascia di coloro i quali corrono il rischio di cadere in povertà, intesa sia come povertà relativa che assoluta, a causa di difficoltà che vengono definite potenzialmente transitorie.

In sistemi particolari come quello italiano, però, dove già si registrava da tempo un'incapacità del welfare tradizionale a farsi carico delle vecchie povertà, per una serie di motivi queste situazioni potenzialmente o teoricamente transitorie corrono il rischio di diventare definitive o irreversibili. Questo perché queste situazioni non possono essere fronteggiate attraverso i canali del credito tradizionale. Sono i cosiddetti soggetti considerati non bancabili, perché non sono in grado di fornire adeguate garanzie di solvibilità o perché, per le dimensioni contenute dei prestiti di cui avrebbero bisogno, non risultano appetibili per le banche tradizionali.

La banca, infatti, ne trarrebbe interessi non sufficientemente remunerativi dei costi di gestione di servizio del credito e quindi, di fatto, anche se questo non viene scritto nei fatti, per i meccanismi organizzativi che sono andati affermandosi negli ultimi anni presso le banche – la spinta alla crescita dei volumi piuttosto che l'attenzione, per altri versi doverosa, alla redditività e al contenimento dei costi – fanno sì che di fatto l'atteggiamento medio dell'operatore bancario nei confronti di queste richieste sia quello di passarle in second'ordine, se non direttamente nel cestino. Ricordiamo che nessuna banca dice ufficialmente che se la domanda non è sopra una certa somma non la prende in considerazione.

È qui, dunque, che, a nostro giudizio, il microcredito può dare delle risposte. Come accennavo, la Commissione microcredito dell'ACRI ha svolto questa indagine e ha anche cercato di capire quali possano essere, ragionevolmente, le motivazioni che hanno portato alla percezione, quantomeno, di un aumento della necessità di piccoli crediti.

Le motivazioni sono state identificate soprattutto nell'impatto della crisi economica, nel deterioramento della quantità e della qualità dell'occupazione e quindi: cassa integrazione, mobilità, ma anche aumento dei lavori precari e irregolari; fallimento di realtà produttive, anche consolidate; scarsa possibilità di ricollocamento di persone espulse dal mondo del lavoro e, quindi, complessivamente, aumento dell'impoverimento delle fasce di reddito più basse, che ha maggiormente acuito la loro già scarsa possibilità di accesso al credito.

Rispetto a quanto detto dal mio ex collega di Banca d'Italia, anche noi effettivamente abbiamo la percezione che, in generale, per il settore famiglie o per il settore microimpresa, la disponibilità di credito negli anni passati nel complesso non sia stata insufficiente o, comunque, che non ci siano stati fenomeni marcati di razionamento. Questo però è vero, come ricordava lui stesso a proposito dei mutui, soprattutto per alcune fasce di popolazione o comunque di lavoratori.

Molto banalmente, il lavoratore a tempo indeterminato, anche a basso reddito, riesce a trovare un prestito; cosa molto più difficile, per non dire impossibile, per un lavoratore a tempo determinato o per chi svolge un'attività di altro tipo. L'artigiano, il piccolo commerciante, il microimprenditore, possono accedere al credito esclusivamente se possono dare garanzie patrimoniali, perché si dà per scontato, a certi livelli di fatturato, piuttosto che di attività produttiva, che non serva neanche guardare il minimo di contabilità o la dichiarazione dei redditi, perché di per sé non sono significativi.

È vero dunque che nel complesso non ci sono stati fenomeni marcati di razionamento del credito, ma è anche vero che veniamo da una tradizione nella quale determinate fasce, sistematicamente, anche prima della crisi, non godevano di una grandissima inclusione rispetto alla finanziabilità o alla bancabilità.

In questa ricerca cui accennavo, della Commissione di credito dell'ACRI, sono stati analizzati i dati pubblicati dallo European Microfinance Network, un network internazionale che studia il fenomeno del microcredito. In Italia la ricerca è stata condotta dalla Rete italiana di microfinanza, in collaborazione con la Fondazione Giordano Dell'Amore.

Hanno consultato le 80-90 organizzazioni che è possibile censire in Italia come organizzazioni dated, dedite esclusivamente o quasi al microcredito. Non hanno toccato il mondo delle banche o delle finanziarie specializzate. Di queste circa 90, solo 32 hanno risposto all'indagine, e quindi il dato deve essere considerato tenendo presente la quantità di chi ha risposto, rispetto al totale.

Nel 2009, comunque, il portafoglio complessivo di operazioni di microcredito in essere, lo stock, era pari a circa € 12.700.000, assolutamente non una grande cifra se ci riflettete, con un erogato nell'anno pari a 11 milioni – sembrerebbe dunque che si sia formato tutto nel 2009 – a fronte di un portafoglio, a livello europeo, molto più ampio, che va intorno al miliardo di euro, 800-900 milioni.

Nel nostro Paese, secondo l'indagine, beneficiari fino ad oggi del microcredito sono stati principalmente donne e immigrati; molto spesso i due requisiti coincidono. L'ammontare medio di ogni credito è stato di circa € 6.000 in Italia, contro i circa 9.600 della media europea.

Sempre secondo il Network, il tasso d'interesse medio, questa volta calcolato sul biennio 2008-2009 in Italia, di queste operazioni di microcredito, è stato molto basso, 3,7%. Per darvi un termine di paragone, nello stesso biennio in Francia è stato del 5%, in Spagna del 9%, come in Irlanda, del 22%

invece è il tasso medio in Gran Bretagna, dove peraltro l'analisi mette anche in evidenza che il microcredito lì è prevalentemente orientato allo start-up di imprese e questo probabilmente spiega il maggior premio per il rischio che viene valutato su questo tipo di operazioni.

Proprio in merito alle tipologie di microcredito, abbiamo già avuto modo di osservare la novità legislativa, introdotta prima di Ferragosto, che è andata in vigore a settembre, dopo la pubblicazione sulla Gazzetta ufficiale. In ordine alle tipologie di microcredito, le Commissioni finanza, sia del Senato che della Camera, in sede di audizione hanno recepito le attese del mondo del privato sociale italiano, in particolare delle fondazioni di origine bancaria, riguardo alla valorizzazione degli aspetti del microcredito più direttamente riferiti al sostegno e all'inclusione sociale delle persone e delle famiglie in temporanea difficoltà economica, oltre a quelli più squisitamente finalizzati al supporto per lo sviluppo e per il consolidamento di microimprese.

In generale, anche a causa di vincoli normativi che vietano alle fondazioni di origine bancaria di esercitare direttamente funzioni creditizie o di finanziare, in modo anche indiretto, imprese di qualsiasi natura, ad eccezione di quelle strumentali proprie, tutti i progetti di microcredito attuati in questi anni dalle fondazioni di origine bancaria mostrano una struttura di tipo triangolare, che vede coinvolti, come protagonisti, degli enti intermedi che normalmente sono soggetti, invece, finanziabili dalle fondazioni, quindi soggetti non profit.

Abbiamo dunque le Caritas diocesane, cooperative sociali, vari comitati e associazioni, centri di ascolto, a cui prevalentemente viene affidato il ruolo di antenne e di tutoraggio nei confronti dei richiedenti.

Poi ci sono le banche, che erogano i finanziamenti sulla scorta di convenzioni e, infine, le fondazioni che intervengono prevalentemente costituendo fondi di garanzia, ma anche per concordare con gli enti intermedi e disegnare con loro i servizi ancillari di tutoraggio e di assistenza, svolti dagli enti intermedi a favore dei beneficiari.

L'esperienza complessiva del microcredito in Italia, però, non si esaurisce solo con i progetti attuati dalle fondazioni di origine bancaria, secondo questo schema triangolare a cui accennavo. Per darvi qualche nome, per fare qualche esempio di operazioni di questo tipo, potrei citare qui in Regione l'esperienza di MicroBo a Bologna oppure la fondazione Don Mario Operti a Torino, e la fondazione antiusura Santa Maria del soccorso a Genova, tutte appartenenti a questo schema triangolare.

Esistono però anche delle iniziative locali sostenute da contributi raccolti al dettaglio, che non vedono alle spalle un soggetto forte come una fondazione. Per esempio cito il fondo Essere di Firenze, MicroProgress a Roma e metterei in questo discorso anche l'esperienza delle MAG, le Mutue Auto Gestioni, di cui abbiamo esempi a Milano, a Roma, a Reggio Emilia e a Verona, che operano prevalentemente con risparmi raccolti dai soci, sono forme di cooperative finanziarie.

Esiste da tanti anni, a dire il vero qualche volta contrassegnate da profili di regolarità, l'esperienza, ad esempio in Veneto, delle casse peota o, nel Sud Italia, delle casse di mutualità. Al netto della marginalità, e quindi dei casi di irregolarità o di cattiva gestione, questi rappresentano esempi di microcredito, sebbene non sempre.

Per finire, la doverosa menzione di due operatori più o meno specializzati: Eticredito, la Banca Etica Adriatica, e PerMicro. Li definisco operatori specializzati perché una è una banca e l'altro è un intermediario finanziario iscritto all'albo tenuto dalla Banca d'Italia, che hanno inteso darsi una specializzazione nel microcredito.

Tra l'altro, tra i soci sia di Banca Etica Adriatica, sia di PerMicro, ritroviamo, assieme ad altri soggetti, di nuove fondazioni di origine bancaria, o direttamente oppure attraverso un fondo di venture capital sociale che si chiama Oltre Venture.

Di recente, nel mese di luglio, secondo il richiamato schema triangolare, è stato attivato un progetto molto grande, in quanto a dimensioni possibili del fondo del microcredito, che è il famoso Microcredito per l'Abruzzo. Questo fondo di microcredito offre prestiti a condizioni agevolate, assistenza tecnica e formazione a famiglie, singoli, piccole e microimprese, cooperative e imprese sociali, danneggiate direttamente o indirettamente dal terremoto in Abruzzo.

Il progetto utilizza 5 milioni di euro, che sono i fondi raccolti dalla Protezione civile attraverso le donazioni dei singoli cittadini, anche degli sms. La Protezione civile ha affidato il progetto al consorzio Etimos, che da molti anni è attivo, soprattutto nella microfinanza.

Su iniziativa del consorzio Etimos si è poi attivata tutta una rete del sistema bancario a livello nazionale e locale, attraverso l'ABI e la Federazione di banche di credito cooperativo di Abruzzo e Molise, singoli istituti di credito anche al di fuori di questi raggruppamenti, tra cui la Banca Popolare Etica di Padova, e il fondamentale contributo della Caritas diocesana dell'Aquila che, attraverso i propri centri d'ascolto e i volontari, dovrà assicurare il dialogo con i bisogni reali del territorio e poi realizzare concretamente questo lavoro di pre-istruttoria, relativo ai singoli prestiti.

Tutto questo per arrivare a una considerazione: il microcredito in Italia non è sostanzialmente una novità. Questo strumento finanziario di fatto potrebbe essere definito, nella sua accezione più scarna, la possibilità di ottenere piccoli prestiti anche da parte di chi non ha garanzie da fornire. Esiste in forme diverse da decenni e forse anche di più, in Europa, in Africa e in America Latina.

In alcuni casi in Europa le origini si possono far risalire anche all'Ottocento. È poi diventato famoso nel 2006 quando Muhammad Yunus ha ricevuto il premio Nobel per la pace proprio in riconoscimento del suo progetto di microcredito che era stato avviato 20 anni prima in Bangladesh. È fondamentalmente dal 2006 che in Italia se ne parla, ma prima esisteva già, sebbene non fosse considerato un argomento rilevante.

Solo di recente il fenomeno è stato regolamentato dal legislatore e quindi, in una qualche misura, anche riconosciuto. È entrato in vigore un decreto legislativo che ha novato il Testo unico bancario.

Il Testo unico bancario contiene un articolo, il 111 nuova versione, intitolato "Microcredito". La prima cosa che viene da dire è che la novella legislativa evidentemente riguarda l'esercizio diretto del microcredito e quindi, di per sé – perlomeno questo è il commento che ho sentito da tutti gli operatori – non ha introdotto la necessità di abbandonare lo schema triangolare di cui si diceva prima, la presenza della convenzione con una banca e la presenza di qualcuno che presta garanzia.

La norma definisce preliminarmente i confini dello strumento e quindi dà, per la prima volta, una definizione normativa di cosa si intenda per microcredito d'impresa: non oltre € 25.000, finanziamenti finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro.

Inoltre dà una definizione del microcredito sociale: al massimo € 10.000, a persone fisiche, in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale.

L'articolo 111 stabilisce anche alcune regole: impone a chi concede il microcredito di accompagnare i propri clienti, assisterli e monitorarli, affinché poi siano in grado di restituire i prestiti. La finalità è quella di un'educazione finanziaria.

A mio giudizio questo è un principio chiave del microcredito, che la legge ha messo nero su bianco, recependo le istanze che, in sede di audizione parlamentare, erano state presentate.

Tra l'altro il testo definitivo ha accolto le osservazioni che erano state rese proprio dall'Associazione delle Fondazioni e Casse di Risparmio, di ampliare il novero dei soggetti. Nella prima versione dell'articolo 111, infatti, i possibili soggetti erogatori di microcredito erano annoverati in un numero un po' più ristretto ed è invece stato accolto l'invito ad ampliare, se possibile, il numero dei soggetti abilitati, estendendolo anche alle persone giuridiche private senza scopo di lucro e alle cooperative sociali, consentendo anche a loro l'accesso, in qualità di erogatori, al microcredito.

Se non ricordo male, la prima versione prevedeva che potessero farlo solo nei confronti dei propri soci o associati, invece adesso la possibilità è estesa anche a chi non lo è.

Mi preme mettere in risalto un elemento: è stato previsto che i soggetti erogatori debbano essere iscritti in un apposito elenco, tenuto non direttamente dalla Banca d'Italia ma da un nuovo organismo vigilato dalla stessa, un organismo su base associativa, costituito dagli stessi soggetti erogatori. Questa è una novità, rispetto all'articolazione di questa forma indiretta di vigilanza.

La nuova formulazione dell'articolo 132 del Testo unico ha esteso anche al microcredito – quindi l'attività esercitata sulla base dell'articolo 111 – la riserva di attività. Si dice infatti che l'attività esercitata

da soggetti non iscritti verrà sanzionata penalmente con la reclusione da sei mesi a quattro anni e con una multa da 2.065 a 10.329 euro.

L'introduzione della riserva di attività costituisce poi un aspetto necessario di approfondimento.

Una considerazione generale: un avviso condiviso dal mondo delle fondazioni è che questa è una normativa in cui il legislatore, recependo sicuramente le indicazioni, ha introdotto degli spunti molto interessanti. Citavo già prima l'obbligo dell'accompagnamento dei clienti da parte di chi eroga il prestito.

Secondo molti commentatori – e anche a mio avviso – forse necessita di essere ben definita, a livello attuativo e interpretativo, in alcuni ambiti. Ad esempio, esiste o meno una vera e propria riserva di attività, vista la sanzione penale, per i finanziamenti della specie, a favore dei soggetti iscritti nell'elenco speciale? O forse è più corretto parlare di tutela del nomen iuris di microcredito?

Sulla base di questa norma, cioè, si potrà pensare che le banche o gli enti finanziari non possano erogare, in quanto non iscritti nel I I I, finanziamenti senza garanzie? Sembrerebbe estraneo rispetto alla volontà del legislatore, quindi molto più probabilmente si tratta della tutela del nomen iuris, ovvero sia il legislatore si è preoccupato di dire che si può chiamare microcredito solo quello che ha determinate caratteristiche.

Per gli enti non lucrativi, l'esercizio del microcredito sociale viene considerato esercitabile congiuntamente a quello di impresa, mentre per i soggetti specializzati, iscritti nel I I I, si dice che deve essere prevalente l'esercizio del microcredito d'impresa rispetto a quello sociale.

Secondo alcuni commentatori, le persone giuridiche private, quindi le fondazioni, le associazioni e le cooperative sociali, che vogliono accedere all'iscrizione nella sezione speciale dell'elenco, devono erogare questi finanziamenti a condizioni più agevolate di quelle prevalenti sul mercato.

Un altro aspetto, che sarà interessante chiarire in fase di emanazione della disciplina attuativa, è capire se questo vincolo delle condizioni più favorevoli rispetto a quelle presenti sul mercato riguarderà sia il microcredito d'impresa che quello sociale, o solo il secondo.

Un aspetto importante, infatti, è l'effettiva definizione di questo vincolo, cioè cosa si intende per condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato. Secondo alcuni commentatori questo limite potrebbe essere efficacemente identificato nei tassi medi, che già oggi sono rilevati ai fini della fissazione delle cosiddette soglie usuarie.

Il ragionamento che si fa, infatti, è che se fosse fissato un limite inferiore al tasso medio, ci sarebbe la preoccupazione che questo, di fatto, potrebbe costituire un freno allo sviluppo del microcredito, in quanto non genererebbe sufficienti ritorni in grado di auto-alimentare la capitalizzazione dei soggetti erogatori.

Sostanzialmente si tornerebbe a una situazione nella quale c'è bisogno sempre di qualcuno dietro che mette un fondo di garanzia, un fondo di dotazione, perché l'attività in sé non riesce a remunerare efficacemente il rischio. Questo è un fenomeno che si osserva già nella pratica dei finanziamenti marginali, da parte delle banche, che non lo considerano redditizio. Allora dobbiamo chiederci quali sono le condizioni per far sì che la volontà del legislatore non rimanga una mera petizione di principio. Abbiamo cioè riconosciuto che esiste il microcredito, chi volesse farlo può, ma sostanzialmente non è un'attività che può stare in piedi da sola. È questa la cosa più importante che bisogna chiedersi, in questo caso.

Comprendo perfettamente quali sono le preoccupazioni del legislatore, nell'aver fissato questo vincolo: “puoi fare microcredito, ma a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato”, è evidente che c'è un rischio, che attraverso lo schermo del piccolo credito, soprattutto quello sociale, questo schermo possa essere usato per concedere prestiti a tassi esorbitanti. Questa è stata la preoccupazione del legislatore, la ratio dell'introduzione del limite.

Questo ci aiuta a capire un'altra cosa, che fa da corollario alla considerazione che faceva il dottor Gobbi nel precedente intervento. Noi siamo in un'economia avanzata, nella quale c'è adeguata, per non dire ampia, disponibilità di capitale, e dove i ritorni sul capitale non presentano delle marginalità particolarmente interessanti, a differenza di quello che accade nei Paesi in via di sviluppo. Questa è la

grossa differenza che c'è tra il microcredito che ragionevolmente possiamo fare in Italia e quello invece di Yunus.

Il microcredito di Yunus permette di dare prestiti anche a chi non ha garanzie ma con dei tassi di interesse molto elevati, proporzionati al rischio e alla mole di lavoro che implica seguire tanti progetti e avere delle somme piccolissime, molto frazionate.

A questo proposito però vorrei anche lanciare una piccola provocazione: se il microcredito potrà essere sufficientemente remunerativo, probabilmente potrà arrivare, nell'ambito dei limiti delineati dal legislatore, anche a fare concorrenza sana, perché essenzialmente finalizzata a migliorare le condizioni di accesso al credito di fasce basse della popolazione. Concorrenza agli operatori tradizionali, cioè alle banche e agli istituti finanziari, in specie per quei target di clientela che oggi possono offrire garanzie e che quindi idealmente non sarebbero il target del microcredito. Sono essenzialmente, come dicevo prima, i lavoratori dipendenti: possono già oggi accedere al credito, non subiscono fenomeni significativi di razionamento, ma sono soggetti a condizioni sistematicamente allineate ai tassi soglia, ovvero sia gli istituti finanziari si mantengono, nel fissare i loro tassi, sistematicamente al di sotto dei tassi soglia, che sono un multiplo del tasso medio rilevato da Banca d'Italia, oltre il quale scatterebbe invece l'usura.

Questo avviene soprattutto per effetto di politiche distributive da parte delle banche e degli intermediari finanziari. Queste politiche distributive prevedono non l'utilizzo dello sportello tradizionale ma di reti di agenti, mediatori, broker eccetera, che devono necessariamente essere remunerati. Questa remunerazione sostanzialmente avviene portando al limite massimo il tasso di rendimento.

L'esempio più eclatante del fenomeno di cui vi sto parlando è la cessione del quinto dello stipendio: vi sfido a trovare un operatore, nell'ambito della cessione del quinto dello stipendio, che non si mantenga sistematicamente, nella media dei crediti erogati, appena un pelo al di sotto del tasso soglia.

Questa potrebbe essere una sfida. Ho parlato di provocazione perché io rappresento la Fondazione CariParma, sono azionista di una banca e faccio una proposta che, potenzialmente, limita gli utili non tanto della mia partecipata, perché CariParma non opera in questo settore, ma in generale dell'industria bancaria: a me comunque sembra che questa possa essere una proposta condivisibile, perché se noi pensiamo a un modello virtuoso dell'intermediazione finanziaria, capiamo che determinati target di clientela e, significativamente, la clientela retail e la famiglia, devono essere serviti dal sistema finanziario più in una logica di servizio, e di remunerazione dello stesso, che non tanto di remunerazione sul costo del rischio, soprattutto nei casi in cui effettivamente questo rischio non esiste.

Il fatto poi di allineare il più possibile le condizioni nei confronti di questa fascia di clientela non è un obiettivo che limita la concorrenza, perché fondamentalmente, a mio giudizio, le banche dovrebbero farsi concorrenza più su altre cose che non sull'offerta dei tassi di credito alle famiglie, in particolare ai lavoratori dipendenti.

Per concludere, che cosa occorrerebbe fare per favorire lo sviluppo ulteriore del microcredito in Italia, laddove fossero condivise le considerazioni che facevo prima?

Occorre, evidentemente, che gli operatori attuali di microcredito – e anche quelli potenziali – si rendano maggiormente visibili e si facciano conoscere di più. Occorrerebbe contribuire a una loro migliore e diversa organizzazione, se sarà ritenuto condiviso, secondo gli schemi delineati dal legislatore, se vogliono diventare soggetti erogatori o continuare a farlo laddove già lo facessero.

A mio giudizio occorre anche favorire qualche processo aggregativo tra realtà simili o contigue. C'è anche infatti un problema di sostenibilità del modello di business, perché di questo si tratta: è un business che si pone una finalità sociale ma non può sicuramente rinunciare all'essere sostenibile, quindi tendenzialmente deve essere almeno in pareggio, se non in utile, quantomeno per le necessità di autopatrimonializzazione, che costituiscono il presupposto per l'ulteriore sviluppo.

Bisogna approfondire il ruolo che possono svolgere, in questo processo, gli enti pubblici, le fondazioni di origine bancaria e le università, gli altri enti privati e pubblici che possono entrare in un progetto di microcredito.

È meglio l'azione diretta? Fondiamo un soggetto erogatore? Oppure è meglio sostenere indirettamente un operatore che già esiste? Sono riflessioni da fare. Come integrare le politiche di welfare esistenti nel locale, il Comune e la Provincia, con uno strumento di microcredito, per evitare sovrapposizioni?

Come avviare, cosa che ritengo necessaria, un percorso di professionalizzazione di chi opera all'interno di questo settore? Infine, se possibile, sviluppare metodologie e prodotti chiari.

Anche in merito a questo lancio una provocazione: nella tradizione di quello schema triangolare a cui accennavo prima – viene costituito un fondo di garanzia e poi si fa una convenzione con la banca – capita spesso che la convenzione preveda che il fondo garantisca al 100% il capitale e anche gli interessi moratori. A mio giudizio questo è un errore: se la banca decide di accedere alla convenzione, come minimo deve farsi carico del rischio degli interessi e poi, se lo ritiene opportuno, può anche considerare il fondo di garanzia come un multiplo rispetto al monte erogato e quindi, sostanzialmente, assumersi un rischio pro quota anche sulla quota capitale.

Viceversa, l'esperienza dei progetti avviati con garanzia integrale del fondo di garanzia, sia in linea capitale che in linea di interessi, sostanzialmente dimostra che la banca eroga il finanziamento, dopo di che chiude la pratica in un cassetto e aspetta solamente che siano maturati i tempi per stornarla e passarla direttamente a perdita. Questo perché non ha interesse.

Tutte queste considerazioni si basano sul presupposto imprescindibile che si tratta comunque di credito, quindi per definizione va restituito: non si tratta di beneficenza. Grazie.

Siamo nel mezzo di un processo molto turbolento, che chiamerei di democratizzazione del credito, che ha avuto molte facce. Ha avuto una bella faccia, nobile, quella di Yunus e della Grameen Bank. Io ho avuto l'onore e il piacere di incontrare più volte Yunus, di intervistarlo e di cercare di capire, attraverso le sue parole, il meccanismo da lui creato. Quello che ha fatto è stato rendere accessibile il credito a delle fasce di popolazione che non avevano la cognizione dell'esistenza di questo strumento e non avevano possibilità di accedervi. Credo sia corretto usare dunque questo termine: ha democratizzato il credito.

Una forma di democratizzazione del credito però è anche quella a cui abbiamo assistito negli ultimi anni negli Stati Uniti, un fenomeno che poi per l'opinione pubblica globale è stato rappresentato con il famigerato nome di *subprime*. Tutta quella enorme esplosione di debito privato, che ha poi portato alla crisi della quale tutti siamo rimasti vittime, è la storia di una democratizzazione, forzata e in questo caso rapinosa e speculativa, del credito e, per l'altra faccia, del debito.

Qual è la differenza tra la democratizzazione di Yunus e quella di Lehman Brothers, per usare uno dei numerosi nomi possibili, o delle grandi emittenti di carte di credito che hanno democratizzato l'utilizzo del denaro di plastica con l'invenzione della carta di debito?

La prima differenza è di scopo, perché l'obiettivo di Yunus era quello di favorire l'inclusione, mentre quello dei soggetti finanziari americani era il profitto. Sono chiaramente motivazioni di fondo diverse.

Ma c'è un'altra differenza sostanziale: la democratizzazione del debito negli Stati Uniti è stata finalizzata, perlomeno come meccanismo, alla patrimonializzazione, cioè all'acquisto della casa, oppure al consumo.

La democratizzazione promossa invece dal modello di Yunus è finalizzata allo sviluppo, cioè all'impresa, a creare attività che producessero reddito. Sono due facce completamente diverse di un fenomeno che un'affinità, la democratizzazione del credito, che è stata sviluppata con finalità e in contesti completamente diversi.

E proprio del contesto complessivo dobbiamo tenere conto quando parliamo di microcredito nei Paesi industrializzati. Yunus ha provato a fare il microcredito anche nei Paesi industrializzati, perché ha verificato che la condizione di benessere nei Paesi ricchi non è omogenea e ci sono grandi divaricazioni nel reddito, c'è una periferia della società e della vita, affollata di soggetti marginali, emarginati, esclusi, ai quali offrire un'opportunità di inclusione. Lui l'ha offerta con lo stesso meccanismo adottato in Bangladesh, che conoscete: essenzialmente donne, con la loro responsabilità solidale, per un'attività economica.

Questo meccanismo, sia pure faticosamente, in qualche modo sembrerebbe funzionare. Ad un certo punto, però, a confonderci le idee è arrivata la crisi, che ci fa correre il rischio di trasformare lo strumento microcredito, - democratizzazione del credito buona - da strumento di sostegno allo sviluppo, all'inserimento per produrre economia, a uno strumento di protezione dal disinserimento.

Quello che stiamo vivendo, in seguito alla crisi, nei Paesi ricchi, è lo scivolamento verso la povertà di ceti che non erano poveri, che non sono ancora poveri ma stanno scivolando verso la povertà. Il rischio è quello di usare uno strumento, che nella sua versione ottimale serve a produrre economia e sviluppo, come uno strumento di sostegno, di tutela e di difesa.

E' una cosa alla quale dobbiamo stare molto attenti e a me viene il dubbio che la legge sul microcredito contenga degli elementi fuorvianti, perché inserisce strutturalmente nella definizione di microcredito un elemento di welfare, che non è propria del microcredito.

Quando si dice, per esempio, che il tasso di interesse deve essere più basso di quello di mercato, questo vuol dire che non lo è automaticamente. Il tasso di interesse praticato dagli operatori sul mercato è composto dai costi e dal reddito d'impresa, una parte del quale viene accumulato, mentre un'altra parte consiste nel profitto. La cosa alla quale il microcredito tende a rinunciare è il profitto, ma non la copertura dei costi e non la capacità di autocapitalizzazione.

La Grameen Bank è diventata una banca di una certa solidità finanziaria perché ha capitalizzato su tassi di interesse alti. Cosa vuol dire che i tassi di interesse devono essere più bassi? Vuol dire che il microcredito deve essere strutturalmente sovvenzionato. Non deve capitalizzare, può al massimo sopravvivere, se non corre rischi, cioè se il 100% dei debitori restituisce il debito e paga gli interessi, e non può avere una crescita patrimoniale autofinanziata e quindi una possibilità di crescita autonoma.

Nei due interventi precedenti si è fatta una distinzione interessante sulla difficoltà di accesso al credito: c'è una difficoltà quantitativa e c'è una difficoltà qualitativa. Per quanto riguarda la prima si è detto che per molti soggetti accedere a crediti di piccole dimensioni diventa difficile perché gli operatori professionali del settore non ritengono conveniente farlo perché il costo di una pratica da € 3.000 è uguale a quella di una da 30.000 ma il reddito è molto più basso e probabilmente non conveniente.

Penso che qui il sistema vada sostenuto. Quel credito bancabile, ma non conveniente per le banche, deve continuare a essere erogato dalle banche e se un sostegno va dato è nella copertura dei costi. In termini di capitale lo si sta cominciando a fare con il fondo di ricapitalizzazione delle piccole imprese, che è stato varato nei giorni scorsi, dato che in Italia ci sono pochissimi fondi che partecipano al capitale di aziende piccole, perché c'è un rapporto costi/benefici troppo basso.

Questo invece è un elemento importantissimo, perché *start-up* e le piccole imprese per crescere non hanno bisogno di mezzo milione di euro, ma presumibilmente hanno bisogno di 20-30.000 euro di capitale aggiuntivo, così come possono aver bisogno di un credito di 3-5-8.000 euro.

Un tipo di intervento simile a quello fatto nelle garanzie con i confidi e nel capitale con il fondo per la ricapitalizzazione delle piccole imprese andrebbe fatto anche per i crediti di minori dimensioni per rendere possibile questo tipo di credito, bancabile ma non conveniente per le banche, all'interno delle stesse.

Passiamo al secondo tipo di difficoltà nell'accesso al credito, quella qualitativa. Quello che dovrebbe fare il microcredito a mio parere è occuparsi degli altri, di quelli che in banca non accedono perché hanno una tipologia che la cultura bancaria non riconosce, quella che gli americani hanno chiamato **NINA** (*no income, no assets*), persone che non hanno da offrire né un reddito sicuro né un patrimonio sicuro, ma un'idea, una voglia di lavorare, un progetto. Questi soggetti, non bancabili, strutturalmente e implicitamente, secondo me sono il mercato del microcredito.

Mi piace il microcredito nei progetti di *start-up* nati per uscire dalla disoccupazione, come raccontava oggi Unterberg, nell'esperienza della Germania. Quando ci poniamo il problema del mondo industrializzato e dell'Italia oggi, della disoccupazione e del dramma di scivolamento verso la povertà, dobbiamo cercare il modo di mettere in moto una macchina economica per aiutare chi non ha più il lavoro ma ha voglia di costruire qualcosa, con la possibilità di accedere ai mezzi che gli consentano di tentare questa avventura.

Credo che questo sia uno dei segmenti fondamentali per dare un ruolo inclusivo al microcredito, che sia economico, produttivo di economia, non di *welfare*.

E ora la parola agli esperti, cominciando da Gianpietro Pizzo, vice Presidente della Rete italiana di microfinanza, RITMI.

Giampietro Pizzo

Vice Presidente RITMI (*Rete Italiana di Microfinanza*)

La prima questione che vorrei trattare è il tema della dimensione del microcredito: cioè esiste un'economia, un settore della microfinanza in Europa tale da giustificare un'adeguata attenzione al fenomeno? E questo anche in termini di politiche, di quadro normativo e di capacità di costruire reti di supporto? La tesi, che mi sembra venga da Gobbi, è che il sistema bancario italiano ha avuto una certa capacità di risposta rispetto ai nuovi bisogni finanziari e alla domanda di accesso al credito. Non c'è dubbio, ed è una tesi riscontrabile anche in letteratura, che in Italia l'innovazione finanziaria, in particolare per quanto riguarda i modelli organizzativi, ha fatto nel dopoguerra rilevanti passi in avanti. È la tradizione delle banche di credito cooperativo, l'esperienza dei Confidi, e più in generale la capacità degli imprenditori piccoli e medi di risolvere i problemi di gestione del rischio rispetto alle banche.

Io penso che la dimensione del microcredito esista: certo, non è la dimensione del mercato del credito alle famiglie e alle imprese, ma se solo ragioniamo sugli errori statistici, si capisce che un errore del 3-4% produce, già di per sé, una dimensione importante del fenomeno, dal punto di vista della domanda non soddisfatta.

Noi, come Rete Italiana di Microfinanza, ma anche come *European Microfinance Network*, del quale sono vice Presidente, vediamo una notevole domanda potenziale da parte di soggetti non bancabili – intendendo con ciò sia persone che si autoescludono dal rapporto con le istituzioni bancarie sia persone con una cattiva storia creditizia o con nessuna storia creditizia – che possiamo stimare senza alcuna esagerazione a 40 miliardi di euro, per l'Italia.

Se oggi guardiamo ai volumi del microcredito in Italia - 12 milioni di euro di crediti erogati – è chiaro che abbiamo davanti un potenziale enorme. Certo, oggi, si tratta di un settore che ha un'incidenza piccolissima rispetto all'industria del credito in Italia. Il microcredito fa però la differenza nella qualità della vita di molte persone.

Bisogna lavorare su alcuni nodi cruciali: l'autoesclusione finanziaria, le difficoltà di rapporto culturale e sociale con gli istituti bancari, il peso e il blocco derivanti dalla cattiva storia creditizia.

Rispondendo con una battuta a ciò che si diceva prima sulla “democratizzazione” del debito americano: i clienti attuali del microcredito sono spesso le stesse vittime del credito, cioè quei soggetti che, per mancanza di educazione finanziaria, sono diventati nel volgere di pochissimo tempo ostaggi inconsapevoli del credito al consumo, e della straordinaria accelerazione che questo tipo di prodotti finanziari ha registrato in Italia – un Paese che sino a qualche anno fa non aveva alcuna abitudine all'uso delle carte di credito.

Il microcredito oggi, soprattutto quando parliamo di microcredito sociale, si rivolge principalmente a persone sovra-indebitate, a persone che non sanno come fare a uscire dalla trappola delle finanziarie, a persone che devono, ancor prima di progettare il loro futuro, riorganizzare quel minimo di economia familiare che consentirà loro di guardare avanti, di costruire un progetto di vita.

Limitandoci al panorama italiano, secondo i dati Caritas, pubblicati un paio di settimane fa, nel nostro paese vivono più di 4 milioni e mezzo di persone immigrate. È vero che ci sono molte banche che hanno avviato negli ultimi anni attività di *migrant banking*, ma basta parlare con qualche funzionario che se ne occupa per capire che questi servizi riguardano soprattutto la raccolta di risparmio o al massimo qualche basilare strumento di pagamento. L'obiettivo è una bancarizzazione primaria che mira a stabilire con queste persone un primo contatto, magari offrendo semplicemente l'apertura di un conto corrente.

Ma l'accesso al credito è altra cosa, e le banche dovrebbero disporre di strumenti nuovi e diversi che poter valutare una clientela che in molti casi non soddisfa i requisiti standard, perché non dispone di reti riconosciute o di una storia creditizia nel nostro Paese.

Lo sviluppo e la dimensione della micro finanza a livello internazionale è ancora poco conosciuta: ci sono istituzioni – penso, ad esempio, all'Indonesia – che oggi servono decine di milioni di persone.

Dobbiamo conoscere quelle realtà e guardare in particolare alle migliori pratiche per individuare quei casi d'innovazione organizzativa o di processo che è possibile portare in Italia e in Europa.

Nel nostro Paese, per quello che riguarda il processo valutativo del merito creditizio c'è molto da fare, perché, in definitiva, tutto quello che la microfinanza ha sinora praticato – e non solo teorizzato – riguarda la domanda: come si risolvono in modo efficiente i problemi di asimmetria informativa? Per essere più espliciti: se io non dispongo di un certo tipo di informazione – ad esempio, una persona immigrata può avere una propria storia creditizia da un'altra parte, nel proprio paese di origine, ma non è in grado di dimostrarla quando si presenta per una richiesta di finanziamento in Italia – non sono in grado di costituire una relazione creditizia. Può trattarsi di una difficoltà di accesso fisico all'informazione o, più spesso, di un costo giudicato eccessivo. Ma il risultato è lo stesso: sarà negata un'opportunità creditizia.

Lì sta la grande innovazione della micro finanza: dire che è possibile valutare correttamente il rischio di una persona o di un progetto sulla base di altri strumenti, che normalmente a livello bancario non sono contemplati.

Il paradosso è che Yunus e buona parte della microfinanza a livello internazionale hanno dimostrato che i poveri sono meno rischiosi dei ricchi, semplicemente grazie all'introduzione di tecniche di valutazione diverse.

Penso che su questo ci sia uno spazio molto interessante su cui lavorare. Si potrebbero dire molte cose in merito. Mi limito a ricordare un aspetto cruciale di questo approccio. Com'è, ad esempio, possibile attivare il capitale sociale di cui dispone il richiedente un finanziamento? Capitale sociale significa, di fronte alla mancanza di garanzie reali, la possibilità di accedere e spendere sul mercato creditizio garanzie morali offerte da membri della comunità o da persone appartenenti al contesto in cui vive e lavora la persona che richiede un prestito.

Non sempre questo capitale pre-esiste. Anzi, molto spesso, nelle situazioni di esclusione sociale che registriamo in Europa, questo capitale è minimo o del tutto assente.

Come si fa a rovesciare il meccanismo capitale sociale uguale credito nel suo opposto, ovvero produrre capitale sociale attraverso il credito? Il capitale sociale non è solo *un asset* che mi permette di accedere al credito, ma è esso stesso prodotto dal processo generato da una nuova relazione creditizia: il credito una volta concesso può, a determinate condizioni, produrre capitale sociale che, a sua volta, migliorerà la bancabilità della persona. Si cioè avviato così un circuito virtuoso di inclusione sociale e finanziaria.

Dico questo perché la logica di cui il microcredito è portatore non quella di un orto chiuso, ma quella di una possibilità autoalimentantesi, cioè condurre persone non bancabili verso un processo di bancabilità contribuendo così a un'accresciuta e piena cittadinanza economica.

I problemi della dimensione minima del credito erogato e dell'identificazione del target di popolazione al quale ci si rivolge sono, per certi versi, problemi risolvibili. Dove stanno i problemi allora? Perché questo settore è rimasto per molti anni sostanzialmente dormiente in Europa e in Italia, a parte il caso di Adie in Francia o del mercato inglese? Esiste o meno una difficoltà nell'intercettare la domanda potenziale espressa da persone socialmente e finanziariamente escluse?

Certo, il mercato inglese è molto diverso - i tassi che a cui si faceva riferimento in precedenza sono legati a una situazione di liberalizzazione in cui i *money lender* tradizionalmente lavorano senza autorizzazione e senza controllo, perché così funziona la legge inglese.

Dobbiamo ragionare sugli ostacoli: sicuramente uno dei problemi più stringenti riguarda i costi operativi molto alti e i tassi d'interesse relativamente bassi. Questa situazione rende molto problematica la ricerca della sostenibilità.

Per quanto riguarda la questione dei costi operativi, credo si debba cominciare a smontare il giocattolo per capire cosa c'è dentro. Se, ad esempio, nei costi operativi io includo tutti i servizi non finanziari, di assistenza, di monitoraggio, di accompagnamento, di formazione – del resto questo è un pezzo del microcredito, cioè non semplicemente dare in mano uno strumento, il credito, senza preoccuparsi se lo si sappia usare oppure no – evidentemente questa è una parte di costi che non

possono essere caricati *tout court* all'interno di un'istituzione di microcredito. Credo che su questo si debba essere chiari.

Dire che il costo dei servizi non finanziari è attribuibile a un altro tipo di supporto è importante, ma a condizione che si costruiscano sistemi di misurabilità di performance economico-finanziaria e quindi di sostenibilità.

Il tema che veniva citato anche questa mattina è che non corrisponde al vero se diciamo che i servizi non finanziari non sono costi che la comunità paga gratuitamente all'operatore di microcredito: vanno valutate le esternalità positive del microcredito. Questa mattina si diceva che il costo di un disoccupato in Francia è di € 20.000 e il costo della risoluzione di quel problema di occupazione è di € 1.000: il rapporto 1 a 20 fa sì che io possa riconoscere una esternalità positiva di 19.000 euro, misurata con un numero, rispetto al quale se un'autorità pubblica interviene finanziando quei 1.000 euro abbiamo un vantaggio netto per la comunità di € 19.000.

Io credo che su questo ci sia molto da ragionare, anche in termini di costruzione dei modelli organizzativi. La trilateralità non è soltanto il modello del fondo di garanzia, dell'istituzione di microcredito e dello sportello bancario; la trilateralità può anche essere un modello organizzativo – che secondo me è la vera prospettiva in Italia e in Europa – che mette assieme un operatore di microcredito, con la capacità e la tecnica valutativa, cioè che sappia effettivamente come valutare il profilo di rischio a basso costo attivando le fonti di informazione, assieme alla rete di supporto territoriale, che è quella cosa che permette di fare un grosso screening.

I dati ci dicono che tra i contatti delle persone che cominciano a interagire con le istituzioni di microfinanza e quelli che arrivano effettivamente all'erogazione, se va bene, c'è un rapporto di 1 a 10, quindi è importante disporre di una rete territoriale.

Le esperienze più interessanti fatte in Toscana, in Lazio, in Piemonte, prevedono operatori territoriali: studiamo questi modelli per capire cosa c'è dentro e quali sono le potenzialità di questo approccio.

Il terzo attore è l'ente pubblico – o le agenzie pubbliche, soprattutto quando ragioniamo in termini di politiche di impiego – che sono in grado di fare quel lavoro di orientamento, di supporto alla costruzione del progetto, al *business plan*, e poi garantire il monitoraggio durante la fase post-erogazione.

Un modello di questo tipo potrebbe funzionare perché riesce a mettere insieme efficienza ed efficacia all'interno di un sistema relativamente semplice e lineare.

Chiudo con un paio di questioni relative all'aspetto normativo.

Io penso che l'articolo 111, nella nuova versione del Testo unico bancario, sia un fatto importante. Innanzitutto pone la questione dell'offerta, come organizzare e strutturare l'offerta, cioè toglierla da quella zona grigia – in cui purtroppo siamo ancora – nella quale da una parte le banche dicono di fare microcredito, ma in realtà non lo fanno ed è solo un fatto di marketing e di rapporto con l'opinione pubblica, e chi fa microcredito non ha l'operatività perché o opera secondo l'art.106 (finanziaria non bancaria) oppure non è.

Questa è una grande opportunità per misurare e lanciare una sfida al settore. Noi, come Rete italiana di microfinanza, assumiamo questa sfida: per dire che la professionalizzazione del settore è essenziale: come si dice spesso, non basta fare il bene, ma bisogna farlo bene. Per questo dunque la professionalità è fondamentale: per valorizzare le capacità di valutazione dei progetti, per garantire un'alta qualità del portafoglio, per evitare che il credito da opportunità diventi minaccia e pericolo, mettendo le persone in situazioni ancor peggiori, eccetera.

Dunque io leggo questa grande opportunità che viene dall'articolo 111 del Testo unico bancario.

Certo, c'è bisogno di distinguere e trattare separatamente il tema del microcredito sociale e del microcredito d'impresa, un tema delicato. È vero che non bisogna pensare che il microcredito sociale sia una soluzione ai problemi di *welfare* di questo Paese, ma se io riesco a migliorare le performance dal punto di vista delle politiche di inserimento lavorativo e della capacità di lavorare anche durante la transizione, beh allora ho fatto qualcosa di importante. Perché, la persona, prima di esprimere un

progetto di lavoro, di auto-impiego o di impresa, deve essere accompagnata a ricostruire quel minimo di pre-condizioni che le consentano di formulare un progetto d'impresa.

Le pre-condizioni possono essere molteplici: vi può essere un problema di formazione, oppure se si riconosce una situazione di difficoltà finanziaria ancora prima che di reddito, quella situazione va sanata; a volte, invece, bisogna aiutare la persona a costruire o ricostruire delle reti sociali di appartenenza.

A questo proposito, fuor di retorica, in merito alla questione del microimprenditore: è vero che questo è un paese di microimprenditori, ma questi devono avere delle reti di supporto che permettano loro di poter lavorare.

Una difficoltà che si trova quando si parla con degli esclusi finanziari e sociali è che ci si rende conto che ciò che manca è innanzitutto un capitale sociale, cioè la possibilità di sapere a chi rivolgersi, avere quella logica di prossimità che ha fatto anche i grandi successi della nostra economia: pensate ai distretti e alle mille forme di solidarietà territoriale.

Bisogna ricostruire quel contesto sociale favorevole. Se il microcredito aiuta a costruire le pre-condizioni – non l'autoreferenzialità di chi fa sempre assistenza chiamandola microcredito – la prima fase è quella del microcredito sociale, la seconda è il microcredito d'impresa.

Nel Testo unico bancario, all'articolo 111, si dice che comunque il carattere di microcredito sociale, per quanto riguarda i soggetti iscritti al registro, non deve essere prevalente.

In materia normativa, le questioni sono sicuramente molte: penso, ad esempio, al tasso d'interesse. In Italia il tasso di interesse è tendenzialmente basso per il microcredito, perché c'è la diffusa convinzione che se voglio aiutare una persona non posso applicarle un tasso di interesse di tipo commerciale. Ma, d'altro canto, se applico un tasso d'interesse troppo basso non otterrò la sostenibilità di quella struttura.

In quel caso, probabilmente va fatto un lavoro analitico, scorporando i famosi servizi non finanziari, per capire effettivamente qual è l'autentica sostenibilità di un intermediario finanziario, cioè di un operatore specializzato di microcredito.

Quando misuriamo questa operatività, ecco che buona parte delle false giustificazioni vengono meno. Bisogna però ragionare su quello che insegnano la storia della Grameen Bank di Yunus e delle altre grandi esperienze di microfinanza nel mondo: il tema dell'accesso al credito non si riassume al solo problema del tasso di interesse. Se così fosse, come argomentavano gli economisti neoclassici del '900, la redditività decrescente del capitale basterebbe da sola a far affluire il credito laddove la produttività è più alta e i rendimenti maggiori. Purtroppo, sappiamo che non è così, anzi è spesso l'opposto e chi ha più capitale ottiene quote supplementari di risorse finanziarie a credito.

Ragionare sull'accesso al credito significa dunque studiare e abbattere le mille barriere che impediscono alle idee e al lavoro delle persone di essere riconosciute e sostenute. E' per questa ragione che il microcredito esiste e che ha ancora molta strada davanti a sé.

Grazie.

L'obiettivo fondamentale è creare capitale sociale. Il nostro Paese ha un capitale sociale un po' diverso, un po' più al Nord e un po' meno al Sud. Dove abbiamo capitale sociale spesso c'è ricchezza, tranquillità sociale e una serie di vantaggi, dai quali nasce la stabilità economica.

In realtà questo capitale sociale nasce dopo molto sforzo e, se vogliamo proprio essere sinceri, senza nulla togliere a Yunus, il microcredito nasce in Italia, nell'esperienza di Wilhelm Raiffeisen e di tutte le Casse rurali e artigiane, soprattutto a partire dal Trentino, che, non oggi, ma più di 120 anni, fa riunivano tra contadini, con il prete di campagna e qualche signorotto ricco. Hanno creato attorno alla parrocchia la capacità di mettere da parte i soldi, con qualcuno che gestiva una minima contabilità e poi si davano i soldi in piccolo taglio a chi ne aveva bisogno. Da questo sono nate le casse rurali e artigiane.

Oggi, dopo 120 anni, abbiamo 420 Casse rurali e artigiane in Italia, perlopiù al Centro-Nord, che nell'insieme sono il quarto operatore bancario: Unicredit, MontePaschi, Intesa e sistema delle BCC.

Qualche dato forse non conosciuto da tutti: l'articolo 2 dello Statuto di qualsiasi BCC dice che non è importante fare utili, ma cercare lo sviluppo del proprio territorio. Lo si fa attraverso l'azione con i soci, cercando di farli alzare culturalmente, moralmente ed economicamente, in particolare facendo prestiti di piccoli tagli, verso l'artigiano e verso il piccolo commerciante, non verso la grande impresa. Ma ciò che conta è che quasi tutti gli utili vengono reinvestiti in una riserva. È una riserva del territorio, indisponibile per chiunque: nessuno la può sottrarre.

Sono piccole banche che hanno saputo fare rete e negli ultimi due anni, quando c'è stata la crisi – mentre le altre banche contraevano il credito in due modi, riducendo la quantità del credito e rendendo più difficile l'accesso, se si voleva più credito si doveva dare maggiore garanzia – il credito cooperativo ha lasciato sul terreno un +8% all'anno di crescita del credito. Siccome deve sostenere il proprio territorio il Credito Cooperativo ha assunto consapevolmente un rischio maggiore sul proprio portafoglio.

L'ha fatto perché i padri fondatori di questo sistema, che erano sostanzialmente dei colleghi del credito etico, avevano detto che nel tempo di fortuna si mette il fieno in cascina e si alza il capitale, quando le cose vanno male lo si può usare. Chi studia Basilea 3 noterà che hanno inventato cent'anni prima il concetto di *capital buffer*.

Un altro tema: la democratizzazione del debito negli Stati Uniti. Ricorderete i soldi che venivano dati per acquistare la casa. In realtà non succedeva questo. Tutto è successo anche in Italia: non c'è stato l'acquisto della casa ma l'inizio di una relazione finanziaria con la casa. Se ho, ad esempio, un mutuo per quarant'anni, nel quale dopo 10 anni ho acquistato il 10% del capitale, non ho acquistato nulla, non ho fatto neanche un favore alla banca che mi ha prestato i soldi con un rischio: il vero favore l'ha ricevuto il sistema dei costruttori, che ha saccheggiato il territorio, costruito delle palazzine e vendute, dopodiché il sistema finanziario ha trasferito loro la ricchezza. Questo è un grave problema, che è stato esportato.

Vediamo se riusciamo a fare rete assieme e a darci una mano. Abbiamo 420 banche, su 427, che fanno, in vario modo e con vari sistemi artigianali italiani, più o meno credito etico, con il sistema della convenzione e con la Caritas: è un sistema di *best practice*.

Passerei dunque a cinque punti operativi, per dare qualche risposta. Chi lo fa, come lo fa, come lo finanzia, dove lo faccio e dove finisce il rischio del microcredito e chi lo gestisce?

Chi lo fa. Ad esempio in Emilia-Romagna, che come sempre è terra di grande scuola, noi abbiamo un progetto delle BCC che prende del personale per fare il credito etico e lo forma, affiancandolo ai colleghi. Spesso utilizziamo i nostri pensionati, formiamo capitale sociale non lasciando fuori persone che, arrivate a 65 anni, non sanno più cosa fare. Questi pensionati sono come delle enormi biblioteche, se ci dimenticassimo di utilizzarli saremmo matti. Noi li mettiamo al servizio della comunità e li affianchiamo a questi signori o ai gruppetti di lavoro della Caritas.

Come lo si fa. Porto un esempio: tutti gli sportelli delle BCC di Udine, del Friuli Venezia Giulia (più di 30 banche con più di 350 sportelli), hanno organizzato uno sportello Caritas all'interno.

Dunque la parrocchia fa il sistema rilevatore e poi indirizza allo sportello Caritas, dove c'è un dipendente della BCC che ha imparato questo nuovo approccio.

Un altro esempio: MicroBo, EmilBanca, una delle nostre migliori BCC. MicroBo, proprio come suggeriva il dottor Pizzo, ha riunito la BCC, il Comune e un po' di volontari, e creato un sistema.

Terzo esempio: BCC di Mediocrati (Società cooperativa a mutualità prevalente, che opera nel territorio della provincia di Cosenza) in Calabria. Non me ne vogliono gli amici calabresi, ma la Calabria è uno dei posti d'Italia in cui abbiamo il minor capitale sociale, cosa che si vede da diversi indicatori. Uno degli indicatori del capitale sociale ad esempio è il numero dei volontari donatori di sangue. Ebbene, in Calabria abbiamo una BCC che è la frontiera del contrasto alla malavita: fa 50 progetti da € 100.000 l'uno, ciascuno finanziato al tasso BCE, oggi 1%. Non solo non c'è guadagno, ma c'è perdita: mediamente noi raccogliamo il denaro intorno al 2-2,5%, lo prestiamo all'1% e quindi perdiamo 1-1,5%. "Ti do 100.000 euro, tu sei giovane, vuoi fare l'imprenditore, ma devi lavorare sul territorio". Non è male, in un posto in cui c'è disoccupazione e ci sono problemi sociali.

Quarto esempio: le BCC della Toscana, tutte riunite in federazione con la Regione, creano un fondo di rotazione per sostenere piccoli progetti di ricerca e poi sviluppo, di piccolissimo taglio: totale del fondo 1 miliardo e mezzo.

Come finanziarlo. Da dove si prendono i soldi? Se faccio un'emissione di *bond* etici devo comunque spiegare perché lo remunero di meno, altrimenti non posso dare di più. Finora i soldi sono stati messi un po' dai Comuni e dalle Regioni, con iniziative sparse, e da molte BCC.

Come lo faccio? Questa è un'attività tipicamente territoriale. Lo Statuto delle BCC impone che i soldi raccolti sul territorio devono essere reinvestiti in fidi – cosa che dice il Testo unico bancario, una limitazione solo delle BCC – nel territorio, almeno al 51%. Se ad esempio raccolgo i soldi in Calabria, paese che ha bisogno di investimenti, devo reinvestirli lì, non posso fare come altre banche che magari raccolgono in Calabria e investono nel Triveneto.

Ho bisogno che il microcredito, se finanziato localmente, sia sviluppato localmente, altrimenti perderei anche quella conoscenza informale e sociale del capitale sociale e non potrei raccogliere i soldi a Roma per investirli a Milano. Questa è una limitazione, perché se salta un indotto economico, non posso spostare i soldi del microcredito, perché è più difficile.

Soprattutto, dove finisce il rischio del microcredito e chi lo gestisce? Impariamo la lezione americana: non posso impacchettarlo in un *bond* tipo Abs, cioè *subprime*, ed esportarlo. Che a nessuno venga questa fantasia altrimenti esportiamo un rischio alto. Devo per forza gestirlo qui: uno degli errori degli americani è stato dare soldi a chi non avrebbe dovuto averne, spesso per fare credito al consumo invece che credito all'investimento. Poi l'hanno impacchettato e l'hanno buttato via.

Un investitore che comprava in America, in Europa o in Cina non sa nulla del signor Brown che sta nel Minnesota. Se io faccio microcredito a Parma deve seguirlo qualcuno a Parma, devo stare dietro alla persona a cui ho dato i 2-3.000 euro, chiedergli perché non ha pagato la rata, aiutarlo e domandargli se qualcuno lo può affiancare.

Questa che vi ho appena illustrato è una grande esperienza molto variegata. Forse sarebbe necessario avere un sistema nazionale che guidi, che organizzi, diffonda la conoscenza, esca insomma dalla buona volontà e migliori l'organizzazione.

Grazie innanzitutto per l'invito, alla Fondazione Andrea Borri. Oggi qui io rappresento il Comitato nazionale per il microcredito ma la mia attività principale è accademica, come professore di Economia degli intermediari finanziari all'Università Guglielmo Marconi e poi insegno microfinanza al Regent's College Londra.

Vorrei dividere idealmente il mio intervento in due parti e introdurre in primo luogo quelli che, a mio avviso, sono i principali fattori di cambiamento nel campo della microfinanza a livello internazionale e in Italia, per poi dedicare la seconda parte all'analisi di due importanti riforme della regolamentazione. Una di queste è stata citata più volte dai relatori che mi hanno preceduto, sia l'articolo 111 del Testo unico banche che, più in generale, la riforma del titolo V del Testo unico banche, qualcosa di molto recente, che ha avuto luogo il 13 agosto di quest'anno.

Un altro importante cambiamento che c'è stato nel quadro della regolamentazione è un *paper* del Comitato di Basilea, pubblicato in primavera, mediante il quale il Comitato di Basilea dà alcuni suggerimenti ai regolatori, su come la microfinanza dovrebbe essere regolata, a livello globale.

Inizio dunque con quelli che a mio avviso sono i principali *driver* di cambiamento, a livello internazionale, per capire assieme dove stiamo andando nella microfinanza e in Italia.

Dopo l'Anno internazionale del microcredito e il premio Nobel al professor Yunus, credo ci sia un grado crescente di professionalizzazione nel mondo della microfinanza. Ci sono sempre più intermediari finanziari, banche, soggetti istituzionali, che si avvicinano al mercato della microfinanza e, conseguentemente, la microfinanza in massima parte cessa di essere una cosa estemporanea, come la conoscevamo io e coloro i quali se ne occupavano, anche prima del 2005, l'Anno internazionale del microcredito.

Il settore è cresciuto moltissimo, la crescita è stata molto significativa in Asia e in America Latina, un po' meno in Africa. I volumi sono comunque davvero imponenti.

La professionalizzazione da una parte, e la crescita rapida dall'altra, hanno fatto sì che intermediari finanziari e banche, che tradizionalmente non si occupano di microcredito, di *downscaling* e *commercial banking*, di sviluppo territoriale e cose di questo genere, si sono avvicinati al mercato della microfinanza.

Accanto alle esperienze, secondo me molto positive, delle banche di credito cooperativo e di banche maggiormente legate al territorio, che sono state presentate poc'anzi, ci sono banche di tutt'altra natura che operano nel mercato della microfinanza. Faccio riferimento a CityBank, che ha una divisione che si occupa esclusivamente di microfinanza, oppure a Deutsche Bank, colossi mondiali che, per diverse ragioni, hanno ritenuto di entrare in questo settore.

Ci sono poi importanti cambiamenti per quanto attiene allo sviluppo tecnologico applicato alla microfinanza. Questo aspetto non è stato trattato finora, ma a mio avviso può rappresentare qualcosa che cambia in maniera significativa lo scenario di riferimento degli operatori di microfinanza.

Esistono delle piattaforme telematiche mediante le quali i risparmiatori, persone come noi, possono decidere di investire 50 o € 100 andando a finanziare qualcuno che ha bisogno di un microcredito in posti molto lontani.

Una di queste piattaforme forse è nota ad alcuni di voi, si chiama Kiva, una società statunitense che si occupa di selezionare istituzioni di microfinanza, caricare sul loro portale questi progetti e facilitare il *funding* di queste istituzioni di microfinanza in Paesi remoti.

A fronte di tutto ciò, nel nostro Paese ci sono luci ed ombre, testimoniati negli interventi che mi hanno preceduto dal rapporto annuale che viene fatta da Borgomeo, la società di consulenza che effettua un monitoraggio sull'andamento del microcredito in Italia ogni anno.

In particolare ci sono molte esperienze di successo, come quella delle BCC in Toscana, che senz'altro viene annoverata tra quelli maggiormente positive.

Ci sono poi esperienze molto critiche, riconducibili in massima parte a enti locali, ossia Comuni, Province e Regioni che, affascinati dalla microfinanza, si sono avvicinati a questo mondo probabilmente disegnando dei progetti che avevano qualche elemento intrinseco di debolezza.

Questo ha fatto sì che questi progetti sviluppassero tassi di *default* molto elevati e, conseguentemente, non hanno raggiunto l'obiettivo, a meno che questo non fosse quello di sostenere i redditi di persone in difficoltà. Qualora anche l'obiettivo fosse stato questo, in ogni caso non è stato raggiunto.

Fatta questa premessa, vorrei entrare un po' più nello specifico in queste due riforme normative, prima quella del Comitato di Basilea e poi la riforma del Titolo V del Testo unico banche.

Il Comitato di Basilea, nella primavera del 2010, ha pubblicato questo documento consultivo mediante il quale ha preso i *core principles for banking supervision*, i principi di supervisione bancaria che rappresentano un *benchmark* per la vigilanza a livello internazionale, e si è chiesta cosa succede se li applichiamo nel mondo della microfinanza.

Fatto questo esercizio, è emerso che il Comitato di Basilea suggerisce di regolamentare in maniera molto più incisiva il mercato della microfinanza, rispetto a quanto non avvenga ora a livello di singolo Paese.

È chiaro che la regolamentazione nell'assetto attuale risente moltissimo delle specificità di ogni Paese. La regolamentazione in Bangladesh è molto diversa da quella dell'Italia, non fosse altro che l'industria della microfinanza è più significativa, c'è un'autorità dedicata esclusivamente a questo eccetera.

I principi sono molti e anche piuttosto tecnici, ne cito solo due che, a mio avviso, sono abbastanza significativi della diversa visione che il Comitato di Basilea, che si occupa prevalentemente di banche, ha del microcredito, rispetto alla prassi e alla realtà delle istituzioni di microfinanza.

Il principio numero 2 ci dice che i servizi non finanziari andrebbero realizzati da un'entità separata. Nel pensiero del Comitato di Basilea si pensa di scindere l'assistenza tecnica dall'erogazione di servizi finanziari: se tu sei un'istituzione di microfinanza e vuoi offrire anche servizi di assistenza tecnica devi dotarti di un'altra entità, di un altro organismo, che vada ad effettuare questi servizi.

Ovviamente si tratta di qualcosa che gli operatori non vedono di buon occhio, perché si è sempre detto che il successo della microfinanza sta anche nella capacità di integrare i servizi di assistenza tecnica con l'erogazione di servizi finanziari.

Un altro aspetto molto controverso, dal mio punto di vista, è quello riportato al principio 6, in cui si parla dei requisiti patrimoniali. Anche qui il Comitato di Basilea, partendo dall'assunto che il microcredito è qualcosa di più rischioso rispetto all'attività creditizia degli intermediari bancari tradizionali, suggerisce dei requisiti patrimoniali più elevati per il microcredito. Motiva questo consiglio in una forma particolare, ossia dice che, dato che in caso di difficoltà gli azionisti e le istituzioni di microfinanza non è detto che abbiano la capacità di ripatrimonializzare le istituzioni di microfinanza, allora l'istituzione di microfinanza deve avere un patrimonio più elevato.

È una cosa che io trovo singolare, non fosse altro perché viene pubblicato nell'anno 2010, giusto a ridosso di una crisi finanziaria, in cui molte banche importanti hanno avuto la stessa necessità di ripatrimonializzarsi e non sono state in grado di farlo, perché i governi hanno dovuto nazionalizzare molte di queste banche. Mi sembra singolare voler imporre alle istituzioni di microfinanza dei requisiti patrimoniali più elevati, adducendo questa motivazione.

Vengo quindi alla riforma regolamentare, alla norma primaria che è stata recepita con il decreto legislativo 141 del 13 agosto 2010, che modifica il Testo unico banche.

Qui il legislatore compie delle scelte abbastanza nette, che a mio avviso poco si addicono a una norma primaria, nel senso che in primo luogo, all'articolo 111, si dice che il microcredito consiste in finanziamenti a persone fisiche o società di persone, quindi rimangono escluse, ai sensi della legge, le società di capitali.

È vero che, in massima parte, nel contesto domestico i microcrediti vengono erogati a persone fisiche o a microimprese, ma dire esplicitamente che le società di capitali non possono avere accesso al microcredito a mio avviso è alquanto limitativo. Nella prassi, nella realtà, è ipotizzabile che due o più microimprenditori, soggetti finanziariamente svantaggiati, si mettano assieme, costituiscano una S.r.l.

con € 10.000 e possano avere accesso al microcredito; non trovo nulla di sconvolgente in questo, personalmente.

Si dice poi che i microcrediti debbano essere assistiti da garanzie reali, quindi se viene qualcuno finanziariamente escluso e, per ventura, si trova ad avere una garanzia reale, l'istituzione di microfinanza deve dire di no, che non può accettare la garanzia reale perché la legge dice che il microcredito si fa senza garanzie reali.

Anche in questo caso non vedo la necessità di entrare così tanto nello specifico in una norma primaria: forse si sarebbe potuta immaginare un'articolazione un po' più snella e meno vincolante.

Ancora all'articolo 111 si dice poi che devono esserci servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio: nel modello del legislatore dunque queste istituzioni di microcredito e microfinanza italiane devono erogare prestiti a tassi agevolati, inferiori rispetto ai tassi di mercato, da una parte, ma dall'altra parte devono necessariamente offrire servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio. Sono servizi che noi sappiamo essere costosi, soprattutto nel contesto domestico.

Si chiude dunque la strada a qualunque altra forma di microcredito che non comporti l'erogazione contestuale di finanza a tassi agevolati e, parallelamente, servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio.

Per quanto attiene, invece, al microcredito cosiddetto sociale – rispetto al quale parlo a titolo personale perché so che nel Comitato del microcredito questa opinione non è maggioritaria, sebbene io nutra dei dubbi sull'efficacia del microcredito sociale, inteso come un prestito a coloro i quali non riescono a pagare le bollette delle utenze domestiche, come si diceva questa mattina – in ogni caso al riguardo si dice che l'istituzione del microcredito deve accompagnare l'erogazione di questi microcrediti sociali con servizi ausiliari di bilancio familiare.

Io ho un po' di difficoltà a capire cosa siano questi servizi ausiliari di bilancio familiare, mi sembra una formula criptica con cui si vuole imporre, per legge, alle istituzioni di microcredito di fare qualcosa di poco chiaro.

Si dice che il microcredito deve essere erogato a condizioni più favorevoli, anche in questo caso.

Nel disegno del legislatore secondo me non c'è alcun tipo di attenzione al concetto di sostenibilità delle istituzioni di microcredito, che invece rappresenta un elemento cardine e qualificante del microcredito.

È stato detto prima e ci torno brevemente: la peculiarità del microcredito non sta soltanto nel fatto che si danno prestiti di modesto ammontare a soggetti finanziariamente esclusi dal sistema finanziario tradizionale: sta anche nel fatto che, nelle esperienze di successo, che si sono registrate in altri Paesi, questi microcrediti hanno registrato dei tassi di *default* più bassi, quindi la qualità del portafoglio dei prestiti è mediamente migliore rispetto a quella dei servizi finanziari erogati dal sistema finanziario tradizionale.

Più in generale, a mio avviso, manca un elemento importante nella norma primaria, ossia non si dice come queste istituzioni di microfinanza debbano raccogliere i fondi. Si dice che "tu devi dare prestiti a tassi più bassi rispetto a quelli di mercato e devi anche erogare dei servizi di assistenza tecnica di vario tipo", ma non si intuisce neppure *in nuce* come debbano finanziarsi queste istituzioni di microfinanza. Forse si sarebbe potuti essere un po' più coraggiosi e magari delineare un percorso in cui prospettare una strada di *funding* per queste istituzioni di microcredito.

Il rischio, altrimenti, è che la norma diventi talmente restrittiva da finire per non riferirsi a quasi nessuno degli intermediari che attualmente operano nel contesto nazionale.

Si intuisce dunque una certa criticità rispetto alla norma primaria: adesso siamo tutti in attesa di vedere i regolamenti attuativi che il Ministero dell'economia sta predisponendo, con l'ausilio di Banca d'Italia. Per far sì che l'industria della microfinanza possa crescere e svilupparsi anche nel nostro Paese a mio avviso l'enfasi andrebbe posta molto di più sull'utilizzare metodologie corrette e non, invece, imporre tassi di interesse inferiori rispetto a quelli medi, per legge. Grazie.

Michele Bagella

Presidente della Facoltà di Economia dell'Università di Roma "Tor Vergata"

Cercherò di fare alcuni commenti sulla base di ciò che ho ascoltato partecipando a questa tavola rotonda. Ho imparato alcune cose che vengono soprattutto dagli operatori che rappresentano le istituzioni importanti sul territorio, come le banche rurali e artigiane e le banche di credito cooperativo.

Io sono tra quelli convinti che il microcredito e la microfinanza possano fare passi avanti anche nei Paesi ad alto reddito. L'Italia è uno di questi. Non dimentichiamo che la microfinanza è nata come un meccanismo di raccolta di risorse piccole, economico-finanziarie, e piccoli crediti per i contadini del Bangladesh che, a seguito di una grande tempesta e di grandi problemi dovuti alle inondazioni, si erano ritrovati praticamente senza neanche i fondi per acquistare le sementi che avrebbero consentito l'autoconsumo.

Tutti questi elementi che sono stati ricordati, come anche gli aspetti della regolamentazione: da Basilea 3 al tema del documento, ricordato dal Comitato di Basilea, che affronta la questione del microcredito con un'ottica di *banking* tradizionale. In qualche modo è necessaria una regolamentazione per rendere più solido tutto il meccanismo.

Credo sia necessario fare anche un riferimento a quanto accade fuori dai confini del nostro Paese, non solo in Europa ma anche negli Stati Uniti. Mi riferisco a ciò che negli Stati Uniti viene indicato come Piano Obama. Potreste chiedere cosa c'entri questo in una discussione sul microcredito in Italia, ma c'entra eccome. Il Piano Obama è una serie di misure adottate dal Congresso degli Stati Uniti il 10 luglio, per cercare di portare un po' di ordine nel mercato del credito americano.

Si potrebbe pensare che questo significhi che negli Stati Uniti si tenti di limitare le cause che hanno generato la crisi, in modo particolare le banche che, cartolarizzando i propri portafogli crediti, hanno trasferito, attraverso l'emissione di obbligazioni fatte da società terze, il rischio di credito sugli acquirenti delle obbligazioni. Secondo quanto prevede il Piano Obama, questo tipo di attività dovrebbe essere regolamentata.

Può apparire abbastanza singolare che negli Stati Uniti questo settore non fosse per nulla regolamentato: i titoli cosiddetti *asset-backed security*, cioè quelli che hanno alle spalle un patrimonio che giustifica l'emissione di obbligazioni, sono titoli che la legge americana, all'inizio degli anni '80, ha totalmente liberalizzato, nel senso che se venivano venduti a degli investitori professionali – quali banche di investimento oppure banche d'affari o ancora fondi di investimento e fondi pensione – non c'era alcuna forma di controllo da parte delle autorità.

Sembra singolare, perché secondo me questa deregolamentazione del settore del mercato del credito cartolarizzato, che ha dato vita a questi titoli cosiddetti strutturati, ha generato un azzardo morale. Molte banche, cioè, si sono lanciate nel dare prestiti *subprime* a clientela di secondo livello, dal punto di vista della solvibilità e della capacità di restituire il prestito, perché trasferivano su terzi il rischio di credito.

Paradossalmente, il mercato *subprime* interessa molto coloro che si occupano di microcredito e microfinanza. Oggi, nella nuova legge americana che ho citato prima, viene indicata una agenzia di supervisione di questo mercato.

Considerate che, sulla base di questa enorme quantità di obbligazioni che sono finite nei portafogli delle banche, sono stati emessi anche titoli derivati. Anche sui derivati è prevista un'agenzia di controllo: quindi è una rivoluzione totale per il sistema bancario e finanziario americano che, a mio avviso, preannuncia una fase di *green finance*, cioè la finanza verde dopo l'economia verde. L'economia regolamentata tiene conto degli effetti nocivi sulla salute, sul territorio, sui giovani e sui bambini delle attività che vengono fatte nella trasformazione produttiva: non si capisce perché la finanza debba essere totalmente estranea a questa sensibilità sociale.

Quando parlo di sensibilità sociale intendo dire che anche la finanza deve avere le proprie regole, perché non è vero che il "mercato aggiusta tutto". Se si regola il mercato del credito in questo

modo, il *Financial Stability Board*, quell'organismo internazionale a cui partecipa anche il nostro Paese e che vede il nostro governatore come Presidente, si adegua a questa linea.

L'Europa non ha raggiunto l' unione politica: abbiamo solo una moneta comune ma non uno Stato comune. È evidente dunque che il processo di adeguamento sarà più lungo. È importante però anche dal punto di vista del microcredito creare delle condizioni più ordinate del credito tradizionale, che ha generato, all'interno di tanti istituti bancari non americani, delle passività che poi hanno dato origine, a loro volta, alle difficoltà anche in Europa.

In Italia non c'è stata molta attività di cartolarizzazione, nel nostro Paese le banche Unicredito e San Paolo hanno fatto operazioni di questo tipo, ma non in misura tale da mettere a rischio il bilancio della banca o del gruppo.

Oggi però sono queste realtà bancarie, che sono state ricordate anche prima, a interessarsi al mercato della microfinanza e del microcredito.

Se è regolamentato il mercato bancario internazionale – e quindi possiamo aspettarci una minore contaminazione finanziaria, una minore *financial pollution*, il cui contagio abbiamo conosciuto nei mesi scorsi, che ha generato molti pericoli e altrettante paure – se si va in questa direzione io credo che si possa predisporre, per un Paese che ha il 98% di piccole e medie imprese – tra le quali almeno la metà di micro-imprese, cioè sotto i 10 addetti – degli strumenti che possano assicurare di più gli istituti promotori.

Come è stato detto poco fa, è vero che gli istituti promotori, in Italia, di progetti di microfinanza sono alcune grandi banche, le casse rurali e artigiane, le banche cooperative. C'è un elenco lunghissimo di progetti di microcredito e microfinanza fatti da Onlus che partecipano con lo scopo di aiutare chi si trova in difficoltà in un determinato momento, ma vedere il microcredito come una sorta di sussidio non va bene.

Il sussidio è una cosa, il microcredito fatto a basso tasso di interesse è un'altra. La stessa parola credito presuppone la restituzione di quanto è stato prestato, quindi da questo punto di vista è evidente che siamo in una fase esplorativa, di cambiamento, di crescita anche di questa sensibilità sociale.

Una volta si faceva fatica, anche nelle università, a spiegare agli studenti il microcredito, del quale non avevano mai sentito parlare. Si pensava riguardasse l'Asia oppure qualche altro Paese lontano.

Noi non siamo un'altra cosa: siamo un Paese che ha una grande diffusione sul territorio di piccole e medie imprese, le quali sono le prime ad essere coinvolte negativamente da una stretta creditizia che si realizza nel momento in cui si aumentano i parametri di capitale attraverso Basilea 3, e si tende ad avere una maggiore attenzione a tutti i parametri di bilancio delle imprese che vengono a chiedere il credito.

Quanto possono fare credito le grandi banche alle piccole imprese? Quanti crediti sono fatti per meno di € 10.000? Quando una piccola azienda, un negozio o un artigiano ha bisogno di liquidità aggiuntiva rispetto al tetto del fido, chiaramente si rivolge alla propria banca tradizionale e se la banca non vuole dargli il fido aggiuntivo, per non essere rimproverato dalla Banca d'Italia, c'è un'altra possibilità, che ha finalità diverse, quelle di non fare profitti.

Non fare profitto significa che io sto scalando il premio al rischio sul tasso di interesse che faccio pagare al prenditore di prestiti.

Come si fa? I banchieri conoscono il territorio, hanno le informazioni, sanno di chi si sta parlando, capiscono chi è autorizzato a fare questa richiesta alla banca. In questo campo l'informazione è fondamentale, perché da una parte non si hanno garanzie ma dall'altra parte ci si presenta con una buona idea di un'azienda che ciclicamente attraversa un periodo di difficoltà.

Si recupera offrendo un'altra chance a chi ha idee, questo è il mestiere del banchiere che, stando sul territorio, può osservare e conoscere la realtà economica che lo circonda.

Le banche americane che hanno fatto i mutui *supprime*, ipotecari, si ritrovano una tonnellata di ipoteche che erano state apprezzate nel momento in cui l'appartamento era stato acquistato. Adesso quegli appartamenti sono crollati, quindi l'ipoteca è andata sotto zero. Dove sta allora il valore della garanzia?

Anche la garanzia ha un valore di mercato. Se noi vogliamo uscire da questo meccanismo – garanzia, prestito, tasso di interesse – dobbiamo inventare qualcosa di nuovo, cioè il prestito senza garanzia deve essere studiato attraverso il profilo di rischio di chi, anche piccolo, fa richiesta di un credito oppure di un affidamento per comprare una macchina, un leasing, un *factoring*, che rimane comunque dentro una cifra piccola. A questo punto il rischio della banca dov'è?

"Se io do 100 prestiti da 10.000 per € 100.000, il mio rischio sarà legato al fatto che il 30% può non corrispondere alle esigenze della restituzione". Può darsi che sia così, ma è sempre una quota molto piccola, perché il mestiere del banchiere sta nel saper valutare la capacità di rimborso anche di chi prende una piccola cifra.

Non sono un banchiere, non sono esperto della legislazione delle questioni di cui stiamo parlando, ma ho la sensibilità e l'intuizione per capire che a chi oggi non è in grado di portare davanti alla banca dei beni immobili, delle attività reali, non si può negare la possibilità di fare impresa. Per noi il microcredito e la microfinanza si orientano a fare impresa.

Ci sono tante iniziative nel nostro Paese, molte promosse da grandi banche e altre da istituzioni locali. A me sembra che questa sia la strada che vale la pena esplorare con più attenzione.

Del resto, se si sono attivati in questa direzione anche istituti che hanno una storia molto importante nel nostro Paese, credo che alla fine il risultato non potrà che essere positivo.

Chiudo con questo auspicio: oggi il mercato del credito non è più locale ma internazionale, abbiamo bisogno di più regolamentazione per quanto riguarda il grande mercato bancario, perché questo vende a tutto il resto del mondo, comprese le nostre banche. Sulla base anche del documento del Comitato di Basilea, ricordato prima, le nostre banche possono cominciare a pensare di avere un'agenzia non solo per cartolarizzare i crediti tradizionali che le banche offrono alla loro clientela, ma fare una struttura nuova che sia dedicata ai prestiti senza garanzia.

È una bella sfida per chi si occupa di rischio del credito, ma vale la pena esplorarla.

Leonardo Becchetti

Professore ordinario di Economia Politica dell'Università di Roma "Tor Vergata"

Vorrei dare prima una pennellata a livello mondiale: io credo che oggi il microcredito sia una parola mitologica, che in Italia evoca grandi sentimenti di bontà, ma che in realtà copre cose diversissime tra loro. Un'altra parola mitologica è "libertà" ed è noto che quando un termine non ha delle regole di certificazione, degli standard, è molto più facile che sia usato da chiunque anche in maniera strumentale.

A livello mondiale credo che la cosa più interessante sia la contrapposizione Yunus-Compartamos, che ben conosciamo. In realtà la domanda che ci dobbiamo fare è qual è la natura della banca o dell'istituzione che c'è dietro il microcredito.

Sapete che in America Latina c'è una serie di organizzazioni molto aggressive, BancoSol, Compartamos eccetera, che fanno microfinanza con l'obiettivo di massimizzare il rendimento degli azionisti. Qual è la differenza tra Yunus e queste organizzazioni? Il tasso di interesse. Yunus ha dei tassi di interesse tutto sommato moderati, mentre Compartamos applica il 100% annuo e dice: "Noi comunque siamo etici perché allarghiamo il credito e l'usuraio fa il 150%". Yunus ha avuto parole molto dure verso questo modo di fare microcredito dicendo che esso nasce per combattere gli usurai e non per dargli un altro nome.

Senza giudicare l'uno o l'altro, la differenza sta nel fatto che il credito di Compartamos è un grande business, attira moltissimi fondi, è uno dei modi migliori oggi di investire i soldi, perché diversifica il rischio in maniera eccezionale rispetto a tante altre fonti; va a investire in Paesi che crescono a tassi molto elevati e, tutto sommato, è molto meglio mettere i soldi lì che altrove.

Ma la vera questione che c'è dietro è il *trade-off*, il dilemma tra profittabilità e *out-rich*: più io vado verso i poveri e cerco di dar loro condizioni di favore per promuovere inclusione e pari opportunità, meno faccio profitti.

Al contrario, se voglio fare profitti, devo andare su segmenti un po' più alti di clientela. Credo sia una legge di gravità che ho visto in tanti conti e contabilità di organizzazioni.

È chiaro che sono due cose completamente diverse: dentro il microcredito abbiamo due organizzazioni di tipo diverso, una che massimizza gli utili e un'altra *not for profit* o comunque un po' diversa. La differenza grossa tra queste due organizzazioni è il tasso di interesse, quindi possiamo dire che c'è un dilemma tra azionisti e clienti.

Per il modello di Compartamos, questo è l'altro lato della medaglia, è molto più facile raccogliere capitali, quindi non ha problema dell'*equity* o ce l'ha molto meno. Il problema dell'*equity* ce l'ha invece un'organizzazione come la Grameen.

Un'altra cosa che osservo, avendo visto il microcredito praticato in ambienti come gli *slum* di Nairobi, è che esso oggi è fondamentale per uscire dalla povertà e dall'esclusione. Oggi negli *slum* delle città africane arrivano tonnellate di soldi, che vanno a finanziare spesso adozioni a distanza, scuole eccetera. La scuola è obbligatoria in moltissimi Paesi africani: il problema è la qualità dell'istruzione, il numero di studenti per insegnante. Il problema è che se si va a finanziare l'istruzione – cosa di cui si sono accorte tutte le istituzioni di questo tipo – senza cercare di promuovere l'attività per i genitori dei figli che crei reddito, i figli escono dalla scuola primaria e tornano per strada.

Moltissime di queste organizzazioni dunque hanno affiancato un microcredito, che diventa la parte chiave, quella che consente veramente di creare valore economico, far uscire la famiglia dalla povertà e far sì che mandare il figlio a scuola non sia più un bene di lusso.

C'è anche un problema enorme di micro-assicurazione, perché ci sono degli shock che arrivano e non dipendono neanche dai clienti, ma da conflitti, malattie come l'AIDS, per cui è molto importante affiancare *micro-insurance* al microcredito.

È molto efficace, da questo punto di vista, anche l'azione di organizzazioni come Kiva, è geniale il fatto di riuscire a raccogliere piccole somme, perché chiaramente Kiva serve a questo. Invece di fare una donazione e dare una piccola somma, poter verificare l'effetto del progetto, lo faccio anche se so che

la posso perdere. Kiva ha una capacità enorme di aggregare piccole somme: l'aggregazione dei risparmi è una delle attività classiche degli intermediari finanziari e lo fa in maniera eccellente.

Si parlava di rapporto tra microcredito e capitale sociale: con degli esperimenti in Argentina noi abbiamo verificato un canale molto interessante attraverso cui il microcredito crea capitale sociale. In queste zone degradate il microcredito è una sorta di bollino di qualità, che consente alle persone che ricevono il prestito di avere anche una maggiore reputazione nella vita di affari.

Facendo degli esperimenti, si vede che chi sa di avere a che fare con una persona che ha avuto fiducia da un'organizzazione di microfinanza – quindi è passata attraverso uno screening, una valutazione, è stata ritenuta meritevole di prestito – riceve più fiducia, la gente è disposta ad affidargli più soldi e a fare maggiormente affari con lui.

Questo è interessante, perché dimostra che il microcredito può essere una profezia che si autoavvera. Se in un ambiente molto degradato io do fiducia a una persona, affidandogli un prestito, egli può giocarsi questa sorta di bollino e avere maggiori possibilità di fare affari in un ambiente difficile.

Da qui all'Italia si arriva in un mondo completamente capovolto. In Italia non abbiamo queste masse di poveri a cui se si dà sono pronti a fare un'impresa: una delle cose che colpisce del microcredito in Italia, nei tanti progetti che ho verificato, è che i volumi tutto sommato sono piccoli.

Io credo che in Europa il progetto che fa volumi più grossi sia l'organizzazione *Fair UK*, un'organizzazione inglese che fa grandi volumi perché fondamentalmente lavora con grandi comunità immigrate, intere città di immigrati che riproducono la situazione dei villaggi di questi Paesi.

In Italia è molto diverso: c'è un problema molto lungo e difficile di recupero anche di disagio sociale. Molto spesso le persone che si rivolgono a queste organizzazioni prima di tutto devono fare un recupero sociale e dopo forse possono ricevere il prestito.

Una cosa interessante che si vede con il microcredito è che la persona, antropologicamente, è come se fosse un *iceberg*. Ha due pilastri, quelli dell'autostima e della dignità sociale, senza i quali fondamentalmente non esiste.

Spesso si tratta di ricostruire questi due pilastri, cioè ricostruire l'autostima e la dignità, dopodiché una persona è in grado di rendersi produttiva e fare business. Parliamo dunque di mondi completamente diversi.

È vero quello che dicevamo del modello a tre pilastri – fondo di garanzia, banca che eroga credito, Ong che fa l'istruttoria – cioè che trova il suo punto debole proprio nell'attività dell'Ong di istruttoria. La legge di gravità del microcredito è che costa da morire, perché i costi fissi di istruttoria su un prestito di piccole dimensioni pesano in maniera incredibile, per andare in pareggio ci vuole un tasso d'interesse del 20-30-40%, se vogliamo pagare chi fa l'istruttoria.

La verità è che non lo paghiamo, lavoriamo sulla forza del volontariato, sulla motivazione intrinseca delle Ong, dei ragazzi che lo fanno, oppure ad esempio sul pensionato bancario, che è un'altra enorme leva, che lo fa gratuitamente.

Oggi la verità è questa: se noi volessimo rendere sostenibile questa attività in Italia dovremmo praticare tassi del 15-20% almeno. In realtà possiamo ovviare a questo solo in quest'altro modo.

Non è che in Italia non ci sia credito: il problema è distinguere tra credito buono e finanziarie facili, usura. Credo che questo sia anche il problema che si è posto Banca d'Italia dal punto di vista regolamentare. Se noi vogliamo creare una legislazione per il microcredito dobbiamo essere in grado di distinguere chi vuole fare microcredito con le intenzioni che conosciamo, dalla finanziaria facile e da chi fa usura. È difficile, spesso l'unico modo per farlo è la reputazione dell'organizzazione, a mio avviso, altrimenti se andiamo a metterci nel tecnicismo del tasso di interesse non ne usciamo.

Io credo che ciò che conta sia la reputazione dell'organizzazione, un po' come succede adesso per gli appalti. Questo è un punto fondamentale.

Un'altra cosa interessante è che l'Italia non ha tutti quei tentativi di replicare in maniera pedissequa i modelli internazionali. All'inizio di MicroBo c'era l'innamoramento per prestito di gruppo, peraltro abbandonato anche da Yunus. Sono cose che vanno contestualizzate nei diversi Paesi. Da noi funziona meglio la fideiussione, il *patronage*, il fatto di inserire una persona in una rete che magari poi può

garantire e dare garanzie non impegnative. Credo che questo sia quello che funziona e rende la persona solvibile.

C'è anche stata un'esperienza dolorosa nel capire in che modo il nostro contesto era diverso e cosa poteva funzionare da noi.

È molto importante oggi capire le differenze dei Paesi in cui viviamo.

Io sono rimasto molto colpito dall'articolo di ieri sul *Sole 24 Ore*, che ha evidenziato questa situazione che già conoscevo: per anni abbiamo vissuto in una situazione di doping statistico, cioè abbiamo giudicato il Paese dal punto di vista del reddito *pro capite* e non capivamo tante cose, perché una recessione negli Stati Uniti porta la gente nei parcheggi mentre da noi no. Finalmente, dopo la crisi, stiamo capendo che anche gli stock sono importanti, che bisogna guardare alla ricchezza e al debito.

Lo faceva solo Banca d'Italia, con gli studi di De Bonis e Bandolini. Oggi c'è un articolo di *Crédit Suisse* che dice che l'Italia è il primo Paese al mondo con la quota più bassa di persone che hanno una ricchezza inferiore a \$ 15.000, solo il 3%, contro il 27%, che è il grado di concentrazione della ricchezza più basso a livello mondiale.

È interessante: questo fa capire anche il famoso paradosso di Easterlin. Noi ci siamo chiesti perché crescesse il reddito in America e diminuisse la felicità: la verità è che il reddito *pro capite* non è un buon indicatore di benessere economico, noi stavamo guardando solo una cosa. Il reddito *pro capite* senza calcolare il valore dei servizi, quanto costano l'istruzione e la salute, quant'è il debito delle famiglie, non significa nulla. Non vedevamo che quell'aumento di reddito portava un enorme aumento di stress, perché era collegato a più mutui e a un costo enorme.

Bisogna veramente riuscire a capire, a contestualizzare: oggi, anche grazie al lavoro che sta cercando di fare Giovannini all'Istat, esistono dati di reddito disponibile corretto per il costo dei servizi pubblici. Dobbiamo veramente fare un'enorme opera di pulizia, innanzitutto per capire come funziona e per capire quale modello di economia e di banca vogliamo, dopo l'ubriacatura che ci ha portato a questa crisi, dopo la quale forse ci siamo finalmente svegliati.

Torno al discorso dunque dei crediti cooperativi, delle banche etiche: una banca che deve massimizzare il profitto, come qualunque altra impresa, e abbiamo visto che questo significa ovviamente non fare mai microcredito, che è la cosa che rende meno in assoluto, ma neanche fare credito. Significa solo fare *trading*. Basilea sembra divertirci nel rendere più facile il *trading* rispetto a fare credito.

Anche questo *buffer* della liquidità, potete leggerlo come volete ma è un'altra cosa che penalizza il credito rispetto al *trading*, perché il credito non è liquido.

Se Basilea cominciasse ad occuparsi anche del microcredito non so dove andremmo a finire.

Secondo me c'è bisogno di cambiare il modello culturale. Un modello come quello del credito cooperativo, che prende l'utile e lo mette a patrimonio, e in cent'anni crea delle banche che si sono patrimonializzate – che in Italia non sono arrivate oltre un certo livello di commistione con la politica, che non si sono perse nell'avventura dei derivati speculativi e che quindi hanno mantenuto questa solidità – secondo me è il modello di banca a cui dobbiamo tendere e che i regolatori devono cercare di tutelare. È il modello di banca che tutela l'impresa e il territorio.

Qualche settimana fa, con grande sacrificio, abbiamo fatto un appello di 130 economisti per la tassa sulle transazioni finanziarie. L'abbiamo fatto perché c'è un gigantesco problema di riequilibrio del peso della tassazione, del conto che bisognerà pagare per questa crisi finanziaria. Non tanto in Italia, ma pensiamo all'Irlanda, all'Inghilterra, dove il problema è nato dalle banche: chi paga il conto? Le tasse sul lavoro sono già altissime, così come le tasse sui consumi.

Chi paga il conto e come si ripartisce? Abbiamo visto quello che è successo in Inghilterra dove, anzi, Cameron, che ha tagliato del 20% la spesa, ha messo una tassa sui profitti delle banche, che noi pensiamo essere la via sbagliata. A me avevano chiesto di fare una proposta simile per l'Italia, ma io ho chiesto cosa volessero prendere, visto che le banche italiane hanno fatto 5 miliardi di utili quest'anno.

Bisogna capire una cosa: il collega Tamborini ha scritto un bell'articolo in proposito, noi non sappiamo se la produttività aumenta o si riduce, ma se un certo tipo di finanza inquinata, produce delle esternalità

negative sul resto del sistema, come si tassano le emissioni inquinanti si devono tassare anche quelle. Le esternalità negative vanno tassate.

Ci sono tasse più alte, che sono i famosi fissati bollati, presenti in tutte le Borse del mondo, che finanziano le Borse e arrivano anche fino allo 0,4-0,5%, in Inghilterra e negli Stati Uniti, tasse presenti in un solo Paese, dove nessuno è scappato.

Ci sono numerosi studi sull'elasticità che dimostrano che le elasticità non sono così alte: bisogna rompere questo tabù, è una strada da considerare seriamente perché le somme che si possono raccogliere in questa direzione sono molto alte, si parla di 2-300 miliardi di dollari che si possono raccogliere.

Se vuole, la comunità internazionale ha la possibilità di spingere più Paesi possibili a farlo, per ridurre l'area delle zone che non pagano, o comunque che non si sottomettono a un certo tipo di regolamentazione.

Io credo che ci sia veramente bisogno di intraprendere questa strada. Noi indichiamo, come destinazione di questa iniziativa, per non farci accusare di mettere soldi nelle tasche dei dittatori, proprio la capitalizzazione del microcredito. Qual è oggi un'iniziativa particolarmente valida e interessante? Capitalizzare il microcredito.

Se vogliamo utilizzare i soldi in un modo tale che possa creare valore per il sistema economico e non distruggerlo, moltiplicarlo, perché oggi si cresce se tutti hanno pari opportunità, quindi se ogni individuo ha accesso al credito e all'istruzione e quindi può realizzare i propri talenti e questo consente la massima crescita potenziale di un paese, quale destinazione migliore di questi soldi, che vengono tolti a meccanismi che possono distruggere valore e invece lo creano?

È inutile cercare di capire se la volatilità aumenta o diminuisce, ci sono miliardi di modelli oligopolistici sui *market-maker* monopolisti e oligopolisti, non lo possiamo sapere. Sicuramente quello che possiamo sapere è che si riduce il *trading* ad alta frequenza. Questo male non fa, perché il fatto che il 60% delle transazioni sia fatto da computer che intervengono un millisecondo prima, perché sono più vicini fisicamente alla sede della Borsa, non credo sia fondamentale. Bastano molte meno transazioni per creare questo mito del prezzo e della liquidità.

Io credo che sia importante anche nel nostro ruolo rompere alcuni tabù e far partire una discussione. Tra l'altro solo nella nostra professione c'è questo tabù, perché ormai le istituzioni internazionali ne parlano e in realtà l'alternativa è tra la tassa sulle transazioni o quella sulle attività finanziarie, quindi è importante anche che il dibattito culturale avanzi su questo. Quale migliore destinazione della capitalizzazione del microcredito, nel mondo e in Italia? Grazie.

CONCLUSIONI

Giulio Tagliavini

Professore Ordinario Economia degli Intermediari Finanziari Università degli Studi di Parma

Voglio solo dire che l'Università di Parma si è iscritta per tempo al club degli appassionati del microcredito. Sono stati organizzati un master su questi temi, che è già arrivato a tre edizioni, e progetti di ricerca a L'Aquila. Uno di questi si è appena concluso in Cambogia con una valutazione di performance di un'iniziativa di microcredito sul campo. In questo momento si sta lavorando su un prodotto innovativo nel campo del microcredito e delle rimesse degli immigrati. Ci sono tante cose di dettaglio che vorrei commentare, ma ovviamente mi limito a osservare che durante il pomeriggio mi è venuto in mente che sicuramente Andrea Borri avrebbe apprezzato moltissimo l'argomento e questa giornata di riflessione in particolare.

Io non ho avuto tante occasioni di lavorare con Andrea Borri, ma sono sicuro che fosse convinto che la mano invisibile non esiste, cioè che l'economia non aggiusta i problemi semplicemente lasciando che le persone interagiscano con regole di mercato. Occorre mettere a punto delle idee.

Il microcredito è un'innovazione, non finanziaria ma intellettuale, è un modo di percepire i problemi in modo diverso. Credo che questa sia la ragione per cui Andrea Borri sarebbe stato attento tutto il pomeriggio e avrebbe ascoltato le esperienze internazionali che abbiamo raccolto anche questa mattina.

Grazie e buona serata.

Sotto l'alto patronato del Presidente della Repubblica

con il patrocinio di:



Commissione europea
Rappresentanza a Milano



Regione Emilia-Romagna
Assemblea Legislativa



Regione Emilia-Romagna



COMUNE DI PARMA



PROVINCIA
DI PARMA



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA

con il contributo di:



U.C.I.D.
Unione Cristiana Imprenditori Dirigenti
Gruppo Emiliano Romagnolo - Sezione di Parma



FONDAZIONE
CARIPARMA