

L'Identità del Microcredito. Conferenza Internazionale.  
*16-17 Maggio 2013, Università di Bologna*

**MICROCREDIT IDENTITY**  
**International Conference**  
**16th of May Aula Magna,**  
**Faculty of Economics, P.zza Scaravilli 2**  
**Bologna, Italy**

## **I. Presentazione**

### **L'identità del Microcredito**

**Luisa Brunori – Professore Ordinario dell'Università di Bologna e Vice-Presidente della Fondazione Grameen Italia**

La scelta di focalizzare questo Convegno sulla identità del Microcredito è il risultato di una serie di fattori che vedono nel microcredito uno strumento così straordinario e allo stesso tempo così “rivoluzionario” da trovare innumerevoli resistenze nella sua applicazione e ugualmente numerose deformazioni dello strumento con il risultato di perdere di vista, spesso, la sua stessa ragione d'essere. Da un lato i trasferimenti in contesti culturali diversi, dall'altro le ovvie resistenze al cambiamento delle istituzioni coinvolte. Tutto questo ha portato, spesso, a perdere di vista il senso e il significato del microcredito e, di conseguenza, ha prodotto risultati che hanno contribuito fortemente a fare perdere quella speranza che è allo stesso tempo motore e ragione d'essere di questa esperienza. Un'esperienza così straordinaria da modificare il senso comune del denaro riportandolo al suo significato originario di valore e di relazionalità attivando quelle risorse tangibili e intangibili che attorno al denaro e ai rapporti umani si intrecciano.

Si è superato, così, un triste significato mitologico del denaro che ci porta alla maledizione di Re Mida incapace di avere altre relazioni se non quelle che lo reificavano; persino quelle tra sé e sé dove anche il cibo si trasformava angosciosamente

in un alimento così prezioso e allo stesso tempo così incongruo per la sua funzione tanto da essere mortifero! Microcredito è una specie di parola magica che ha sviluppato un ampio spettro di significati soprattutto nella sua realizzazione applicativa.

Si è pensato di introdurre la raccolta degli interventi che sono stati realizzati durante il convegno, riportando la descrizione di Microcredito così come appare nel sito della Banca Grameen. Nel sito della Banca Grameen in data ottobre 2011, alla domanda “Cosa sia il microcredito” si legge quanto segue.

La parola microcredito non esisteva prima degli anni settanta. Ora è diventata un termine di moda tra gli operatori dello sviluppo, così che ognuno le attribuisce il significato che vuole. Nessuno si meraviglia se il termine viene usato per indicare il credito agricolo, o il credito cooperativo, o il credito al consumatore, o quello erogato da istituzioni bancarie tradizionali o dalle cooperative di credito o dagli usurai. Quando qualcuno sostiene che il microcredito ha una storia millenaria o centenaria, nessuno trova sorprendente questa informazione storica.

Io penso che ciò stia creando confusione ed equivoco quando si parla di microcredito: non si sa chi sta parlando di che cosa. Propongo che si dia un nome a ciascuno di vari tipi di microcredito in modo da chiarire fin dall'inizio della nostra discussione di quale microcredito stiamo parlando. Ciò è importante per arrivare a conclusioni chiare, per formulare politiche corrette e per progettare istituzioni e metodologie appropriate. Invece di parlare genericamente di microcredito,

dobbiamo specificare di quale categoria di microcredito si tratti.

### **Il credito Grameen**

Quando uso il termine microcredito, mi riferisco al tipo di microcredito Grameen. Se la persona con cui sto parlando attribuisce alla parola un significato diverso, intendendo cioè un'altra categoria di microcredito, il mio ragionamento non avrà alcun senso per lui. Qui di seguito elenco le caratteristiche distintive del microcredito Grameen. Non tutti i programmi Grameen presentano tutti gli elementi caratterizzanti. In alcuni predominano certi aspetti, in altri altri aspetti, ma complessivamente, essi hanno in comune alcuni elementi tipici del programma Grameen.

Le caratteristiche generali del credito Grameen sono:

- a) Il credito è inteso come diritto umano.
- b) La missione di Grameen è quella di aiutare le famiglie povere a superare la povertà. Pertanto il programma è dedicato ai poveri , in particolare alle donne povere.
- c) La caratteristica più distintiva di Grameen è che esso non è basato su contratti di garanzia o legalmente esecutivi. Esso è basato sulla fiducia, non su procedure legali.
- d) E' offerto per creare, a vantaggio dei poveri, una attività privata generatrice di reddito e fornire un alloggio , non per incrementare i consumi.
- e) E' stato istituito in contrapposizione al sistema bancario tradizionale che respinge i poveri classificandoli come “ non solventi”. Pertanto ha rifiutato la metodologia del sistema bancario tradizionale, creandone una propria.

- f) Fornisce ai poveri un servizio porta a porta basato sul principio che non è la gente a dover andare alla banca ma la banca alla gente.
- g) Per ottenere prestiti, il richiedente deve entrare a far parte di un gruppo.
- h) I prestiti possono essere accordati in sequenza continua. Nuovi prestiti sono disponibili se il precedente è stato ripagato.
- i) Tutti i prestiti devono essere restituiti a rate (settimanali o bisettimanali).
- j) Più di un prestito può essere accordato nello stesso tempo.
- k) E' collegato con programmi di risparmio obbligatori e volontari per il contraente.
- l) Generalmente i prestiti sono erogati tramite organizzazioni non-profit o istituzioni di proprietà dei contraenti. Se i prestiti sono erogati da istituzioni aventi scopo di lucro, non di proprietà dei contraenti, si fa di tutto per mantenere il tasso di interesse vicino a quello che garantisce la sostenibilità del programma piuttosto che assicurare agli investitori un sostanzioso profitto. La regola pratica di Grameen è di mantenere il tasso di interesse il più possibile vicino a quello di mercato del settore commerciale bancario, senza sacrificare la sostenibilità. Nel fissare il tasso di interesse si prende come riferimento quello del mercato piuttosto che quello delle finanziarie. Raggiungere i poveri è la missione non negoziabile di Grameen, raggiungere la sostenibilità il suo obiettivo , che deve essere raggiunto il più presto possibile in modo che Grameen possa estendere il suo raggio d'azione senza mettere a rischio le risorse.

- m) Grameen dà un'importanza prioritaria alla formazione del capitale sociale. Ciò avviene mediante la costituzione di gruppi e centri, lo sviluppo di qualità dirigenziali nei candidati all'elezione annuale dei direttori di gruppi e centri, l'elezione dei membri del consiglio di amministrazione, quando l'istituzione è di proprietà dei contraenti il mutuo. Per sviluppare un'agenda sociale dei contraenti il debito, qualcosa di simile alle "sedici decisioni", Grameen organizza un programma di discussione intensiva tra i debitori e li incoraggia a prendere decisioni e ad attuarle. Grameen, inoltre, rivolge particolare attenzione alla formazione del capitale umano e alla salvaguardia dell'ambiente. Controlla l'educazione dei bambini e fornisce borse di studio e prestiti agli studenti che intraprendono studi superiori. Per perseguire lo stesso obiettivo, infine, Grameen fa di tutto per introdurre nuove tecnologie, come i telefoni cellulari e l'energia solare e spinge perché l'energia meccanica soppianti quella manuale.

Grameen si basa sul presupposto che i poveri posseggano abilità che rimangono inutilizzate o sotto-utilizzate. In definitiva non è la mancanza di abilità che rende la gente povera. Grameen ritiene che la povertà non sia creata dai poveri, ma dalle istituzioni e dalle politiche in cui esse operano. Per eliminare la povertà è necessario che noi cambiamo adeguatamente le istituzioni e le politiche e/o ne creiamo delle nuove. Grameen ritiene che la carità non sia la giusta risposta alla povertà. Essa non fa che aiutare la povertà a durare, crea dipendenza e smorza le iniziative individuali volte ad infrangere il muro dell'indigenza. La giusta risposta

alla povertà è la liberazione delle energie e della creatività in ogni essere umano.

Grameen ha portato il credito ai poveri, alle donne, agli analfabeti, alla gente che dichiarava di non sapere come investire il denaro e come guadagnare un reddito. Ha creato una metodologia ed una istituzione adattandole ai bisogni dei poveri e ha permesso l'accesso al credito a condizioni ragionevoli, cosa che ha consentito alla gente di migliorare le proprie naturali abilità e di conseguire l'acquisizione di un reddito migliore ad ogni ciclo di prestiti.

Se i donatori sapranno elaborare sagge politiche di microcredito potranno superare alcuni dei loro inconvenienti. Una politica generale di microcredito, in un suo significato più ampio, è destinata ad essere priva di chiarezza e di incisività.

Si tratta di un'idea geniale che mette insieme aspetti della convivenza capaci di attivare espressioni virtuose nella vita quotidiana di relazione.

Come è ben noto nasce in Bangladesh e si diffonde in tutto il mondo, in questo processo di diffusione ha subito trasformazioni sia di interpretazione culturale, sia di interpretazione istituzionale collocandosi tra la carità del donatore e la sfiducia delle istituzioni bancarie in un mondo anomico e globalizzato dove le persone contano relativamente, mentre contano soprattutto gli aspetti tangibili degli eventi sociali.

Non ci si deve sorprendere che una spinta di questo genere abbia mobilitato emozioni, speranze e, allo stesso tempo, forme difensive da parte delle Istituzioni che, cercando di acquisirlo, nonostante tutto, hanno provocato nella pratica del

Microcredito deformazioni di ogni tipo nel tentativo di adattare lo strumento a ragioni d'essere istituzionali basate su una filosofia opposta. Mentre il Microcredito è basato sulla fiducia, infatti, le Banche, come è noto, sono basate sulla sfiducia.

Quanto viene descritto dal sito è evidentemente totalmente divergente rispetto alle forme bancarie classiche e diffuse al momento presente. Richiamano piuttosto forme bancarie relative allo stato nascente della funzione bancaria stessa. E credo si possa dire che è a quell'idea che Yunus si riferisce quando crea questa proposta rivoluzionaria.

Le deformazioni che si sono diffuse nel tentativo di trasferire il modello con i suoi significati fondativi sono molte così che il Microcredit Summit Campaign ha deciso di creare il “*Seal of Excellence*”. Una specie di sigillo di garanzia che tutela che quella pratica di prestito sia propriamente Microcredito e non una forma deviata o addirittura truffaldina. Questo è diventato fondamentale anche in funzione della necessità di difendere il grande sforzo che le persone povere, coinvolte in questo processo, fanno e su cui, nonostante tutto, si realizzano forme di sfruttamento davvero impensabili viste le circostanze e le condizioni di questa povera gente. Anche i poveri, in queste circostanze possono costituire un “succulento” business.

La struttura relazionale portante del Microcredito è la fiducia che le conferisce l'aspetto principale della sua identità. Si tratta di un ingrediente relazionale, la fiducia, che può costruire il tessuto sociale di cui ciascuno di noi ha necessità per vivere una vita sana nella Comunità di appartenenza.

Se viene meno questo ingrediente nella pratica, non possiamo più parlare di Microcredito e questa fiducia è il passaggio più

ostico nel dialogo con Banche che, come si diceva prima, si basano prevalentemente sul suo contrario.

Questo aspetto ci parla di un sistema sociale che il Microcredito può contribuire a generare tra le persone che vi accedono. Un sistema dove non sia necessario che alcuno perda nella conflittualità su cui si basa la convivenza, ma dove ciascuno può essere il vincitore insieme con qualsiasi altro, in un contesto sociale che potremmo definire, prendendo a prestito la teoria dei giochi di J. Nash, “win win” .

Varie sono le voci che hanno contribuito alla discussione. Nessuna, da sola, può essere esaustiva per descrivere un tale processo; tutte, viceversa, hanno dato un contributo ed è così che ringraziamo i nostri convenuti per la loro presenza e la conoscenza che ci hanno portato e che ci ha mostrato quanto importante e ricco di possibili sviluppi futuri sia questa geniale idea nata in Bangladesh ormai più di quaranta anni or sono per opera di M. Yunus e dei suoi colleghi e studenti di allora che ora sono fra di noi in questa Fondazione Grameen Italia creata proprio per sostenere queste idee e queste pratiche: il Prof. H. Latifée e Nurhajan Begum, colleghi e amici amatissimi.

## **II. Discorso di Benvenuto del Comitato d'Onore**

### **Riccardo Graziano - Segretario Generale dell'Ente Nazionale per il Microcredito (ENM)**

Grazie, buongiorno a tutti.

Vi porto i saluti anche dell'On. Baccini e del Presidente del Consiglio di Amministrazione.

Per chi non lo conoscesse, l'Ente Nazionale per il Microcredito è un ente molto noto che ha lo scopo di promuovere le iniziative legislative, comunitarie e internazionali sul fronte del microcredito in Italia ed è il coordinatore nazionale per l'Italia presso Bruxelles per le politiche di microcredito nel nostro Paese.

Noi, ovviamente, non siamo una banca, in quanto ente pubblico, quindi il nostro compito non è erogare finanziamenti, ma aiutare chi questo compito lo svolge e cercare di creare nuovi operatori.

L'Italia è, una volta tanto, aggungerei, all'avanguardia sul fronte del microcredito. Noi siamo uno dei tre Paesi dell'Unione Europea ad avere una normativa nazionale in materia di microcredito; gli altri sono la Francia e la Romania, ancora se ne agguinceranno, ma per ora ci sono solo questi tre. Il titolo V del Testo Unico Bancario è stato recentemente riscritto, soprattutto gli articoli 111 e 113 in cui è stata prevista la costituzione di un operatore specifico che erogherà il microcredito e che non sarà né una banca né un operatore finanziario (ex.106). In effetti ci siamo accorti che mancava la possibilità di svolgere con continuità l'attività microcreditizia con gli schemi attualmente in essere. Al momento, infatti, con

il microcredito in Italia (domani vi daremo i dati del Progetto Monitoraggio su quanto con esattezza realizzato a livello nazionale) siamo ben lontani dal raggiungere la necessità che il nostro paese esprime.

L'Italia, sempre grazie all'attività promozionale dell'Ente, si è anche dotata di un altro importantissimo strumento ovvero il Fondo Centrale di Garanzia, quello gestito dal Ministero dello Sviluppo Economico, che fino a ieri riguardava le piccole e medie imprese (PMI), con prestiti medi dai 5 milioni di euro in su, quindi puntava, tra virgolette, in alto. Noi siamo riusciti in qualche modo a sensibilizzare il Parlamento e il Governo. Il Governo Monti, nell'ultimo periodo, ha creato una sezione dedicata al microcredito all'interno del Fondo Centrale di Garanzia.

Ciò cosa implica? Che quando questa attività sarà operativa, gli intermediari finanziari, banche, banche di credito cooperativo, cooperative finanziarie che chiederanno garanzie di secondo livello al Fondo Centrale, potranno ottenerle anche sul fronte delle operazioni di microcredito. Si tratta, ovviamente, di un dato di grande importanza poiché uno degli elementi essenziali del microcredito è rivolgersi a soggetti che non hanno possibilità di fornire garanzie alternative al loro onore, alla loro voglia d'impresa, alla loro voglia di mettersi in gioco. D'altronde un uomo, in quanto tale, deve essere degno di credito, di fiducia, al di là che non abbia case, beni da offrire in garanzia. Un simile modello (chi fosse interessato avrà poi modo di approfondire questo aspetto) è stato colto come una novità estremamente importante e le Nazioni Unite hanno inserito un delegato dell'Ente, nel caso specifico rappresentato dalla mia persona, nella Commissione

Legislativa, per promuovere e proporre simili tipi di garanzie, fatto che ci onora.

Perché oggi siamo qui? Qual è l'identità del microcredito?

Domanda ovvia, ma non ci possiamo accontentare di una risposta banale. Il microcredito è diventato anche un po' di moda diciamo, rischia quindi di essere snaturato, per non dire banalizzato, da chi afferma di volerlo fare per darsi un'immagine di rispettabilità o per proporsi come operatore caritatevole. In realtà il microcredito non è fatto per elargire carità, anzi è un aiuto all'impresa con tutti i requisiti che un progetto impone: responsabilizzazione e impegno a restituire l'interesse dovuto. Per questa ragione è anche un processo di accompagnamento morale/filosofico in quanto l'individuo, inserito nel gruppo, deve pure dimostrare di essere degno del credito che la comunità gli ha riconosciuto. Sembrano fatti ovvi, soprattutto per noi che ci lavoriamo, ma ovvi non sono e ne sono prova le molteplici esperienze targate microcredito, che assolutamente microcredito non sono.

Noi ci stiamo provando, poi ci troveremo anche con la Prof.ssa e amica Luisa, in sede secondaria, per capire cosa dovremo fare. Sostanzialmente, al di là della regola dello Stato, servono una esplicitazione e anche una buona prassi che definiscano cosa sia quello che non è soltanto un fenomeno economico, ma anche uno dei pochi strumenti di welfare, di auto-imprenditorialità e di sviluppo sostenibile. Sostenibile perché le risorse, non certo illimitate, che abbiamo come sistema Paese, possono generare dei risultati sorprendenti. Senza intendere anticipare i dati che vi verranno presentati domani relativi ad un progetto importante finanziato con i fondi Comunitari dal Ministero del Lavoro, è scaturito che la media dei microcrediti concessi in Italia fino al 2012 ha generato un

coefficiente di occupazione pari a 2.4 ovvero: con un finanziamento medio, che in Italia è stato inferiore ai 20.000 euro, si è riusciti a generare occupazione per 2 persone e mezzo e questo è un dato assolutamente incredibile soprattutto nel rapporto tra mezzi e risultati.

La scommessa futura non sarà solo quella di aiutare lo strumento a svilupparsi sempre più, ma altresì formare le persone che lo dovranno promuovere. Inoltre, almeno nei primi due anni, sarà importante sostenere le nuove microimprese tramite un processo di tutoring con l'aiuto dell'Università di Bologna, all'avanguardia in questo campo e su questo argomento anche grazie alla Prof.ssa Brunori.

Molto importante, ancora, è il discorso che ruota attorno al *Seal of Excellence*, questa sorta di *syllabus*, che è uno strumento di cui si parlerà meglio durante il convegno, di fondamentale utilità affinché il microcredito non venga mal impiegato o banalizzato. Senza intendere fare polemica, vi informo che, nonostante alcuni progetti regionali, tutti quelli che pur essendo targati microcredito, vero microcredito non erano, hanno generato default anche fino al 85% e questo non è tollerabile. Lo abbiamo denunciato nella nostra relazione annuale e alla Corte dei Conti che, come organismo di gestione finale, ha preso spunto dal fenomeno per avviare tutte le indagini del caso.

**Patrizio Bianchi - Assessore Scuola, Formazione Professionale, Università e Ricerca, Lavoro della Regione Emilia Romagna (RER)**

Ringrazio tutti voi e, in particolare, la Prof.ssa Luisa Brunori, per aver organizzato questa riflessione comune sul microcredito.

Noi stiamo attraversando una fase difficilissima della nostra vita riproduttiva e dal 2007 la crisi sta segnando l'essenza stessa della nostra società; molta parte di quelli che dovevano essere (com'erano nel passato) gli elementi con più speranza, i nostri ragazzi, sono oggi fortemente repressi.

Non ci può essere una ripresa se non aumenta il numero di coloro che vogliono mettersi in gioco attivamente nell'ambito delle nuove società. Ampliare il numero vuol dire avere nuove opportunità, il microcredito dev'essere questo, un'opportunità che permetta, a chi voglia essere d'aiuto alla società, di poter disporre di un punto di partenza. Punto di partenza nella società nella quale viviamo, attenzione, nella quale il denaro è importante; è importante gestire le unità finanziarie in maniera duratura e con capacità, quindi occorrono le spalle più forti di tutti gli organismi che si vogliono fare partecipi attivi del mondo del microcredito.

Per quanto riguarda le persone, oltre a un pò di denaro, occorre anche una base di solidarietà molto ampia. Il microcredito ha avuto successo quando è diventato un grande movimento di massa, quando è diventato un nuovo modo di concepire la partecipazione sociale alla crescita. Tutti casi che noi conosciamo. Sono importantissimi quegli elementi strutturali, all'interno dei vissuti di gruppo, in cui quel pò di denaro prestato, diventa essenzialmente la testimonianza di una rete di

relazioni che costituisce il principale patrimonio di ogni esperienza di microcredito. Noi crediamo fortemente in tutto ciò e stiamo cercando assieme a Luisa, assieme ai tanti che se ne stanno occupando, di generare un movimento che ha una componente imprenditoriale, educativa, formativa, dove l'istruzione diventa una parte fondamentale del patrimonio. Quindi un pò di denaro, ma correlato a uno straordinario sforzo formativo, educativo, e, soprattutto, a una straordinaria forza progettuale delle singole iniziative, accanto ad una società con una componente di solidarietà più forte. Questa è una riflessione che io credo diventerà patrimonio fondamentale della nostra regione come del nostro paese che deve recuperare una posizione forte di volontariato esperto e intelligente, deve recuperare in termini di solidarietà attiva e propositiva per presentare e mettere sul tavolo una competenza adeguata per cui è necessario formare le persone così da costruire poi nuovi e importanti progetti pilota. Il nostro è un paese straordinario, noi siamo pieni di progetti pilota, ciò che manca è il passaggio da questi alla realizzazione di massa. Noi dobbiamo essere capaci di prendere le tante energie fresche che abbiamo e farle diventare una parte forte, coinvolgente e attiva di tutta un'economia che a sua volta potrebbe diventare riferimento di sicurezza, garanzia, supporto di un paese che ha bisogno di ritrovare se stesso.

**Carla Salvaterra – Prorettore dell'Università di Bologna**

Innanzitutto ringrazio la Prof.ssa Brunori per l'organizzazione di questa giornata.

Il Rettore si scusa, avrebbe, infatti, voluto portare personalmente il saluto dell'intera comunità universitaria, ma è stato trattenuto da alcune emergenze non previste, quindi mi ha chiesto di sostituirlo in questo compito e lo faccio molto volentieri, sia per l'amicizia e la stima che mi lega alla Prof.ssa Brunori, sia perché penso si tratti di un'occasione importante per dare ai partecipanti buone informazioni di contesto su come l'attività di oggi si inserisca nella strategia di internazionalizzazione del nostro Ateneo. Nell'ultimo anno abbiamo condotto una riflessione abbastanza estesa, cercando di dare delle linee di indirizzo che andassero oltre la missione che ci viene richiesta dai riferimenti ministeriali e dalle programmazioni triennali, per capire quale sia la nostra volontà di presenza nel contesto urbano. Il primo degli obiettivi che ci siamo dati è che l'Università di Bologna diventi un interlocutore di rilievo nei luoghi dove si decidono i tempi degli interessi economici. Sicuramente il superamento della povertà, la costruzione di società più eque che diano la possibilità di una partecipazione attiva ai singoli individui, è una sfida globale, è una sfida che parte dai contesti locali, ma che deve tenere conto delle esperienze che si sviluppano altrove. In questo caso la riflessione che farete oggi, frutto dei lavori della ricerca che è stata condotta negli ultimi anni e che nasce dalla collaborazione con la Banca UniCredit, Grameen Bank e l'Università di Bologna, va nella direzione di produrre conoscenza essenziale su questi temi relativi ad un contesto globale, in modo che le esperienze internazionali più avanzate possano essere di aiuto anche al contesto locale.

Il secondo punto è quello dell'innovazione. Noi siamo abituati a legare il concetto di innovazione al trasferimento di conoscenza, ovvero a pensare l'Università come luogo in cui

si produce conoscenza che si trasferisce poi al di fuori. Ora, nel momento in cui noi ci confrontiamo con una dimensione più ampia dell'innovazione sociale, cominciamo a ragionare sul fatto che non c'è un processo unidirezionale dal luogo in cui si produce conoscenza al luogo dove la si utilizza, ma c'è uno scambio di conoscenze continuo tra le esperienze che possono nascere dalle pratiche di gruppo che poi entrano nell'Università per venire ulteriormente elaborate nel processo di trasformazione teorica il quale però deve essere impostato su uno scambio con la società. Nel nostro piano di internazionalizzazione, il nostro secondo obiettivo è proprio quello di diventare interlocutori interessanti per altri partner nel mercato globale e di farlo aumentando la qualità della nostra ricerca e della nostra didattica.

Ora, il lavoro che vi vedrà impegnati oggi è di fare vostro tale punto di vista che prende le mosse dall'interesse sviluppato dall'Università verso un'esperienza nata al di fuori di se stessa, che però rientra sia nella riflessione teorica sia in uno scambio costante con gli operatori. Un simile scambio deve utilizzare l'esperienza, la sensibilità dell'Università in ambito formativo, in modo che la conoscenza che così si genera diventi poi effettiva trasmissione nonché formazione di persone sensibili, in grado di produrre ulteriori trasformazioni in questo campo.

Davvero quindi, il lavoro che farete oggi e domani è in linea non solo con gli indirizzi strategici del nostro Ateneo, ma è anche uno dei punti a cui l'Ateneo si è ispirato nel costruire la propria strategia di internazionalizzazione.

Vi auguro buon lavoro e vi ringrazio in anticipo per le riflessioni e gli spunti con cui potrete contribuire allo sviluppo

dei nostri programmi formativi e anche per il contatto costante che ciascuno di voi potrà mantenere con questo gruppo di ricerca, allo scopo di aiutare davvero il nostro Ateneo a raggiungere il proprio obiettivo, che credo sia un obiettivo comune, ossia fare in modo che la conoscenza, la sensibilità prodotta e le persone formate, possano davvero incidere sulle sfide globali che riguardano tutto il mondo.

Vi ringrazio tutti e buon lavoro.

### **III. Il Modello di Microcredito Grameen nei Paesi Industrializzati**

#### **Shah Newaz- Direttore operativo di Grameen America**

-Prof.ssa Brunori: *“Mr. Shah Newaz, ci può raccontare com'è nata Grameen America?”*

Grameen Bank è nata in Bangladesh con un obiettivo molto speciale, infatti, a metà degli anni 70, non appena diventati indipendenti dal Pakistan, abbiamo dovuto fronteggiare il grande problema della diffusa povertà e, per cominciare a risollevarcene, Grameen Bank avviò progetti di microcredito.

Fu il Prof. Yunus che iniziò a studiare e trovò tale soluzione.

Nel 2007 partì il progetto per Grameen America; precedentemente, come ovvio, fu creato un business plan di cinque anni per capire in prima istanza quali fossero le persone più povere nella città di New York. Nel cercare di portare avanti questo lavoro di individuazione delle criticità, abbiamo creato un indice di povertà i cui parametri avevano lo scopo di focalizzare chi fossero i più poveri, quale la loro occupazione,

quale il loro guadagno giornaliero o mensile e tutta una serie di altre informazioni legate al lavoro e alla vita quotidiana.

Conformemente all'indice di povertà è stata creata una lista di persone a cui rivolgere il progetto e lo si è iniziato a pubblicizzare attraverso la metodologia del porta a porta, ma con scarsi risultati.

Mi ricordo che una persona per strada mi fece notare che nessuno mai mi avrebbe ascoltato perché tutto ciò non era legale.

Allora decisi di preparare dei volantini dove venivano spiegati il lavoro della Grameen Bank, i principi del microcredito, le procedure per ottenerlo e poi iniziai la distribuzione. Questi però non risultarono attraenti senza foto né disegni. Preparai quindi anche un poster, intanto scoprii che ogni casa americana era dotata di una cassetta della posta dove era facile lasciare il materiale informativo e lo distribuii anche nei parcheggi. Dopo tutte queste iniziative ho finalmente ricevuto le prime due telefonate, erano in spagnolo. In seguito a queste, decisi di fare altri avvisi che distribuii nei supermercati. Mentre procedevo con l'opera di volantinaggio un poliziotto mi fece una multa di 100 dollari. Ricevetti allora un consiglio dal Prof. Yunus il quale riteneva proficuo mettersi a cercare persone che parlassero spagnolo al fine di iniziare a lavorare con questo target di gente povera, ciò avrebbe potuto dare un effettivo avvio al progetto.

Si sarebbe però anche trattato di dovere avere a che fare con un'agenzia di reclutamento del personale. Inizialmente non fui preso sul serio, non si fidavano del fatto che una persona di lingua spagnola potesse lavorare per un bengalese. Allora entrai in contatto con Mr. Vidar (attualmente membro del BoD

of Grameen America) che fece da garante e da tramite. Fu allora che entrasti in contatto con Lidia, la prima persona di lingua spagnola a lavorare in Grameen America. La reazione iniziale che ebbe quando le fu spiegato il programma Grameen fu di incredulità. Così le mostrasti come funzionava concretamente in Bangladesh e una volta che Lidia ebbe compreso, le chiesi di iniziare a lavorare per creare il primo gruppo prestatori. Mi disse: *“io conosco una buona parrucchiera, proverò a chiedere se lei è in grado di creare questo gruppo”*. E così fu, si iniziò dagli ispanici. Dopo la costituzione dei primi due gruppi, non ci impegnammo più a fare pubblicità. Dopo il primo prestito erogato, ci accorgemmo che la mentalità di chi era entrato in contatto con Grameen era già cambiata e nel primo anno furono erogati prestiti a 500 persone.

Per quanto riguarda i dati, è importante sapere che, a partire dagli inizi di cui vi ho appena raccontato, finora, negli U.S.A., sono state aperte 11 filiali in 5 Stati.

-Prof.ssa Brunori: *“Quali sono state le difficoltà più grosse che ha trovato?”*

Il primo ostacolo è stato rappresentato dalla forma mentis della persone che non avevano fiducia nella realizzazione dei programmi.

Il secondo ha riguardato il reclutamento delle persone, in quanto nessuno voleva lavorare con i bengalesi e questo è un problema che sussiste ancora oggi. Non si riesce quindi tuttora a mantenere il passo fra la mole di lavoro e il numero di persone che servirebbe si dedicasse a ciò.

Un terzo problema ha riguardato il rapporto con una banca, in quanto bisognava svolgere il servizio di raccolta del denaro che non veniva effettuato. Grameen America non è una banca,

ma è una struttura di attivazione del processo che necessita di una banca. Inizialmente non ne trovammo di disponibili, mentre ora il problema è stato risolto e tutto funziona molto bene.

-Prof.ssa Brunori: *“Il programma è dedicato solo alle donne?”*

Non esiste una dichiarazione formale che Grameen America si dedichi solo alle donne, ma abbiamo visto che solo le donne sono disponibili a organizzare il lavoro con la metodologia del gruppo, mentre gli uomini sono riluttanti. Conseguentemente è stato deciso che nel caso sia un uomo a richiedere un prestito, questo venga erogato semplicemente aumentando quello della moglie.

-Prof.ssa Brunori: *“Qual'è' il massimale per l'erogazione? E a che tasso d'interesse?”*

Il limite del primo prestito ammonta a 1.500 dollari, per sei mesi o un anno. Ma la maggior parte dei prestatori accettano questo prestito per sei mesi. Dopo i primi sei mesi, il credito successivo può essere aumentato del 20%. Fino ad ora il massimo prestato è di 8 mila dollari al tasso del 15% col metodo declining (che poi è lo stesso metodo utilizzato delle altre banche negli USA). Alla fine di un anno a fronte di 1.000 dollari prestati se ne pagano 78 di interessi.

-Prof.ssa Brunori *“Quali problemi si sono riscontrati a livello legislativo/burocratico negli U.S.A.? È davvero classificabile come la Terra della Libertà o si sono riscontrati alcuni problemi come in altri paesi?”*

Negli U.S.A. il mercato è molto favorevole, il potere d'acquisto è buono, quindi le persone riescono a vendere i loro prodotti senza grandi problemi; inoltre il 90% dei clienti sono

donne sole e sono molto motivate e predisposte al lavoro. Non ci sono particolari difficoltà in America che ostacolino il commercio come avviene in altri paesi, i sistemi di trasporto sono buoni e tutti questi elementi, ovviamente, favoriscono anche il microcredito.

Prof.ssa Brunori: *“Come vengono pagati i lavoratori di Grameen Bank? O vengono impiegati volontari?”*

Il sistema salariale è quello di base di tutti i lavoratori americani e non si fa uso di volontari perché questo è contro la logica Grameen che lavora per la costruzione di un sistema solido e duraturo nel tempo.

Prof.ssa Brunori: *“Che tipo di attività mettono in piedi i beneficiari?”*

Solitamente i beneficiari avviano dei piccoli negozi, agli angoli delle strade, dove vendono frutta, gelati, si attrezzano con modesti macchinari per la sartoria oppure aprono piccolissimi ristoranti, più o meno questi sono i tipi di attività che riescono a mettere in piedi.

Prof.ssa Brunori: *La ringraziamo molto Mr. Shah Newaz per il suo contributo a questa importante conferenza e la salutiamo sentitamente.*

#### **IV. La ricerca multidisciplinare: il potenziale del Microcredito**

##### **Presentazione della ricerca della Fondazione Grameen Italia: obiettivi, metodologia e primi steps**

##### **Giorgia Bonaga – Ricercatore della Fondazione Grameen Italia (GIF)**

Il gruppo di ricerca ha mosso i primi passi definendo obiettivi e metodologie di ricerca. Si tratta di un gruppo di lavoro che può contare su una conoscenza pregressa e su una tecnologia metodologica avanzata nell'ambito del microcredito, inoltre, la sua natura multidisciplinare costituisce un punto di forza per osservare ed analizzare la complessità del fenomeno microcredito. Microcredito, che è considerato come uno strumento di sviluppo delle politiche locali nei paesi in via di sviluppo, in Italia è concepito come un fenomeno marginale, ancora sotto osservazione e in fase di sperimentazione.

Vi sono, in effetti, alcuni ostacoli strutturali allo sviluppo del potenziale del Microcredito in Italia, riguardanti ad esempio la regolamentazione ancora indefinita - di ciò ci parlerà successivamente la Dott.ssa Pellegrini- e all' esistenza di una lacuna di tipo sociale, come sosteneva l'assessore Bianchi questa mattina, una mancanza di responsabilità sociale a cui si può porre rimedio solo attraverso la diffusione di una cultura di tipo finanziario che è ancora tutta da sviluppare.

Il nostro gruppo di ricerca ha avviato le prime riflessioni a partire da questa considerazione: l'esclusione finanziaria non è

frutto di un fallimento di mercato, ma del normale funzionamento del mercato stesso. Ci stiamo chiedendo come sia possibile modificarlo, come sia possibile generare e sviluppare processi di inclusione e riproduzione.

Gli obiettivi del lavoro di ricerca pertanto sono di due tipi: analizzare l'attuale potenziale di microcredito in Italia e secondariamente studiare l'intero processo attraverso cui le istituzioni di microfinanza promuovono l'inclusione finanziaria e sociale delle popolazioni target.

La missione di ricerca prevede 3 steps:

- La definizione dell'identità del microcredito. La questione è tuttora irrisolta, in fieri e ancora oggetto di molte riflessioni tra i tecnici del microcredito. Questo convegno costituisce un'ottima occasione per discuterne insieme.
- Analisi delle esperienze regionali. Una volta fissato il paradigma e quindi definita l'identità del microcredito in Italia, si procederà all'analisi sul campo, la Regione Emilia Romagna. Ciò consentirà di mettere a fuoco nel dettaglio gli aspetti distintivi del processo che ci interessano maggiormente.
- Analisi del processo. In questa fase sarà possibile osservare l'intero processo del microcredito che non si limita alla fase di erogazione e restituzione del credito, ma che include tutti gli aspetti in gioco: quelli sociali, finanziari, psicologici, culturali, ecc.

Qual è il nostro paradigma di microcredito?

Il microcredito è un processo che individua una filiera produttiva verticalmente integrata in cui i due protagonisti principali ovvero, il prestatore e il beneficiario si completano,

sviluppando una relazione resiliente di lungo periodo, basata sulla fiducia, completamente immersa nella società di appartenenza e in grado di sviluppare capitale sociale. Attraverso questa definizione proviamo ad analizzare e valutare la realtà oggettiva. Di conseguenza, a nostro avviso, tre sono i tratti distintivi che devono necessariamente essere presenti per consentire un'analisi differenziale tra microcredito e altre pratiche di inclusione finanziaria:

- Il tutoraggio: inteso come processo di integrazione
- La sostenibilità di processo: processo che deve essere in grado di generare risorse e riprodurre se stesso.
- Il potenziale di inclusione. Siamo interessati a risolvere un'ambiguità che caratterizza molte pratiche di microcredito in Italia, la dicotomizzazione tra fiducia e rischio potrebbe essere superata potenziando il lavoro degli operatori di prossimità e riducendo l'utilizzo dei protocolli di scoring; migliorando i rapporti fiduciari con i clienti ed investendo su di essi per ridurre le richieste di garanzie.

Individuato il paradigma e definiti i tratti identitari distintivi del dispositivo microcredito, abbiamo avviato un dialogo molto prezioso, con il gruppo di lavoro del Progetto Monitoraggio dell'Ente Nazionale per il Microcredito che, dal 2010, si occupa di individuare e monitorare i progetti di microcredito in Italia. Abbiamo ragionato insieme sulla possibilità di implementare il questionario CAWI, strumento utilizzato per monitorare tali esperienze, introducendo items specifici con l'obiettivo di studiare aspetti della tecnologia del

microcredito che spesso rimangono in secondo piano: le effettive possibilità di accesso dei potenziali beneficiari, le metodologie di selezione, l'attenzione alla formazione, la tipologia dei servizi extra-finanziari offerti, i costi operativi e la presenza di analisi del default.

### **Lo studio pilota in Emilia Romagna.**

Al fine di promuovere la creazione di una rete virtuosa tra gli enti promotori di iniziative finanziarie, gli operatori di microcredito e altri servizi presenti sul territorio regionale abbiamo realizzato la *Guida Pratica al Microcredito in Emilia Romagna*. Si tratta di una guida di facile utilizzo in cui sono schedate e descritte tutte le iniziative di microcredito presenti nella regione, essa è consultabile sia dai potenziali beneficiari, sia dagli operatori sociali allo scopo di orientare e indirizzare il target verso le offerte più adatte alle loro specifiche esigenze. Tale rete di relazioni rappresenterà e delimiterà il campo entro cui il gruppo di lavoro potrà sviluppare i passaggi successivi della ricerca.

Il potenziale del microcredito sarà determinato dalla raccolta di due tipologie di dati:

- dall'analisi della domanda di inclusione finanziaria, rappresentata dai bisogni economici e sociali dei potenziali beneficiari di microcredito
- dall'analisi dell'offerta, rappresentata dalle modalità e dall'efficacia con cui vengono offerti e gestiti servizi finanziari specifici per la popolazione esaminata.

E' attualmente in corso la realizzazione di interviste e focus group con gli operatori del settore di molteplici servizi di inclusione finanziaria attivi sul territorio.

L'analisi dei bisogni dei potenziali beneficiari sarà realizzata attraverso la raccolta di dati macro demografici ( Istat e Open data) e dati micro estratti dalle storie di inclusione o esclusione finanziaria raccontate dai protagonisti e dai testimoni privilegiati.

Successivamente l'operazione di *matching* delle due famiglie di dati ci consentirà di individuare ed esplorare sia le aree di massima convergenza, dove domanda e offerta coincidono, sia le aree di divergenza, dove il potenziale del microcredito è inespresso.

In questo slot cominceremo a presentarvi il contributo di ogni disciplina al progetto di ricerca globale. Il mio compito è di illustrarvi i dati relativi alle esperienze di microcredito di Emilia Romagna.

L'Emilia Romagna si qualifica come una Regione virtuosa: nel 2011 sono stati erogati circa 689 prestiti e sono attivi 28 programmi di microcredito (escludendo il prestito d'onore).

Il trend di crescita dei programmi, che riflette la tendenza nazionale, mostra un incremento del numero di programmi di microcredito ed anche un incremento della loro capacità di outreach. Le iniziative tendono a concentrarsi nel capoluogo bolognese, ma anche a Modena, nelle aree colpite dal sisma. L'ambito operativo è soprattutto a livello comunale e provinciale, pochissime sono le iniziative a livello nazionale. I promoters principali sono le associazioni religiose, a seguire troviamo le BCC.

Il modello dominante è chiaramente quello triangolare, quello cioè che coinvolge le associazioni e le fondazioni.

I programmi erogano maggiormente il microcredito sociale, cioè credito per il consumo. In generale l'ammontare medio del prestito alle imprese si aggira intorno al 12.000 euro, mentre nel caso del microcredito sociale si aggira intorno ai 5.000 euro. Il tasso d'interesse oscilla tra il 2% e il 2,6%, mentre i tempi d'attesa si attestano intorno ai 26 giorni.

Possiamo già fare alcune riflessioni. Se, come detto in precedenza, l'alto livello di inclusione costituisce uno dei tratti distintivi e identitari del microcredito sul piano teorico, ciò non si verifica sul piano operativo, dove abbiamo registrato la presenza di criteri selettivi, legati soprattutto alla presenza di condizioni economiche che possano garantire la restituzione come un'entrata economica mensile (reddito, pensione, ecc.). La presenza di cospicui fondi di garanzia non sembra dunque sufficiente per fronteggiare i potenziali rischi.

Abbiamo notato, inoltre, che, in non pochi casi, l'erogazione non avviene in maniera diretta, ma in forma canalizzata, cioè il credito viene direzionato automaticamente dalla banca verso l'estinzione di un debito (es. bolletta) o di un bisogno finanziario specifico, saltando i passaggi relazionali tra operatore e beneficiario, che come ben sappiamo costituiscono la *raison d'être* del microcredito stesso.

Altro aspetto importante consiste nella richiesta ai neo-beneficiari di garanzie economiche personali nel 40% dei casi, di garanzie sociali nel 33% dei casi. Nel 8% dei casi viene richiesta come garanzia l'assenza di precedenti situazioni di sofferenza, che ritengo, rientri giustamente tra le caratteristiche di merito creditizio che i futuri mutuatari devono possedere. E' molto diverso, infatti, chiedere garanzie reali o da garanzie di merito. Come potete notare dai grafici le

garanzie reali vengono richieste maggiormente nei programmi dedicati esclusivamente all'erogazione di microcredito sociale, mentre le garanzie sociali (rete sociale) vengono richieste maggiormente nei programmi misti che gestiscono sia microcredito sociale che d'impresa.

Per finire, la presenza di servizi extra-finanziari è piuttosto scarsa: il 16% dichiara di offrire servizi di accompagnamento, talvolta passivo, che si attiva solo nel momento in cui il beneficiario mostra segni di difficoltà, il 29% delle istituzioni non offre nessun tipo di accompagnamento. Aspetto interessante è costituito dal 22% dei casi che dichiara di offrire servizi di educazione finanziaria per la gestione del bilancio familiare e personale.

### **Daniele Ferraguti - Ricercatore della Fondazione Grameen Italia (GIF)**

Il mio intervento verterà principalmente su quel cambio di paradigma che il nostro gruppo di ricerca sta cercando di adottare e su cui si innesta anche la nostra indagine sul campo per poi introdurre quali sono state le principali problematiche emerse dalle prime interviste fin qui realizzate.

Per quanto concerne la disciplina economica, nel campo del microcredito, dall'analisi che abbiamo fin qui completato, emerge chiaramente l'attenzione rivolta al fenomeno della teoria *Mainstream* soprattutto relativamente alla sua identificazione in uno scambio di mercato. Il microcredito viene rappresentato come l'incontro fra una domanda di credito e un'offerta di credito e di conseguenza si generano una serie di problemi riguardanti i costi transattivi, comuni negli

scambi, che hanno le loro componenti principali nell'asimmetria informativa e nell'azzardo morale.

L'asimmetria informativa è intesa come la difficoltà o incapacità o rischiosità del debitore a concedere un prestito a chi ancora non si conosce.

Riguardo invece all'azzardo morale, possiamo distinguere fra quello ante e quello post erogazione del prestito. Il primo avviene quando, una volta erogato il prestito, i costi sociali sono inferiori rispetto ai costi che i mutuatari devono affrontare nello sforzo di realizzare un eventuale progetto che li metta in grado di restituirlo. Riguardo invece all'azzardo morale post erogazione del prestito, lo possiamo definire come una sorta di tentazione al fallimento strategico, ovvero il dichiarare che l'oggetto che si è voluto finanziare è fallito per esimersi dal ripagare il credito ricevuto.

Uno degli obiettivi che si è dato il nostro gruppo di ricerca è proprio quello di superare questa visione adottando una nuova definizione di microcredito come un processo verticalmente integrato e sostenibile, nel quale prestatore e mutuatari costruiscono una relazione resiliente basata sulla fiducia il cui compito è produrre un bene comune, nel nostro caso un capitale sociale, cioè un bene che è sia il fine ultimo del processo che l'essenza stessa di questo.

Mi soffermo su alcuni termini chiave della nuova definizione che il nostro gruppo di ricerca ha adottato per poi condurre l'indagine sul campo.

Il primo termine è sicuramente: integrato. Attraverso l'integrazione si bypassano i problemi dei costi transattivi (superamento quindi di asimmetria informativa e azzardo morale).

L'altro concetto fondamentale è la sostenibilità. Si tratta della capacità di remunerare tutti i fattori redditizi che rientrano in questo processo, in particolare nel lungo periodo, per permettere la replicabilità del processo nel suo complesso.

La fiducia: è l'elemento fondamentale che consente il cambio di paradigma. Senza questa non è possibile neanche impostare il processo creditizio.

Per quanto concerne il concetto di resilienza: con questo termine intendiamo la capacità di resistere agli shock esterni di qualsiasi natura (ambientali, politici, sociali, etc.).

Per capitale sociale, invece, mi collego alla definizione data dal premio Nobel per l'economia 2009 Elinor Ostrom che fa riferimento alle conoscenze, alle norme, alle regole, alle aspettative condivise, riguardo a modelli di interazione che gruppi di individui portano nella loro quotidianità.

Di conseguenza, analizzando il processo di microcredito come un processo integrato in cui debitore e creditore entrano in una relazione di fiducia, possiamo parlare di coproduzione di un bene comune, in cui ogni parte del processo contribuisce a ottenere un 'frutto' condiviso che appunto è il capitale sociale.

Vediamo ora cosa abbiamo trovato nella nostra regione alla luce di questo cambio di paradigma a livello di struttura di processo.

Abbiamo potuto constatare che i mutuatari del microcredito cercano di entrare in relazione con le istituzioni microcredizie soprattutto attraverso o il canale rappresentato dai volontari (associazioni di volontariato o religiose) o quello rappresentato dagli assistenti sociali pubblici.

È questa intermediazione che li conduce poi, in un secondo momento, a rapportarsi con la banca. Voglio focalizzare però

l'attenzione sul ruolo dell'operatore che non è sempre presente nei processi che abbiamo realizzato, per quanto molto spesso giochi il ruolo fondamentale di catalizzatore di tutto lo sviluppo dello stesso.

L'operatore di microcredito è appunto colui che si relaziona fra la forma mentis bancaria e la forma mentis più improntata all'attenzione sociale quindi è una figura fondamentale per l'intero processo poiché media fra questi due diversi modi di lavorare.

È in tal modo che la banca entra in una relazione con i mutuatari mediata dagli operatori.

I temi cruciali che sono emersi incontrando gli operatori o le istituzioni di microcredito sono appunto il loro ruolo e la loro relazione con la sostenibilità di processo come riferito poc'anzi. Per ruolo dell'operatore intendiamo cosa debba sapere e saper fare, mentre per quanto concerne la sostenibilità intendiamo come l'operatore debba o riesca a rendere il processo sostenibile.

Le due caratteristiche principali che deve possedere un operatore consistono nel saper creare e coordinare un dialogo tra le istituzioni che prestano e le associazioni che controllano più da vicino la realtà dei mutuatari. L'operatore deve inoltre raccogliere le informazioni cosiddette soft, inerenti la situazione personale del singolo mutuatario nella maniera più dettagliata possibile, ciò che i professionisti bancari non riescono a cogliere.

Le competenze necessarie sono quindi una sorta di mix di conoscenze bancarie e finanziarie (saper far quadrare i conti, progettualità, etc.) e di sensibilità (saper relazionarsi anche con le figure familiari del singolo beneficiario che stanno sullo sfondo e che spesso influenzano il processo). Questo è un

obiettivo che si può raggiungere promuovendo corsi di formazione ad hoc.

Altro aspetto fondamentale, raggiungibile solo nel lungo periodo, è l'esperienza dell'operatore che, con il tempo, può sviluppare quello che nella letteratura accademica può essere chiamato il sesto senso dell'operatore, ovvero la sua capacità di saper prevedere e valutare al meglio la situazione microcreditizia che si sta sviluppando.

L'insieme della formazione e dell'esperienza costituiscono una tecnologia fondamentale per la funzionalità dell'intero processo nel suo complesso. L'operatore è da considerarsi quindi una vera e propria tecnologia processuale del microcredito. Ovviamente tutto ciò ha un costo, sia relativamente alla sua formazione sia relativamente alla sua remunerazione in ambito lavorativo.

Dobbiamo constatare che esistono molti volontari inseriti nei progetti di microcredito dell'Emilia Romagna e ci siamo chiesti se non ci trovassimo davanti a uno spreco di una risorsa proprio perché non remunerata. Affinché il processo sia sostenibile, in un'accezione di sostenibilità che preveda la remunerazione per tutte le componenti dello stesso (capitale finanziario, umano e sociale), è fondamentale che tutti gli input, immessi nel processo, siano remunerati. Ovviamente si può ottenere ciò nel medio e lungo periodo, quindi, forse, è ipotizzabile una sorta di accettazione del volontariato nella fase di startup dell'intero processo di microcredito con però l'obiettivo di internalizzare tali figure in esso, remunerandole, in quanto non è possibile impostare un intero progetto incentrato sui volontari. Questo non è economicamente accettabile.

Infine, in riferimento alla sostenibilità, è possibile aprire una discussione sul ruolo indirettamente attivo del microcredito sociale, cioè sulla capacità di preservare alcune risorse che sono a rischio di spreco poiché a rischio di scivolamento nella povertà. Il microcredito sociale si prefigge di far fronte alle situazioni emergenziali che possono coinvolgere una persona esponendola al rischio di scivolamento nella povertà.

In un primo momento il microcredito tenta di preservare le risorse umane del beneficiario per poi dargli la possibilità di svilupparle in un futuro proprio all'interno di tale processo. Le aree di intervento principale del microcredito sociale sono i bisogni abitativi, i mezzi di trasporto, le spese sanitarie etc.

In questo modo il nostro gruppo di ricerca ha avanzato una proposta anche in termini di nomenclatura, volendo cioè intendere il microcredito sociale come microprestito, partendo dal microcredito vero e proprio, finalizzato unicamente al finanziamento di attività imprenditoriale, sempre comunque nell'idea che l'inclusione finanziaria sia un servizio ancillare a quella che dev'essere l'obiettivo finale dell'inclusione sociale.

**Chiara Bleve - Ricercatore della Fondazione Grameen Italia (GIF)**

Questo lavoro va inteso come un tentativo di affrontare il tema dell'inclusione finanziaria dal punto di vista antropologico. Che l'inclusione finanziaria sia oggi un tema di grosso interesse all'interno del dibattito internazionale è confermato dal fatto che, già a partire dal 2009, all'interno di un vertice post crisi a Pittsburg, il gruppo dei paesi del G20 abbia deciso di impegnarsi concretamente a sostegno di essa. A seguito del

riconoscimento di questa necessità, sono derivate parecchie iniziative tra cui la selezione e il finanziamento di alcuni progetti per il sostegno finanziario alle piccole e medie imprese e l'avvio di lavori per migliorare la qualità dei dati statistici.

Nonostante le numerose e articolate implicazioni per lo sviluppo e la riduzione della povertà, gli aspetti riguardanti l'accesso al credito sono stati spesso trascurati dal settore finanziario. Vi hanno contribuito l'insufficienza di dati sull'utilizzo dei servizi finanziari, la loro qualità e il loro costo. In letteratura antropologica non esiste una definizione di inclusione finanziaria. Ci siamo riferiti a una definizione della Banca d'Italia prodotta nel 2011 relativa all'esclusione finanziaria definita come l'impossibilità, per alcuni soggetti, di accedere a servizi finanziari basilari, quali i conti correnti, i depositi, i prestiti, i servizi assicurativi ed altro.

Con l'occasione di questo convegno internazionale, siamo andati a vedere quali sono le categorie che più rischiano l'esclusione finanziaria e sociale. Per farlo, abbiamo attinto a dati redatti dalla Commissione Europea e abbiamo individuato negli immigrati e nelle minoranze etniche la prima categoria vulnerabile a cui seguono i lavoratori over 50 di sesso maschile e femminile e gli uomini e le donne di età inferiore a 25 anni. Un lavoro pubblicato a marzo 2013, dal network internazionale sulla microfinanza a livello europeo, ribadisce che i migranti sono oggi esclusi dai processi finanziari e quindi target a rischio di rottura sociale e finanziaria. Nel 2007 la crisi ha colpito il target migrante con ricaduta sia sulle comunità relative sia sui paesi ospitanti, influenzando, di conseguenza, anche i comportamenti economici e sociali tra

questi due mondi. In che maniera la microfinanza e questo dibattito sul microcredito riescono a contribuire a fronteggiare il problema dell'esclusione finanziaria e sociale? Attraverso le operazioni di piccolo prestito le persone possono riacquistare la fiducia in se stesse, la capacità di decidere su di sé, avviare una piccola attività, di reddito o supplementare, così da riconoscersi nella società a cui appartengono e, al contempo, essere riconosciute dalla stessa, come attive e dignitose. Siamo andati a vedere quali sono le tendenze e i tratti statistici della prima e della seconda generazione di migranti a livello europeo. La partecipazione degli immigrati al mercato del lavoro risulta essere bassa, infatti i più alti livelli di disoccupazione li riguardano a prescindere dal loro livello di istruzione. Spesso e volentieri, a livello europeo, gli immigrati svolgono delle mansioni al di sotto delle loro qualifiche e dei loro titoli di studio. In realtà anche se la partecipazione al mercato del lavoro delle seconde generazioni è spesso più simile a quella dei pari nativi, il rischio di disoccupazione è per loro maggiore. Quindi, per valutare il bisogno di inclusione finanziaria di un immigrato, occorre valutare, con un operatore di settore, il progetto migratorio da cui parte. I bisogni dell'accesso al credito variano in funzione della fase specifica del progetto del migrante, da quella iniziale dell'insediamento, al lavoro, l'alloggio, l'apprendimento di una nuova lingua, ovviamente modificandosi tutte le volte in cui ne viene affrontata una nuova.

Terminata questa premessa, che intendeva descrivere quale sia lo stato dell'arte della letteratura scientifica sul tema, possiamo descrivere gli obiettivi squisitamente antropologici di questa sezione. Vorremmo riuscire a fornire una definizione antropologica dell'inclusione sociale, stante che non ne esiste

una ad oggi. Vogliamo quindi leggere, esplorare i progetti migratori che esistono nella regione Emilia Romagna attraverso la lente dell'inclusione finanziaria, comprendere il tipo di progetto migratorio di coloro che hanno lasciato il proprio paese di origine, quale l'idea che li ha spinti ad abbandonarlo e come questa sia cambiata una volta giunti nel nostro paese.

Vorremmo inoltre descrivere gli ostacoli che contribuiscono a determinare l'esclusione finanziaria e sociale, comprendere come gli operatori e le istituzioni di microfinanza dell'Emilia Romagna costruiscono i loro programmi di inclusione.

Partiamo dal presupposto che l'inclusione finanziaria non è un fatto esclusivamente finanziario, implica ovviamente dimensioni economiche e finanziarie, come anche dimensioni sociali e relazionali.

Il target è per l'appunto quello dei migranti, al contempo è previsto l'inserimento di target da parte degli operatori che hanno all'attivo dei programmi di microcredito.

Gli strumenti da utilizzare sono le interviste semi strutturate e i focus group.

Tre i livelli di indagine: macroscopico, mesoscopico e microscopico. Si parte dal considerare a livello macroscopico il contesto globale, ossia l'idea di progetto migratorio e come cambi una volta giunti nel paese d'approdo. A livello microscopico vanno indagate le relazioni familiari, lavorative e che tipo di rapporto queste persone hanno con il mondo della finanza.

Verranno intervistate persone che svolgono lavori dipendenti e autonomi, di libera impresa sul territorio regionale.

Verranno indagati i processi migratori, il ruolo delle banche e della finanza all'interno di essi e quali le prospettive future.

Le domande previste sono del tipo: perché è arrivata/o in Emilia Romagna? Che cosa l'ha portata/o a scegliere questa regione, o città; quali sono stati i primi passi nell'avvio della sua attività? Chi l'ha aiutata/o in questo? Che tipo di richiesta è stata effettuata alla banca? Verranno comprese domande che indaghino il rapporto con il microcredito; quali i grossi cambiamenti in termini di casa, famiglia e relazioni, rapporti con le banche e uso dei prodotti finanziari dal momento di arrivo.

Parallelamente verranno poste delle domande anche agli operatori di microcredito regionali per costruire interviste sulla base di quattro punti principali: sostenibilità, tutoring, impatto e valutazione.

Concludendo, qual è l'obiettivo?

Una volta raccolti tutti i dati, sarà quello di fornire una definizione di inclusione finanziaria che contempri contenuti etnografici quindi che non sia una definizione aprioristica, ma che prenda le mosse da storie di vita che partano dal basso, che includa differenti punti di vista, perciò sia il risultato di una coproduzione di senso delle rappresentazioni e delle pratiche dei diversi attori in gioco.

**Francesca Pellegrini – Ricercatore della Fondazione Grameen Italia (GIF)**

1.- La pratica del microcredito, diffusa in Italia a partire dai primi anni duemila, consente alle persone in

situazione di povertà e vulnerabilità sociale<sup>1</sup>, nonché prive di garanzie patrimoniali, di avere accesso al credito. In una fase in cui è ancora acuta la crisi finanziaria e sempre più stretta la morsa del *credit crunch*, il microcredito esercita un ruolo sempre più centrale a favore dell'inclusione finanziaria<sup>2</sup> dei soggetti cosiddetti “non bancabili”. Negli ultimi anni il microcredito ha conosciuto in Italia un notevole sviluppo<sup>3</sup>, ma

---

<sup>1</sup> Per una stima aggiornata dell'incidenza di povertà relativa e assoluta nella popolazione italiana, v. *La povertà in Italia*, Istat, 17 luglio 2013. La stima dell'incidenza della povertà relativa (la percentuale di famiglie e persone povere) viene calcolata sulla base di una soglia convenzionale (linea di povertà) che individua il valore di spesa per consumi al di sotto del quale una famiglia viene definita povera in termini relativi. La soglia di povertà relativa per una famiglia di due componenti è pari alla spesa media mensile per persona nel Paese, che nel 2012 è risultata di 990,88 euro (-2% rispetto al valore della soglia nel 2011 che era di 1.011,03 euro). Le famiglie composte da due persone che hanno una spesa mensile pari o inferiore a tale valore vengono classificate come povere. Per famiglie di ampiezza diversa il valore della linea si ottiene applicando un'opportuna scala di equivalenza che tiene conto delle economie di scala realizzabili all'aumentare del numero di componenti. L'incidenza della povertà assoluta viene calcolata sulla base di una soglia di povertà corrispondente alla spesa mensile minima necessaria per acquisire il paniere di beni e servizi che, nel contesto italiano e per una determinata famiglia, è considerato essenziale a uno standard di vita minimamente accettabile (cfr. Volume Istat Metodi e Norme, “La misura della povertà assoluta” del 22 Aprile 2009). Vengono classificate come assolutamente povere le famiglie con una spesa mensile pari o inferiore al valore della soglia (che si differenzia per dimensione e composizione per età della famiglia, per ripartizione geografica e ampiezza demografica del comune di residenza). Nel 2012, il 12,7% delle famiglie era classificato relativamente povero (per un totale di 3 milioni 232 mila) e il 6,8% lo era in termini assoluti (1 milione 725 mila); le persone in povertà relativa erano il 15,8% della popolazione (9 milioni 563 mila), quelle in povertà assoluta l'8% (4 milioni 814 mila).

<sup>2</sup> Per un recente e innovativo indicatore per la misurazione dell'inclusione finanziaria si fa rinvio a A. Demirguc-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial Inclusion*, Policy research working paper 6025, World Bank, aprile 2012. Per una definizione di “esclusione finanziaria” ed una rappresentazione quantitativa del fenomeno, v. European Commission, *Financial Services Provisions and Prevention of Financial Exclusion*, marzo 2008, p. 9 ss., nonché il report pubblicato da Microfinance Centre, European Microfinance Network e Community Development Finance Association, *From exclusion to inclusion through microfinance: critical issues*, aprile 2007.

<sup>3</sup> Il settimo Rapporto sul Microcredito in Italia, pubblicato all'interno di *Fiducia nel credito – Esperienze di microcredito per l'impresa ed il sociale*, Donzelli, 2013, ha

la sua mancata diffusione su larga scala è stata in buona misura condizionata da problemi di carattere strutturale, tra i quali la difficoltà riscontrata dagli operatori nel definire modelli di *business* finanziariamente sostenibili<sup>4</sup> nonché un contesto legislativo frammentato<sup>5</sup> in più fonti normative e da ormai troppo tempo in attesa dell'emanazione di una normativa secondaria alla quale la normativa primaria ha fatto rimando per le disposizioni attuative<sup>6</sup>. Obiettivo di questa analisi, partendo dall'esame della normativa vigente, è quello di illustrare il panorama del fenomeno microcredito in Italia, con particolare riferimento alle diverse tipologie di operatori

---

stimato nel 2011 una crescita del 42% dell'ammontare di credito concesso rispetto all'anno precedente.

<sup>4</sup> “*A bottle neck for the development of the sector still remains: the establishment and growth of sustainable microfinance institutions (MFIs) which are able to deliver microloans to the different target groups on scale*”, v. European Microfinance Network (EMN), *Overview of the microcredit sector in the European Union*, 2012, p. 13.

<sup>5</sup> Il problema è risentito anche a livello europeo: già nel 2007 la Commissione invitava gli Stati membri “*ad adeguare in modo appropriato i quadri istituzionali, giuridici e commerciali necessari per promuovere un ambiente più favorevole allo sviluppo del microcredito*” (v. COM(2007) 708 final, p. 3). Per una lettura critica dello stato dell'arte del contesto normativo globale, europeo e nazionale v. M. A. Stefanelli, *L'inadeguatezza della regolamentazione giuridica del microcredito a livello globale e le mancate sfide del sistema creditizio*, in *Studi di diritto dell'economia e dell'impresa in memoria di Antonio Cicognani*, p. 660 ss..

<sup>6</sup> V. art 111 co. 5 TUB: “*Il Ministero dell'Economia e delle Finanze, sentita la Banca d'Italia, emana disposizioni attuative del presente articolo, anche disciplinando: a) requisiti concernenti i beneficiari e le forme tecniche dei finanziamenti; b) limiti oggettivi, riferiti al volume delle attività, alle condizioni economiche applicate e all'ammontare massimo dei singoli finanziamenti, anche modificando i limiti stabiliti dal comma 1, lettera a) e dal comma 3; c) le caratteristiche dei soggetti che beneficiano della deroga prevista da comma 4; d) le informazioni da fornire alla clientela*”, intendendo per “soggetti che beneficiano della deroga prevista al comma 4”, quei soggetti giuridici senza fini di lucro che richiederanno l'iscrizione in una sezione separata dell'elenco di cui al comma 1 per lo svolgimento delle attività di cui ai commi 1 e 3.

non bancari<sup>7</sup> presenti sul mercato e alle rispettive diverse modalità operative con le quali il servizio è offerto dagli stessi. Il rapporto *Politiche pubbliche e private per l'erogazione di servizi di microfinanza*, presentato nel 2011 da ABI in collaborazione con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali a seguito di un comune progetto volto all'analisi della condizione finanziaria delle famiglie e degli aspetti di vulnerabilità<sup>8</sup> relativi agli andamenti economico-finanziari e creditizi, ha consentito di mappare 712 operatori di microfinanza<sup>9</sup> attivi in Italia: 397 Confidi (55,76%), 224 banche (31,46%), 62 associazioni/fondazioni non profit

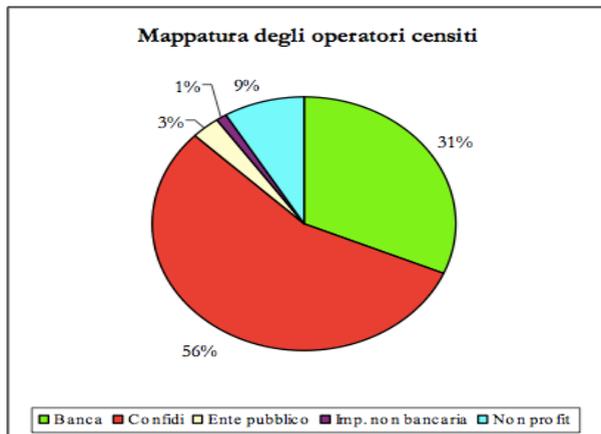
---

<sup>7</sup> Per quanto riguarda gli operatori bancari si rimanda a ABI, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, *Politiche pubbliche e private per l'erogazione di servizi di microfinanza*, Quaderni della ricerca sociale n. 14, 2011, p. 22 ss..

<sup>8</sup> Per vulnerabilità si intende “un indicatore della maggiore o minore esposizione degli individui a subire effetti negativi in seguito a un dato evento. Pertanto, non si riferisce agli effetti di un evento dannoso sugli individui, non identifica necessariamente traiettorie di impoverimento o di esclusione sociale, ma piuttosto segnala il grado di esposizione a eventi negativi che un individuo presenta data la sua situazione. In quest'ottica, per vulnerabilità finanziaria è possibile intendere il grado di esposizione degli individui a eventi esterni o a errori nelle scelte individuali, date le loro condizioni di partenza e la loro situazione economica, familiare, lavorativa, di salute. Riconoscere il soggetto come vulnerabile significa tenere conto al momento della prestazione del servizio da parte della banca o dell'intermediario, delle particolari condizioni socio economiche del cliente, prevedendo delle formule contrattuali quanto più adattabili alle mutevoli condizioni familiari/lavorative.” V. *Politiche pubbliche e private per l'erogazione di servizi di microfinanza*, cit., p. 12 e p. 41 ove maggiori riferimenti alla dottrina economica.

<sup>9</sup> È necessario precisare che per microfinanza si intende, secondo la definizione adottata dalle Nazioni Unite, “*loans, savings, insurance, transfer services, microcredit loans and other financial products targeted at low income clients*”; tra i principali attori operanti su territorio italiano si è affermata una definizione di microfinanza condivisa intesa come “l'insieme di servizi di credito, di risparmio, di pagamento, e di trasferimento offerti da banche e altri intermediari in condizioni di sostenibilità diretti a facilitare l'inclusione finanziaria di soggetti vulnerabili” (v. ABI e Ministero del lavoro e delle Politiche Sociali, *Analisi della situazione finanziaria delle famiglie italiane*, 2009). In entrambi i casi trattasi dunque di un concetto più ampio della sua componente microcredito.

(8,71%), 21 enti pubblici (2,95%) e 8 imprese non bancarie (1,12%)<sup>10</sup>.



Fonte: Abi, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, *Politiche pubbliche e private per l'erogazione di servizi di microfinanza*, 2011, p. 14.

Dall'analisi finora svolta dalla dottrina socio-economica emerge che, seppur ognuno di questi operatori sia in grado di proporre soluzioni efficaci in termini di inclusione finanziaria, nessuno riesce ad offrire soluzioni soddisfacenti in termini di

---

<sup>10</sup> Per quanto riguarda il panorama europeo, “*The European microfinance sector is still characterized by a wide range and diversity of institutions active in the market. There are two differing institutional blueprints that can be identified as the dominant institutional types for micro-lending on a greater scale. The first blueprint is to provide microloans as a bank (including promotional banks) with a specific microcredit program that is profit oriented and dedicates its activities 75 up to 100 percent to the provision of financial services. The second typical EU-based blueprint is to organize the MFI as a non-banking financial institution or microfinance association that is not-for-profit and concentrates its business activities 75 up to 100 percent on the provision of microcredit.*” V. *Overview of the microcredit sector in the European Union*, cit., p. 9 e p. 29 ss., in specie figure 11 a p. 29 e table 8 a p. 86 ove è rappresentato il censimento degli erogatori di microcrediti in europa suddivisi per forma giuridico-istituzionale.

sostenibilità finanziaria<sup>11</sup>, in quanto ciascuna tipologia giuridico operativa presenta specifiche criticità in grado di limitarne la tenuta e l'efficacia nel tempo. Inoltre, in termini di congruenza giuridica alla disciplina vigente, alcune delle tipologie giuridico operative analizzate non trovano nella normativa pieno riconoscimento, né sono autorizzate a operare rispetto a tutta la gamma di prodotti che il microcredito richiederebbe. *“Emerge quindi che in Italia non esiste ancora tra i modelli non bancari di microcredito una best practice di riferimento che in maniera assoluta e indiscutibile sia in grado di produrre i risultati migliori e di adempiere in maniera piena alla mission del microcredito. Tale evidenza, se da un lato appare come una debolezza del settore microcredito in Italia, dall'altro conferma la ricchezza istituzionale e la varietà dei modelli presenti, i quali potrebbero in futuro produrre risultati molto efficaci se fossero organizzati e integrati in modo sinergico, sfruttando a seconda dei differenti contesti territoriali, le specializzazioni e i punti di forza dei diversi modelli in campo”*<sup>12</sup>.

2.- Il decreto legislativo 141/2010 (in attuazione della delega contenuta nella legge comunitaria 7 settembre 2009, n. 88 per il recepimento della direttiva 2008/48/CE, successivamente modificato e integrato dal decreto legislativo 218/2010)<sup>13</sup> e il decreto legislativo 169/2012 hanno innovato

---

<sup>11</sup> Sul concetto di sostenibilità finanziaria, v. *Politiche pubbliche e private per l'erogazione di servizi di microfinanza*, cit., p. 10.

<sup>12</sup> ANDREONI, SASSATELLI, VICHI, *Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito*, Il mulino, 2012, p. 49.

<sup>13</sup> Per un commento al decreto v. Assonime, *La disciplina degli intermediari finanziari dopo i decreti legislativi 13 agosto 2010, n. 141 e 14 dicembre 2010, n. 218*

profondamente le norme in materia di intermediari finanziari contenute nel Tit. V TUB, limitando le attività finanziarie soggette a riserva e ridefinendo l'ambito applicativo oggettivo della disciplina: *“l'esercizio nei confronti del pubblico dell'attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma è riservato agli intermediari finanziari autorizzati, iscritti in un apposito albo tenuto dalla Banca d'Italia”*<sup>14</sup>.

In origine, la regolamentazione degli intermediari finanziari doveva rispondere essenzialmente a finalità di censimento degli operatori: in particolare, l'obiettivo del legislatore, era quello di ottenere, nella lotta alla criminalità organizzata, specifica evidenza dei soggetti operanti nel mercato finanziario. Successivamente, alla luce della crescente rilevanza che tali soggetti hanno assunto nel mercato finanziario, il legislatore ha ritenuto di sottoporre anche gli intermediari finanziari alle disposizioni del Testo Unico

---

(*modifiche al Testo unico bancario*), in *Rivista delle società*, 4/2011; M. A. Goffredo, F. Berneri, *La revisione della disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario D. lgs. 13 agosto 2010, n. 141*, in *Le Società*, 12/2010.

<sup>14</sup> V. art. 106 TUB. Rispetto alla precedente formulazione dell'art. 106 TUB, che ricomprendeva tra le attività soggette a riserva, oltre all'attività di concessione di finanziamenti, anche i) la prestazione dei servizi di pagamento, ii) l'intermediazione in cambi e iii) l'attività di assunzione di partecipazioni, il d. lgs. 141/2010 ha limitato il novero delle attività la cui prestazione è riservata agli intermediari finanziari autorizzati alla sola attività di concessione di finanziamenti. Quanto all'ambito applicativo oggettivo della disciplina, secondo la vigente formulazione, la concessione di finanziamenti è soggetta a riserva solo ove la stessa sia prestata nei confronti del pubblico, mentre, nella versione precedente, erano previsti tre livelli di disciplina progressivamente più incisivi: i) il primo livello riguardava i soggetti che esercitavano in via prevalente una o più delle quattro attività finanziarie previste, ma non nei confronti del pubblico; ii) il secondo livello riguardava i soggetti che esercitavano una o più delle quattro attività finanziarie previste nei confronti del pubblico; infine, iii) il terzo livello riguardava gli intermediari finanziari che presentavano potenziali rischi sistemici in considerazione dei volumi operativi dell'attività oppure per la stessa natura dell'attività prestata. Si ricorda inoltre, per completezza, che il d. lgs. 11/2010, nell'attuare la direttiva 2007/64/CE sui servizi di pagamento, aveva già espunto l'attività di prestazione dei servizi di pagamento dalle attività finanziarie rilevanti ai sensi del regime in esame, per assoggettarla ad un regime autonomo.

Bancario, prescrivendo il regime di autorizzazione preventiva da parte della Banca d'Italia e forme di cosiddetta vigilanza equivalente<sup>15</sup>, seppur graduata secondo le dimensioni operative degli stessi in base al principio di proporzionalità. La linea di tendenza di questo nuovo impianto normativo è quella di restringere l'ambito di applicazione della disciplina, concentrandosi su quei soggetti la cui attività pone in evidenza esigenze di tutela dei consumatori e di tutela della stabilità del mercato finanziario. È in questo più ampio contesto della disciplina dei "soggetti operanti nel settore finanziario" (Titolo V TUB), che il legislatore introduce per la prima volta nell'ordinamento italiano, mediante la modifica dell'art. 111 TUB, la disciplina del microcredito. Nella tabella a seguire, una sommaria descrizione dei principali obiettivi perseguiti dalla regolamentazione dei servizi finanziari. L'attività di microcredito può assumere le forme del c.d. "microcredito produttivo", sostegno creditizio finalizzato all'avvio o al consolidamento di microimprenditoria o di forme di autoimpiego, e del c.d. "microcredito sociale", ausilio finanziario per l'acquisto di beni e servizi primari, prestati con finalità di tipo socio-assistenziale che consentono la copertura di spese sanitarie, di istruzione, di inserimento lavorativo, o comunque dovute ad uno stato di improvvisa e temporanea vulnerabilità<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> Si tratta di forme di vigilanza analoghe a quelle imposte agli intermediari abilitati (banche, SGR, SIM, ecc.) in materia di controlli preventivi (domanda di iscrizione all'Albo e presentazione del programma di attività e della relazione sulla struttura organizzativa), adeguatezza patrimoniale e contenimento del rischio, partecipazioni detenibili, regole di organizzazione amministrativa e contabile e di controlli interni.

<sup>16</sup> Si noti che sebbene le "domande" di microcredito scaturiscono da necessità diverse, le "risposte" offerte sotto forma di microcredito produttivo e sociale sono

Objective	Main reasons for including objective	Type and scope of regulation	Examples for regulatory measures
Promote safe and sound financial service providers	Information problems in deposit and lending business and negative externalities affect safety and soundness of providers	<i>Prudential regulation</i> required only for deposit-taking institutions	Capital, liquidity, and provisioning requirements; management and governance standards
Guard against systemic risk	Risk of contagion exists among providers caused by negative externalities both among deposit-taking institutions and—to a lesser extent—among credit-only institutions	<i>Systemic regulation</i> mostly for deposit-taking institutions	Lender of last resort; deposit insurance; payment system oversight
Establish a competitive market	Regulation can establish barriers to entry, and providers might benefit from market power when operating in unsaturated markets	<i>Competition regulation</i> considering market power in certain locations and newly created entry barriers	Mergers and acquisition, interoperability, anticartel, and anticollusion rules
Protect consumers	Negative consequences of market failures may hurt loan and savings clients	<i>Conduct of business regulation</i> for all types of financial institutions	Disclosure and fair treatment rules; recourse mechanisms
Improve access	Transaction costs, information problems, and externalities as well as regulation itself are all reasons for lack of access	<i>Enabling regulation</i> for all types of financial institutions	Removal of existing barriers; adjusting norms to suit microfinance

Fonte: The World Bank, *The New Microfinance Handbook. A financial market system perspective*, 2013, p. 417.

Nel primo caso si tratta di un'attività di finanziamento “*a persone fisiche o società di persone o società a responsabilità limitata semplificata di cui all'art. 2463-bis codice civile o associazioni o società cooperative, per l'avvio o l'esercizio di*

---

caratterizzate da una forte relazione di interdipendenza e, talvolta, complementarità. Se da un lato i soggetti che ricevono un microcredito produttivo si trovano spesso ad utilizzare una piccola parte del credito ricevuto per stabilizzare la loro situazione personale-familiare, dall'altro lato i soggetti che ricevono un microcredito sociale non solo possono far fronte ad un bisogno finanziario temporaneo e di emergenza, ma, soddisfacendo quest'ultimo, riescono spesso ad evitare l'innescarsi di un *loop* negativo dal quale sarebbero potuti uscire danneggiati anche nelle loro capacità lavorative. Anche lo European Microfinance Network (EMN) a partire dal 2012 ha adottato questa classificazione: “*This edition of the survey therefore proposes for the first time a definition for a differentiation of the lending part of microfinance activities into two categories: (1) microenterprise lending and (2) social inclusion lending. This distinction should be seen as a first step towards a more focused discussion on institutional blueprints and lending models for microfinance in Europe*”. V. *Overview of the microcredit sector in the European Union*, cit., p. 14 e p. 39 ss..

*attività di lavoro autonomo o di microimpresa*”, che presenti determinate caratteristiche<sup>17</sup>: il finanziamento deve essere i) di ammontare non superiore a 25.000 euro e non assistito da garanzie reali; ii) finalizzato all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro; iii) accompagnato dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio. Nel secondo caso si tratta di un'attività di finanziamento *“a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale”* che rispetti specifiche condizioni<sup>18</sup>: il finanziamento deve essere i) di importo massimo di 10.000 euro; ii) non assistito da garanzia reale; iii) accompagnato dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio familiare; iv) concesso per finalità di inclusione sociale; v) prestato a condizioni più favorevoli a quelle prevalenti sul mercato. Ai sensi del comma 3-bis dell'art. 111, il microcredito *“sociale”* potrà essere erogato solamente da operatori che congiuntamente eserciteranno anche l'attività di microcredito *“produttivo”*.

In deroga alla disciplina dell'art. 106, questi due specifici tipi di attività di finanziamento possono essere esercitati da soggetti iscritti in un elenco tenuto da un apposito organismo, *“avente personalità giuridica di diritto privato ed ordinato in forma di associazione, con autonomia organizzativa, statutaria e finanziaria”*<sup>19</sup>. L'iscrizione nell'elenco è

---

<sup>17</sup> V. art. 111 co. 1 TUB.

<sup>18</sup> V. art. 111 co. 3 TUB.

<sup>19</sup> V. art. 113 TUB. *“La Banca d'Italia vigilerà quindi non sui singoli soggetti ma sulla correttezza dell'azione dell'Organismo, il quale dovrà segnalare le violazioni commesse dagli iscritti, ai fini dell'applicazione delle relative sanzioni”* (v. M. A. Goffredo, F. Berneri, *cit.*, nota 11). Tale organismo, al quale viene demandato il compito di assicurare la corretta tenuta dell'elenco degli operatori di microcredito,

subordinata ad una serie di condizioni<sup>20</sup> inerenti la forma giuridica (società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata e cooperativa), il capitale versato di ammontare non inferiore a quello che verrà stabilito ai sensi del comma 5 dell'art. 111, i requisiti di onorabilità dei soci di controllo o rilevanti, i requisiti di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali, l'oggetto sociale limitato alle sole attività di cui al comma 1 dell'art. 111 oltre che rispettive attività accessorie e strumentali, la presentazione di un programma di attività.

In ulteriore deroga alla disciplina dell'art. 106, l'attività di microcredito, ma solo nella sua tipologia "sociale" e non anche in quella "produttiva"<sup>21</sup>, potrà essere esercitata, a *"tassi adeguati a consentire il mero recupero delle spese sostenute dal creditore"*, anche da determinati enti non profit, iscritti in una sezione separata dell'elenco di cui al comma 1 dell'art. 111. Le caratteristiche di tali soggetti giuridici senza fini di lucro saranno contenute nelle norme di attuazione che saranno emanate dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, sentita Banca d'Italia, a norma del comma 5 dell'art. 111. Tuttavia, dentro alla definizione di "soggetti giuridici senza fine di lucro" possiamo fin d'ora far rientrare tutte le forme giuridiche di organizzazione non profit: associazioni (riconosciute o non riconosciute), fondazioni e comitati (anche se quest'ultima è una possibilità solo teorica, essendo il comitato un ente

---

troverà sostentamento nei contributi percepiti a carico degli iscritti, che verranno determinati entro il limite dell'1% dell'ammontare dei prestiti concessi. Struttura, poteri e modalità di funzionamento dell'organismo, nonché i requisiti dei suoi componenti così come i criteri e le modalità per la loro nomina e sostituzione, verranno disciplinati dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, sentita Banca d'Italia.

<sup>20</sup> V. art. 111 co. 2 TUB.

<sup>21</sup> V. Art. 111 co. 4 TUB.

associativo che si costituisce per raggiungere un obiettivo definito in un periodo di tempo determinato, e dunque non un soggetto di lunga durata come deve essere necessariamente un organismo erogatore di microcrediti) nonché le società a scopo mutualistico (ovvero le società che perseguono la generazione di uno o più tipi di vantaggi economici per i propri soci diversi dallo scopo di lucro, ossia diversi dalla generazione di un utile da suddividere tra i soci o che è a disposizione dell'imprenditore individuale; tra queste il principale tipo sociale è quello della cooperativa a mutualità prevalente).

3.- I consorzi fidi e le cooperative di garanzia (meglio noti come Confidi), appartengono alla famiglia degli intermediari riconosciuti dal TUB. Diffusi in maniera capillare nel tessuto imprenditoriale italiano a partire dagli anni Cinquanta, costituiscono oggi parte integrante del sistema economico finanziario del Paese. I Confidi, attraverso propri fondi di garanzia, si offrono come garanti dei crediti erogati dalle banche convenzionate alle imprese associate, consentendo loro l'accesso al credito a condizioni migliori a quelle che otterrebbero sul mercato o che non otterrebbero affatto. La dimensione media dei finanziamenti è molto variabile in funzione del settore di appartenenza, e può variare da piccole somme di 7.000-10.000 euro a cifre più importanti oltre il milione di euro; la garanzia offerta arriva in media al 50% del valore richiesto in prestito. Le entrate dei Confidi sono riconducibili principalmente alla fonte percentuale sul prestito garantito, riscossa in via anticipata al momento dell'erogazione, variabile a seconda dell'ammontare del prestito e del periodo di restituzione, e alla fonte quota

associativa per l'adesione al consorzio. Sebbene i Confidi non si rivolgano in maniera esclusiva alle imprese più vulnerabili, né limitino il proprio servizio agli importi più esigui, nonostante non esista ancora un chiaro collegamento in letteratura tra loro e il microcredito, parte della loro attività è effettivamente e concretamente assimilabile alle azioni di microcredito volte all'accesso al credito alle imprese finanziariamente escluse. La sostenibilità di tale modello è certamente conseguibile attraverso i maggiori ricavi derivanti dalle garanzie erogate in favore di imprese più solide a copertura dei costi di istruttoria, valutazione e sostegno (complessivamente costi di *monitoring*) delle fasce imprenditoriali più vulnerabili. Il principale punto di debolezza del modello è invece la ridotta congruenza giuridico istituzionale, la quale, nonostante fattispecie riconosciuta dal TUB per l'attività di concessione di garanzia su prestiti, si estrinseca in forti limitazioni dei soggetti *target* (escludendo completamente le persone fisiche) e nella non esclusività microcreditizia del loro oggetto sociale.

4.- Il modello operativo, nell'erogazione di microcredito, utilizzato da associazioni e fondazioni riguarda enti non profit nati appositamente allo scopo di erogare servizi di microcredito o che includono il microcredito tra le proprie attività istituzionali pur non occupandosene in via esclusiva<sup>22</sup>. Il modello prevede tre attori principali: 1) l'ente associazione o

---

<sup>22</sup> Secondo il censimento ABI – Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali del 2009, dei 62 progetti di microcredito promossi da enti non profit, 56 sono finalizzati a dare risposta a bisogni sociali di emergenza attraverso l'offerta di microcredito "sociale", mentre i restanti 6 offrono programmi di microcredito "produttivo". Sul totale dei 62 programmi censiti, 59 completano l'attività di microcredito con servizi di accompagnamento e consulenza ma nessuno è finanziariamente sostenibile.

fondazione, che intercetta e valuta i bisogni e le richieste di microcredito, presenta il potenziale beneficiario alla banca o all'intermediario finanziario che erogherà il credito e segue il beneficiario prima e dopo l'erogazione mediante un'attività di *tutoring*; 2) la banca o l'intermediario con cui l'ente ha stipulato una convenzione per l'erogazione del credito; 3) un fondo messo a garanzia dei crediti erogati, costituito da donatori privati e/o pubblici. Il principale punto di forza del modello risiede nella sua notevole capacità di intercettare e valutare i bisogni e le richieste di microcredito grazie alla spesso lunga storia dell'ente sul territorio a supporto degli individui e delle famiglie in difficoltà economico sociale. Il limite più evidente riguarda invece la sua sostenibilità finanziaria. Nonostante l'elevata capacità di raccolta dei fondi necessari all'attività, grazie alla intrinseca natura non profit che permette di veicolare facilmente il messaggio proprio del microcredito, il fatto che l'ente svolga la propria attività a titolo principalmente gratuito e che il modello sia completamente sussidiato da fondi di natura pubblica e/o privata, tipicamente *una tantum* senza garanzia di continuità, limita notevolmente la programmazione dell'attività sul lungo periodo. Per quanto riguarda la congruenza giuridica e istituzionale dell'operatività di tale modello, la sua attività, sebbene svolta a titolo gratuito, è assimilabile ad una sorta di mediazione creditizia che non trova ancora una collocazione precisa nel TUB.

5.- Anche gli enti locali hanno negli ultimi anni messo in campo risorse finanziarie destinate a promuovere modelli operativi, solitamente di tipo misto pubblico privato, nati dalla

volontà politica di implementare un programma di microcredito<sup>23</sup>. Il modello prevede 3 principali attori: 1) una rete territoriale di natura professionale o volontaristica che intercetta e valuta i bisogni e le richieste di microcredito, presenta il potenziale beneficiario alla banca o all'intermediario finanziario che erogherà il credito e segue il beneficiario prima e dopo l'erogazione mediante un'attività di *tutoring*; 2) la banca o l'intermediario con cui l'ente locale ha stipulato una convenzione per l'erogazione del credito; 3) un fondo messo a garanzia dei crediti erogati stanziato dall'ente locale. La gestione del programma è solitamente affidata alla finanziaria regionale (è il caso della Toscana) o talvolta a soggetti professionali esterni (come nel Lazio e nelle Marche), in presenza dunque delle competenze specifiche e delle autorizzazioni necessarie alla realizzazione del servizio nel rispetto della normativa vigente, la quale si compone quasi sempre anche di una regolamentazione di emanazione regionale. Il limite più evidente di tale modello è, ancora una volta, la mancanza di sostenibilità, intesa come garanzia nel tempo dell'esistenza dell'istituzione e indipendenza da condizionamenti esterni. Generalmente sussidiato per intero da risorse pubbliche, non garantisce il proseguimento del programma in caso di limitatezza o riduzione delle risorse a disposizione dell'ente locale, ipotesi tutt'altro che infrequente ai giorni nostri. Inoltre, l'operatività del microcredito di tipo "sociale" appare talora compromessa dal fatto che il gestore

---

<sup>23</sup> Secondo il censimento ABI – Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali del 2009, dei 21 progetti di microcredito promossi da enti pubblici, 8 sono finalizzati a dare risposta a bisogni sociali di emergenza attraverso l'offerta di microcredito "sociale", mentre i restanti 13 offrono programmi di microcredito "produttivo". Sul totale dei 21 programmi censiti, solo 8 completano l'attività di microcredito con servizi di accompagnamento e consulenza e nessuno è finanziariamente sostenibile.

del fondo è spesso assimilabile ad un Confidi e svolge il servizio esclusivamente in favore di imprese<sup>24</sup>. Questo modello ha dimostrato di avere buoni risultati nell'avviamento di progetti di microcredito se avviati in cooperazione interistituzionale con altri soggetti finanziari o della società civile; diversamente, l'efficacia del suo intervento diretto come erogatore di fondi, risulta essere più dubbia<sup>25</sup>.

6.- Il modello che prevede la costituzione di una società, sia essa per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata o cooperativa, riconosciuta e autorizzata da Banca d'Italia ad operare come intermediario finanziario, ha in sé la peculiarità di essere, rispetto agli altri modelli operativi, erogatore diretto di credito verso un corrispettivo sotto forma di tasso di interesse e di spese di istruttoria (c.d. TAEG, tasso annuo effettivo globale), senza per questo escludere cooperazioni interistituzionali con enti locali, mondo del volontariato e banche. Il principale punto di forza di tale modello è palesemente la piena congruenza giuridico istituzionale della sua attività operativa. Tuttavia, nonostante il proposito di coprire i costi operativi attraverso i ricavi provenienti dall'erogazione dei crediti, la sostenibilità finanziaria rappresenta ancora oggi la più grande sfida, che si cerca di affrontare perseguendo nel più breve tempo possibile volumi significativi di prestiti erogati ed efficienza nello

---

<sup>24</sup> Il microcredito della Regione Marche, ad esempio, si rivolge solo a start up avviate da disoccupati, lavoratori in cassa integrazione o donne.

<sup>25</sup> V. ANDRUCCIOLI, MESSINA, *La Finanza utile*, Roma, 2007, p. 80. Secondo il rapporto *Analisi della situazione finanziaria delle famiglie italiane, cit.*, circa il 70% dei progetti di microcredito promossi da banche, confidi e terzo settore operano in partnership con la pubblica amministrazione.

sviluppo dei modelli di *scoring* interni e delle procedure a supporto della valutazione dei crediti. Ciò costituisce una sfida che per i principali operatori italiani, Microcredito di Solidarietà s.p.a. e PerMicro s.p.a., alla luce dell'elevato costo per cliente, dovuto ad un numero di clienti attivi non ancora sufficientemente elevato per coprire i costi operativi, rimane ancora aperta. Gli alti tassi di *write off* mettono invece in evidenza la necessità di una migliore formazione degli operatori ma soprattutto di una più studiata e dettagliata definizione dell'attività di tutoraggio, forse anche a livello normativo<sup>26</sup>.

7.- A completare il panorama degli enti erogatori di microcrediti, quantomeno con un ruolo potenziale, si segnala l'impresa sociale. Nonostante, infatti, la normativa nazionale non riconosca l'attività creditizia tra le possibili tipologie di attività esercitabili dall'impresa sociale, dalla definizione di *social economy* dominante a livello europeo formulata dallo European Research Network (EMES)<sup>27</sup> non emerge una netta incompatibilità con l'esercizio del microcredito. L'attività dell'impresa sociale si colloca a metà strada tra il mondo cooperativo e quello delle organizzazioni non profit: rispetto alle prime si dà maggiore enfasi all'interesse generale rispetto a quello mutualistico dei soci e la compagine degli *stakeholder* può includere più agevolmente un'ampia varietà di attori privati e pubblici; rispetto alle seconde opera all'interno del

---

<sup>26</sup> Secondo il censimento ABI – Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali del 2009, tutti gli 8 progetti di microcredito promossi da imprese non bancarie offrono solo programmi di microcredito “produttivo”. Sul totale degli 8 programmi censiti, 5 completano l'attività di microcredito con servizi di accompagnamento e consulenza e solo 3 sono finanziariamente sostenibili.

<sup>27</sup> V. [www.socialeconomy.eu.org](http://www.socialeconomy.eu.org)

mercato assumendosi il rischio economico finanziario e facendo relativamente meno ricorso a sussidi. Tuttavia il recepimento di questa fattispecie è ancora farragginosa<sup>28</sup>.

8.- A tutte le descritte diverse modalità operative di erogazione di microcredito presenti sul mercato, corrispondono tre principali obiettivi comuni: (i) contrastare lo “scivolamento” di soggetti e di famiglie da una condizione di vulnerabilità sociale ad una di povertà e di esclusione finanziaria e sociale attraverso lo strumento del credito; (ii) prevenire forme di sovraindebitamento e conseguenti forme di esclusione finanziaria attraverso l'educazione finanziaria, l'accompagnamento ed il *tutoring*<sup>29</sup>; (iii) prevenire e contrastare il fenomeno dell'usura. Dall'analisi svolta emerge che anche le criticità riscontrate dai programmi di microcredito sono trasversali e comuni, e attengono principalmente (i) all'esigenza di definire strategie innovative di gestione del rischio capaci di tener conto anche della c.d. *soft information* e (ii) alla necessità di riuscire ad assorbire gli

---

<sup>28</sup> L'impresa sociale è stata recepita dal nostro ordinamento con la legge n. 118/2005. Tale norma definisce l'Impresa sociale come “una organizzazione privata senza scopo di lucro che esercita, in via stabile e principale, un'attività economica di produzione o di scambio di beni o di servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale”. Il d.lgs. n. 155/2006 stabilisce che “possono acquisire la qualifica di impresa sociale tutte le organizzazioni private, ivi compresi gli enti di cui al libro V del codice civile, che esercitano in via stabile e principale un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale, e che hanno i requisiti di cui agli articoli 2, 3 e 4”. A completamento del quadro normativo relativo all'impresa sociale, l'11 aprile 2008 sono stati pubblicati quattro decreti ministeriali necessari per dare attuazione alle norme contenute nel d.lgs n.155/2006.

<sup>29</sup> Secondo Benjamin Franklin “*An investment in knowledge pays the best interest*”, ovvero il rendimento dell'investimento in conoscenza è più alto di quello di ogni altro investimento, è la radice del progresso umano e sociale, la condizione per lo sviluppo economico (v. B. Franklin, *Poor Richard's Almanack*, 1750).

elevati costi di gestione dovuti soprattutto alle attività tese alla valorizzazione di informazioni intangibili, all'educazione finanziaria, all'accompagnamento del beneficiario e al *tutoring* (non solo nella fase istruttoria ma anche e soprattutto nella fase di erogazione lungo tutta la vita del prestito), attività senza le quali l'erogazione non sarebbe definita microcredito nonché attività fondamentali per il perseguimento dell'inclusione finanziaria dei soggetti vulnerabili. Posto che tra gli obiettivi dei programmi di microcredito dovrebbe esservi anche la sostenibilità del *business* nel tempo, tanto dal lato dell'operatore quanto da quello del beneficiario, tanto nei modelli per così dire di "mercato" quanto in quelli di "pubblico sussidio", la sostenibilità sarà raggiunta nel momento in cui il portafoglio prestiti sarà in grado di essere composto da un numero ampio e omogeneo di prenditori tale da generare un volume di prestiti capace di garantire, a livello di sistema, tassi sostenibili per il particolare target di clientela<sup>30</sup>. Sulla base di tale considerazione, *"avrebbe senso la predisposizione di un sistema di valutazione del rischio di credito specifico per il microcredito, che possa essere di supporto decisionale per migliorare il portafoglio dei prestiti erogati e costruire un modello segmentato per tipologia di clienti utile a profilare prodotti specifici di microcredito"*<sup>31</sup>.

Allo stato dell'arte, nessun modello risulta univocamente superiore agli altri, nonostante sia presente sul

---

<sup>30</sup> Un modello da prendere da esempio è certamente il caso spagnolo di MicroBank – Banco social de La Caixa, che dal 2007 alla fine del 2012 ha concesso 169.282 microcrediti per un valore pari a 1.045,40 milioni di euro (solo nel 2012, 11.185 microcrediti di tipo produttivo per un valore pari a 116,5 milioni di euro e 29.599 microcrediti di tipo sociale per un valore di 119 milioni di euro). V. [http://www.microbanklacaixa.com/informacioncorporativa/datosbasicos\\_es.html](http://www.microbanklacaixa.com/informacioncorporativa/datosbasicos_es.html)

<sup>31</sup> V. *Politiche pubbliche e private per l'erogazione di servizi di microfinanza*, cit., p. 10.

campo un'ampia varietà istituzionale, non emerge una *best practice* di riferimento. Così, nonostante il modello degli intermediari finanziari sia certamente il più appropriato dal punto di vista della congruenza giuridico istituzionale rispetto alla normativa vigente, non è ancora stato in grado di raggiungere pienamente l'obiettivo della sostenibilità. Specularmente, nonostante il modello dei Confidi sia quello dimostratosi negli anni maggiormente efficiente in termini di sostenibilità dei costi e in termini di numero di garanzie prestate, sconta una non piena coerenza giuridico istituzionale, l'impossibilità di fornire garanzie alle persone fisiche e quindi una limitata capacità funzionale rispetto al *target* complessivo del microcredito. Va peraltro osservato come il legislatore nazionale abbia adottato norme non particolarmente innovative per la disciplina *de qua*, utilizzando strumenti giuridici di tipo tradizionale, con ampissimo rinvio alla normativa secondaria di prossima emanazione del Ministro dell'Economia e delle Finanze, evitando di esplorare soluzioni più adeguate all'innovatività e alla rilevanza economica e sociale del fenomeno. A livello europeo, anch'esso fortemente eterogeneo a causa delle differenze tra i quadri giuridici e istituzionali degli Stati membri nonché della varietà degli enti erogatori di microcrediti, l'iniziativa comune della Commissione Europea, della Banca Centrale Europea e del Fondo Europeo per gli Investimenti denominata JASMINE (Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe), in particolare attraverso l'emanazione del Codice Europeo di buona condotta per l'erogazione di microcrediti<sup>32</sup>, ha tentato di

---

<sup>32</sup> Al link

fissare principi di *governance* e di sana e prudente gestione coerenti con le *best practices* diffuse nel settore, con lo scopo di stabilire una serie di regole approvate e riconosciute nell'Unione europea come essenziali per le attività operative e di rendicontazione degli enti erogatori di microcrediti, dimostrando ancora una volta che “*the focus should be on a (ideally harmonized) regulation of the entities (MFIs). Hard and soft regulation should both be in place and converge and should be directed at instituting appropriate management and internal control systems for MFI, at establishing an adequate public supervision, at fostering networking (also through the establishment of “second level” MFIs federal organizations providing regional and/or national coordination and technical assistance and support to their members) and at developing best practices for lending*”<sup>33</sup>.

## **Microfinanza e Diritto: un confronto trasversale tra i Paesi.**

**Katherine Hunt – Ricercatore della Fondazione Grameen Italia (GIF)**

La microfinanza è un'iniziativa innovativa con effetti potenzialmente a lungo termine e di ampia portata in materia di crescita e di emancipazione economica delle donne in alcune delle zone più povere del mondo. Storicamente, le MFI

---

[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/thefunds/instruments/doc/jasmine\\_code\\_d\\_e\\_bonne\\_conduite.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/doc/jasmine_code_d_e_bonne_conduite.pdf) è disponibile l'ultima versione di giugno 2013.

<sup>33</sup> Così M. Lamandini, *What Community Action for Micro-Credit?*, in *Rivista di Diritto Societario*, 4/2009, p. 903.

(istituzioni di microfinanza) sono state bersaglio di governi benestanti e agenzie donatrici, che vedono il finanziamento di microfinanza simile a insegnare alle persone a pescare, piuttosto che semplicemente somministrare loro del pesce. Questa sensazione naturale di benessere dell'iniziativa significa che è molto popolare, e ha raggiunto una copertura mediatica positiva, culminando l'assegnazione del Premio Nobel per la Pace nel 2006 al "fondatore della micro finanza", il Professor M. Yunus. Tuttavia, il grande afflusso di donazioni alle MFI hanno reso queste istituzioni dipendenti da finanziamenti a basso costo, e non permettendo a tutti lo sviluppo di attività di qualità e di gestione pratica.

Quindi, l'incapacità di IFM di essere finanziariamente autosufficienti è in qualche modo il risultato delle donazioni, che hanno reso le MFI relativamente incapaci di essere autonomi. Anche se il sistema funziona così com'è, se le attenzioni dei donatori passasse ad altre cause meritevoli, l'inclusione finanziaria a lungo termine di molti paesi sarebbe in dubbio. Questa è la ragione per cui si ricerca l'auto-sostenibilità finanziaria per le MFI – in quanto può potenzialmente garantire aumenti di inclusione finanziaria a lungo termine nei paesi in via di sviluppo.

Affinché le MFI abbiano operazioni finanziariamente sostenibili, hanno bisogno di funzionare come le altre istituzioni finanziarie, in sostanza, come intermediari tra i singoli clienti e i mercati di capitali più ampi. Tuttavia, le operazioni di business degli intermediari finanziari, come le banche e le compagnie di assicurazione, sono fortemente influenzati dai regolamenti. La Regolamentazione può influenzare il modo in cui queste aziende sono finanziate (con

restrizioni di accesso al capitale netto o capitale dai mercati dei capitali), gestite (in termini di rapporti finanziari per la stabilità.etc.), e percepite sul mercato (attraverso la fornitura di prodotti innovativi che si adattano alle esigenze dei clienti). L'attuale ricerca mette a confronto il contesto normativo Italiano, del Pakistan, India e Bangladesh, per ottenere una comprensione degli effetti della regolamentazione sulla auto-sostenibilità finanziaria delle MFI.

Per quanto riguarda la microfinanza, la regolamentazione ha il potenziale per influenzare i prodotti offerti ai clienti. Ad esempio, la regolamentazione può influire se i clienti hanno accesso ai loro conti di risparmio (generalmente non succede in Bangladesh).quale tasso di interesse è addebitato ai clienti (per esempio, c'è un limite del 26 % annuo in India), e se le MFI possono accettare anche un risparmio dal settore pubblico (in Italia per esempio non è possibile). Inoltre, la legge può interessare come le MFI sono gestite finanziariamente. Ad esempio, la regolamentazione può incidere se le MFI possono mobilitare tutti i conti di risparmio depositati dai clienti (come succede ad esempio in Pakistan), e se devono mettere da parte capitale per i prestiti in sofferenza prima di quanto debbano fare le banche per finanziamenti simili (come fanno in Pakistan, India e Bangladesh). Quindi, la legge ha potenziali conseguenze dirette sulla gestione delle MFI e la loro vitalità a lungo termine.

Il contesto normativo del Bangladesh è stato costruito intorno al settore maturo della microfinanza di quel paese, dopo che le soft law avevano già avuto un ruolo forte nella forma delle regole imposte da trovare. Il governo del Bangladesh ha dichiarato esplicitamente che l' obiettivo della legge sulla microfinanza è quello di proteggere i consumatori senza

scrupoli da MFI fraudolenti, e così la legge prevede forti restrizioni alla capacità di MFI di ricevere i risparmi (limitati al 55 % del capitale), allo stesso modo un limite al tasso di interesse del 27 % annuo. L' Autorità per le garanzie della Microfinanza del Bangladesh è un'organizzazione paper-based, riceve ogni anno relazioni finanziarie da più di 700 MFI regolamentate, elabora manualmente i rapporti, e successivamente procede a ulteriori controlli sui problemi delle MFI. Il risultato di questo processo è il rilevamento ritardato di questioni serie, con oltre 12 mesi di ritardo. Tuttavia, la penetrazione della microfinanza in Bangladesh è ancora in aumento e tra le più alte al mondo. Con la microfinanza disponibile nel 95 % di tutti i villaggi del paese. va detto che il settore è andato sempre più rafforzandosi, indipendentemente dal regolamento.

Il contesto normativo in India ha seguito un percorso simile al Bangladesh, con una nuova normativa che è lenta a prendere forza. Le MFI-NBFC in India sono regolate in modo simile con l'intento di proteggere i mutuatari poveri. Il tetto massimo del 12 % (equivalente al tasso di interesse del 26 % secondo il metodo declining balance) significa che le MFI che accedono ai capitali dai mercati dei capitali sono compresse nel cercare di rimanere sostenibili. Tuttavia, varie MFI hanno accesso ai mercati dei capitali in India. I requisiti per le MFI di verifica del reddito dei clienti prima di fornire prestiti (per assicurarsi che siano abbastanza poveri da poter beneficiare della microfinanza) ha posto onere eccessivo per le MFI nell'elaborazione delle richieste di prestito. Con elevati costi di gestione inerenti al modello di business della microfinanza a causa della natura del target della popolazione rurale e

analfabeta, questo tipo di esigenza ha portato a una chiara deriva della missione (dove le MFI forniscono sempre più prestiti alle classi medie per somme più elevate. al fine di aumentare le entrate del prestito medio netto). La legge che sarà presto implementata in India ha effettuato molti cambiamenti positivi che aiuteranno le MFI a essere maggiormente in grado di eseguire le loro attività in maniera sostenibile, proteggendo allo stesso tempo i poveri mutuatari. Il settore della microfinanza in Pakistan è ancora agli inizi, e diversamente dalla maggior parte dei paesi, la legge specifica sulla microfinanza fu posta in atto prima che l'industria raggiungesse più di 60.000 mutuatari. Il risultato che ne è scaturito è stato un settore guidato dal governo fin dall'inizio. La Banca di Stato del Pakistan (SBP) ha mantenuto la prospettiva di sostenere le MFI a essere entità finanziariamente solide come soluzione per l'inclusione finanziaria del paese. La SBP ha espresso la sua opinione che la regolamentazione del settore della microfinanza è fondamentale nel sostenere la crescita e proteggere gli interessi dei consumatori nel lungo periodo. I risultati di questa prospettiva sono stati la creazione di un ufficio specifico per la microfinanza (che la mentalità della tutela dei consumatori in Bangladesh è riuscito a realizzare) per ridurre il sovra indebitamento, la dimensione della soglia del prestito (per garantire che la microfinanza raggiunga i poveri), e di un fondo di garanzia che possa essere utilizzato dalle MFI per aumentare la loro possibilità di accesso al mercato del credito per il finanziamento. Lo svantaggio principale del regolamento in Pakistan è la caduta che centinaia di ONG, MFI al di fuori della struttura di regolamentazione formale, e sono limitate dalle regole del corpo di finanziamento PPAF. Come risultato

di questo regolamento, le MFI in Pakistan sono tra le migliori capitalizzate e innovative dei tre paesi di interesse.

In contrasto con le strutture normative dei suddetti paesi, l'Italia ha una legge sulla microfinanza che fornisce relativamente poco supporto, e al tempo stesso non limita le operazioni delle MFI in Italia. Il regolamento riguarda i prodotti di microfinanza, piuttosto che le MFI stesse, che ricadono sotto la legge bancaria generale se dovessero ricevere il risparmio e tentare di essere operazioni finanziariamente sostenibili. Il regolamento classifica il microcredito come prestiti che si riferiscono esclusivamente a prestiti relativi alla creazione di business, e questo è anche un punto di vista che la legge pakistana prende in considerazione. Dato che il regolamento non è eccessivamente restrittivo in Italia, le MFI sono in grado di operare sulla base di una struttura semi-ONG e raggiungere i loro mercati di destinazione. Siccome l'Italia, e in particolare l'Emilia Romagna, sono le aree d'Europa più bisognose di microfinanza a causa della disparità di ricchezza e di esclusione dal sistema di finanziamento formale, la legge sulla microfinanza italiana risulta molto importante nel momento attuale.

Si è discusso di come la legge sulla microfinanza sia diversa nei vari paesi di interesse per la ricerca corrente. I confronti tra i paesi del sub-continente hanno illustrato la varietà di possibili supporti e le restrizioni che la regolamentazione possa applicare alle MFI. Data l'importanza di inclusione finanziaria a lungo termine per conseguire obiettivi sociali ed economici, il diritto sulla microfinanza è chiaramente una discussione importante per i governi.

## **V. Microcredito: la prospettiva delle Nazioni Unite e del Microcredit Summit Campaign**

Chair: Luisa Brunori - Professore Ordinario Università di Bologna

### **Dal Microcredito alla *Polis***

#### **Sam Daley-Harris - Past President del Microcredit Summit Campaign**

Durante le discussioni con la Prof.ssa Brunori abbiamo cercato di capire come la mia singolare formazione si sarebbe potuta meglio adattare a questa conferenza. Lei era più familiare con i miei 17 anni di storia con il Microcredit Summit Campaign e il mio recente trasferimento alla creazione del Center for Citizen Empowerment and Transformation, da qui il titolo del mio intervento: “Dal Microcredito alla Polis”. Ma potrebbe essere più esatto intitolarlo: “dalla Polis al microcredito e di nuovo alla Polis”, il che permetterebbe di includere anche: il mio lavoro con le lobby di cittadini attraverso RESULTS che ho fondato nel 1980, la scoperta di Grameen Bank nel 1985 volta a sostenere il suo nome, poi il Microcredit Summit Campaign e il ritorno alla democrazia.

Vorrei cominciare con una citazione che ritengo individui i motivi per cui ognuno di noi in questa stanza fa questo lavoro e anche discutere il tipo di esperienze che mi hanno messo e credo che abbiano messo tutti noi su questo cammino. Questa citazione appartiene all'ex senatore repubblicano Mark Hatfield che disse:

We stand by as children starve by the millions because we lack the will to eliminate hunger. Yet we have found the will to

develop missiles capable of flying over the polar cap and landing within a few hundred feet of their target. This is not innovation it is a profound distortion of humanity's purpose on earth.

Non è forse il nostro impegno per la correzione di tale distorsione della fine dell'umanità sulla Terra quello di lavorare nel settore della microfinanza concentrandoci sulla responsabilizzazione dei poveri e non solo aiutando gli investitori?

Voglio condividere con voi anche un'altra citazione che ritengo individui il punto di vista del Prof. Muhammad Yunus oltre che il nostro. E' dell' inventore e futurista Buckminster Fuller che disse:

*“The things to do are the things that need doing. That you see need to be done and that no one else seems to see need to be done”.*

Viviamo in un mondo in cui dobbiamo fare ciò che si deve fare, anche se gli altri non possono ancora vedere.

E' difficile individuare un evento specifico nella vita di una persona che porti alla fondazione di un'organizzazione come la Grameen Bank, o RESULTS, o il Microcredit Summit Campaign o le altre organizzazioni per cui si è lavorato così duramente per portarle all'esistenza. Ma quando ricerco degli indizi nella vita di un fondatore, cerco momenti esistenziali in cui la preziosità della vita è così profondamente vissuta che si lancia un continuo tentativo di vivere una vita che conta veramente.

Lasciate che vi racconti la storia di come il Prof. Yunus fondò Grameen Bank. Ma ve la racconterò in maniera diversa, vi riferirò i momenti esistenziali.

Dopo aver ottenuto un dottorato di ricerca in economia presso la Vanderbilt University in Tennessee Muhammad Yunus tornò al suo paese, il Bangladesh, di recente indipendenza dove insegnò in una università. Nel paese ci fu una carestia e qui è quello che di solito sottolineo, il Prof. Yunus disse che le teorie economiche del suo libro di testo erano molto eleganti, ma non funzionavano nel villaggio vicino al suo campus. Così decise di andare nel villaggio e imparare l'economia dagli abitanti dal villaggio. Qual è la loro economia?

Il pezzo che di solito lascio fuori è il fatto che questo giovane professore di economia stava avendo una crisi spirituale. Con la gente affamata davanti alla porta della sua università si chiedeva circa il valore di tutte le teorie fantasiose che stava insegnando. Lui disse che ha cominciato a temere di andare alle proprie lezioni con le loro teorie eleganti.

Così nel 1976 si recò in un paese vicino al suo campus per vedere se avrebbe potuto essere utile anche solo a una persona per un solo giorno. Non per i 40 milioni di persone che Grameen Bank avrebbe poi toccato, ma solo per una persona per un solo giorno. Questo è un momento esistenziale. Nel villaggio di Jobra, Prof. Yunus incontrò Sofia Khartum che fabbricava sgabelli di bambù. Diventò la sua nuova insegnante.

Lui le ha chiesto quanto profitto faceva ogni giorno.

"Due centesimi", rispose.

Era sconvolto e chiese perché avesse fatto solo due centesimi di profitto per uno sgabello così bello. Lei gli rispose che non aveva i soldi per comprare il bambù così aveva preso in prestito il denaro da un commerciante, un prestatore di denaro che stabiliva che lei dovesse vendere il prodotto a un prezzo che stabiliva lui. Il prezzo usuraio a malapena copriva il costo

del bambù, lasciandola con un ricavo da due penny per il suo duro lavoro.

"Se potesse vendere gli sgabelli a chiunque - chiese il Prof. Yunus - si potrebbe guadagnare di più?".

"Potrei - rispose lei - ma non ho i soldi per comprare il bambù quindi devo prendere a prestito il denaro da un prestatore".

Il Prof. Yunus incaricò uno studente di andare in giro per il villaggio per vedere chi altro aveva preso in prestito dall'usuraio. Lo studente ha trovato 42 persone che avevano bisogno di un totale di \$ 27 per liberarsi da questa trappola del debito, meno di \$ 1 ciascuno.

Prestò alle 42 persone 27 dollari di tasca sua permettendo loro di pagare l'usuraio, così che acquistandogli le materie prime, producessero i loro prodotti e vendendoli al miglior offerente. I profitti di Sofia Khartum salirono da due centesimi al giorno a 1,25 dollari al giorno. Quelle 42 persone sono stati i primi mutuatari di quella che divenne Grameen Bank, il cui nome significa banca del villaggio. Ora ha più di 8 milioni di mutuatari, il 97% delle quali sono donne e ciò influisce sulla vita di oltre 40 milioni di membri della famiglia. Questo era il suo momento "Buckminster Fuller". Le cose da fare sono le cose che si devono fare, che devono essere fatte e in cui nessun altro sembra vederci molto da fare.

Vorrei condividere alcuni dei miei momenti esistenziali che hanno portato al mio ingresso nella polis, alla fondazione di RESULTS e al sostegno per Grameen Bank 27 anni fa. Sono passato dall'aver una laurea in musica e dal suonare strumenti a percussione in Miami Philharmonic Orchestra per 12 anni a dedicare la mia vita a porre fine alla povertà in primo luogo attraverso la fondazione di RESULTS, la lobby dei cittadini

per la fine della povertà globale, successivamente fondando Microcredit Summit Campaign, e ora fondando il Center for Citizen Empowerment and Transformation.

Spesso mi sono chiesto che cosa ha motivato questo cambiamento. Quando mi guardo indietro nella mia vita, spiccano tre eventi. Ascolto i miei momenti esistenziali. Nel 1964, Nel 1964, ho suonato timpani nell'orchestra al mio diploma di scuola superiore.

Prima che la cerimonia iniziasse, uno dei flautisti tornò alla sezione di percussioni e mi ha detto che un suo fratello della scuola superiore, un anno più giovane di me, era morto il giorno prima in un incidente con un trattore-rimorchio in Georgia. Avevo 17 anni all'epoca. Quando avevo 17 anni pensavo che li avrei avuti per sempre. Ma come sono andato al funerale del mio amico nei giorni di lutto, mi sono reso conto che forse ho avuto 17 minuti in più, o 17 mesi, o 17 anni ancora. Fu allora, all'età di 17 anni, che ho cominciato a chiedermi: "Perché sono qui? Che cosa sto facendo qua? Qual è il mio scopo?". Nessuna risposta, solo domande.

Quattro anni dopo, il giorno della laurea al college, nel 1968. Robert Kennedy, il fratello del presidente John Kennedy, morì. Ci sono state altre domande con quello scopo.

Nove anni più tardi sono andato a una presentazione sul The Hunger Project, incentrato sulla fine della fame nel mondo. Fino a quel momento non avevo pensato così tanto alla fame nel mondo. In realtà ero ignaro. Ma una volta sollevato l'ignoto proprio in quel momento mi sentivo senza speranza. Ero abbastanza sicuro che la fame fosse inevitabile, soprattutto perché non c'erano soluzioni. Doveva essere così, perché se ci fossero state soluzioni, allora qualcuno avrebbe fatto qualcosa.

Ma in occasione della presentazione è stato chiaro che non c'era nessun mistero per la coltivazione del cibo, o per diventare letterato o per ottenere l'accesso ad acqua pulita o alla salute di base. Una volta che ho esaminato onestamente, mi sono reso conto che non ero disperato per la percepita mancanza di soluzioni. Quello che mi rendeva senza speranza era la natura umana! La persone semplicemente non sarebbero mai andate in giro a fare le cose che si sarebbero potute fare per sconfiggere la fame. Ho anche capito che non vi era una natura umana su cui avevo il controllo - il mio - e, naturalmente, sono rimasto con queste domande represses: perché sono qui? qual è il mio scopo?

Così sono rimasto coinvolto. Tra il 1978 e il 1979 ho parlato a 7.000 studenti delle scuole superiori sulla fine della fame nel mondo. Prima di tutto sono andato nelle classi prime e ho letto le dichiarazioni della Commissione di Jimmy Carter sulla fame nel mondo chiedendo la volontà politica di porre fine a ciò. Così ho chiesto a 7.000 studenti quale fosse il nome del loro membro del Congresso.

200 conoscevano il nome del loro membro del Congresso e 6.800 non conosceva il nome. RESULTS è stato avviato partendo da quella lacuna – la richiesta per la politica sarà di porre fine alla fame da un lato, e alla mancanza di informazioni di base su chi ci rappresenta a Washington, dall'altro.

Mi sono trasferito a Washington DC nel 1985 come il primo membro del personale di RESULTS e abbiamo fatto pressioni per conto del Fondo Internazionale per lo Sviluppo Agricolo (IFAD), una piccola agenzia delle Nazioni Unite con sede a Roma. IFAD ci ha inviato i video di tre gruppi che avevano

investito su ciò. Uno era un documentario olandese di una piccola banca in Bangladesh con 42.000 mutuatari chiamata Grameen Bank. Siamo stati toccati dallo scatenarsi dello spirito umano, di redenzione, l'onore delle persone e meritorietà di essere restaurati.

Durante il 1985 i 50 rami di RESULTS in 27 stati avrebbero guardato il video su Grameen Bank e poi scritto al membro del Congresso. Nel 1986 abbiamo introdotto una legislazione di sostegno alla microimpresa come era conosciuta allora. Durante l'anno i volontari di RESULTS generarono oltre 100 articoli relativi alla legislazione. Nel 1987 Muhammad Yunus venne nel nostro ufficio e parlò tramite conferenza telefonica a editorialisti di 28 città. Nel 1988 Muhammad Yunus aderì a RESULTS Board. Diciotto anni dopo ha vinto il Premio Nobel per la Pace.

Dopo aver ricevuto il Nobel per la Pace il Prof. Yunus ha detto: *“Nessun'altra organizzazione si è rivelata un partner fondamentale nel fare in modo che il microcredito sia utilizzato come strumento per sradicare la povertà e aumentare l'empowerment delle donne rispetto ai RESULTS e rispetto a RESULTS Educational Fund's Microcredit Summit Campaign”*.

**Alienazione politica e Trasformazione**

Dopo aver sostenuto la microfinanza per 10 anni in RESULTS e altri 18 anni con il Microcredit Summit Campaign, ho lasciato per fondare il Center for Citizen Empowerment and Transformation. Ricordatevi Buckminster Fuller che diceva: *“The things to do are the things that need doing. That you see need to be done and that no one else seems to see needs to be done.”*

Lasciatemi concludere con questa citazione di George Bernard

Uomo di Shaw e Superman:

*“This is the true joy in life, the being used for a purpose recognized by yourself as a mighty one, the being a force of nature, instead of a selfish, feverish little clod of ailments and grievances complaining that the world will not devote itself to making you happy. I am of the opinion that my life belongs to the whole community, and it is my privilege to do for it whatever I can. I want to be thoroughly used up when I die, for the harder I work, the more I live. I rejoice in life for its own sake. Life is no brief candle to me, it is a sort of splendid torch which I've got a hold of for the moment, and I want to make it burn as brightly as possible before handing it on to future generations”.*

Cerchiamo di lavorare insieme per assicurarci che usiamo la nostra vita per uno scopo riconosciuto da noi stessi come il più importante, cercando di trasformare ogni alienazione in una maggiore azione positiva e utilizzare la nostra vita per portarci più vicino alla fine della povertà o alla risoluzione di ognuno dei problemi urgenti che dobbiamo affrontare.

Vi ringrazio.

## **Il Seal of Excellence**

### **Larry Reed - Direttore del Microcredit Summit Campaign**

Quanti tra i presenti vorrebbero incominciare un social business basato sul microcredito? Chi in questa stanza vorrebbe cimentarsi in queste cose?

Vorrei toccare un aspetto cruciale del social business e quindi ragionare su cosa stiamo facendo adesso relativamente a questa sfida della microfinanza.

Vorrei incominciare raccontandovi una storia che proviene dall'Italia.

L'assessore Patrizio Bianchi, questa mattina, ha detto che ancora non c'è molto, invece in Italia c'è una lunga storia di microfinanza. È una storia che inizia nel 1462 a Perugia. A quel tempo i francescani erano preoccupati che la gente diventasse schiava a causa dei debiti. Si trattava infatti di una situazione economica in cui le persone prendevano a prestito il denaro, ma ad alti tassi di interesse con la conseguenza ovvia di trovarsi in difficoltà alla restituzione. I francescani decisero di organizzare un servizio per i poveri affrontando questa emergenza. Così iniziarono a coprire i costi per il recupero del denaro. A quel tempo, però, la Chiesa non permetteva di chiedere degli interessi. Organizzarono allora un sistema di restituzione attorno a un collaterale che consisteva in un oggetto dal valore affettivo che la persona bisognosa consegnava al momento della richiesta del prestito e che le sarebbe stato restituito nel momento in cui avesse ripagato tutta la somma ricevuta. Tale pratica, col tempo, diventò molto popolare. Questo fu un sistema assai utilizzato nel Medioevo vista la diffusione dei prestiti. Parte della comunità religiosa si rivolse al Papa riferendogli quanto stava accadendo, ma di fronte al fatto che si trattava di aiuto alle persone povere, il Papa acconsentì. A partire da questa piccola esperienza, col tempo, tale modalità si diffuse nel resto del mondo. La ragione umanitaria, un po' alla volta, è andata perdendosi, trasformandosi sempre più in una pratica dove è prevista la consegna di un oggetto di valore per ricevere denaro in

prestito, rientrandone in possesso alla restituzione della somma prevista. Purtroppo va constatato che ciò è diventato anche un modo per approfittarsi dei bisogni delle persone. Quindi è un punto cruciale, per tutti coloro che pensano di impostare un business sociale, mantenere la ragione d'essere della cosa in sé. Per definizione, lavorare in un social business, significa risolvere bisogni a cui il mercato non è in grado di dare risposta. Se questo ha successo, porta nel mercato qualcosa di utile che prima mancava. In qualche modo è come se aprisse un nuovo mercato consentendo ad altre persone di entrarvi, in una prospettiva di guadagno.

Di solito quando si lavora nel mondo del social business, si lavora con persone vulnerabili, che hanno uno scarso potere contrattuale e la funzione di chi lo pratica è di aiutare le loro vite a migliorare. Alcuni poi, purtroppo, possono usare il loro potere per sfruttare lo stato di bisogno della gente, abbiamo visto che nella microfinanza, ad esempio, in alcuni casi, sta succedendo. Ci si è accorti che è possibile realizzare guadagni anche attraverso le persone povere e, diventando abili, si riesce ad arricchirsi. Si possono arrivare a fare centinaia di migliaia di dollari sfruttando questa situazione. Nulla da dire che chi si cimenta nel social business realizzi guadagni, ma solo se si producano benefici anche per i poveri. Abbiamo strumenti molto efficaci per valutare la performance economica per misurare gli output finanziari e abbiamo un intero apparato per essere sicuri che questo avvenga secondo tutti i crismi. Sul versante sociale invece, abbiamo soltanto delle storie da raccontarvi. Ciò significa che siamo in grado di effettuare confronti significativi tra performance sociali e performance finanziarie. Al contempo, però, sono le performance

finanziarie quelle che prendono il sopravvento; quando poi si è in consiglio di amministrazione, di fronte a un obiettivo sociale non ben identificato e un obiettivo finanziario assolutamente preciso, si finisce per dare prevalenza a quello finanziario. Quindi il nostro impegno principale dev'essere quello di elaborare strumenti di contabilità che ci diano il quadro e l'impatto delle performance sociali. In tal modo, in consiglio di amministrazione, diventerebbe più facile fare delle scelte fra dieci obiettivi finanziari e dieci obiettivi sociali. Simili strumenti cominciano ad essere sviluppati nella comunità della microfinanza. Uno di questi è l'indice di progressiva fuoriuscita dalla povertà che è uno strumento semplice per eseguire una valutazione in merito ogni volta che una persona si presenta a chiedere un prestito a una di queste istituzioni. Permette di vedere quale sia la progressione del percorso verso la fuoriuscita dalla povertà. Ce ne sono altri, uno dei quali, per esempio, si chiama indice della sicurezza alimentare. Noi stiamo mettendo a punto proprio uno di questi strumenti: è il Seal of Excellence che identifica quelle funzioni, nella microfinanza, che tengono conto della progressiva fuoriuscita dalla povertà. Esso permette, a chiunque sia interessato ad investire nella microfinanza, di avere un indice di qualità di riferimento. Può consentire anche alle istituzioni di concentrarsi effettivamente sulle persone povere. Inoltre le istituzioni possono imparare quali siano le pratiche migliori le une dalle altre. Una delle cose che ho rilevato è quanto siano creative le relazioni tra molte istituzioni. Spesso sono in grado di modificare i bisogni come quello, ad esempio, in relazione ai servizi sanitari. Ci rendiamo altresì conto che ci sono altre entità che lasciano in difficoltà le famiglie povere e che il puro accesso agli

strumenti finanziari non risolve tutti i problemi. Poiché i parametri del Seal of Excellence non si limitano a misurare solo gli aspetti finanziari, essi sono in grado di aiutare i loro clienti anche in tutti quegli altri aspetti di natura non finanziaria, ma di fondamentale importanza nella loro vita.

Quindi, quando all'inizio vi ho chiesto se abbiate voglia di avviare una società di social business, intendevo invitarvi a riflettere su tutti questi punti che ho appena trattato.

## **La prospettiva delle Nazioni Unite**

**Thomas Stelzer – Segretario Generale Aggiunto per il coordinamento delle politiche e degli affari inter-agenzie presso il Dipartimento per gli Affari Economici e Sociali delle Nazioni Unite**

Ieri ero in un panel col Prof. Yunus e tutte le volte che sono con lui trovo nuovi motivi di ispirazione. Poche settimane fa, il Prof. Yunus ha ricevuto la medaglia d'oro al Congresso Americano e un amministratore ha detto qualcosa di simile a ciò che è stato detto nell'intervento precedente, riferito a questo patto di struttura, perché ci sono cose che nessuno vede, ma il Prof. Yunus le vede e le fa! Questo vuol dire essere geniali.

In seconda istanza vorrei dire che il Prof. Yunus fa sempre vedere le cose in modo semplice e questo è molto importante. Niente è impossibile. Ogni problema lo vede in maniera chiara e trova una soluzione semplice.

Il Prof. Yunus, tra le cose importanti che fa, sta anche aiutando il mio lavoro alle Nazioni Unite. Con il microcredito fornisce gli strumenti attraverso i quali le persone possono riprendersi in mano il loro destino; si tratta di coloro a cui le banche non forniscono credito dal momento che non possono offrire garanzie. Si può dire che 70/80 milioni di persone nel Bangladesh sono talmente povere che non potrebbero portare al Monte di Pietà dei francescani nemmeno un oggetto caro, in quanto ogni cosa posseduta serve alla loro sopravvivenza. Il prof. Yunus però ha trovato un modo per fornire prestiti anche a chi non possa offrire alcuna garanzia. Nonostante un simile punto di partenza, va ricordato che il metodo da lui concepito comporta nei fatti un tasso di rientro pari al 98%.

Attraverso la Grameen Bank, il prof. Yunus garantisce l'accesso a tutta una serie di servizi a cui altrimenti una certa categoria di persone mai avrebbe potuto sperare: energia elettrica, programmi di nutrizione, confezioni di yogurt per i bambini malnutriti, acquisto di sementi, che significa rendere disponibili le vitamine, servizi telefonici, così incentivando anche la competizione all'interno dell'economia.

Tutto ciò basta a spiegare come mai le Nazioni Unite appoggino le iniziative del Prof. Yunus. Riteniamo che molte delle mancanze del mondo odierno siano originate dall'impossibilità di accedere a determinati servizi.

Quando scriviamo il programma di sviluppo degli obiettivi del millennio, le basi sono quelle dell'accesso alla salute e all'istruzione; ed è una questione di accesso anche il fatto che milioni di persone al mondo si addormentino la sera affamati. Sappiamo che nel mondo ci sarebbe abbastanza cibo per tutti, ma miliardi di persone non ne dispongono poiché non hanno abbastanza denaro nemmeno per coltivarlo. Centinaia di

migliaia di donne muoiono di parto perché non hanno accesso ai servizi ostetrici; milioni di bambini ogni anno muoiono perché non hanno accesso all'acqua potabile. Se guardiamo bene, ci rendiamo conto che 5 miliardi di persone non hanno accesso a servizi pubblici. Nulla e nessuno li protegge contro le avversità della vita; mentre nel mondo la ricchezza è cresciuta del 60% negli ultimi 50 anni, il divario fra ricchi e poveri si è maggiormente allargato in quanto sempre meno persone hanno accesso ai vantaggi della globalizzazione. Quindi le posizioni delle Nazioni Unite e del Prof. Yunus coincidono nell'intenzione comune di rendere disponibili più risorse globali possibili alla maggioranza che ne è ora esclusa a vantaggio di una piccola minoranza.

La questione del microcredito è solo un aspetto di un problema assai più ampio. Noi parliamo di inclusione finanziaria anche tramite il microcredito che ne è parte importante: aiuta ad alleviare la povertà, a creare quegli accessi di cui abbiamo detto sopra e consente alle persone di riprendersi il controllo della propria vita.

Vi ringrazio.

## **VI. Microcredito: normativa e regolamentazione**

Chair: Marco Lamandini – Professore Ordinario  
Università di Bologna

### **Riccardo Basso – Funzionario della Banca d'Italia**<sup>34</sup>

Ringrazio la professoressa Brunori e gli organizzatori per avermi invitato a intervenire a questo convegno, particolarmente interessante sia per l'argomento in sé, il microcredito, sia – soprattutto – per il taglio multidisciplinare della trattazione. Il mio lavoro consiste in gran parte nel partecipare ai processi di produzione normativa e l'esperienza mi ha insegnato che la qualità delle regole trae grande beneficio dalla pluralità degli approcci che si seguono nell'inquadrare i problemi.

Gli interventi precedenti, oltre ad aver arricchito le mie conoscenze sul microcredito e avermi aperto nuovi angoli visuali su questa materia, hanno molto facilitato il compito che mi è stato affidato, consistente nell'inquadrare la regolamentazione italiana sul microcredito. Il mio compito è ulteriormente facilitato dalla circostanza che il quadro regolamentare è in via di completamento, in quanto deve ancora essere emanato il regolamento del Ministro dell'economia e delle finanze che dà attuazione all'articolo 111 del TUB. Per questa ragione potrò limitarmi a fornire un inquadramento della disciplina legislativa, consapevole del fatto che molti aspetti della normativa – anche importanti – verranno definiti nei prossimi mesi dal legislatore secondario.

---

<sup>34</sup> Le opinioni espresse nel presente capitolo sono personali dell'autore e non impegnano la Banca d'Italia.

Vorrei partire da una domanda: perché è stato necessario adottare una disciplina *ad hoc* sugli operatori del microcredito? Domanda che si lascia peraltro interpretare in due modi opposti ma entrambi pertinenti:

1) perché non assimilare gli operatori di microcredito agli altri intermediari finanziari che erogano finanziamenti al pubblico?

e, rovesciando la prospettiva,

2) perché assoggettare gli operatori di microcredito a forme di regolamentazione e controllo?

Per rispondere farò un passo indietro e dedicherò qualche parola a spiegare le ragioni che di solito si adducono per giustificare il fatto che il settore creditizio sia fortemente regolamentato e controllato.

Vi sono, innanzitutto, ragioni che gli addetti ai lavori definiscono “prudenziali”, che attengono cioè alla gestione dei rischi. Rientrano in tali ragioni la preoccupazione che gli intermediari siano gestiti in maniera sana e prudente: con queste espressione si intende che essi debbono porsi sul mercato in modo sano (il che, ad esempio, implica il rispetto della legge e il conseguimento di profitti che ne consentano la permanenza sul mercato) e assumendo solo i rischi che sono in grado di gestire in maniera adeguata. Vi è poi la finalità più generale di assicurare che il sistema finanziario nel suo complesso non sia esposto a rischi di contagio che ne comprometterebbero la stabilità.

Questi aspetti, tradizionalmente, li si riteneva riferiti essenzialmente alle banche, per una serie di ragioni, prima tra tutte la considerazione che le banche erogano i finanziamenti con denaro non loro proprio ma che raccolgono tra il pubblico.

L'ultima crisi finanziaria ha, invece, messo in luce il fatto che spesso i focolai di contagio del sistema finanziario arrivano dalle periferie, ossia da operatori non bancari e collocati ai margini della regolamentazione. Proprio per questo una delle tendenze regolamentari successive allo scoppio della crisi è stata quella di estendere quanto più possibile il c.d. "perimetro della regolamentazione" fino a ricomprendere tutti gli intermediari finanziari che erogano finanziamenti.

In alcune giurisdizioni questo trend costituisce una vera novità. Non è il caso dell'Italia, perché da noi il perimetro della regolamentazione è stato tradizionalmente molto esteso; tuttavia, anche da noi si è assistito negli ultimi anni all'introduzione di regole più severe per gli intermediari finanziari non bancari. Il decreto legislativo n. 141 del 2010, in particolare, li ha assoggettati tutti a un trattamento non troppo dissimile da quello delle banche, ossia dei soggetti probabilmente più regolamentati in assoluto, quantomeno nel comparto finanziario.

Il risultato è che coloro che erogano finanziamenti sono sottoposti alle medesime regole o a regole molto simili a prescindere dalla natura giuridica e commerciale. Questo va a beneficio della loro affidabilità e non solo sotto il profilo, cui ho dianzi accennato, della sana e prudente gestione, ma anche alla luce di altre esigenze. Tra queste ne vorrei ricordare due.

Innanzitutto la tutela del consumatore quale parte debole del rapporto. Tradizionalmente la tutela del cliente si è sostanziata in regole volte a colmare il *gap* informativo tra consumatore e banca, per consentire scelte informate e consapevoli. Sempre di più, tuttavia, ci si rende conto che le regole sulla trasparenza possono risultare insufficienti, perché i prodotti sono complessi e i modelli comportamentali dei consumatori non

sempre razionali; esse sono accompagnate quindi da disposizioni di altro genere, volte ad esempio a favorire il recesso dai contratti o ad attribuire al finanziatore un *duty of care* con riguardo alle esigenze del consumatore. Rientra in questo trend la crescente attenzione del legislatore europeo per il tema del c.d. “prestito responsabile” e del conseguente obbligo, per tutti i finanziatori, di prestare denaro solo dopo un'attenta valutazione della capacità del consumatore di ripagare il debito, così da non determinarne il sovra indebitamento.

Un altro aspetto è quello dell'integrità del sistema finanziario, per evitare che esso sia impiegato al fine di riciclare i proventi di attività illecite.

Torniamo ora alle domande iniziali:

1) perché non assimilare gli operatori di microcredito agli altri intermediari finanziari che erogano finanziamenti al pubblico?

e, di converso,

2) perché assoggettare gli operatori di microcredito a forme di regolamentazione e controllo?

Cominciamo con il notare che non tutti i profili che giustificano la regolamentazione e i controlli sugli intermediari finanziari valgono anche per gli operatori di microcredito o valgono per questi ultimi nella medesima misura. Ad esempio, sono poco rilevanti gli aspetti di carattere prudenziale e rilevano in maniera diversa quelli di tutela del cliente (stante la finalità di inclusione finanziaria rileverà meno il rischio di pratiche commerciali aggressive mentre è comunque importante il tema del prestito responsabile). Considerato che la regolamentazione ha un costo per gli intermediari e che

questo costo poi viene necessariamente traslato sulla clientela, è bene applicare le regole solo là dove ce n'è effettivamente bisogno.

E abbiamo così risposto alla prima domanda. Passiamo alla seconda: perché assoggettare gli operatori di microcredito a regole e controlli.

Innanzitutto, si tratta pur sempre di operatori che erogano credito, attività di per sé delicata. Le esigenze di sana e prudente gestione e di tutela del cliente, per quanto molto attenuate, comunque permangono. Come ho accennato, il tema del prestito responsabile – volto a evitare il sovraindebitamento – non può essere estraneo all'attività del microcredito e gli operatori devono essere in grado di farvi fronte. E' dunque necessario garantire che l'iniziativa imprenditoriale sia svolta seriamente, con un investimento iniziale adeguato, gestita da persone competenti e con requisiti di onorabilità, e che l'organizzazione sia solida.

Vi è poi un altro obiettivo almeno altrettanto importante. Il legislatore ha inteso scongiurare forme di arbitraggio regolamentare, ossia il pericolo che trovassero albergo sotto il cappello del microcredito, per il solo fine di beneficiare del regime regolamentare fortemente alleggerito, operatori che in realtà erogano finanziamenti tradizionali nei confronti di fasce svantaggiate di clienti, che sono proprio tra quelli cui si indirizza la riforma realizzata con il decreto legislativo n. 141/2010. Da qui l'esigenza di definire nel dettaglio le caratteristiche dell'attività di microcredito, in modo da non consentire fenomeni di mimetismo a scapito dei soggetti finanziati, dell'integrità del mercato, del buon nome del microcredito.

Vorrei usare il tempo che mi rimane per soffermarmi su un tema specifico emerso nelle relazioni precedenti e nel dibattito che le ha accompagnate.

Si è detto che l'operatore del microcredito, soggetto a una disciplina molto alleggerita, deve erogare in via principale credito per incentivare la microimprenditorialità e può svolgere l'attività di erogazione di microcredito cosiddetto sociale (indirizzato cioè alle famiglie) solo in via accessoria e a condizioni favorevoli rispetto a quelle di mercato. Il microcredito alle famiglie può essere svolto – in via principale – solo da soggetti senza scopo di lucro, praticando tassi di interesse volti al mero recupero delle spese.

Perché siffatte restrizioni? Esse hanno una doppia finalità. La prima è che l'operatore non si posizioni in questa nicchia per erogare esclusivamente prestiti al consumo; è, ancora una volta, il tema dell'arbitraggio regolamentare. La seconda, forse più di forma ma comunque importante, è che se non si caratterizzassero per condizioni favorevoli rispetto a quelle di mercato, questi finanziamenti dovrebbero essere assoggettati alla disciplina sul credito ai consumatori, in forza di una direttiva comunitaria (la 2008/48/CE); trattandosi di una disciplina molto dettagliata, i costi per gli operatori sarebbero elevati e ciò contrasterebbe con l'obiettivo di assoggettare gli operatori del microcredito a un regime regolamentare il più leggero possibile.

**Fabio Salviato – Direttore Generale della Società Europea di Finanza Etica ed Alternativa (SEFEA )**

Ringrazio la Professoressa Brunori e il Professor Lamandini per la possibilità che mi hanno dato di partecipare a questo incontro.

Prima di tutto vorrei ricordare, da fondatore della finanza etica in Italia, da pioniere se volete, il fatto che in un Summit a Washington nel 1997 dove ero presente in qualità di fondatore del commercio equo e solidale della costituita Banca Popolare Etica, assistevamo alla performance del Professor Yunus e ci chiedevamo con scetticismo se il microcredito si sarebbe mai diffuso in Europa. Ci troviamo oggi nel 2013 di fronte a una crisi globale senza precedenti con solo in Italia 8 milioni di persone sotto il livello di povertà, con 80 milioni di persone povere in Europa e con tassi di disoccupazione in continua crescita. Il tasso di disoccupazione è in continuo aumento, le aziende chiudono e non riescono a ricevere credito dalle banche, il sistema economico, soprattutto quello Italiano, è entrato in una sorta di circolo vizioso che continua a produrre ogni minuto disoccupazione e impoverimento.

Siamo infatti in una fase molto delicata a livello sociale del nostro pianeta. Siamo arrivati al 6 anno di crisi economico-finanziaria, che ha comportato molti problemi di natura sociale oltre che economica. Tutto ciò determina un contesto di crisi globale, di fronte alla quale occorre trovare risposte e soluzioni. Il tasso di disoccupazione, in particolare nel settore dei giovani è in continua e costante crescita.

Per far fronte a questa situazione anche in Europa si sono sviluppati negli anni diversi strumenti. Troviamo quindi la presenza in Europa di numerose iniziative e strumenti che ormai da 5, 6.7 anni si stanno sviluppando per arginare queste situazioni.

Attualmente sono presidente della Federazione Europea delle Banche Etiche ed Alternative, in Europa se ne contano circa 25 e recentemente le istituzioni sovranazionali, dalla BEI alla Banca per lo Sviluppo soprattutto, si sono concentrate anche su strumenti dedicati, come l'allargamento all'est europeo con COOPEST; ora stiamo lavorando sul fronte mediterraneo con COOPMED per l'accesso alla terra e all'acqua; le indicazioni che ci vengono dall'Europa sono quelle di istituire fondi dedicati che rispondano immediatamente ai problemi con fondi pubblici per stimolare l'economia di quei paesi. Questi strumenti sono rivolti in particolare al sostegno delle imprese sociali. Il FEI – Fondo Europeo Investimenti - in particolare, chiede una collaborazione più stretta proprio con le banche e le istituzioni etiche e solidale, per cercare di poter dare una risposta a milioni di microimprenditori che in Europa chiedono un “piccolo credito” spesso per attivare un'attività nuova ed innovativa. Si creano posti di lavoro, si sviluppano circuiti virtuosi, si esce dalla trappola della disoccupazione e dell'impossibilità di trovare nuove soluzioni.

Le imprese sociali e solidali in Europa stanno dimostrando una tenuta, ma anche un assorbimento importante in termini di occupazione. In particolare esse sono attive come attori organizzati e ben strutturati in nuovi settori occupazionali attrattivi, come l'agricoltura biologica, turismo responsabile, energia rinnovabile, bio-edilizia, riciclo dei rifiuti, etc.

Tali attività devono essere sostenute, ed è in questo ambito che le banche etiche possono intervenire, utilizzando strumenti finanziari dedicati, anche in collaborazione con le istituzioni europee. In questo senso il microcredito potrebbe

rappresentare uno strumento utile per il sostegno delle imprese sociali e quindi dei settori occupazionali più attrattivi.

A questo proposito credo sia molto interessante per noi italiani una ricerca che è stata fatta alla fine del 2010 da Marine Hainguerlot dell'Università di Parigi Est, in cui si cerca di descrivere questo fenomeno del microcredito sul suolo Europeo. Da questa ricerca emerge che noi italiani risultiamo tra coloro che avrebbero bisogno maggiormente di microcredito, soprattutto se si considera la domanda di credito espressa dalle micro e piccole imprese. Tuttavia il tasso di esclusione finanziari rimane tra i più alti, avvicinandosi al 16%. In Europa l'esigenza di credito da parte delle imprese è comunque alta ma ottiene risultati ben diversi se paragonati alla percentuale di risposte positive ricevute dalle imprese Italiane che è di circa 0,34%. Lo studio evidenzia in maniera netta e definita come lo sviluppo del settore del microcredito a livello nazionale sia fortemente condizionato dal sistema normativo. Si sottolinea dunque ancora una volta l'importanza di avere un sistema di norme e regolamenti valido ed efficace per sostenere il microcredito sul territorio nazionale. Questo sta a significare che non c'è una risposta adeguata, anche da parte delle Istituzioni Comunitarie. Esiste un mercato potenzialmente, chiamiamolo così, "più giusto", ma non c'è un operatore dedicato, strutturato adeguatamente che possa operare in questo mercato. Sappiamo che il sistema bancario, per ragioni di carattere tecnico, difficilmente riesce a effettuare un microcredito, un microcredito che è di massimo 25.000 euro e che effettivamente costa moltissimo. Banca Etica eroga circa 2.000 microcrediti all'anno e quindi si deve confrontare con le normative, quando queste sono tardivamente attuate. Si comprende quindi la necessità effettiva che escano i decreti

attuativi riguardo il microcredito, ed in generale di una più efficace azione normativa.

In qualità di Presidente delle banche etiche ed alternative, sono ovviamente convinto della necessità di promuovere la costituzione giuridica di un strumento di microcredito con caratteristiche strutturate precise. Va ad esempio tenuto conto anche che vi sono fondi comunitari che spesso non vengono utilizzati in quanto gli operatori italiani risultano scarsamente organizzati, e quindi non riescono ad accedere facilmente ai fondi comunitari.

Quello che serve effettivamente, e che manca in Italia, in una situazione di questo tipo di grave crisi economica, è uno strumento come il microcredito che possa essere flessibile, semplice e attuale, perché sarebbe in grado di dare delle risposte che attualmente mancano. Vi faccio un esempio: in Spagna è stata costituita nel 2008 Microbank, una banca che si è appoggiata a Caixa e in pochi anni ha effettuato quasi 130.000 microcrediti. Si tratta di un modello estremamente interessante, sviluppato anche grazie alla collaborazione delle istituzioni europee. Da questo esempio è possibile capire che la domanda di microcredito e le modalità per erogarlo esistono. Da operatore inoltre, posso testimoniare che siamo costantemente sollecitati da una parte dalle istituzioni perché ci sono dei fondi, anche di garanzia, che l'Europa stanZIA, dall'altra parte da eventuali beneficiari, perché ci vuole uno strumento dedicato che supporti tutto il territorio nazionale.

Quindi ben vengano queste iniziative come quella di oggi perché permettono a noi operatori di fare il punto della situazione e di capire che è arrivato il momento di dare una svolta. Io sono partito da pioniere con la finanza solidale e con

la Banca Etica; oggi la finanza etica sta facendo la sua parte anche se forse serve qualcosa in più, come uno strumento finanziario dedicato o comunque una pluralità di strumenti finanziari in Italia che possa effettivamente servire al microcredito, e quindi all'occupazione, alla crescita e allo sviluppo.

**MICROCREDIT IDENTITY**  
**International Conference**  
**17th of May Sala Ulisse,**  
**Accademia delle Scienze, Via Zamboni 31.**  
**Bologna, Italy**

**VII. Il Progetto Monitoraggio dell'Ente Nazionale per il Microcredito**

Chair: Mario La Torre - Professore Ordinario, Università La Sapienza, Roma

**Barbara Ancilli – Ricercatore dell'Ente Nazionale per il Microcredito (ENM)**

Questa presentazione ha lo scopo di descrivere il progetto, il cui titolo esteso è "Il monitoraggio del *mainstreaming* del lavoro nelle politiche di sviluppo dei sistemi produttivi locali in relazione al microcredito e alla microfinanza, creato all'interno del Programma Operativo Nazionale Governance e

Sistema Obiettivo Convergenza Azioni, attraverso un accordo di collaborazione tra la Direzione del Mercato del lavoro, il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e il Consiglio Nazionale per il Microcredito”.

La presentazione si sviluppa attraverso quattro punti principali: una prima parte in cui fornisco alcune definizioni e concetti che saranno utilizzati per contestualizzare il progetto; una seconda parte in cui tratto della struttura e metodologia utilizzate nel progetto; una terza parte in cui vi mostro come la ricerca sia stata condotta; una quarta parte in cui vi presento alcuni risultati attraverso grafici e tabelle.

I programmi operativi sono documenti di attuazione delle priorità strategiche che lo stato membro ha definito nell'ambito del Quadro Strategico Nazionale. Il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, come stabilito dal Quadro Strategico Nazionale, gestisce due Programmi Operativi Nazionali:

1. Programma operativo nazionale «Azione del sistema» che ha come obiettivo «La competitività regionale e l'occupazione»
2. Programma operativo nazionale «Governance e Azione del sistema» il cui obiettivo è la «Convergenza», obiettivi della politica di coesione 2007/2013

Il progetto di monitoraggio si riferisce al PO (2).

Obiettivo Convergenza significa sostanzialmente solidarietà tra le regioni, mira a ridurre le disparità tra queste in Europa, aiutando quelle, il cui prodotto interno lordo (PIL) pro capite è inferiore al 75 % della media UE, a raggiungere le più ricche. Le regioni italiane che vi rientrano sono la Campania, la Puglia, la Calabria e la Sicilia, che rappresentano l'81,5 % del totale delle risorse dei Fondi strutturali.

Il programma "Governance e azioni di sistema" operativo nazionale per le regioni "convergenza" ha come obiettivo strategico "sostenere la capacità istituzionale e le politiche del governo per raggiungere gli obiettivi europei dell'apprendimento permanente e l'occupazione" e "promuovere, rafforzare l'innovazione, la qualità e l'integrazione dei sistemi di istruzione, formazione e lavoro".

All'interno di questo OP, l'area specifica (asse) di intervento del progetto di monitoraggio è l' "Occupabilità", la cui priorità globale è "sostenere le politiche volte a migliorare l'accesso al lavoro, prevenire la disoccupazione, aumentare la partecipazione al mercato del lavoro".

Al fine di circoscrivere il raggio d'azione del progetto di monitoraggio è importante anche dare alcuni suggerimenti relativi al regolamento del microcredito presi a riferimento per definire quando un'iniziativa si possa dire tale.

Nel 2010 il microcredito ha ricevuto una meritata attenzione da parte del legislatore italiano che, nella riforma della legge bancaria (Decreto 141 del 13 agosto 2010, articoli 111 e 113), ha introdotto una serie di disposizioni relative ad esso, in particolare in relazione ai soggetti che ne possono beneficiare e alle organizzazioni che lo praticano.

Le principali aree di intervento della legge, fino al 19/9/2010, sono:

- la definizione e le caratteristiche del microcredito
- l'istituzione di un registro per i creditori che contiene una sezione speciale riservata alle persone giuridiche senza scopo di lucro;

- l'istituzione di un organismo di gestione e controllo dei soggetti arruolati. Nel 2012, con il decreto legislativo 19 settembre 2012 n. 169, sono state apportate alcune modifiche ed integrazioni al decreto 141/2010, ma il Ministero dell'Economia e delle Finanze, sentita la Banca d'Italia, è ancora in attesa delle disposizioni di attuazione.

Sulla base della definizione di cui all'art. 111, il microcredito si configura secondo una doppia veste:

- Microcredito per scopi imprenditoriali o di lavoro autonomo (concesso a individui, società di persone o cooperative; importo massimo di 25.000 euro, non dovrebbe essere assistito da garanzia reale, supportato da un servizio di assistenza accessoria e monitoraggio dei beneficiari);
- Microcredito per scopi sociali erogati alle persone in condizioni di vulnerabilità economica o sociale (può essere fornito dal finanziatore solo in modo non prevalente, concesso a persone fisiche, pari o inferiore a € 10.000; non richiede si forniscano garanzie, unito a "servizi ausiliari di bilancio familiare" a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato).

La prima linea di ricerca ha riguardato il monitoraggio delle iniziative di microcredito che definiscono quale ne sia l'universo e l'unità di analisi. Un'indagine preliminare ci ha permesso di osservare che negli ultimi anni le esperienze di microcredito si sono moltiplicate spontaneamente, anche in assenza di norme specifiche, e sono state attuate da soggetti diversi (fondazioni pubbliche e private banking, terzo settore, organizzazioni religiose, banche, ecc.) che si riuniscono in

associazioni per raggiungere accordi che danno luogo a forme particolari di finanziamento, pensate in particolare per coloro che non dispongono di mezzi sufficienti per accedere al mercato del credito. Le forme prevalenti sono le 2 identificate dal TUB.

Recentemente (dicembre 2012) la Commissione Europea, nella sua relazione al Parlamento Europeo e al Consiglio sull'applicazione della direttiva 2006/48/CE per il microcredito, riconosce che esso è ancora un concetto con molte definizioni, che varia considerevolmente da stato membro a stato membro, a seconda del contesto sociale e in relazione agli obiettivi economici e politici. L'assenza di una definizione uniforme e di uso comune del termine microcredito è stato un ostacolo per la raccolta di informazioni e dati su questa attività, il che rende difficile monitorarne l'evoluzione in ambito UE.

Il passo successivo è stata l'indagine dettagliata delle iniziative sul territorio nazionale (unità di analisi), con l'obiettivo di identificare i principali promotori. Tale riconoscimento è avvenuto per mezzo di una ricerca online su: siti istituzionali di ciascuna regione e collegate società finanziarie o in-house regionali, siti web delle province e dei comuni, siti delle camere di commercio, consorzi di istituti di credito, CEI, varie diocesi, stampa specializzata.

Il gruppo di lavoro ha utilizzato, come strumento di indagine, un questionario strutturato, distribuito ai promotori attraverso il CAWI (Computer Assisted Web Interviewing).

Ciascuna delle due edizioni del monitoraggio dei promotori (prima edizione nel 2011, con riferimento alle iniziative attive al 31/12/2010, e una seconda edizione nel 2012, con riferimento ai programmi in corso al 31/12/2011) è stata

pertanto preceduta dalla costruzione e successivamente dall'aggiornamento di un database di informazioni dei progetti identificati.

Al termine del completamento del database di informazioni sono stati individuati, nel 2011, 127 programmi in corso in tutto il paese, e, alla fine del 2012, attraverso il suo aggiornamento, sono state identificate 186 azioni di microcredito potenzialmente attive in Italia e per ciascuna di esse è stato individuato il promotore principale con il relativo indirizzo e-mail.

La seconda linea di ricerca è stata un'indagine qualitativa con gli istituti di credito attraverso focus group strutturati. L'obiettivo specifico è stato identificare i fattori per lo sviluppo del microcredito e verificare la ragione di atteggiamenti nonché opinioni diversi nei confronti di esso da due tipi di banche: gli istituti nazionali e le istituzioni locali. Sono stati fatti focus group distinti con la collaborazione di ABI (per gli istituti nazionali) e Federcasse (per gli enti locali).

È stato utilizzato come strumento di indagine un documento di linee guida sviluppato e condiviso da ABI e Federcasse dove vengono messi a fuoco il ruolo delle banche nella promozione del microcredito, le innovazioni introdotte dall'art 111 TUB, il perfezionamento della regolamentazione in corso, i sistemi di garanzia, le tecniche di credit scoring, i servizi tecnici di supporto, coaching e mentoring, i prodotti di microfinanza, i possibili effetti sul microcircuito della crisi, l'importanza delle "reti" tra gli attori coinvolti.

La terza linea di ricerca è stata un esame quantitativo sull'universo dei beneficiari nelle regioni di convergenza nel 2010. L'obiettivo specifico di tale indagine è stato verificare le

dimensioni e la qualità dell'occupazione generata, i tipi di microimprese realizzate, il grado di soddisfazione e così via. Anche per essa è stato utilizzato un questionario di valutazione con risposte a scelta multipla o alternative fisse, al fine di raccogliere informazioni qualitative e quantitative. Il questionario è stato amministrato da un sistema CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing).

L'indagine ha prodotto 125 interviste completate su 139 nomi disponibili (gli elenchi ricevuti sono stati più limitati: 139 nomi ottenuti su un totale di 183 beneficiari), pari al 90 %. Tasso fisiologico di indisponibilità o di rifiuto: 10 hanno rifiutato l'intervista (7 %), mentre in 4 casi non è stato possibile raggiungere il beneficiario per telefono.

Per un'analisi più ampia dei risultati, vi rimando alla presentazione in PowerPoint in cui si possono trovare grafici dettagliati e tabelle di riferimento

## **VIII. Il Microcredito in Italia: gli Operatori**

### **Francesca Francese - Responsabile di PerMicro Bologna**

PerMicro è un istituto di microcredito nato nel 2007 con la seguente missione: la creazione di occupazione e l'inclusione sociale attraverso l'erogazione di microcrediti professionali, l'educazione finanziaria e servizi per la messa in funzione e il sostegno alle imprese, con l'obiettivo di raggiungere la sostenibilità completa dell'attività. PerMicro si rivolge a professionisti con una buona idea imprenditoriale e alle persone con bisogni finanziari primari (casa, salute, istruzione) escluse dai canali di credito tradizionali a causa della loro storia di credito insufficiente o posizione di lavoro precario.

PerMicro è l'unica istituzione italiana specializzata nel microcredito. È classificata come una società finanziaria (ex art. 106 TU) e supervisionata dalla Banca d'Italia.

PerMicro offre due tipi di microcredito:

- Business microcredito: per l'avvio o lo sviluppo di attività microbusiness.

Oltre il prestito (fino a 25.000 euro), PerMicro offre servizi di sviluppo del business del cliente per tutta la durata del finanziamento (istruzione e monitoraggio finanziario). Sono necessari alcuni requisiti:

- avere una buona idea di business;
- avere capacità tecniche e imprenditoriali;
- far parte di una rete o di un'associazione (chiesa, comunità etnica) che possano fornire una garanzia morale.

Famiglia microcredito: per le emergenze finanziarie che coinvolgono la casa, la salute o l'istruzione. Oltre il prestito (fino a 10.000 euro), le persone sono seguite nel loro percorso con corsi di formazione specifici in materia di credito e di gestione del bilancio familiare.

PerMicro è la prima istituzione italiana in termini di numero di microcrediti concessi e di importo erogato. Dal suo inizio nel 2007 fino al primo trimestre 2013, PerMicro ha erogato 3.773 microcrediti (664 imprese e 3.109 famiglie), per un importo complessivo di oltre 20 milioni di euro.

PerMicro è stata fondata da due importanti organizzazioni sociali, Fondazione Paideia, con sede a Torino e Oltre Venture, il primo fondo di venture capital sociale italiano, con sede a Milano. Il capitale sociale iniziale pari a 600.000 euro

fu poi aumentato con l'entrata di nuovi soci: una banca importante, BNL/BNP Paribas, il Fondo europeo per gli investimenti e di varie fondazioni come la Fondazione Sviluppo e Crescita - CRT, Fondazione Giordano Dell'Amore. L'attuale capitale sociale deliberato ammonta a 4.338.513 euro. PerMicro è membro fondatore di RITMI - Rete Italiana di Microfinanza - Associazione Italiana degli Operatori di Microfinanza e membro attivo della REM - European Microfinance Network - una rete europea che mira a promuovere strumenti di microfinanza per la lotta contro la disoccupazione, l'esclusione sociale e finanziaria.

Ha iniziato a operare nei quartieri multietnici di Torino, in seguito PerMicro si è sviluppata a livello nazionale con l'apertura di una serie di sportelli territoriali. Al momento, PerMicro ha sede a Torino e 12 filiali in 10 regioni italiane e sta lavorando per aprire un ulteriore ufficio nel sud Italia, a Catania, per la fine del 2013. PerMicro ritiene che la diffusione delle sedi territoriali, oltre ad aumentare il volume della propria offerta, riducendo i costi, gli permetterà di radicarsi sul territorio, da un lato assicurando la propria vicinanza ai clienti, dall'altro consentendosi in tal modo il costante monitoraggio dei casi che segue.

In generale, nei paesi sviluppati, le istituzioni di microfinanza operano grazie al sostegno di donazioni e soggetti diversi, come gruppi di volontariato, fondazioni o istituzioni finanziarie. PerMicro introduce una differenza sostanziale: un nuovo modello operativo di social business in ragione del quale si incarica di tutte le attività solitamente svolte da diversi attori. Infatti PerMicro collabora con un team dedicato di professionisti, adotta procedure standardizzate, al fine di aumentare i volumi di produzione e di raggiungere più

persone, si avvale di un modello su misura di credit scoring e si assume il rischio di insolvenza.

Il metodo di PerMicro è composto da tre aspetti principali: il credito di rete, il servizio di monitoraggio e la stretta relazione con il cliente. Lo schema operativo di PerMicro rappresenta un'innovazione per i paesi industrializzati: i mutuatari devono appartenere a reti di riferimento formali o informali (associazioni, comunità etniche, parrocchie, cooperative, ecc) che fungono da intermediario tra PerMicro e il cliente finale. La rete garantisce PerMicro circa l'affidabilità del cliente e si impegna a coprire il debito in caso di default, segue il cliente e lo aiuta nella fase di startup. Inoltre, anche PerMicro si impegna ad accompagnare il cliente lungo il suo cammino, realizzando una relazione stabile e fiduciosa.

Un'altra caratteristica importante del metodo di PerMicro è lo sviluppo di un proprio modello di credit scoring che mescola un approccio sia soggettivo che obiettivo, sulla base dei dati delle tre aree cruciali di analisi di rating: caratteristiche socio-demografiche del richiedente, "bontà" del social network e punteggio di credit bureau.

PerMicro ha finanziato l'avvio di varie attività commerciali, come negozi, sartorie, negozi di alimentari, commercio itinerante, parrucchieri e molte altre. I dati mostrano che la popolazione raggiunta dalle attività di PerMicro è composta da quelle persone maggiormente colpite dalla difficoltà di accesso al credito: molti i giovani sotto i 25 anni (il 10% dei microcrediti aziendali), giovani tra i 25 e i 35 anni (39% dei microcrediti aziendali); persone straniere provenienti da Asia, Africa ed Europa dell'Est. Inoltre, è evidente che il 25 % dei microcrediti aziendali sono stati erogati agli italiani,

evidenziando che l'esclusione finanziaria non colpisce solo gli stranieri.

### **Marianna Calabrò – Responsabile di Microcredito per l'Italia (MxIT)**

Sono Marianna Calabrò e sono responsabile del progetto microcredito per l'Italia in Emilia Romagna e Veneto e mi sto occupando dello svolgimento anche di altri progetti in altre regioni italiane.

Partirò molto rapidamente dicendovi chi siamo, da dove veniamo e raccontandovi da dove nasce la nostra esperienza per poi entrare più nel dettaglio del modello di microcredito che abbiamo deciso di utilizzare nel territorio dell' Emilia-Romagna e del modello dal quale la nostra esperienza nasce.

MIXIT è un' impresa sociale specializzata nel microcredito; è un intermediario finanziario e come PerMicro si configura all'interno della legge n° 106 sulle società finanziarie.

Nasce alla fine del 2011 come spin-off di un progetto gestito da Etimos foundation per affrontare l'emergenza del terremoto in Abruzzo. Etimos Foundation (che è la realtà da cui nasce MIXIT) è attualmente socio unico di MIXIT, ed è una fondazione di partecipazione che si occupa di incubazione di progetti e sviluppo di ricerche e formazione in particolare sui temi dell'inclusione finanziaria del microcredito in Italia e all'estero.

Cosa facciamo?

MIXIT nasce come strumento di inclusione economica e finanziaria che cerca di non adottare un approccio puramente

assistenzialistico anche in contesti di grande difficoltà economica e sociale.

Nelle regioni in cui attualmente interveniamo (Abruzzo, Emilia-Romagna e Veneto) abbiamo deciso di utilizzare i fondi a disposizione come fondi di garanzia per prestiti a imprese, famiglie, privati, cooperative etc, senza la richiesta di garanzie ulteriori. Chiaramente per fare ciò abbiamo scelto un modello che includa un ruolo centrale delle banche del territorio con le quali siamo andati a stilare degli accordi specifici che determinano le condizioni dei microcrediti che vengono erogati e che prevedono l'applicazione da parte delle banche che aderiscono ai nostri progetti di un effetto leva che ci permette di moltiplicare i fondi a disposizione.

Nello schema si vede la presenza di un soggetto che ha destinato dei fondi (trattasi non di donazioni), degli investimenti con i quali abbiamo costruito dei fondi di garanzia con Etimos Foundation e che vengono dati in gestione a MIXIT che in coordinazione con i soggetti del territorio che noi chiamiamo volontari (volontari in senso lato nel senso che la loro maggiore utilità consiste nella condivisione gratuita della loro conoscenza e competenza del territorio e di alcune tematiche specifiche). Elaboriamo sempre in collaborazione con i volontari delle pre-istruttorie che consegniamo alle banche, le quali se a loro volta decidono di concedere il credito, scelgono una fideiussione da parte nostra e procedono all'erogazione.

Quali sono le caratteristiche i vantaggi di questo approccio?

Abbiamo scelto un approccio che è sia razionale e replicabile, ma che si rivolge a dei target e a dei contesti specifici che quindi non prevede una generalizzazione o un ampliamento di

uno stesso modello su tutto il territorio, ma che vada a rispondere a dei bisogni specifici.

La collaborazione con gli istituti di credito nasce dal fatto che in un contesto come l'Italia, il problema dell'esclusione finanziaria, non è legata tanto alla poca capillarità delle banche sul territorio, ma piuttosto a degli scogli che impediscono alle persone che vivono "ai margini" di accedere a questi sportelli bancari dalla porta principale.

Per questa ragione direi che il nostro lavoro sia quasi anche di contaminazione culturale con gli istituti con cui lavoriamo facilitiamo anche a loro il lavoro in modo che possano ritornare a fare un servizio sul territorio.

Un'altra caratteristica del nostro progetto sono i forti partenariati, i forti lavori di network che fanno confluire vari soggetti dalle varie categorie.

Altri vantaggi a nostro avviso di questo modello d'intervento è la modalità di gestione dei nostri fondi che permette di moltiplicarne il valore; da un lato perché li utilizziamo per fornire una garanzia che attualmente va a seconda del target dal 75% all' 85% e non come fondo rotativo e d'altra parte grazie al meccanismo della leva finanziaria siamo in grado di portare il supporto oltre il fondo a disposizione. Inoltre man mano che i crediti vengono restituiti è possibile rifinanziare un numero maggiore di beneficiari.

Questo modello implica una struttura operativa molto leggera con dei costi di gestione piuttosto contenuti e un'altra caratteristica delle nostre attività è che agli istituti di credito con cui collaboriamo, viene chiesta la partecipazione al fondo di garanzia in misura pari al tasso di interesse che viene applicato al prestito; tutto ciò è stato disegnato in un'ottica di sostenibilità. In questo modello quindi vediamo il ruolo

fondamentale degli istituti pubblici, degli istituti di credito e di altre organizzazioni impegnate nel territorio.

Nel dettaglio il progetto sviluppato da noi in Emilia Romagna, nasce dall'iniziativa di un imprenditore privato Renzo Rosso (fondatore del marchio Diesel) che a luglio dello scorso anno ha deciso di dedicare 5% del proprio patrimonio personale non in associazioni caritatevoli, ma in un modo che potesse aiutare la ricostruzione del tessuto economico sociale.

Come operiamo? Cosa abbiamo fatto in Emilia-Romagna?

Abbiamo costituito un fondo di garanzia, siglato accordi con vari istituti sul territorio e legati sul territorio che hanno accettato di applicare un effetto leva di 1 a 3. I fondi sono destinati a famiglie, piccole imprese, start up, liberi professionisti e cooperative. Le condizioni sono agevolate e senza richiesta di garanzie. Gli operatori di MIXIT insieme ai volontari del territorio che sono soggetti con un grande background di competenze, lavorano per fare da filtro e da supporto alle persone che si rivolgono a noi. sul territorio abbiamo costituito attualmente 7 sportelli di ascolto che vengono gestiti da volontari singoli, piuttosto che in alcuni casi in collaborazione con enti pubblici o con categorie del territorio.

I prodotti che offriamo sono il credito solidale che viene erogato a famiglie e privati che risiedono nel territorio colpito dal terremoto, vengono erogati dei mutui per un importo massimo di 10.000 rimborsabili da 3 a 5 anni a un tasso Euribor del 4,25%. La garanzia che forniamo e' dell'85% del prestito. Per quanto riguarda le imprese le condizioni sono le medesime ma l'importo massimo arriva fino a 50.000 euro.

Primi risultati, abbiamo avviato la vera e propria operatività a fine novembre, da allora abbiamo raccolto oltre 220 richieste di finanziamenti di cui 140 da imprese. Abbiamo approvato missioni di garanzie per 184 richieste per un totale di 4 milioni 3000 mila euro, di cui 3,8 milioni per imprese. Ad oggi le banche hanno già erogato circa 2 milioni di euro di finanziamenti di cui il 61% ad imprese.

Tornando al progetto in Abruzzo, questo è quello che ha dato il via anche al progetto in Emilia Romagna grazie ai risultati ottenuti. I dati che si mostrano risalgono a fine dicembre, mentre i finanziamenti erogati in Abruzzo sono di circa 15 milioni di euro di cui il 90% ad imprese e di questi il 33% a start up. Vediamo che questi dati sono piuttosto incoraggianti anche perché abbiamo sviluppato comunque anche un'analisi di quello che è l'impatto del nostro lavoro con le famiglie ; abbiamo commissionato un lavoro d' impatto sulle famiglie in Abruzzo e i risultati di questa analisi rilevano che i beneficiari del progetto hanno posto l'attenzione sul fatto che si sono sentiti aiutati inclusi e su come il microcredito abbia costituito uno stimolo ad andare avanti oltre che un aiuto.

### **Massimo Manduchi – Dirigente di Eticredito-Banca Etica Adriatica di Rimini**

Buongiorno a tutti sono Massimo Manduchi, dirigente di ETICREDITO –.

Siamo una banca che ispira tutta la sua attività ai principi della finanza etica. Siamo nati nel 2004, Banca d'Italia ci ha autorizzati all'esercizio del credito nell'ottobre 2005 e infine abbiamo aperto lo sportello bancario nell'aprile 2006; abbiamo

quindi iniziato a operare in questo campo 7 anni fa. Abbiamo un patrimonio di 14,106 milioni di euro, con impieghi per circa 33 milioni di euro e una raccolta di circa 28 milioni di euro. I clienti che si rivolgono a noi in qualità di risparmiatori sanno che il loro denaro oltre ad essere investito sul territorio, come fanno anche altre banche, verrà impiegato in progetti socialmente responsabili, in particolare di microcredito. Una delle leve su cui puntiamo per continuare a fare credito è focalizzare l'attenzione dei clienti sulla destinazione dei fondi raccolti. Chiaramente la remunerazione dei risparmi è mediamente più bassa rispetto a quelle che possono offrire altre banche, proprio perché nell'impiegarli applichiamo tassi più contenuti.

La nostra attività si concentra su tre principali aree di intervento:

- Ambiente ed energia: con l'intento di sostenere la salvaguardia dell'ambiente abbiamo offerto alla clientela finanziamenti per l'installazione di impianti fotovoltaici, per interventi di bioedilizia o riqualificazione energetica.
- Non profit e Terzo settore: riconoscendo la profonda conoscenza delle realtà locali ci siamo impegnati a sostenere e finanziare questo settore con prodotti e servizi dedicati. A questo proposito dobbiamo sottolineare che la compagine sociale della banca è composta da soggetti appartenenti alla società civile, privati, aziende, enti pubblici ed associazioni che ci hanno aiutato a fare rete per sviluppare progetti significativi.
- Microcredito: abbiamo iniziato praticamente da subito, precisamente dal 2007 in collaborazione con Caritas. Per

darvi un'idea dell'attività che abbiamo svolto, soffermandoci sul microcredito, possiamo dire che in questi anni sono stati erogati circa 1.900 prestiti a famiglie (stiamo parlando naturalmente di microcredito sociale), per un totale di 1,2 milioni di euro. Gli interessi applicati sono mediamente bassi e in alcuni casi sono a carico dei titolari dei fondi di garanzia. I finanziamenti erogati in collaborazione con Caritas rappresentano il 76% della nostra attività di microcredito. Il L'Associazione di volontariato Famiglie Insieme della Caritas di Rimini ogni settimana riceve diverse richieste di prestiti e procede a fare una prima istruttoria; in sostanza valuta se le persone da aiutare abbiano i requisiti per essere finanziate e inviate a Eticredito, oppure se sia più opportuno destinarle a programmi di beneficenza erogata direttamente da Caritas. Le persone che vengono inviate in banca si presume che siano in stato di temporanea difficoltà e che, con un po' di aiuto, siano in grado di riprendere la normale attività lavorativa o di risolvere i problemi che stanno attraversando. Trattandosi in gran parte di soggetti non bancabili, che hanno posizioni creditizie pregresse e deteriorate, abbiamo stabilito di finanziarli senza neanche affidarci alla centrale dei rischi finanziari. Il fatto che finanziamo anche persone protestate, riteniamo sia una cosa assolutamente importante. La percentuale di default di questi prestiti fino al 2011 era tra il 20 e il 25%, nel 2012 è salita oltre il 30%; tuttavia trattandosi di soggetti non bancabili riteniamo che la percentuale di default non sia così disastrosa. La Caritas dispone di un fondo di garanzia, al quale viene applicato un moltiplicatore pari a 2,5 per determinare l'importo massimo di prestiti erogabili. Si tratta di una cifra rilevante. Se la confrontiamo con altre realtà

quella appena descritta è una delle operazioni con i volumi più elevati.

Un'altra iniziativa è quella realizzata in collaborazione con EffeGiDi, che rappresenta il 3% dei nostri prestiti. Si tratta di un'operazione molto interessante perché è stata ideata da Confindustria di Rimini per evitare che i dipendenti delle aziende associate, utilizzassero per operazioni di finanziamento, la cessione del quinto dello stipendio o altre tipologie di prestito con tassi al limite dell'usura. Alla costituzione del fondo di garanzia hanno partecipato 25 aziende di Confindustria. L'obiettivo è favorire l'accesso al credito dei propri dipendenti. Tra gli scopi di questa operazione - che non intende certamente finanziare velleità consumistiche - c'è quello di ristrutturare i debiti che i dipendenti hanno già contratto con altri istituti finanziari applicando tassi molto contenuti e cercare, dove possibile, di risolvere il problema del sovra-indebitamento. Eroghiamo prestiti fino a 15.000 euro con una durata massima di 5 anni. E' importante segnalare che recentemente anche la Lega delle Cooperative di Rimini ha aderito al fondo. Si tratta di un'iniziativa che Confindustria sta costantemente monitorando, perché davvero innovativa e utile da replicare anche su altre realtà.

Una delle iniziative più importanti è l'accordo stipulato con il Comune di Rimini per fornire un sostegno alle famiglie che pagano l'affitto. In passato il Comune di Rimini stanziava ogni anno circa 150 mila euro di contributi che erogava a fondo perduto. La conseguenza era che questo fondo si esauriva puntualmente ogni anno e doveva essere rifinanziato ogni volta. Per contrastare il disagio abitativo che negli ultimi anni

si è progressivamente accentuato, il Comune ha ritenuto più opportuno destinare questo stanziamento a un fondo di garanzia. Ha stipulato così una convenzione con Eticredito per favorire il finanziamento delle persone, da loro individuate, che necessitano di un aiuto per sottoscrivere e sostenere le spese di un contratto di locazione. Il Comune si fa carico degli interessi e noi procediamo all'erogazione di prestiti finalizzati al pagamento dei canoni mensili, delle utenze o di altre spese legate alla conduzione della casa in generale. Grazie a questo fondo rotativo fino al 31/12/12 sono state aiutate 214 famiglie. Per sostenere i lavoratori in difficoltà abbiamo aderito al protocollo d'intesa proposto dalla Provincia di Rimini che prevede l'anticipo della cassa integrazione. Infine siamo appena partiti con una iniziativa di microcredito imprenditoriale denominata "Donne e Imprese" in convenzione con la Camera di Commercio di Rimini, che ha messo a disposizione un fondo di garanzia che garantisce il 50% delle operazioni finanziate. La finalità dell'accordo è quello di favorire la creazione e lo sviluppo dell'imprenditoria femminile e di agevolare l'accesso al credito delle imprese a prevalente partecipazione femminile.

Nel 2011 siamo stati oggetto di un'ispezione ordinaria di Banca d'Italia che ha esaminato da vicino la nostra operatività sul microcredito senza dar luogo a rilievi.

L'obiettivo che ci siamo prefissati quest'anno è quello di attivare il microcredito imprenditoriale con prestiti fino a 25 mila euro. Come Eticredito abbiamo maturato una grande esperienza nel credito sociale che contiamo di mettere a frutto anche sul lato imprenditoriale.

**Giorgio Magnani - Psichiatra presso AUSL di Modena, Carpi.**

Mi chiamo Giorgio Magnani e sono uno psichiatra presso il Centro di Salute Mentale di Carpi.

Ho il compito di parlarvi di un progetto nato a Carpi qualche anno fa, dal titolo "*avere credito*" e che è nato originariamente dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Carpi sulla spinta dell'anno mondiale del microcredito nel 2005. Secondo quanto detto dalla Dott.ssa Ancilli precedentemente. il presente progetto dovrebbe inserirsi nell'ambito del microcredito sociale, ma all'interno di questo c'è un pezzo di progetto che abbiamo portato avanti in una situazione particolare.

È un progetto quindi nato in collaborazione con la Fondazione Cassa di Risparmio in collaborazione con la Banca Popolare dell'Emilia Romagna. Dal 2013 il progetto viene completamente gestito dalla Fondazione Casa del Volontariato di Carpi, braccio operativo della fondazione cassa di risparmio. I prestiti hanno un importo massimo di 4000 euro e un tasso d'interesse del 4% e non sono presenti spese per l'istruttoria e commissione. Quest'ultimo punto rende il tasso d'interesse particolarmente interessante. Nell'arco di questi anni, alla Casa del Volontariato, sono stati erogati circa 250.000 mila euro, un tasso di insolvenza del 6% circa 276 domande presentate e soltanto il 30% accolte. Faccio subito una critica al signor. Manduchi che ha parlato prima di me: "*fate prestiti anche agli iscritti alla centrale di rischio?*" -si-.

Siete molto bravi perché nel nostro caso gli iscritti alla centrale di rischio hanno detto di no.

Il problema grosso almeno per quanto mi riguarda è che tutte le persone con cui entro in contatto sono più o meno iscritte alla centrale di rischio.

All'interno di questo progetto "*avere credito*" così vasto, ci siamo ritagliati uno spazio per provare a fare un'esperienza sulla base del modello Grameen; la nostra idea era appunto quella di usare questi due cardini principali ovvero : la fiducia e la partecipazione al gruppo.

In questo caso gli enti coinvolti in questo sottoprogetto sono: il Centro di Salute Mentale di carpi, il servizio sociale comune di carpi, che adesso è diventato servizio sociale dell'Unione Terre d'Argine. perché nel frattempo c'è stata un'unione dei comuni che ha aperto un'altra nota di difficoltà e che ad esempio prevede che l'unione dei comuni abbia una estensione territoriale che è più vasta, dell'estensione territoriale della Fondazione Cassa di Risparmio; per cui all'interno dell'Unione dei Comuni c'è chi rimane escluso dal programma.

I nostri beneficiari sono la quasi totalità pazienti psichiatriche che sono anche utenti del servizio sociale. L'esperienza è molto piccola in termini numerici, noi abbiamo avuto un totale di 8 domande presentate, che sono state accolte tutte; 2 crediti sono stati estinti. 3 sono ancora in corso e 3 persone che hanno avuto la possibilità di accedere al credito, hanno rifiutato nel momento in cui dovevano presentarsi in filiale. Potremmo aprire un'altra nota rispetto a ciò: per dire quanto siano complicati i percorsi di emancipazione per persone che sono abituate a stare in una condizione di dipendenza, sia per motivazione di salute fisica o psichica, sia per motivazioni che rientrano nella categoria della povertà.

Una ventina di partecipanti in tutto e tutti i partecipanti, indipendentemente dall'accesso al credito o meno, hanno beneficiato in termini di aumento dell'autonomia, dell'autostima e di aumento della qualità della vita.

Perché abbiamo pensato ai pazienti psichiatrici?

A parte che me ne occupo per lavoro, e perché sono tra le categorie sociali tra le più svantaggiate, in termini relazionali, in termini di salute, economici e sono svantaggiati spesso anche in termini fisici perché quando la mente va da un'altra parte, si tende a trascurare anche il proprio corpo.

Parlando di Yunus, il premio Nobel mi disse una volta:

*“io non ho esperienza di microcredito con gruppi di pazienti psichiatrici, pero intendo che si tratti di un' esperienza di terapia”.* Mai nessuna parola fu così veritiera.

Un'altra frase che mi piace ricordare quando parlo in pubblico è una frase di uno psicanalista inglese di formazione pediatrica, Winnicott, un profondo conoscitore dell'umanità:

*” Si deve ammettere la possibilità che non vi possa essere distruzione completa della capacità di un essere umano di vivere creativamente e che anche nel più estremo caso di compiacenza e di formazione di una falsa personalità, esiste, nascosta in qualche luogo, una vita segreta che è soddisfacente perché è un'espressione creativa o originale, di quell'essere umano”; ecco, noi ci rivolgiamo a questo target di esseri umani, che hanno nascosto da qualche parte una qualche crepa. Allora abbiamo constatato che il microcredito può essere uno strumento di cura, e la motivazione è che si basa sulla fiducia, perché prevede la partecipazione ad un gruppo, quindi permette un'esperienza di appartenenza, solidarietà e coesione.”*

Questi di cui vi parlo sono comunque dei fattori terapeutici a prescindere dal microcredito. Quindi guardate come l'economia presa nella sua eccezione di mettere a posto le cose nel loro ordine, abbia significato per gli esseri umani.

Perché il denaro viene utilizzato per lo sviluppo e quindi ha ricadute positive per l'autonomia per lo sviluppo, per la qualità della vita e perché il modello delle restituzioni settimanali, richiama prepotentemente al modello di assunzione di responsabilità individuali, e richiama prepotentemente all'idea di poter partecipare attivamente, di essere persone che esistono e interferiscono con il contesto che hanno la possibilità che hanno una responsabilità che hanno un potere contrattuale, cose che vengono spesso dimenticate.

Quando io lavoro in ambulatorio e ho un paziente dall'altra parte del tavolo, il paziente che di fronte dall'altra parte del tavolo ha un potere contrattuale quasi zero, forse poco di più; anche se io gli faccio firmare i documenti sulla privacy o documenti del genere, il suo potere contrattuale è pari a niente. E' particolarmente importante avere a disposizione delle situazioni che mettano le persone nelle condizioni di esprimere il loro potere contrattuale.

Questi che vedete sono simboli che utilizziamo per strumenti che chiamiamo carte di rete, per fare dei piccoli studi che ci permettono di vedere quante relazioni ha una persona in mente.

Ecco che si può notare come già la sola partecipazione a un gruppo di microcredito aumenti i legami e l'introduzione anche di relazioni di tipo secondario; dico questo perché la nostra vita è fatta di relazioni primarie, delle persone che ci sono più vicine, relazioni parentali, ma è fatta anche di relazioni sociali secondarie. che sono quelle delle persone che

incontriamo per strada. Chi vive in una condizione di povertà relazionale spesso sta chiuso all'interno della sua famiglia, non ha la possibilità di stabilire delle relazioni secondarie. Questo è uno studio comparativo tra alcuni pazienti che seguivano il gruppo di microcredito e alcuni pazienti che seguivano programmi di assistenza all'interno del servizio di strutture mentali e avviamento al lavoro, le cosiddette borse lavoro. È possibile evincere come il numero delle relazioni sia significativamente più alto tra i pazienti appartenenti al gruppo. Così il senso di altre partecipazioni, è molto più spiccato tra le persone che partecipano a gruppi di microcredito rispetto a persone che partecipano a progetti di gruppi lavoro.

Credo che possiamo immaginare che tutte le persone che hanno partecipato a percorsi di gruppo lavoro, abbiano un percorso di tipo individuale, e comunque, anche i progetti che spesso abbiamo in mente all'interno del servizio sono pensati in maniera tale da tenere le persone in una situazione di dipendenza dal servizio. Quando si ha una borsa lavoro che dura negli anni, per persone che casomai lavorano 3-4 ore alla settimana prendendo 2 euro e mezzo all'ora, questa non la si può classificare certo come una situazione emancipante.

Per quanto riguarda i problemi, si annoverano quelli di tipo burocratico perché le banche difficilmente accettano le rateizzazioni settimanali, difficilmente accettano il prestito a una persona che sia iscritta a una centrale del rischio etc.

Ci sono poi problemi di tipo culturale perché il gruppo genera democrazia, e noi siamo in una società in cui la democrazia è una questione complicata difficile da gestire, difficile da

coltivare e anche nei posti piccoli ognuno tende a gestire in autonomia i propri ambiti piccoli di potere.

La paura dell'autonomia è qualcosa che riguarda tutti gli attori di questo processo: dalle aziende che spesso si spaventano (noi terapeuti abbiamo spesso a che fare con la paura della guarigione, nel caso del microcredito, vi ho raccontato di come 3 abbiano rinunciato al credito), si spaventa la famiglia- spesso mi sono ritrovato in alcune occasioni in cui i familiari del paziente chiedevano a me se fossi matto, da mettere in testa queste cattivi pensieri al figliolo che non ce la poteva più fare - e si spaventano gli operatori, perché se poi i nostri pazienti stanno tutti bene, *“che ci stiamo a fare noi?”*

Una giornata di ricovero in un servizio psichiatrico di diagnosi e cura, che sono i servizi che noi utilizziamo per ricoverare i nostri pazienti, costa circa 500 euro; noi abbiamo investito nei piani sociali di zona 6000 euro per un anno che è pari a 12 giorni di ricovero. Pertanto io credo che il microcredito in questo caso sia uno strumento economico che vada la pena utilizzare. Il fatto che il nostro programma sia inserito nei piani sociali di zona, credo che sia particolarmente significativo, perché da l'idea di una possibilità concreta di una integrazione socio sanitaria, che possano offrire un'idea nuova di welfare, non più pensato per persone passive ma costruito per persone che diventano così cittadini.

## **IX. Microcredito e Antropologia tra Cultura, Religione e Welfare**

Chair: **Giovanna Guerzoni**, Ricercatore Confermato  
Università di Bologna

## **Inclusione Sociale e Inclusione Finanziaria**

### **Francesco Zanutelli - Ricercatore Associato dell'Università di Messina**

#### **Potere e identità nel micro incontro finanziario.**

L'identità del microcredito: un'etichetta o un processo? Qual è l'identità del microcredito? Non possiamo assumere a priori un significato comune condiviso del termine, perché a fianco degli aspetti tecnici dello strumento economico, è in gioco una dimensione morale. Biforcando la lente antropologica che considera l'identità talvolta come uno strumento e talvolta come un risultato della lotta per l'egemonia, la domanda principale che ci dobbiamo porre, circa l'identità del microcredito, riguarda il potere che caratterizza il rapporto tra donatori e riceventi, creditori e debitori.

Prima di tutto consiglio di qualificare l'identità del microcredito in due sensi diversi (ma non forzatamente opposti): il primo è quello che noi chiamiamo il marchio o il logo del microcredito, il suo volto pubblico, l'unità degli ideali e dei modi di lottare per loro che si fonda su almeno quattro principi:

- Lotta alla povertà;
- Conferimento di potere alle persone (soprattutto le donne);
- L'inclusione finanziaria;
- Microimprenditorialità.

Questo mix di valori e di obiettivi è utile per creare un senso comune di identificazione, per quanto non alcun modo universale, essendo condiviso da attori specifici, come le

agenzie, le ONG, i promotori di fondi etici e le banche, gli operatori sociali, ecc...

Il secondo modo di intendere il termine, quello che preferisco e che cercherò di specificare qui, si basa sulla nozione antropologica di identità come processo relazionale di costruzione e ricostruzione del sé (o di un gruppo) in relazione agli altri. In tal senso l'identità del microcredito non funziona come un insieme già detto di valori e regole. Intendo il microcredito, come ogni progetto di sviluppo, un processo sociale in cui il comportamento dei promotori e dei beneficiari produce la propria interpretazione sull'azione di altri, guidato da valori che possono coincidere o collassare.

Inoltre, una simile forma di credito diventa un'occasione per l'identità di una persona che viene giudicata da altri. Questo processo, abbastanza normale in ogni scambio in cui la base per il funzionamento è la fiducia e non sono i collaterali, deve essere osservato con attenzione: infatti, proprio perché stiamo parlando di obiettivi più ambiziosi di una somma di denaro da restituire, lo scambio può allargare positivamente il senso di appartenenza a una comunità condivisa di debitori e creditori. Al contrario, può culminare nella riproduzione delle differenze e nel rinforzo del potere dei creditori sui debitori. Quali sono gli elementi che indirizzano verso un risultato o il suo opposto?

Rispondere a questa domanda dovrebbe significare analizzare a fondo casi specifici; qui dobbiamo stabilire il ruolo di alcuni comportamenti comuni in progetti di sviluppo che hanno mostrato il lato oscuro dell'identità del microcredito.

Grazie ad una letteratura già affermata relativa all'analisi etnografica sulla microfinanza, è possibile andare oltre il volto pubblico del microcredito, con l'obiettivo di analizzare i

processi più specifici di inclusione o esclusione, per valutare che cosa stia succedendo davvero nell'ambito del finanziamento sociale in merito ai temi del potere e dell'identità.

### **Il primo della lista: l'inclusione finanziaria.**

Il primo elemento fondamentale per l'identità pubblica del microcredito riguarda la questione dell'inclusione finanziaria come un diritto. Hudon (2009) ha approfondito l'ambiguità interna al parlare di "credito come un diritto" rilevando una tendenza in atto, a livello mondiale, da parte dei governi, a ritirarsi da una politica dei diritti sociali. In relazione all'inclusione finanziaria, prendo in considerazione un altro aspetto, ossia quello riguardante l'esercizio di produrre egemonia attraverso il discorso astratto, che non tiene conto delle realtà locali. Per sviluppare questo punto mi riferisco brevemente ad un esempio, il panorama finanziario del Messico rurale, in quanto trattasi di una situazione che altri studiosi ed io abbiamo analizzato per lungo tempo (Villarreal 2004).

Una relazione del 2009 del Centro per l'inclusione finanziaria, descrive il Messico come "un paese con un grande bisogno e assieme un grande potenziale" per raggiungere l'inclusione finanziaria completa entro il 2020 (Ryne, Gardeva, Levai, 2009: 1) tramite un migliore accesso al credito istituzionale (banche, istituzioni commerciali e sociali di microfinanza sempre più diffuse) e un'adeguata legislazione del governo.

Coloro che chiedono l'inclusione degli esclusi stanno in effetti definendo e prescrivendo una soluzione per un problema che vede le persone escluse poiché in uno stato di carenza, prive di

un bene (il denaro) che dovrebbe essere loro garantito, come se fossero spazi vuoti da essere riempiti. Se guardiamo la realtà del Messico rurale, così come quella di altri contesti specifici, tuttavia osserviamo un alto livello di microcriminalità e di dinamismo finanziario che mette in discussione i criteri di inclusione ed esclusione a causa della carenza di credito da parte del governo e della difficoltà di accedere ai finanziamenti privati degli istituti di credito tradizionali che chiedono sempre più garanzie materiali, soprattutto nell'attuale crisi finanziaria. Altre forme fondamentali della circolazione monetaria avvengono comunque, attraverso i cosiddetti canali di finanziamento informali quali usurai, reciproco aiuto tra parenti e vicini di casa, credito per consumo in negozi locali, rotazione di credito e associazioni di risparmio.

Presentando il microcredito istituzionale come un modo di includere le persone nel mondo del credito significa cancellare la lunga esperienza e la conoscenza della pratica finanziaria raggiunte da esse (la maggior parte sono donne) nei loro mondi finanziari locali. Spingere questa esperienza verso l'invisibilità, attraverso i discorsi basati sulle parole come penuria, inclusione, educazione al credito e al risparmio, è il primo atto di potere che riproduce l'egemonia e la gerarchia tra i microfinanziari e i microdebitori, aumentando la distanza e la diversità, invece di ridurle, tra i diversi attori dell'incontro finanziario.

### **Sostituzione anziché convivenza non è una soluzione.**

Un secondo processo può derivare da ciò che abbiamo appena discusso: studi etnografici mettono in evidenza la capacità degli attori locali, il cosiddetto popolo bisognoso, di

destreggiarsi con il denaro, al fine di guadagnarsi da vivere. In contrasto con le solite opinioni di ONG, che tendono a considerare i loro prodotti finanziari come un sostituto positivo al sovraindebitamento informale, recenti ricerche sulle esperienze di individui con microcredito (Morvant - Roux 2006: 333-6 ; Villarreal 2009: 161) hanno dimostrato che i programmi di sviluppo di microcredito vengono spesso ricevuti dalla gente come un'ulteriore opportunità di accrescere l'indebitamento esistente, piuttosto che limitarlo. Dobbiamo affrontare i nessi tra pratiche locali di indebitamento e i prodotti di microfinanza che entrano in contesti specifici con le loro regole e i loro principi prestrutturati. Quali pratiche di connessione potrebbero derivare da un simile incontro? Paradossalmente la microfinanza può essere percepita in modo negativo dai cosiddetti beneficiari quale ragione di sovraindebitamento proprio a causa di una frattura tra debitori e agenzie di microcredito, a causa di uno spostamento di conoscenza e di una mancanza sia di partecipazione alla strutturazione del sistema sia di categorie condivise di comprensione del mondo, paradigmi condivisi tra debitori e creditori.

A seguito di questa posizione, sembra chiaro che un altro processo del potere, basato sullo schema prestrutturato di regole che disciplinano il funzionamento dei programmi di microcircuiti, può comportare un'ulteriore mancanza di comprensione tra donatori e riceventi. L'inclusione finanziaria vera non è semplicemente una questione di accesso alle risorse monetarie, ma richiede la partecipazione alla costruzione di schemi e alla condivisione di valori negli scambi tra tutti gli attori coinvolti nel processo.

**Gli Istituti di microcredito mancano dell'esperienza di indebitamento.**

Un altro aspetto che emerge dalle etnografie delle economie popolari è che gli abitanti dei villaggi, anche se distinti in beneficiari e debitori, condividono lo stesso insieme di valori. Inoltre, spesso sperimentano ogni posizione a turno, collegando più fonti di debito e invertendo le loro posizioni da debitore a creditore e viceversa.

Dal punto di vista morale dei mutuatari, il rischio di passare da una condizione di indebitamento a uno di sovraindebitamento potrebbe essere attribuito alla sola direzione del flusso di denaro, dove i debitori e i creditori non scambiano mai le loro posizioni e non condividono le stesse economie morali. Per le micro istituzioni finanziarie il flusso del denaro si basa sulla logica del rimborso e per i sistemi finanziari locali si basa sulla reciprocità.

**Il rischio di un'esagerata offerta di credito conduce ad un indebitamento eccessivo.**

L'attenzione deve quindi essere rivolta ai processi di moltiplicazione della dipendenza da fonti finanziarie diversificate, tra cui i prodotti finanziari di istituzioni di microfinanza, che stanno rapidamente estendendosi in tutto il cosiddetto Terzo Mondo. Per spiegare quest'ultimo punto facciamo un esempio: nell'aprile 2010 sono stato in Messico e ho visitato il piccolo villaggio di San Dionisio del Mar, un'enclave indigena nel Istmus zapoteca di Tehuantepec. Nel corso di un colloquio, una donna con accesso al credito ha elencato circa sei istituzioni di microfinanza che avevano appena aperto a San Dionisio aggiungendo: "Per questo sono

indebitati, i poveri, prendono da uno e da un altro e non hanno uno stipendio. Molte persone si sono indebitate, alcuni perfino perdendo le proprie case. Hanno dovuto ricominciare da capo, come quando erano appena sposati. Non sanno dove andare a vivere”. (intervista a F., San Dionisio del Mar, aprile 2010). È difficile confrontare questo esempio messicano con la situazione italiana, dove, in una regione densamente popolata come l'Emilia Romagna, solo circa tre istituti offrono microcredito. Questo esempio induce a considerare con grande cautela l'intensificarsi di offerte di prodotti di microcredito. Probabilmente la soluzione migliore per raggiungere l'obiettivo di inclusione finanziaria non consiste nel partecipare alla corsa per indebitare le persone, ma nella riformulazione del paradigma del credito, contrastando tutte le tendenze sopra evidenziate. A seguito di tali ragionamenti, il processo di costruzione e definizione di che cosa sia l'identità del microcredito ci ha portato molto lontano dal marchio dello stesso preso come punto di partenza.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Bibliografía:

- Fouillet, C., Guérin, I., Morvant-Roux, S., Roesch, M., and Servet, J.-M. (2007) “Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d’illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable”, *Revue du Mauss*, 1(29): 329–50.
- Guérin I., Morvant-Roux S., Villarreal M. (eds.), *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness. Juggling with Money*, New York/Oxford: Routledge.
- Hudon, M. (2009) “Should Access To Credit be a Right?”, *Journal of Business Ethics*, 84: 17–28.
- Morvant-Roux, S. (2006) *Processus d’appropriation des dispositifs de microfinance: un exemple en milieu rural mexicain*, PhD thesis, Ecole Doctorale de Sciences Humaines et Sociales Université Lumière-Lyon 2, Lyon.
- Ryne, E., Gardeva, A., and Levai, D. (2009) *Mexico’s Prospects for Full Financial Inclusion. A White Paper from the Financial Inclusion 2020 Project. Draft for Discussion*, Center for Financial Inclusion at Accion International, document available on line at [www.centerforfinancialinclusion.org/publications-a-resources/browse-publications/300](http://www.centerforfinancialinclusion.org/publications-a-resources/browse-publications/300), accessed the 15 February 2011.

## La Finanza Islamica

### **Mansur Giuseppe Baudo – Vice Presidente della Comunità Religiosa Islamica (CO.RE.IS.)**

Shariah Consiglio COREIS.

Finanza islamica e microcredito.

Nell'Islam l'economia e il commercio hanno un valore particolarmente sacrale, in quanto esprimono un livello di relazioni tra le persone corrispondente alla servitù spirituale, alle qualità divine di Ar-Razzaq (quello che provvede al mantenimento), Al-Ghaniyy (i ricchi, ma anche colui che è sufficiente a se stesso).

Inoltre il profeta Maometto è stato chiamato Al-Amin, la fiducia, poiché in grado di portare a compimento nel miglior modo possibile, con giustizia e affidabilità, con saggezza ed efficacia, quanto in sua gestione.

Partendo dal presupposto religioso che ogni ricchezza e sostentamento vengono da Dio, ne consegue che la valuta e il capitale non hanno un valore in se stessi, ma solo nella misura in cui siano utilizzati correttamente e con attenzione nell'interesse comune, soddisfacendo criteri di giustizia e di equità tra prestazione e controprestazione.

---

Villarreal, M. (ed.) (2004) *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, México D.F.: Ciesas-Porrúa-Cámara de Diputados.

Villarreal, M. (2009) *Mujeres, finanzas sociales y violencia económica*, Guadalajara: Instituto Jalisciense de la Mujer-Instituto Municipal de las Mujeres en Guadalajara.

Zanotelli F. (2013) "Multiplying Debt and Dependence: Gender strategies and the social risks of financial inclusion in Western México". In: Guérin I., Morvant-Roux S., Villarreal M. (eds.), *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness. Juggling with Money*, pp. 192-210, New York/Oxford: Routledge.

Il capitale non è previsto, pertanto, per produrre altro ulteriore capitale, come accade nel tipico esempio di guadagni che aumentano in base al passare del tempo, piuttosto dovrebbe essere efficacemente impiegato in un business, dato che, in questo caso, il successo non produrrà un interesse economico, quanto una quota di profitti.

Negli anni Sessanta e Settanta del secolo scorso, il tentativo di applicare le regole islamiche dell'economia al contesto finanziario complesso e alle sue tecniche bancarie, ha dato origine alla moderna finanza islamica. Le istituzioni finanziarie islamiche (IFI) sono tali che, nelle transazioni commerciali e nelle attività economiche, non contravvengono ai divieti di base della Shariah: il divieto di usura (Riba), il divieto di ogni speculazione, di condurre operazioni incerte o pericolose (Gharar e Maysir), il divieto di investire in ambiti proibiti (come l'alcol e il commercio di maiale, il gioco d'azzardo, il traffico di armi, la pornografia).

Per quanto riguarda il microcredito e le sue relazioni con la finanza islamica, va sottolineato che, poiché inizialmente si diffuse in ambienti con prevalenza islamica, è un metodo di etica degli affari indipendente dalla religione e dalle sue esigenze.

Il microcredito è stato considerato, in alcuni casi, come alternativa alla pratica dell' elemosina, mentre si tratta di una forma di finanziamento aziendale caratterizzata proprio dalla fornitura di piccoli prestiti a interesse, in contrasto con la finanza islamica.

D'altra parte, come sottolineato da Muhammad Yunus, premio Nobel nel 2006, storico fondatore della Grameen Bank in Bangladesh, gli istituti di credito possono essere considerati

membri delle imprese a cui erogano il prestito, secondo il criterio del rischio e della partecipazione agli utili, in conformità alle norme islamiche. In altre parole, i clienti della banca sono anche i suoi soci e pertanto l'interesse praticato dalla Banca in realtà appartiene ad essi ed è utilizzato in quanto beneficio economico complessivo. Inoltre, in presenza di autentica opera di intermediazione o altro servizio effettivo, la quota di interesse diventa più rilevante e può essere indicata come tassa di servizio o costo di servizio.

Alcune persone hanno notato che troviamo un esempio precoce del microcredito nella prima versione della finanza islamica riconosciuta (il Mit Ghamr Savings Bank fondata da Ahmad al Najjar nel 1963), modellata sull'esempio di banche tedesche e rurali in Egitto.

Infine, i metodi di microcredito (come ad esempio la creazione di piccoli consorzi informali di sponsor che si incoraggiano e sostengono a vicenda per onorare i loro prestiti) prevengono impostazioni predefinite per evitare di penalizzare i mutuatari con un aumento di interesse, sono diventati essenziali anche in altri campi correlati, come il job sharing, e in azioni volte a stabilizzare le comunità e le famiglie, condotte in modo particolare dalle donne, che sono spesso il punto di riferimento del risparmio dell'economia domestica. Le forme di garanzia in solido a volte possono essere sostituite da reti di solidarietà sviluppatesi secondo le regole religiose della comunità.

Così il microcredito, anche se non viene dalla finanza islamica in sé, è adottato con un intento preciso. I principi finanziari islamici si incontrano con le attività da sostenere nel caso in cui quelle finanziate rientrino in ciò che si possa dire islamicamente lecito. In questo caso, essendo in conformità con la Shariah, si può parlare di microfinanza islamica.

Negli ultimi anni, progetti di microcredito islamici sono in aumento nelle regioni con alti tassi di povertà, ma anche nelle economie avanzate dei paesi occidentali con crescente presenza di immigrati musulmani. Lo scopo principale della microfinanza islamica e delle sue istituzioni (Istituzioni di Microfinanza Islamica, IMF) è quello di alleviare la povertà e promuovere l'inclusione dei musulmani nell'economia attraverso la concessione di piccoli prestiti per l'avvio di imprese e attività commerciali. In paesi come il Mali (Programme Mali-Nord) e lo Yemen (programma di microfinanza Hodeidah), con il sostegno delle Nazioni Unite e di recente in Indonesia, le banche pubbliche hanno fortemente investito in progetti di microfinanza relativi allo sviluppo delle piccole e medie imprese. L'obiettivo complementare di quelli che lavorano in paesi con economie avanzate è che questa opportunità prima o poi consenta di creare nuove opportunità di lavoro per i giovani occidentali afflitti da insicurezza e disoccupazione. Allo stesso modo, la banca, al fine di realizzare un vero e proprio aiuto, deve personalizzare l'offerta e quindi ha la possibilità di coltivare un rapporto di fiducia con i suoi clienti creando importanti ripercussioni a livello dello scambio interculturale e del dialogo tra le civiltà.

In seguito vi mostreremo il significato originario di alcuni dei termini di cui sopra, l'etimologia delle loro radici linguistiche di origine.

Riba (usura - haram): radice che significa crescere, gonfiare, è la stessa di quella di tarbiyyah, riferita in particolare all'allevamento di animali e che ha un senso più ampio di istruzione come bene. Il divieto di riba è quindi più di una semplice corrispondenza diretta con il suddetto motto latino

pecunia non parit pecuniam. È anche la stessa radice di Rabb, Signore: indica una relazione commerciale ingiusta e squilibrata di subordinazione da parte del mutuatario verso l'usuraio, mentre l'unica servitù spirituale dell'uomo è dovuta solo a Dio.

Maysir (gioco d'azzardo - haram): la radice è la stessa di yasara yusr, semplicità, successo, successo spirituale. Tuttavia, il termine Maysir indica un successo passivo che non corrisponde ad alcuno sforzo o impegno spirituale. Questo è un principio che è contrario all'economia islamica, in cui lo sviluppo economico deve sempre corrispondere ad un'opportunità di crescita cognitiva o spirituale.

Gharar (rischio, pericolo - haram): la radice Gharra ha il significato di fuorviante, indicando così in linea di principio un elemento di falsità in cui si inciampa, ma anche di intrappolamento. Quindi questa è una situazione in cui prima di tutto si manifesta una mancanza cosciente o incosciente di trasparenza nel rapporto d'affari. Secondo il Corano, uno degli attributi del Diavolo, ma anche del mondo inferiore stesso, è quello di indurre in errore, poiché pretende di produrre l'illusione di una realtà indipendente dall'ordine e dalla volontà del Creatore.

Musharaka (Equità e venture capital, joint-venture - halal): la radice rimanda appunto al concetto di partecipazione attiva, condivisione e collaborazione. Questi sono gli aspetti che rendono tali attività economiche vitali sul piano spirituale.

Murabaha (commercio con markup - halal): la radice significa guadagnare, produrre un profitto, prosperare, vincere un concorso, realizzare un profitto.

Musâqât (contratto di mezzadria - halal): la radice ha il significato di a filo, comprare da bere. Forme derivate verbali

hanno anche il significato di stipulare un contratto di locazione e bere insieme.

Muzâraa (contratto a tempo determinato sulla base della partecipazione di un utile in crescita - halal): la radice è legata all'atto della semina, la coltivazione.

Rahn (pegno, mutuo - halal): la radice ha il senso del prolungamento del tempo rimanendo nella stessa posizione.

Kafala (certezza - halal): radice che significa procurarsi i mezzi di sussistenza, tenere, ma anche a garanzia, mettere in sicurezza, è la stessa radice del termine legale relativa alla tutela dei minori.

Wakala (mandatario - halal): il termine deriva da una delle radici più nobili della lingua sacra del nome divino Al-Wakil, il protettore, il garante. Wakil è soprattutto il custode della sposa fino al matrimonio. La radice ha anche il significato di fiducia, fiducioso.

Qard Hasan (prestito più nobile a tasso zero e senza scadenza del prestito - halal): mentre la radice di qard (prestito) ha semplicemente il significato di taglio, rosciare, l'attributo Hasan rimanda a un tipo di prestito avente un carattere particolare di nobiltà. Hasan definisce un senso di bellezza interiore e la perfezione che si manifesta esternamente. Oltre ad essere un prodotto halal, un simile rapporto di affari sembra essere descritto come avente un valore etico particolare. Il Corano utilizza l'immagine simbolica della transazione tra l'uomo e Dio. Dio offre ai credenti di dare loro un prestito più nobile da rimborsare (vedi ad es. Sura LXXIII, v.20).

Hawala (trasferimento di debito - halal): la radice significa semplicemente girare, subire una transizione o conversione. Trasferimento di denaro dietro ordine di pagamento, una

banca. Si tratta di uno degli strumenti più consueti per i trasferimenti di denaro in tutto il mondo islamico, informalmente utilizzato da milioni di credenti. È significativo che la parola in urdu significhi speranza: tale transazione è attualmente basata sulla fiducia reciproca, nel senso più autenticamente religioso del termine, una qualità che entrambe le parti devono avere per assicurare il buon esito dell'operazione.

Tabarru (donazione - halal): la radice significa essere capaci, avere talento e la forma del verbo tabarraa ha il preciso significato di dare, di donare generosamente.

Hiba (deposito premium - halal): il termine significa dono. Ecco di nuovo una radice nobile, quella del nome divino al-Wahhab, colui che dà liberamente.

Bra (la remissione di un debito - halal): la radice ha il significato di liberarsi sia in senso materiale che in senso morale.

Salam (consegna in avanti con pagamento anticipato - halal): la radice è la stessa di pace, si differenzia da questo termine per la lunghezza della seconda vocale che è breve. Deriva da una radice nobile, ma il riferimento alla fonte principale sembra legata più all'effetto sulle relazioni interpersonali che al valore spirituale della transazione stessa. La radice rimanda anche alla sicurezza, all'essere in buona salute, al ricevere.

Accordo Istisna (il futuro prezzo di vendita di un buon set ancora in costruzione): la radice significa fare, produrre, lavoro. La forma verbale corrispondente alla parola ha il significato di fare qualcosa per qualcuno.

Ijara (locazione, affitto, leasing - halal): il termine ha la stessa radice di ajr, la ricompensa che Dio dà ai fedeli nell'altro

mondo. La radice ha il significato generale di ricompensa, retribuzione.

Takaful (comune accordo, assicurazione o mutua responsabilità, obbligo solidale). Kafalah: la radice è la stessa parola da cui proviene la forma verbale takâfala, in particolare, ha il significato di concludere un accordo reciproco, di garanzia reciproca.

### **Dall'iniqua ricchezza al vincolo di solidarietà**

#### **Vincenzo Porcasi - Dottore Commercialista Docente di Diritto del Commercio Internazionale Unicusano Roma.**

L'evangelista Luca 16,9-15 nel dipingere Gesù l'Emmanuele, lo presenta direi per passi successivi, sia come il Salvatore sia come l'ideologo: cioè Colui che è capace di programmare la nuova umanità, quella che rinasce libera dal peccato originale.

A cosa è dovuta l'azione programmatrice, a parte l'evento fondativi della Morte in Croce e quindi della Resurrezione, se non la riattribuzione all'essere umano del compito che fu affidato al Padre Adamo, il nonno comune esistito alcuni milioni di anni fa: quello di dare un nome alle cose.

Compito immane, dare un nome alle cose significa scendere nel profondo delle stesse, individuandone l'identità specifica portatrice di pregnante significato, piena di tensioni e pulsioni concrete, nonché geneticamente uniche e irripetibili e che proprio per questo vanno contestualizzate all'insieme con cui devono e possono relazionarsi, interagendo.

Laddove l'insieme di contesto è la natura del tutto affidata aborigene ad una chiave di lettura che non può essere interpretativa, ma solo applicativa o analogica (metodo del Qyias).

Infatti, le leggi della natura tutte: notte e giorno, azione e riposo, flusso delle maree, materia antimateria, se interpretabili sarebbero modificabili, ma il compito di Adamo cioè la ricerca quale che essa sia attiene solo all'obbligo della comprensione e del recepimento del messaggio insito. Non a quella della conoscenza che porterebbe al dominio capace di modificazione che non può essere attuata, in quanto la tensione creatrice, quella del Santo, Santo, Santo di Colui che è, che è stato e che sarà, è stata fissata e determinata da leggi che sono immodificabili in quanto consustanziali a Dio.

Si possono avere chiavi di lettura, ma solo analogiche. L'albero della conoscenza non è edibile, perché l'opera di dare un nome alle cose, principiata ma mai conclusa, nonostante le curiosità animistiche di nonna Eva, che ricordiamolo una volta per tutte era nera, non potevano superare il vincolo della missione incardinata in Adamo.

Certo, si era stufata nonna Eva di vedere padre Adamo sempre impegnato nella sua primaria ricerca. Innanzitutto, di sé, perché se vuoi identificare l'altro da te, innanzitutto devi conoscere te stesso, definendo i tuoi limiti e quindi accettandoli e con quegli occhiali dare un nome alle cose.

La ricerca di Adamo e il suo contestualizzarsi al circostante, identificava la sua *mission* e quindi era il presupposto che realizzava la sua gioia, la felicità di qui parla Aristotele.

La tensione sempre nuovo, che diviene, a prescindere da noi, perché è Dio stesso che è un perpetuo stare ed altrettanto divenire.

Eva si sentiva marginale in tale contesto, ignorando che marginale non vuol dire minimale. Anzi, significa essere assolutamente uguale a tutte le altre essenze, anzi, essendone l'ultima che è anche la più importante. Il suo compito avrebbe dovuto essere la gioia fisica moltiplicatrice, amplificatrice, riproduttrice, elemento fondamentale organico che impregna di sé il nuovo che nasce e che viene; ed, al contempo, riposa dall'assillante compito della ricerca.

Ella è il motore che consente al “noumeno” di divenire “fenomeno”. L'albero della conoscenza per Lei tentata, diventa lo strumento per far avverare la sintesi e quindi liberarla dalla condizione di creatrice del nuovo e quindi, della stessa funzione della ricerca che mai riesce ad esaurirsi. E Ade che si impadronisce di Proserpina, mentre Demetra-Gilgamesh, da inizio alla propria ricerca, cadendo così in pieno nella trappola di colui che si sente Dio, il demonio, ma che non può essere Dio perché non può modificarne l'assetto e la propria legge.

Una Donna: Maria, Miriam, o la Madre di Mitra, o Iside, Piena di Grazia, preesistente all'essere, essenza dell'amore o Santo Spirito, viene temporalizzata per far nascere il nuovo Adamo. L'Uomo/Dio che libera tutti coloro che lo hanno preceduto nella ricerca di dare un nome alle cose, tutti i figli di Ulisse: “Fatti non foste per viver come bruti, ma per seguir virtute conoscenza”.

Qui da vicino risponde Omar Quayyam: “La mia casa è aldi quà e aldi là del fiume”.

Quando viene il tempo dell'Avvento, guarda caso il “diritto” sulla Terra si è compiuto, con la nascita del principato romano che si fonda sul principio della “romanitas”, cioè il principio

della Lux=lex condita esistente a priori, applicabile al caso pratico per via analogica dal generale al particolare.

Roma tuttavia pratica e ricca di commerci, priva di prevenzioni razziali, estende le regole del suo diritto all'intero universo, attraverso l'azione del suo "Praetor Peregrinus", preposto a fare giustizia delle patologie negoziali fra lo straniero che in questo senso non è più un barbaro e il Cives, talmente non barbaro che sia pure per ragioni fiscali ed erariali (ma sono le ragioni quelle che identificano i doveri del cittadino a fronte delle opportunità che la cittadinanza offre - teatro, strade, vie, terme, acqua potabile, latrine e vespasiani, istruzione e sanità) viene fatto diventare cittadino con Caracalla, non a caso appartenente ad una famiglia imperiale di origine libica.

Roma era concreta sin dalle origini, quando un branco di ladroni, sia pure di origine "divina" e troiana, (parlo dei Silvi: Romolo e Remo), almeno portatori di "Pietas", quanto meno verso gli antenati, propongono alle loro nuove eve fondatrici di dar vita ai nuovi quiriti.

Di ciò è traccia ancora oggi ad Anversa, dove il principale monumento è quello dedicato al legionario romano che sconfigge il bruto, il gigante.

Il povero legionario o senatore o equite che ha conquistato un territorio, dedotta la colonia, diceva alla compagna dei tre giorni liberi di stupro, "ma mi vuoi sposare secondo le tue leggi, le tue tradizioni", facendo così di Lei la nuova matrona. Quella Matrona Cornelia che parlando di gioielli presentava i suoi figli: i due fratelli Gracchi, padri del tribunato e cioè i Padri del partito della plebe.

Certo, facile comprendere come tale affermazione potesse venire da una figlia degli Scipioni, sorella degli Scipioni, dal

cui convivio nacque il modello di un futuro impero, in cui un tracio, un africano o un siriano, o un ispanico, o un illirico potevano essere imperatori e da cui potevano con Caligola superarsi definitivamente i conflitti, per matrimonio, con i persiani e attraverso loro con i cinesi. E gli orti degli scipioni, esistono tuttavia.

Ma gli appunti sparsi che accompagnano le parole di Luca, si coniugano con la pratica del quotidiano: l'essere umano prima di tutto che vive in un contesto organizzato con punti certi di riferimento viene istruito con la dizione: "Dai a Cesare quel che è di Cesare e a Dio quel che è di Dio" che comprende anche l'obbligo di sottoporsi al censimento, strumento esso stesso fiscale. Essere rispettoso del censimento, significa essere rispettoso della Legge, cui tutti siamo sottoposti. E' consente così, ad un maestro d'ascia il buon Giuseppe di ricevere i doni dei Pastori e dei Magi che gli fanno il "funding" per riparare in Egitto e per consentire a Gesù poi, di crescere in bellezza e in sapienza, non solo un buon ebanista, ma anche un dodicenne che interrogava i Maestri del Tempio. L'Egitto sede dello scibile umano (biblioteca di Alessandria) e a suo tempo della prima banca gestore delle materie prime del mondo occidentale: le fedi di deposito di grano e di cereali rilasciate dai sacerdoti dei templi ai contadini depositanti.

Gesù che andando per le vie del mondo incontra lo sguardo di Zaccheo, l'uomo che per vederlo e non infastidirlo era salito sul sicomoro. Lui, pubblicano esattore delle imposte romane, viene invitato a correre a casa per poi riceverlo con tutto il suo seguito: i Discepoli.

Era una casa abbiente, se dopo ciò Zaccheo avrebbe rifiuto il maltolto nel quadruplo, senza peraltro impoverirsi, anzi

arricchendosi alla luce di una nuova prospettiva intracomunitaria. La questione biblica di Lazzaro e del ricco Epulone, non è pertinente allo sciupio vistoso di Epulone, quanto alla sua non condivisione.

La rivoluzione francese è contro l'autoreferenzialità dei tre stati nei confronti del quarto stato, la mancanza del principio della crescita comune. La mancata crescita comune è il motivo fondante della rivolta inglese contro Carlo I che dinanzi al Parlamento, esaurite le disponibilità del fisco reale, imponeva imposte e tasse per mero proprio diletto: la guerra contro i parenti francesi che, peraltro, depauperava i traffici dei mercanti inglesi. Infatti, quando Carlo II accetta di non imporre tasse, bensì di regnare ma non di governare, cioè di imporre tasse, senza il consenso anzi, la proposta del parlamento, gli viene immantinentemente restituita la corona.

Gesù figlio di Davide non cresce in povertà, ma in contenuta dignitosa povertà. Egli è educato alla fatica del lavoro manuale perché ciò distingue l'uomo dal bruto bestiale, ma viene certamente coltivato nella sua qualità di essere umano, ma anche figlio di Dio, nelle scienze dell'uomo e della natura, nella loro simmetria e nella correlativa asimmetria.

I Magi hanno fornito a Giuseppe oro incenso e mirra. Giuseppe è possibile che abbia recuperato presso gli egizi quei reperti portatori della conoscenza umana cui Gesù da essere umano oltre che Dio, si è dovuto applicare come normalmente avviene negli anni più verdi per tutti i figli del popolo di Israele. Gesù figlio di Davide, siede da pari fra tutti i saggi e per questo non riesce ad essere compreso nella sua città e vive durante la sua predicazione, circondato dai suoi discepoli, che manda a casa di colui presso il quale sarà stata preparata la Pasqua.

Maria, invitata alle nozze di Cana, non entra in una casa di miserabili, altri passi biblici ci dicono che per andare alle nozze bisogna essere ben vestiti e profumati. Non sono poveri quelli che accolgono Maria, Gesù e i discepoli, bensì hanno servi e maggiordomi, hanno molti invitati e non l'olio, bensì il vino finisce. Il padrone di casa non può perdere la faccia e quindi la propria dignità anche sociale oltre che quella verso di sé (si può vivere in povertà, ma tenendo la testa alta in dignitosa povertà).

La Madre come tutte le madri, anticipa con la propria dignitosa umiltà sottesa agli sguardi che corrono fra il Magister cerimoniae e i padroni e senza domande chiede l'intervento del Dio vivente, il figlio che soccorrevole interviene risolvendo. Lui, non ha denaro, non ne ha bisogno ma i discepoli hanno un tesoriere Giuda, che provvede alle piccole spese, che forse avrebbe voluto usare quelle disponibilità per armare un esercito e per rifondare la grande Israele e che infine venderà il Maestro che cavalca sul migliore e più versatile degli animali: l'asino.

Ma il denaro comune serve per i poveri e negli Atti degli apostoli, laddove si parla delle prime comunità si sottolinea come le disponibilità fossero distribuite in funzione dei bisogni dei singoli fra tutti i membri delle stesse.

Il cenacolo è parte del convivio, Gesù guarisce la figlia del centurione ed è il capo del manipolo romano che lo riconosce sul trono, redentore della Croce: figlio di Dio.

Le braccia trapassate e sollevate abbracciano l'intero mondo liberandolo. A casa dell'altro Lazzaro, ormai putrescente, egli è atteso e non è casa di poveri, quella di Maria e di Marta che tuttavia indulge a mantenere la dignitas familiare. Ma in Lui,

predomina la pietas dello stare insieme. Mai togliere a qualcuno la speranza è il suo insegnamento. Da cui il consiglio al saggio giovine che rispetta più di 600 disposizioni della legge ebraica. Bene, vendi tutto, distribuiscilo ai poveri e poi seguimi, ed il giovane turbato si allontana. Egli non comprende che nell'invito è contenuto il messaggio, non basta l'elemosina o la Zakat, occorre fattiva compresenza, assistenza ed assistenza tecnica atta a ridare speranza e la comunità che deve crescere con l'individuo e non solo l'individuo con tutte le sue sostanze. Egli non è ancora capace di sapere che la dignità conviviale non sarà mai povera. Oggi Yunus col microcredito ridà la dignità del proprio lavoro al paria altrimenti senza speranza che poi diventa inclusione sociale nel "social business".

Nella scala valoriale accanto ai 4 bisogni fondamentali della alimentazione, della vestizione, dell'abitazione e della locomozione, stando poi i bisogni specifici dell'essere umano: il lavoro e poi l'amore. La questione cardine del lavoro viene affrontata nel mondo occidentale in primis da Diocleziano, l'imperatore illirico. Egli raccoglie lo scettro non più dalle mani di un'evoluzione di forma di Stato o da quella di una forma di Governo, bensì dalla considerazione che la pressione esterna di una massa demografica immane si accalca ai confini, in ciò spinta dall'estremo oriente, dall'altro impero di mezzo, quello cinese, anch'esso in crisi d'identità ed economica. L'impero cinese sa bene da secoli di commercio che fra Persia e mondo romano, si sono accumulate enormi ricchezze, da cui sono scaturite nuove forme di stato e nuove forme di governo capaci di assicurare da Augusto e Caracalla, per i cittadini e per gli uomini liberi dei popoli federati un'elevatissima qualità della vita, sia pure assicurata

sull'asservimento della natura e di una parte stessa dell'umanità attraverso il mantenimento della schiavitù, Ma guerre, pestilenze, devastazioni naturali come l'esplosione del Vesuvio che distrusse Pompei, Ercolano e Stabia, hanno drasticamente ridotto la situazione demografica dell'impero. Dai circa 60 milioni di abitanti a poco meno di 20 milioni di abitanti. Le campagne sono abbandonate. La forza di Roma costituita ideologicamente da contadini, grandi agricoltori, allevatori, artigiani e costruttori si esaurisce intorno ai centri urbani, il vuoto attanaglia il circostante. La leva cittadina è venuta meno e sempre più soggetti sono da reclutare per mantenere l'assetto delle legioni. Anche dei popoli amici e federati e poi dai popoli che premono ai confini, alcuni da sempre affascinati da Roma: i Germani, nerbo della guardia imperiale e poi da quelli lontani, semplici invasori, trasformati in difensori perché conquistatisi uno spazio vitale e riproduttivo ricco di elementi hanno qualcosa da perdere dall'arrivo di nuove genti dal lontano oriente<sup>36</sup>.

Con Diocleziano, non solo il crollo demografico aveva raggiunto il suo apice, ma anche l'ascensore sociale rappresentato dalla categoria degli equiti, agricoltori e mercanti di tutto, prima schiavi, poi liberti, poi fiduciari, poi equiti e se nel caso pubblicani, non funzionava più.

---

<sup>36</sup> La questione si ripete oggi in ordine alla possibilità di estendere la cittadinanza europea ai nuovi venuti e soprattutto ai loro figli di prima o seconda generazione, in applicazione del c.d. principio dello "Jus soli", nel contesto di una società ancora opulenta, abituata allo sciupio vistoso, ma che proprio per effetto dello stesso, da qualche decennio non si riproduce più e pertanto non è più in grado di assicurarsi lo stesso tenore di vita che fu immaginato all'atto in cui furono costruiti i sistemi previdenziali.

Marxianamente parlando, non è più quella del controllo dei mezzi di produzione o della relativa proprietà eminentemente all'epoca fondiaria, il tema bensì quello di procurare comunque e quantunque risorse all'erario e al fisco imperiale, da qualunque fonte traessero origine, anche tenuto conto del fatto che gli attori del primo stato, i grandi latifondisti "upperclass" della società imperiale erano sostanzialmente esonerati dal pagamento delle imposte anche se poi erano proprio questi soggetti a favore dei quali lo stato doveva sopportare i maggiori costi per garantire la loro sicurezza.

Diocleziano cristallizza così la società imperiale, secondo un modello di programma che si sta incominciando a riproporre oggi.

Ciascuno è assegnato ad una categoria o ad un mestiere, da cui anche per le generazioni avvenire non potrà più uscire o liberarsi e ciascuno membro della novella corporazione o della congregazione a seconda del censo, deve come categoria assicurare ai due tesori un certo gettito annuo, a prescindere dal reddito effettivamente realizzato nell'esercizio economico nel dato periodo di tempo. Con Giustiniano Imperatore che cristallizza anche il diritto con la sua tendenziale compilazione per tutti i tempi avvenire, per effetto degli enormi lavori pubblici chiamato a realizzare e per effetto della anche inutile antistorica guerra gotica, il prelievo sul reddito non da latifondo arriva al 90%, determinando così il venir meno della qualità del rapporto fra costi e benefici che all'interno di uno stato va assicurato ai cittadini in termini di benefici > dei costi, così come puntualmente avviene nella più grande democrazia del mondo, il Regno Unito, unico, diretto erede della tradizione giuridica romanistica pre-giustiniana.

L'effetto combinato delle politiche dioclezianee e giustiniane, fa sì che gli stessi rappresentanti imperiali in M/O come in Nord Africa si affettassero a chiamare gli amici arabi della penisola, ormai unificata dal Profeta Maometto, per sostituire loro al potere imperiale ricevendone in cambio una piena liberalizzazione finanziaria facendo così diminuire il prelievo sul reddito dal 90% al 10% per i convertiti e al 20% per i protetti fedeli comunque del libro, ferma restando l'esenzione totale per coloro i quali prestassero servizio militare; nonché trasferendo loro la forma di stato e quella di governo di cui erano sprovvisti e dotando il Califfato anche se con "nomen" giuridico diverso dell'appellativo di XIII apostolo, cioè di mediatore con Dio grande e misericordioso, unificante nella Umma (da tradurre con RES PUBBLICA). L'iniqua ricchezza che porta con sé le rivolte contadine in Germania e la trista paura dell'eresia catara sfociata nella crociata contro gli Albighesi, Huss. Dolcino e poi allo sfascio delle riforme di Lutero e di Calvino che portano alla fine tutta la bilancia in favore dell'assolutismo regio cooperato dal primo stato l'aristocrazia di sangue che sopprimendo i benefici ecclesiastici, elimina quel sistema di società mutualistica che viveva intorno ai grandi conventi fondati da Benedetto e Francesco, con l'impagabile aiuto dei monaci irlandesi e così ben descritto nell'apologo del "ciclo della fondazione" di Isaac Asimov, sopprimendo anche le istanze decresciute nel clima dell'interculturalità sopravvissuta alla caduta del regno arabo-normanno-germanico e alla riconquista avvenuta in Spagna, inter alia Mainmonide, Averroè, Gioacchino da Fiore, Tommaso Campanella e Francesco Di Paola.

Pio VII, finalmente sulla via di ritorno per Roma, a Cuneo nelle alpi marittime – territorio albigese – nel tornare a benedire identifica la presenza di una questione sociale, cui la chiesa cattolica dovrà fare fronte e che principierà nell'individuazione qualche decennio dopo con la Rerum “Novarum”.

Intanto, viene scritta “La guerra civile in Francia”, “Il Manifesto del partito comunista” e lo splendido “Il Capitale”, mentre si vanno organizzando le prime società mutualistiche e le prime forme di casse rurali che si evolveranno nelle società cooperativistiche in Olanda, Francia, Regni germanici, Impero Absburgico, Regno di Sardegna e perché no, nelle comunità comunistiche del Regno di Napoli.

Ma dietro il movimento che ispirerà la dottrina sociale cattolica sta anche, l'avventurosa esperienza comunista dei padri gesuiti nella Guadalupa e nelle “Misione” nell'America Latina dei Guarani conclusasi con la sconfitta militare e con lo scioglimento della stessa congregazione, voluta dal Marchese di Pombal di cui testimonia il povero Aramis nei tre moschettieri.

L'esperienza delle casse rurali e del fabianesimo sarà molto incisiva ancora oggi infatti, Grameen Bank, vuol dire cassa rurale.

La liberazione delle energie, con il Concilio Vaticano II, nel cattolicesimo porta dritti alla teologia della liberazione, “Hic et Nunc” del fratello “Ti uccido perché ti amo”, liberazione dalle transnazionali e dai brevetti e da tutte quelle nuove forme che il primo Stato assume, cioè il capitalismo puro coniugato con il neocolonialismo, cui fa riscontro nel mondo islamico il modello socialista nasseriano che porta alla nascita delle esperienze apparentemente laiche, in Libia, Egitto, Iraq e Siria,

tragicamente poi conclusesi per mano delle cosiddette “primavere”.

Intanto, posto alla base il tema portato avanti da Yunuss, nasce intorno al programma del “Millenium goal” di Kofi Annan il microcredito tunisino, quello libico, quello giapponese, portato avanti fra l'altro dallo “Jica Research Institute”.

Nel mentre la conferenza episcopale polacca avvia soluzione con nuove forme di aggregazione associativa il problema dell'invenduto dei contadini polacchi e mentre la congregazione salesiana espulsi, perché coinvolti nella teologia della liberazione, Don Lutte e Don Gutierrez, forte dello stimolo di Don Gemmellaro, Don Toso, Don Bertone, portano nuovi incroci e metodi di allevamento negli armenti in Brasile e trappeti per la trasformazione dei prodotti agricoli in Libano e in Palestina e mentre l'Unesco e Padre Pittau danno vita insieme al Presidente Ben Ali al microcredito in Tunisia al turismo minerario e all'utilizzo economico dell'ulivo di montagna e alla facoltà di agraria a Bongor in Tchad, in Vietnam, in Sardegna e in Honduras.

Ora mentre in Arabia si stimola la ripopolazione delle campagne con appositi programmi, da noi si mantiene purtroppo poco attivo il credito di esercizio in agricoltura, la relativa assicurazione “fata” e la cambiale agraria cui si accompagnavano benefici fiscali. Intanto però il concetto di iniqua ricchezza, trova riscontro e applicazione nella legislazione anti money laundering, anti birbery e di autoriciclaggio. Solo la ricchezza è legittima frutto di attività anche meramente speculative, come gli investimenti di portafoglio, purchè siano puntualmente pagate le imposte relative alle transazioni compiute.

Si deve notare come le linee guida fornite dalle parole dell'Emmanuele, collocabili nelle tradizioni dei figli di Israele di una proprietà che affidata ma che compiuto il tempo stabilito doveva tornare alla collettività permea di sé la Sharia islamica che non vieta il commercio e la formazione della ricchezza, che però non è fine a se stessa, bensì pagate le imposte col rimamente occorre far partecipe la comunità per crescere insieme.

Secondo lo specifico umano: qualità della vita e quindi gioia di vivere.

Il combattimento contro l'autoriciclaggio e il riciclaggio, presupposto dell'azione dell'Ocse e delle Nazioni Unite, impregna di sé la dichiarazione del millennio, in particolare la sessione III intitolata "Sviluppo ed eliminazione della povertà" che mette l'accento sulla solidarietà in quanto valore fondamentale ed universale che deve ispirare le relazioni internazionali nel XXI secolo. In conseguenza di ciò, è secondo il modello dei microfinanziamenti diretti alla gente e non ai governi, come avviene fra l'altro, in maniera preclara in Africa da parte delle istituzioni giapponesi, nel quadro della 57a sessione dell'assemblea generale delle Nazioni Unite è stata adottata, contro l'iniqua ricchezza e per sopperire alle condizioni drammatiche nelle quali vivono quasi la metà delle popolazioni del pianeta, il 20 dicembre 2002, la Risoluzione A/RES/57/265 con la quale si è decisa la sistemazione effettiva ed immediata del Fondo Mondiale di Solidarietà definendone i suoi meccanismi di finanziamento. Il Fondo che stante la crisi stenta ad avere strumenti finanziari adeguati, riporta alla necessità politica di azionare anche di più il comparto della collaborazione anche per privata. Infatti, numerose iniziative sviluppate anche da Ong e dalla società

civile in generale si manifestano anche con doni in natura (anche immateriali), apporto di tecnologie di competenze, partecipazioni di comunità e di individui al lavoro, messa a profitto delle capacità e dalle diverse esperienze in materia di sviluppo e promozione delle comunità più disagiate.

### **Microcrediti.**

La nuova finanza nasce sul modello di San Tommaso d'Aquino e del Suo principio del bene comune, coevo dell'interpretazione islamica dell'attività finanziaria che portò nel secolo diciannovesimo alla nascita della banca islamica e alla fine del ventesimo a quella di Mohammad Yunus sul piano privato e di Ben Alì sul piano pubblico privato nell'area del microcredito copia riveduta e corretta della cassa rurale e artigiana, forza del movimento contadino cattolico e socialista in Austria, Francia, Germania e Italia.

Il microcredito comprende:

- a) la *partnership* (*mudharaba*) rappresenta l'incontro contrattuale fra un'organizzazione finanziaria e l'operatore che apporta il suo lavoro, la propria conoscenza e la propria esperienza. In tal modo, una persona che dispone delle capacità, delle conoscenze e delle competenze idonee, ma non dispone del capitale necessario, trova il necessario supporto finanziario sulla base di un accordo preliminare di distribuzione dell'eventuale plusvalenza o della possibile minusvalenza: l'investitore sopporterà le perdite finanziarie mentre il partner subirà la perdita del suo lavoro;
- b) *l'equity partenship* (*Musharaka*) è uno dei fondamentali strumenti del sistema di finanziamento senza tasso

d'interesse, e, trova normale applicazione nell'ipotesi di investimenti a medio e lungo termine. Due o più soggetti (di cui uno di questi è l'organismo finanziatore) stabiliscono un accordo di joint-venture sulla base del quale il risultato positivo così come quello negativo sono sopportati in proporzione alle rispettive quote di cointeressenza. Nel negozio giuridico di cui è parola, non è specificato il tempo o l'obbligo del rimborso del capitale; infatti nonché predeterminato, dal momento che l'istituzione finanziaria è socia nell'operazione.

- c) all'interno del concetto di microcredito poi è inserita una particolare forma di "leasing finanziari" che in lingua araba prede il nome di "Mura "baha" (trade finance o non profit loan and non loss-sharing). In tale contratto conosciuto anche come purchase finance o cost plus mark up, L'Ente finanziatore investe il suo capitale nell'acquisizione di beni, fornendoli poi ai partners, a un prezzo formato dal costo sopportato, più quello dell'assicurazione più un margine di guadagno. Il contratto di norma comprende: l'ammontare del credito, la descrizione del prodotto, il piano di rimborso e le imposte da pagare a fronte del servizio prestato. Nella fattispecie, il soggetto finanziato entra in possesso del bene al momento della stipula del contratto, tuttavia per effetto della clausola di riservato dominio il creditore rimane proprietario del bene fino alla totale restituzione dell'intero dovuto.

Il codice di liberalizzazione dei movimenti di capitali dell'OCSE di Parigi, comprende poi il prestito a lungo termine con carattere di partecipazione o prestito partecipativo di

tommasiana memoria che nell'applicazione irlandese ha preso il nome di "loanQ84". Si tratta a ben vedere di uno strumento contrattuale con il quale si finanzia un progetto di ricerca preindustriale o commerciale di cui si apprezza il potenziale aspetto di applicazione industriale o mercantile, ma incerto nel tempo e sul montante dei risultati. Il finanziamento verrà rimborsato dopo che il piano commerciale (nel senso civilistico del termine) avrà raggiunto e superato il punto di pareggio fra costi e ricavi e la remunerazione del capitale sarà percentualizzata non in funzione del tempo trascorso bensì in funzione percentuale delle plusvalenze in formazione calcolate prima delle imposte. In Irlanda, al fine di consentire una più facile applicazione del prestito a lungo termine con carattere di partecipazione (in taluni casi convertibile) quale strumento di sostegno ad un'economia bisognosa di risorse finanziarie, la legge ha espressamente previsto l'esenzione dall'imposta sul reddito dei capital gains realizzati dai soggetti finanziatori. L'esperienza ventennale irlandese così come quella della Grameen Bank e del Fondo Nazionale di Solidarietà tunisino dimostrano come gli strumenti finanziari applicati senza la capitalizzazione del tempo che trascorre possano risultare comunque remunerativi per l'investitore capitalista e portatori di un processo di sviluppo non solo teorico, ma concretamente applicabile alla gente che abbisogna della leva finanziaria anche piccola per uscire dalla povertà attraverso la dignità del proprio lavoro e di quello della propria microcomunità e dalla condizione di bisogno assoluto in cui anche l'Europa sta sprofondando. Come afferma Sami Hammud (cfr. "le banche islamiche tra disciplina ed esagerazione" nella rivista "le banche islamiche", n. 33 dicembre 1983, pp. 25-28 il Cairo)

"In generale le banche islamiche non hanno inciso sul nodo centrale dei problemi sociali (ma subito dopo Yunus ha dato vita al suo movimento), quel postulato dall'islam, cioè la circolazione della moneta non solo tra i ricchi. Questo ruolo specifico, che struttura il mutuo rapporto tra il capitale da un lato e lo sforzo dell'uomo dall'altro, è quello su cui deve fondarsi l'equa soluzione islamica a ciò di cui soffre l'intera umanità.

La questione dell'usura non è soltanto una questione di lecito e illecito. E' una questione connessa con la filosofia della funzione del capitale messo al servizio della società, o, utilizzato per la sua distruzione. Se il capitale viene orientato in modo che vada a congiungersi a altro capitale, questo significa la divisione della società, lacerata in una lotta per cui anche le persone colte, costrette alla disoccupazione e allo sfruttamento, si trovano spinte a lavorare per distruggere quella società nei confronti della quale non sentono nessun dovere di lealtà.

## **X. The Social Business**

Chair: Enrico Giovannetti - Professore Ordinario  
Università di Modena-Reggio Emilia

### **Lo sviluppo storico del Social Business in Italia**

**Shamimur Rahman – Ricercatore Fondazione Grameen Italia (GIF)**

Sono lieto di avervi tutti in questa particolare presentazione, che come potrete notare, tratta di social business.

Cos'è però il social business?

Se si clicca su Google la parola social business, allora si trovano subito due o tre blog dedicati al social business, tuttavia, questi social business non sono definibili come Yunus Social Business. Quest'altro social business è (come si usa comunemente dire) un business che ha lo scopo di cambiare la società, ma quale modo, non è ancora molto chiaro. Si dice che potrebbe essere non a scopo di lucro, o invece che potrebbe essere a scopo di lucro, ecc. Ma ora, vi voglio parlare del modello definito: *Yunus Social Business* ovvero quello che il Prof. Yunus afferma essere il vero Social Business e quello a cui ha dato avvio fino ad ora.

Questo è ciò di cui vi parlerò oggi.

Si tratta di una presentazione power point elaborata dallo Yunus Center; Lo Yunus Center è un centro avviato per facilitare il social business in tutto il mondo e questa è una presentazione in power point inviata da loro; mi limiterò pertanto a spiegare tutte queste diapositive.

Per prima cosa inizierò col raccontarvi cosa sia il social business.

Il Prof. Yunus racconta che il Social Business è una società priva di dividendi e senza perdite, progettata per affrontare problemi sociali.

È facile capire che ci sono due concetti molto importanti in quanto detto finora, una è: senza perdita e l'altra è: senza dividendi.

Senza perdita è lo stesso concetto che si può riferire a qualsiasi altra normale attività che non può subire perdite, in caso contrario è necessario chiuderla (la massimizzazione del profitto è un'altra cosa).

Ed è così che la maggior parte dei business che abbiamo o tutte le attività che abbiamo nel mondo sono senza perdite, e in ogni caso, chi mai vorrebbe fare affari con una società in perdita?

L'aspetto del senza perdita è indubbiamente molto chiaro, ma che dire di società senza dividendi?

Questo è molto interessante, in effetti *non dividendo* significa che si vuole investire denaro in una società, ma non ci si può appropriare profitto della stessa. Si può richiedere indietro il capitale investito inizialmente quando si è fondata la compagnia, ma quando la vostra azienda inizierà a generare profitti, questi non potranno essere divisi fra i soci investitori, inoltre la società dovrà perseguire uno scopo sociale. Stiamo quindi parlando di questioni che riguardano le imprese sociali e nelle prossime diapositive vi spiegherò questi concetti in maniera più chiara.

I profitti sono impiegati per aumentare l'outreach della società e migliorare sia i prodotti che i servizi. Gli investitori potranno quindi riappropriarsi dell'investimento solo una volta che si inizia a generare del profitto mentre questo sarà reinvestito nell'azienda.

Questo è Social Business o quantomeno cosa si intende con Yunus Social Business.

Il Prof. Yunus ha definito sette principi del Social Business e se vedete la fotografia nella diapositiva sulla sinistra, si può notare una foto del foglio scritto a mano dal Professore

I 7 principi del Social Business:

1. L'obiettivo dell'impresa è quello di superare la povertà, o altri problemi sociali (nel campo dell'istruzione, della sanità, della tecnologia, dell'ambiente etc.) che minacciano le popolazioni e la società. La massimizzazione del profitto non viene contemplata. Ciò significa che questa attività sociale deve prima di tutto avere un solido business sociale e nello stesso tempo non contemplare la massimizzazione del profitto. L'obiettivo è la non perdita, il che significa che deve essere sostenibile.
2. Sostenibilità finanziaria ed economica.
3. Gli investitori recuperano il capitale investito dopo un certo periodo di tempo senza ricevere alcun profitto sotto forma di dividendi oltre alla cifra da loro investita.
4. Quando il capitale investito è stato restituito, il profitto generato dall'impresa resta all'interno di essa e viene utilizzato per finanziare l'espansione, o per creare nuovi prodotti o servizi in modo da contribuire al bene del pianeta.
5. L'impresa è eco-sostenibile e si impegna a rispettare l'ambiente. Il che significa che oltre a non danneggiare l'ambiente, dovrebbe essergli anche favorevole.
6. Il personale riceve un salario in linea con il mercato con le migliori condizioni di lavoro. Il che significa che solo funziona professionali, fabbriche come operai, manager che devono essere solo professionale, quindi se si desidera utilizzare i professionisti si devono dare loro salari di

mercato. E devono anche dare loro migliori condizioni di lavoro, in termini di rapporto, in termini di condizioni di lavoro, ecc.

7. ... fare tutto con gioia!

In realtà l'impresa ha obiettivi specifici per raggiungere le finalità sociali, se non lo fai con gioia, questi obiettivi non si riusciranno mai a raggiungere. Quindi è per questo che le persone che lavorano e le persone controllano il processo dovrebbero farlo con gioia.

Questi sono i 7 punti che il Prof. Yunus ha effettivamente elencato come i principi del Social Business.

Come si è evoluto il social business?

Inizialmente il Prof. Yunus fu il fondatore della Grameen Bank, istituita nel 1976 come un “progetto sperimentale” e trasformata in Banca nel 1983. Attraverso l'esperienza Grameen Bank, il Prof. Yunus si rese conto che non avrebbe potuto risolvere i diversi problemi in Bangladesh (abbiamo problemi relativi all'educazione, problemi con la malnutrizione, con l'energia, non abbiamo elettricità nei villaggi, la nostra infrastruttura non è idonea e non ci sono abbastanza ospedali) così il Prof. Yunus dichiarò che solo il microcredito non avrebbe potuto aiutare queste persone a uscire dalla povertà, e che quindi avrebbe dovuto avere più imprese atte a ciò. Negli anni '90 il Prof. Yunus creò diverse altre consorelle di Grameen e ora Grameen possiede altre 25 società, ma due delle società di più grande successo sono state fondate nel '90, e sono *Grameen Shakti*, che fornisce i pannelli solari nei villaggi dove non c'è elettricità e un *Grameen skikka* che fornisce educazione non formale per i bambini prima di iniziare a frequentare la scuola vera e propria. Queste sono alcune tra le più importanti organizzazioni che sono state

fondate nel '90. Questi programmi esprimono tutti il principio dell'idea di social business.

Poi nel primo quarto del 2000 abbiamo assistito all'inizio del social business vero e proprio. Il primo fu Grameen Danone, successivamente Viola Grameen, Grameen Uniqlo ecc  
Grameen Danone è stata fondata nel 2007, dopo che il Prof. Yunus e la Grameen Bank hanno ricevuto il Premio Nobel per la Pace.

### **Perché abbiamo bisogno del social business?**

Abbiamo bisogno di social business, perché la maggior parte delle aziende del mondo società che ricercano esclusivamente la massimizzazione del profitto, che non possiedono alcun obiettivo sociale a cui adempiere e poi osserviamo l'esistenza di molte organizzazioni caritatevoli e non sono sostenibili. In questo modo come possiamo risolvere i tanti problemi che affliggono il mondo, come la malnutrizione, la disoccupazione ecc.?

Il social business potrebbe essere un'idea per risolvere tutti questi problemi.

Quindi la necessità di social businesses entra in gioco. Si tratta di un business che mescola l'obiettivo di una organizzazione di carità con il modello operativo e le capacità delle imprese di massimizzare profitto. In altre parole, viene perseguito l'obiettivo dell' utile tradizionale per fare business con il fine di risolvere i problemi sociali. Questa è la base dello Yunus Social Business.

Quindi, come funziona il social business?

Se qualcuno volesse iniziare un business sociale come funzionerà questo?

Per prima cosa dobbiamo identificare un bisogno sociale, identificare un problema.

Successivamente di solito per iniziare questa operazione si necessita di capitale.

Quindi inizialmente l'investimento riguarderà l'avvio di una società, dopo l'investimento si inizieranno a produrre prodotti che verranno venduti sul mercato così da iniziare a generare profitto. Come abbiamo visto un principio del social business prescrive che il profitto reinvestito nell'impresa e solo una volta che viene raggiunto il punto di pareggio, è possibile restituire il capitale d'investimento alla persona o alla società che ha investito, e questo è come funziona il social business.

Ora abbiamo bisogno di un social business fund?

Nel caso in cui non esistesse un fondo, cosa succederebbe ai singoli imprenditori? Forse qualcuno ha una bella idea, ma se non si hanno i soldi; in che modo ottenerli?

Possono avere un fondo di business sociale, possono avere un fantastico business plan ed è possibile spedirlo al fondo di social business, e anche il fondo di social business può dire ok siamo in grado di erogargli un prestito. Ma come possiamo avere una struttura di fondo di business sociale?

I fondi per i social business sono creati per fornire finanziamenti alle imprese sociali. Questi fondi funzionano loro stessi come un social business, e questo cosa significa? Significa che gli investitori non ottengono alcun dividendo. Non prenderò alcun profitto dal fondo del social business e se qualcuno dovesse beneficiarne, verrà ripagato con un tasso d'interesse, il denaro del fondo per il social business non è gratis; in questo modo il tasso d'interesse lavora per produrre profitti attraverso il fondo per il social business e quindi se avrà investito un milione di euro nel fondo per il social

business, non beneficerà di alcun profitto, ma solo del capitale investito inizialmente. Reinvestimento è la parola chiave. In questo modo un fondo per il social business continua a reinvestire, questo significa che diventa più grande e dotata di maggior "senso", perché a quel punto l'impresa e il singolo imprenditore avranno la possibilità di accedere a maggiori finanziamenti. Sappiamo che già esiste un fondo per il social business chiamato Grameen Agricole, loro richiedono la visione dei business plan da imprenditore individuale, e se una società vuole espandere la propria attività sociale, possono anche richiedere un finanziamento presso di loro.

Il *Social Business City* fa riferimento ad un contesto urbano che cerca di affrontare e risolvere i propri problemi attraverso la creazione di social business. Ad oggi esistono tre social business city:

- Fukuoka (Giappone)
- Wiesbaden (Germania)
- Pistoia (Italia)

Le social business cities comprendono quindi imprenditori, aziende locali, giovani menti, amministratori della città che costruiscono connessioni per risolvere i problemi della città.

Poi nel mondo ci sono diversi Social Business center, solitamente si appoggiano a centri universitari. Com'è possibile notare anche in Italia, presso l'Università di Firenze è stato avviato uno Yunus Social Business Centre. Quello che fanno è insegnare social business, compiere ricerche e svolgere anche ricerca-azione sul social business. Poi abbiamo le imprese sociali Grameen, ad esempio *Grameen Danone*, che è il primo esempio di Yunus Social Business nel Mondo.

Danone è una società Francese produttrice di un fantastico yogurt. Il prodotto della Grameen Danone è nutriente 45 yogurt che noi chiamiamo in lingua bengoli *Shokti Doi*. Volevano risolvere il problema della malnutrizione in Bangladesh e la soluzione era vendere 80 grammi in tazza di yogurt a 8 taka in villaggi locali e 15 taka a Dhaka, nella capitale, hanno prodotti vettoriali sovvenzionati, hanno prodotti per la povera gente che vive nel villaggio e hanno prodotti per la gente della classe media che vive in città. Poi c'è anche un altro business sociale chiamato *BASF Grameen*, reti insetticide di lunga durata che offrono una protezione contro le malattie provocate da insetti. Bangladesh soffre un grande problema di malaria e febbre dengue. E la soluzione è la vendita di un particolare tipo di zanzariere a prezzi accessibili. Esiste *Grameen Uniqlo* produttore di una alta qualità di capi d'abbigliamento a Bangladesh che vengono venduti a un prezzo accessibile. Esiste anche Grameen Viola che sta cercando di risolvere il problema della mancanza di acqua potabile nelle zone rurali. Poi *Grameen Intel* che produce software per i villaggi e città. *Grameen Green Children Eye Hospital*, dove si cerca di risolvere il problema relativo a persone povere che hanno problemi di cataratta. Li hanno istituito un ospedale oftalmico e stanno organizzando operazioni di cataratta a basso prezzo per i poveri. *Grameen Caledonian College of Nursing* è un programma per la formazione. In Bangladesh il rapporto tra infermieri e medici è di 1 a 3 e questo rapporto dovrebbe essere invertito in quanto si dovrebbero avere più infermieri che medici. Così stanno cercando di creare collegi di infermieri. La soluzione è quella di fornire un'istruzione di alta qualità e la possibilità di formazione per le giovani donne. Come ulteriori iniziative

dello Yunus Social Business, si vogliono introdurre nuovi indicatori di impatto sociale. Il bisogno di un indicatore di impatto sociale è molto urgente dal momento che quelli attuali non sono sufficienti in quanto non coprono tutte le dimensioni di impatto sociale. Vogliono anche insegnare, aprire corsi di social business in differenti università, vogliono avere un sistema di certificazione di business sociale, fare in modo che questi seguano i principi del Social Business, quindi vogliono creare Social Stock Exchange per le imprese sociali e le persone che vogliono investire nel benessere sociale. Poi Grameen ha una rete internazionale, si può vedere che essi hanno diverse scuole, molti partenariati nelle università, negli ambienti politici sociali, delle imprese e in diversi paesi; ci sono poi già diversi laboratori creativi in tre paesi.

Lo Yunus Center, vuole invitare tutti voi, che avete interessi in attività sociali, a Dhaka per unirsi alla Giornata Social Business 2013, dove in realtà si stanno organizzando work shop sul social business.

Grazie.

### **Il movimento cooperativo**

#### **Pierpaolo Bergamini - Direttore del Centro Internazionale dell'Economia Sociale – consorzio di cooperative sociali (CIDES)**

Sono qui per raccontarvi la mia esperienza: dirigo da anni un centro che svolge servizi all'Economia Sociale, è un consorzio denominato "Centro Internazionale dell'Economia Sociale" costituito a Bologna nel 1995. Se qualcuno di voi ricorda, negli anni '90 l'Economia Sociale non era ancora una

definizione “riconosciuta”, mentre in questo ambito si parlava solo di “Terzo Settore”. E’ quindi interessante notare come, sin dalla scelta del nome del nostro centro, si sia voluto esprimere alcuni principi sulla “responsabilità sociale” riportati come fondanti anche dai relatori precedenti. La necessità di allargare il cosiddetto 3° settore (la “non definizione” americana di ciò che non è stato e non è mercato) ad un concetto più ampio, che includesse la definizione di Economia Sociale coniata dai padri dell’Europa, è dovuta al fatto che quest’ultimo termine esprima di più e meglio, qualcosa che affonda le sue radici nella società a cui apparteniamo, soprattutto in Italia, dove i diversi movimenti sociali hanno realizzato nei secoli anche opere economiche quindi portatrici di un notevole impulso all’economia del nostro territorio. Feci parte del primo gruppo di lavoro e mi occupai dell’analisi di fattibilità di avviare un centro come il nostro, per capire se una simile realtà del “privato sociale” fosse sostenibile e il fatto che siamo giunti fino a qui un po’ dimostra che la sfida è stata vinta.

Analizzando le varie esperienze che abbiamo sentito in questa giornata seminariale sull’identità del microcredito, possiamo dire che abbiamo già importato molto, il nostro territorio regionale e nazionale è ricco di queste identità; pensiamo ad esempio alle banche di credito cooperativo, nate per permettere agli agricoltori di acquistare gli “input” produttivi (sementi, concimi, attrezzi...). Le prime esperienze trentine, dove parroci raccoglievano i soldi dagli agricoltori che poi ridistribuirli nel momento della necessità, è una logica che ha portato a quella che poi diventerà la logica operativa del credito cooperativo. Sono queste esperienze che hanno creato sviluppo. La nostra storia è ricca di esperienze di questo tipo,

ma analizziamo ora gli anni'90 dove, a Bologna e in generale nel paese, si riscontra l'esigenza di assistere la società a passare dal Welfare State ad una Welfare community, una società civile organizzata che riesca anche a prendersi carico di servizi che lo stato non riesce e non vuole più svolgere direttamente. Questo passaggio richiedeva fossero individuate delle entità che aiutassero i vari soggetti della società civile, soprattutto quelli informali e non organizzati, a strutturarsi in modo da poter dialogare meglio sia con l'Ente Pubblico che con le altre entità dell'economia sociale.

Ascoltando i relatori precedenti ho preso nota dei "7 punti del Social Business" e direi che tutti i principi enunciati (a parte il rispetto per l'ambiente) sono i punti fondanti anche della cooperazione sociale, che come dicevo, in Italia ha una storia ventennale e che anche a Bologna è molto diffusa.

Opero nel settore delle imprese sociali, che fanno social business, e con il nostro lavoro raccogliamo la doppia sfida: da un lato garantire i valori, una motivazione che non è il profitto (che non vuol dire avere bilanci in perdita), dall'altro essere impresa cioè garantire bilanci che alla fine dell'anno siano in equilibrio.

Non sono solo le cooperative sociali che nel nostro territorio vivono l'Economia Sociale. Abbiamo delle entità che si sono strutturati in forma imprenditoriale, quindi non sono iscritti alla Camera di Commercio come invece le cooperative sociali, però sono organizzati di fatto come una imprese. Parliamo delle varie Associazioni di Promozione Sociale, che a volte hanno anche dimensioni veramente ragguardevoli; anche per loro è importante la sostenibilità altrimenti nel lasso di poco tempo verrebbe meno l'attività di "promozione" della società

che svolgono. Queste associazioni fanno spesso da “cerniera” tra quello che è impresa e quello che è il puro volontariato. Si sta discutendo molto anche sul volontariato; in questo momento di crisi il volontariato rischia di sostituirsi al lavoro pagato. Il ruolo del volontariato è quello di sperimentare nuove vie quando l’impresa non ha le capacità economiche, di tempo, di forza lavoro, per fare questo tipo di sperimentazioni. Una volta che i modelli sono provati e sostenibili, il volontariato deve rientrare, altrimenti si sostituisce alla forza lavoro pagata. Questo aspetto spesso va ricordato ai nostri “pubblici amministratori” ai vari livelli, sia comunali che nazionali. Per esempio, spesso il volontariato garantisce il servizio del doposcuola, se si tratta di un doposcuola dove eventualmente c’è una fascia di popolazione “particolare” ma se si tratta del tipico supporto ai compiti, che prima era fatto da un insegnante, mentre oggi è viene svolto da uno studente disoccupato o un ex insegnante in pensione volontari, nell’immediato abbiamo un risparmio economico, ma nel tempo il tessuto produttivo, quello delle imprese sociali, scompare e questo non mi pare positivo anche in termini di sostenibilità complessiva.

Oggi si guarda troppo spesso al beneficio immediato, dei primi sei mesi o dell’anno, anziché il beneficio che si può ottenere in 3, 4, 5 anni; i piani quinquennali non esistono più. Non si riesce però a fare impresa, neppure sociale, o “social business” se non c’è un piano di lungo termine.

Come può intervenire quindi la finanza etica e il business sociale?

Se ci sono soggetti che colgono la logica della sostenibilità globale, ovvero che il business può esserci ma bisogna costruirlo nel tempo, bene, questi soggetti sono i benvenuti.

Noi come imprese sociali oggi, quando andiamo a cercare credito e finanziamento, nel nostro territorio, mediamente lo troviamo e a tassi abbastanza vantaggiosi rispetto ad altre imprese; abbiamo degli strumenti come i consorzi FIDI che possono abbassare i tassi; abbiamo politiche, anche di investimento, che facilitano l'inserimento lavorativo ad esempio dei disabili ecc., certo si può fare molto di più ma esistono un contributi e un sostegno pubblico al nostro operare.

Bisogna solo vigilare che non venga meno, o venga strumentalizzato, il rapporto tra le imprese profit e le realtà non profit dell'economia sociale. Oggi alcuni grandi gruppi economici internazionali, investono e realizzano prodotti e/o servizi con la logica del sociale; l'esigenza di reperire finanziamenti, la riduzione dei fondi comunitari e pubblici e dall'altro lato l'aumento della sensibilità verso questi argomenti "sociali", fanno sì che il rapporto tra impresa sociale e impresa business sia un po' "alla moda". L'Italia deve trovare ancora dei modelli operativi in questo senso che portino ad esperienze sostenibili. Ci sono esperienze di imprese profit che hanno costituito le "loro" fondazioni operando così attività sociale, secondo me dobbiamo orientarci verso questa direzione e capire come utilizzare al meglio modelli simili.

Credo che il Social Business debba confrontarsi con questi argomenti, cioè il rapporto tra l'impresa sociale e tutto quello che può supportare l'impresa sociale, il social business e il mondo profit. Il rapporto dell'Economia Sociale con l'Ente Pubblico è comunque già molto consolidato, almeno sul nostro territorio dell'Emilia Romagna; ci sono le leggi, al massimo

vanno rinnovate, mentre quello che è ancora da scrivere è il rapporto dell'Economia Sociale con le imprese profit.

## **Design per il Social Business**

### **Massimo Randone, Coordinatore del Master in Design 4 Social Business, Istituto Europeo di Design (IED)**

#### **[D][4][SB] Storia di un percorso formativo.**

Il Design 4 Social Business come:

- oggetto di ricerca accademica
- progetto di formazione sperimentale, innovativo e immersivo.

#### **Premessa**

*"Che tipo di mondo è questo? Dobbiamo lasciare tutto alle decisioni dei massimizzatori di profitto affinché i loro benefici siano ciò che dà forma al mondo? O c'è qualcos'altro che possiamo portarvi dentro? Questa è la domanda di fondo".*

Muhammad Yunus.

Il primo febbraio del 2010 Muhammad Yunus è a Milano al Teatro Dal Verme per una conferenza aperta alla cittadinanza dal titolo: "Un mondo senza povertà". Un mese dopo il Prof. Yunus è invitato all'Università Bocconi per un incontro con docenti e studenti, prevalentemente di economia, sui temi del Social Business. A quegli incontri partecipano anche Carlo Forcolini, Jürgen Faust e Carlo Valerio, che introducono al Premio Nobel l'approccio metodologico del Design come disciplina capace di affrontare alcune urgenze di progettazione sociale da lui indicate. Yunus è sorpreso e incuriosito, e chiede

un incontro suppletivo con i responsabili accademici dell'Istituto Europeo di Design per approfondire gli orizzonti operativi che si stanno prefigurando. Dal secondo incontro nasce l'immediata collaborazione fra IED, Grameen Creative Lab e Yunus Centre per rispondere a due domande semplici e fondative:

"Può il Design come disciplina essere di supporto al Social Business Movement?"

E in caso affermativo:

"Il Design 4 Social Business può essere una competenza professionale, strutturata, oggetto e strumento di ricerca e di formazione?"

**Contesto culturale: vedi alla voce design.**

"Quando parliamo di settori industriali del passato normalmente nominiamo l'auto, gli elettrodomestici, i computer (nella loro consistenza fisica). Ma se noi parliamo dei settori del ' futuro' la gente pensa alla Salute, agli Affari Sociali, all'Istruzione, alle Rigenerazioni Urbane, a qualcosa che non è ridicibile ad un prodotto". Ezio Manzini.

Il Design come disciplina tecnica nasce con la rivoluzione industriale e con la produzione a macchina degli artefatti d'uso. Nel primo dopoguerra, attraverso l'esperienza della Bauhaus, il Design fonda e diffonde il proprio immaginario culturale e si eleva a forma d'espressione del pensiero moderno prevalentemente legato al disegno di prodotto. Nel secondo dopoguerra, con l'evolversi della progettazione di artefatti che implicano un rapporto più complesso fra uomo artefatto ambiente società e mercato, il Design diviene progressivamente disciplina strategica delle interazioni, delle

relazioni e dei processi. Per queste forme, anche immateriali, di progettazione di sistema si parla oggi di design di prodotto/servizio.

### **Obiettivi**

*"Un modello di business include tre componenti, tutte ugualmente importanti: il Logos: la struttura logica degli affari; il Pathos: l'apprezzamento per il cliente, l'utente, il consumatore, il cittadino, la comunità d'uso; l'Ethos: la qualità della reputazione delle organizzazioni".* Richard Buchanan.

Nell'ottobre del 2010, sette mesi dopo l'incontro con Yunus, IED costituisce il primo Design 4 Social Business Board, composto da Remo Bodei, Richard Buchanan, Carlo Forcolini, Derrick De Kerckove Francisco Jarauta e da Muhammad Yunus. Il Board nasce con la missione di analizzare e verificare tutti i possibili rapporti fra le discipline del Design e lo sviluppo internazionale del Social Business Movement, e con due obiettivi immediati:

- 1) avviare un tavolo di riflessione teorica e di ricerca accademica
- 2) attivare un progetto di formazione sperimentale a diretto contatto con alcune esperienze internazionali di Social Business.

**[D][4][SB] come ricerca accademica : le *working conference*.**

"Adottando le regole degli attuali modelli di business, il design rischia, più che mai, di perdere la propria capacità di guardare lontano, e ridursi al ruolo di mero strumento di astuzia pubblicitaria ad uso del marketing". Bettina Neu

Dal punto di vista accademico l'analisi dell'inquadramento teorico della relazione fra [Design] e [Social Business] è stato avviato attraverso due *Working\_Conference* tenute a Milano, nell'ottobre del 2010, e Barcellona, nel novembre del 2011.

L'obiettivo a cui i 14 relatori e i 79 invitati hanno concorso è stato duplice:

- 1) investigare il perimetro teorico della nuova possibile relazione [D][4][SB]
- 2) produrre una serie di liste e di mappe per la stesura di possibili agende operative.

Per l'approfondimento si rimanda agli atti pubblicati.

### **[D][4][SB] come progetto di formazione : il master.**

*"Lei è ottimista o pessimista? Io sono attivista".* Ervin László

Dal punto di vista didattico l'analisi della relazione fra [Design] e [Social Business] è stata verificata attraverso l'attivazione nel febbraio 2011 di un primo Master pilota condotto, sia in aula che sul campo, a partire da due importanti missioni, in Colombia e India, di co-progettazione con strutture locali impegnate in attività di Social Business direttamente connesse a Grameen Creative Lab e allo Yunus Centre.

Adottando strategie, metodi e strumenti specifici di una scuola internazionale di Design, il Master IED ha investigato e descritto la relazione [D][4][SB] adottando una metodologia ibrida di studio e di progettazione fondata sull'Active Learning.

### **Metodologia.**

*"Le metodiche di Design Thinking aiutano il design ad essere più efficace ed efficiente rendendolo parte di una approccio multidisciplinare; abilitano il designer a progettare con maggiori garanzie di successo comprendendo meglio lo sguardo di coloro per cui stanno disegnando e consentono inoltre di assumere scelte progettuali ricche di informazioni relative non soltanto ai prodotti fisici, ma anche alla complessità delle interfacce, dei sistemi, dei servizi a delle esperienze". Robert Curedale.*

Nella narrazione del Prof. Yunus il rapporto fra attività didattica, ricerca accademica e capacità di comprensione della realtà passa attraverso l'esperienza del villaggio di Jobra. Nel suo *story telling* letterario sulla nascita del microcredito moderno, solo l'immersione nel contesto del bisogno reale, flagrante, senza soluzioni apparenti (la schiavitù economica nella produzione di sgabelli di bamboo presso la comunità femminile di Jobra) è in grado di generare un processo risolutivo d'innovazione sociale (la nascita della banca del villaggio).

Il modello di priorità dell'esperienza ha definito anche l'approccio didattico sperimentale del Master:

- workshop d'inquadramento su scenari, obiettivi, metodi e competenze
- active learning del team nello studio dei dati e dei testi
- design thinking nell'inquadramento, analisi e progettazione dei casi studio
- ricerca-azione di osservazione, interazione e facilitazione nelle missioni con organizzazioni locali (\*)
- co-design nell'ideazione progettuale dei casi studio con organizzazioni locali (\*)

(\*) casi studio di Caldas-Colombia e Maharashtra-India.

**Il master in numeri.**

*“Se il tuo lavoro sviluppa un impatto positivo per 5 o 10 persone, tu hai inventato un seme. Ora quel seme lo potrai piantare milioni di volte”.* Muhammad Yunus

- 6 studenti di 6 nazionalità: Brasile, Guatemala, Italia, Libano, Portogallo, Romania
- 11 docenti di 5 nazionalità
- 250 ore di lezioni frontali
- 500 ore di studio indipendente coordinato
- 500 ore di laboratorio in missione (Colombia, India, Italia)
- 250 ore di sviluppo della tesi finale
- 2 casi studio in Caldas-Colombia e Maharashtra-India
- 9 membri di GCL locali coinvolti nelle missioni (Manizales-Colombia; Mumbai-India)
- 1 start up di Social Business coinvolta in ricerca-azione e co-design (Binestar/BIVE, Grameen Caldas, Colombia, Servizi Sanitari)
- 19 attività di Design Thinking in missione
- 78 video-interviste in italiano, spagnolo, inglese
- 1.500 fotografie di documentazione
- 1 video documentario di sintesi (9'.30")
- 1 libro finale di report e tesi (229 pagine).

**Due casi studio: Caldas e Maharashtra.**

*"E disse: un diluvio di volte nella scrittura sacra si legge della divinità: 'E disse'. La poesia comincia quando quella smette di dire. Quando l'ascolto, organo celeste e visionario, è arrivato fino alla capacità di Elia di intendere quella voce dentro al fruscio 'di silenziosa polvere sottile', la divinità smette di dire. Ha educato l'organo a percepire sillabe di bisbiglio".* Erri De Luca

La capacità primaria di un imprenditore sociale è l'individuazione del bisogno, quella profondità, spesso istintiva, di scandagliare un contesto e di isolarne gli elementi critici di disfunzione. La capacità complementare è l'inquadramento delle aree di soluzione e l'avviamento di un'organizzazione capace di rispondere alle esigenze individuate. Nella narrazione di Yunus tutto ciò è raccolto nell'incontro col villaggio di Jobra del 1974.

L'epicentro formativo del master [D][4][SB] è stata la dimensione immersiva delle missioni in Colombia e in India. Prim'ancora di un approccio tematico, scolastico, l'obiettivo del master è stato l'affiancamento di due strutture Grameen Creative Lab, già attive sui territori locali, e con loro la sperimentazione di un approccio ai bisogni "design thinking driven". I due casi hanno rappresentato fasi differenti e complementari del processo di costruzione delle attività di Social Business, e hanno addestrato gli studenti a confrontarsi col meta-tema delle capacità imprenditoriali.

Il confronto fra le due esperienze:

- 1) l'analisi di una start up già attiva in un determinato contesto (Colombia)
- 2) l'analisi di un settore di bisogno potenzialmente ricco di sviluppi di possibili start up (India) ha consentito inoltre di valutare con gli studenti l'efficacia del processo di co-

design in relazione al differente grado di evoluzione dell'attività di Social Business studiata.

### **1 Colombia \_ Bienestar / BIVE : storia di una start up.**

*"Io sono interessato all'imprenditoria sociale come strumento di cambiamento all'interno dell'attuale Sistema Sanitario del paese. BIVE è una strada per costruire un impatto positivo sulla mia comunità unendo due mie passioni: la Medicina e l'Imprenditoria."* Jorge Alejandro García Ramirez

*"Io sono appassionata dell'azione che le aziende possono avere sul miglioramento dell'ineguaglianza e della povertà. in BIVE io posso coniugare la mia passione per l'economia con l'obiettivo di creare un impatto sociale positivo."* Diana Carolina Quintero Giraldo

### **Premessa**

Un Social Business per esistere ha bisogno di un mercato in cui immettere lo scambio di valore (prodotto/servizio contro denaro, quantunque in regime di No\_Dividend\_Company, oppure di Low\_Dividend\_Company). Il mercato può esistere (red ocean) oppure può essere latente (blue ocean).

Quando siamo entrati in contatto, tramite Grameen Caldas, con la start up Binestar, Jorge Alejandro García Ramirez, laureando in medicina di 23 anni, e Diana Carolina Quintero Giraldo, laureanda in economia di 22 anni, l'avevano appena fondata. Semplificando la loro premessa di business si fondava su 4 considerazioni: 1) in Colombia una percentuale crescente di laureati in medicina non trova impiego; 2) molte strutture

sanitarie di diagnostica hanno capacità d'incremento del servizio; 3) gli sviluppi della riforma sanitaria in direzione privatistica hanno di fatto impedito l'accesso a servizi sanitari pubblici di qualità; 4) un'ampia parte della popolazione inurbata ha un reddito instabile ma che all'interno della comunità familiare produce comunque una piccola economia. Questi elementi congiunti creano le premesse per l'inquadramento di un mercato potenziale. Bienestar si proponeva di erogare servizi sanitari di qualità a pagamento calmierato nei sobborghi autocostruiti di Manizales (città di nascita di Jorge e Diana).

Il percorso di lavoro degli studenti del master in [D][4][SB] in modalità Action Research, ha seguito le tappe d'approccio Design Thinking based: 1° Fase divergente (Understand, Observe, Analyze); 2° fase convergente (Ideate, Prototype, Test). Con una gioiosa e promettente sorpresa...

### **Azioni.**

UNDERSTAND> Il team fra marzo e aprile 2011 ha preso contatto periodico con Bienstar e Grameen Caldas in call-conference via Skype. Insieme hanno inquadrato i punti forti e deboli, le opportunità ed i rischi del progetto Bienestar.

OBSERVE> Nel mese di maggio il team si è trasferito a Manizales ed ha seguito una programmazione di attività segmentata giorno per giorno su tutte le fasce temporali (mattino, pomeriggio, sera), tutte focalizzate alla raccolta e discussione delle informazioni degli stakeholder del progetto Bienestar.

ANALYZE> Al rientro in Italia fino a luglio è proseguita la circoscrizione delle aree di opportunità in continuo contatto Skype con Jorge e Diana.

IDATE> Fra settembre e novembre nel documento di tesi finale, "Design 4 Social Business Master. A Documented Journey", sono state finalizzate le proposte di sviluppo del sistema prodotto/servizio col nome: Bienestar Familia.

### **Risultati.**

Il progetto Bienestar Familia ha individuato un piano di possibili servizi legati a due principi integrati: il Medico di Comunità e la Comunità di Pratica (Member get Member). Il progetto, supportando la mission generale di offrire servizi sanitari di alta qualità a comunità a basso reddito, ha voluto concorrere a:

- ridurre la dispersione di giovani medici qualificati
- creare formazione e opportunità per le donne organizzate in comunità di pratica
- generare senso di appartenenza in contesti problematici

Nell'ottobre del 2011 il lavoro è stato presentato sia al Global Social Business Summit di Vienna che, in seduta privata, al Prof. Yunus alla Designing Business Conference di Barcellona.

### **Sviluppi**

PROTOTYPE & TEST: nel 2012/13 Bienestar ha cambiato nome in BI.VE., ha incluso un terzo socio, Felipe Tibocha, e, all'interno dello sviluppo dei propri servizi ha prototipato e testato anche il progetto di tesi Bienestar Familia. Alcune ipotesi sono state incluse e migliorate, altre sospese, altre abbandonate. Così, entrando nel merito di progetti reali, in medias res, il ciclo di studio del team del master [D][4][SB] è

stato adottato e concluso dalla start up di Social Business con cui aveva attivato il percorso di co-progettazione in Colombia. Una gioiosa e promettente sorpresa. "Do it with joy." M.Yunus, Six Principles of Grameen Social Business, 2009.

## **2 India –Servizi Igienici privati e di comunità : un campo di possibili nuove attività.**

*“Nessuna innovazione negli ultimi 200 anni ha salvato più vite umane e migliorato le condizioni di salute dell’uomo della rivoluzione sanitaria innescata dall’invenzione dei servizi igienici. Ciò nonostante non si è sviluppata a sufficienza, infatti solo 1/3 della popolazione mondiale ne è dotata. Ciò di cui abbiamo bisogno è un nuovo approccio e nuove idee. In breve dobbiamo reinventare i servizi igienici”.* Sylvia Mathews Burwell

### **Premesse.**

Il lavoro di studio svolto in India è stato del tutto differente per obiettivi e per tempi. Quando siamo entrati in contatto con Aarti Wig e il suo team di Grameen Creative Lab di Mumbai le loro attività erano all'inizio, si appoggiavano come sede d'azione ad Unlimited India, un luogo d'incubazione d'impresе sociali e di co-working, e non avevano start up da sostenere. In questo contesto il team di studenti del master [D][4][SB] ha partecipato alla delicata fase d'inquadramento di possibili scenari di bisogno. Ha imparato ad applicare le tecniche di Design Thinking alla definizione del contesto d'azione.

In India il 55% della popolazione non ha accesso a servizi igienici, nelle aree rurali e negli slum urbani la percentuale si avvicina al 75%. Le conseguenze sulla salute pubblica sono

endemiche, e si riflettono soprattutto sul tasso di mortalità infantile. Il Piano d'Implementazione del summit mondiale sullo Sviluppo Sostenibile del 2002 ha indicato la costruzione di una cultura dei servizi igienici, a partire dalla presenza e dall'uso nelle scuole primarie, come un'azione prioritaria. Inoltre la parte infrastrutturale delle scuole primarie (uniforme, pranzo, servizi igienici, luoghi ampi d'incontro) è un elemento prevalente per contenere il tasso d'abbandono scolastico. L'analisi delle descrizioni e delle percezioni degli studenti fra i 6 e i 10 anni sullo stato, sull'uso e sull'abitudine all'uso dei Servizi Igienici, sia nelle scuole, che nella dimensione privata quotidiana delle abitazioni, è stato l'oggetto della missione del Master.

### **Azioni.**

UNDERSTAND> Nel mese di giugno il team è entrato in contatto col Grameen Creative Lab Mumbai per inquadrare gli obiettivi, gli strumenti e i percorsi attraverso cui studiare il tema della estrema scarsità di servizi igienici nella regione del Maharashtra.

OBSERVE> Nel mese d'agosto, supportato da una rete di mediatori culturali locali, il team ha visitato 5 scuole primarie nell'area rurale del distretto di Satara, e 3 scuole all'interno di 3 grandi slum di Mumbai. Durante gli incontri con i rappresentanti di comunità, i presidi, i docenti e soprattutto con gli studenti abbiamo adottato strumenti d'osservazione sia attraverso intervista verbale che tramite disegni.

ANALYZE> Al rientro in Italia fino a settembre i dati emersi dagli incontri sul campo sono stati incrociati con dati acquisiti da ricerche in rete.

### **Risultati.**

Le interviste sono state segmentate per target, località, background e tipo di risposta, e quindi aggregate in tavole di sintesi per Problemi, Bisogni ed Elementi di Successo. I dati hanno indicato una sensibilità maggiore al tema nelle ragazze rispetto ai ragazzi, e negli slum rispetto alle aree rurali. Nelle aree rurali un'azione di alfabetizzazione capillare sui vantaggi di una corretta igiene personale e sulla capacità di selezionare con cura i luoghi deputati ai servizi collettivi potrebbe avere un primo impatto nell'approccio culturale e tecnico al tema. Nelle aree urbane lo sviluppo della rete delle società di costruzione e gestione dei servizi igienici di comunità, potrebbe seguire logiche d'incremento dei servizi offerti, sia alla persona che commerciali, trasformando quei nodi in centri d'aggregazione a maggior valore aggiunto, con la possibilità di aumentarne la diffusione riducendo il tasso d'uso per singola struttura.

La vastità del tema e la mancanza di strutture locali con cui svolgere un percorso ampio di co-progettazione ha limitato il potenziale del lavoro di ricerca.

### **Conclusioni.**

L'edizione pilota del Master in [D][4][SB] ha innanzitutto consentito di:

- definire obiettivi, modalità e strumenti per la modellizzazione delle prossime edizioni
- strutturare collaborazioni e partnership con importanti e differenti social business player internazionali

- supportare e testare alcuni processi di implementazione locale dei casi studiati

## **XI. Conclusioni**

### **Mansur Giuseppe Baudo – Vice Presidente della Comunità Religiosa Islamica (CO.RE.IS.)**

*“Nel nome di Dio compassionevole e misericordioso”*, questa è la frase che precede tutte le Sure del Sacro Corano e che i musulmani pronunciano prima di compiere qualunque azione perché, nel Sacro Corano, c'è un detto del Profeta Muhammad (così come anche esiste un profeta Yunus) secondo cui le azioni valgono per le loro intenzioni. Io credo che sia il caso di sottolineare come le differenze tra cooperazione, finanza e social business, in effetti non ci dovrebbero essere perché le intenzioni possono essere anche convergenti. Esiste convergenza, per quanto riguarda la dimensione di cui si è parlato, tra la protezione delle minoranze, che possono essere ad esempio gli immigrati in Occidente, la cooperazione intesa proprio come virtù cristiana, cooperative cattoliche e non cattoliche che esprimono tale senso di virtuosità democratica e il social business che altro non è se non una nuova forma della medesima intenzione. Chiaramente bisogna fare attenzione a che questa qualità non venga perduta, in quanto è diverso ciò che è successo in Bangladesh da quello che può accadere qui, poiché la ricchezza in Occidente c'è, nonostante la crisi, mentre là si trattava di intervenire su una situazione di estrema povertà.

Pertanto non bisogna mai dimenticarsi che la povertà da cui dobbiamo uscire in Occidente, se posso permettermi, è una povertà più spirituale che materiale. Ciò va fatto anche attraverso degli strumenti tecnici che possono rendere disponibile maggiore liquidità là dove manca una ricchezza a cui attingere, intendo la cooperazione e la condivisione di valori. Io credo che l'intervento del Dott. Harris, del Dott. Reed e anche l'intervento del Dott. Stelzer delle Nazioni Unite, che la Prof. Brunori è riuscita a far partecipare a questo convegno a Bologna, possano essere di buon auspicio. Vorrei ringraziarvi moltissimo a nome della Comunità Islamica Italiana che ho l'onore di rappresentare e anche a nome del nostro presidente, il più anziano musulmano italiano. Vorrei sottolineare una caratteristica particolare degli italiani musulmani: bisogna sapere che sono stati accettati in qualche modo dagli immigrati i quali hanno capito che poteva essere utile giungere in un paese dove già l'Islam fosse riconosciuto nonostante, talvolta, essi stentino ad essere accettati dagli italiani stessi, che, spesso a causa del pregiudizio, non concepiscono come ci possa essere qualcuno che pur essendo assolutamente convergente nei principi e nei fatti, possa appartenere ad un'altra confessione.

L'esclusivismo non è una cosa corretta, bisogna riuscire a superarlo, il social business può essere un'occasione, il contrario sarebbe un *antisocial business*, sarebbe un *individualistic business*, il business per essere fruttuoso deve necessariamente essere social.

Grazie molte.

**Larry Reed- Direttore del Microcredit Summit Campaign**

Abbiamo iniziato a parlare di identità Microcredito, che cosa significa essere coinvolti nel processo di microcredito e abbiamo visto come questa identità sia cambiata nel corso degli anni, come qualcosa che è iniziato con un obiettivo, con la missione di aiutare i poveri. di raggiungere i poveri e aiutarli a uscire dalla povertà e che questa identità è stata ampliata a volte in direzione giusta e, talvolta, in direzione non così altrettanto giusta.

Abbiamo qui parlato recentemente del Social Business e anche di come allargare ulteriormente il concetto. Io credo che se davvero pensiamo a quello che il Prof. Yunus dice sul Microcredito, sulla Microfinanza e sul Social Business, questo rappresenti davvero un cambiamento fondamentale nel modo in cui concepiamo l'economia. Lui pone linee economiche più vicine a noi in quanto esseri umani. L'economia che ci viene insegnata a scuola è spesso una questione di denaro e di come possiamo massimizzare il profitto, come se questo fosse l'obiettivo dell'economia. Ma non è questo il nostro obiettivo come esseri umani. Come esseri umani, abbiamo figli. abbiamo adottato animali domestici, ci sposiamo. tutte queste cose non hanno portato alla massimizzazione del profitto. Il motivo è che possediamo altri valori. Noi abbiamo a cura cose più importante del denaro. Come esseri umani ci prendiamo cura l'uno dell'altro. Abbiamo a cuore la società in cui viviamo ci preoccupiamo per rendere questo mondo un posto migliore, ci preoccupiamo di proteggere la Terra che ci sostiene. Ciò che il Prof Yunus racconta e quello che stiamo raccontando noi su come possiamo cambiare le nostre economie, riflette chi siamo come esseri umani, in che modo abbiamo immesso tutti quei valori nella nostra economia. In modo che possiamo valutarli

con il modo in cui spendiamo i soldi e investire i nostri soldi. sia per i nostri prodotti sia per il bene per gli altri. Penso che sia un momento molto interessante l'aver avuto questa discussione nel vostro Paese. Perché il vostro Paese si trova a dover cambiare l'organizzazione in sé come Governo. come Società e sul piano dell'economia che ha funzionato prima e non funziona ora. Si stanno facendo scelte su come si intende investire le vostre risorse, su come investirle per il vostro popolo, se sarà per il beneficio di pochi o per il beneficio di molti, per i vostri valori come esseri umani presi in considerazione nelle scelte politiche che si avranno nei prossimi mesi e anni. E così, credo che la discussione che abbiamo avuto qui, abbia aperto una serie di sfide future per voi: pensare a come tutto ciò si possa applicare al vostro percorso di studi, al tipo di business che si potrebbe creare, al tipo di lavoro che si vorrebbe fare, e a come gli stessi ragionamenti si possano applicare alla vita di tutti i giorni come cittadini. Se sei un cittadino Italiano, un cittadino degli Stati Uniti d'America - come io sono- o un cittadino di qualche altro Paese, come si possono influenzare i sistemi e le dinamiche economiche in cui viviamo rispecchiando i nostri valori personali affinché esse non si riducano ad un mero scambio di denaro, ma riflettano chi siamo e che cosa abbiamo veramente a cuore? La mia speranza è che questa giornata sia l'occasione per avviare una riflessione e una successiva fase di sperimentazione per valutare cosa funziona e cosa si può fare per rendere il mondo circostante e la nostra economia a misura d'esser umano.

**Sam Daley-Harris – Past President del Microcredit Summit Campaign**

Credo dover dire qualcosa di molto simile a ciò che ha detto Larry, ma lo farò in un modo diverso.

Io racconterò una storia e una citazione.

Ho trascorso un'epifania all'African Regional Microcredit Summit in Africa in Kenya 4 anni fa. Quella epifania fu tale che ora vedo che la dimensione spirituale della Microfinanza, e la dimensione redentrice della microfinanza è fondamentale per la mia visione del campo. Le questioni tecniche sono importanti, ma solo se servono alla trasformazione dimensionale. Quindi qui è l'esempio di ciò che intendo quando parlo di Microfinanza per il riscatto, che a me è stata raccontata da uno dei miei eroi: Ingrid Munro di Jamii Bora in Kenya. Dopo la violenza post-elettorale in Kenya di circa 5 o 6 anni fa, a Jamii Bora è stato inviato il denaro per ricostruire uno dei mercati che furono distrutti nella sommossa e Jamii Bora disse che andavano cercati i rivoltosi per cercare di aiutare la ricostruzione del mercato che avevano distrutto. Ora io non conosco ogni programma di microfinanza nel mondo, se erogati i soldi per la ricostruzione di un mercato distrutto dalla rivolta avrebbe voluto dire trovare anche i rivoltosi e farli contribuire a ricostruire quello che hanno distrutto. E se avesse voluto dire ciò, non credo avrebbero potuto trovare i rivoltosi e se anche li avessero trovati non penso che avrebbero potuto convincerli a ricostruirlo. Ma lo staff di Jamii Bora sono tutti ex abitanti dei quartieri poveri, alcuni dei quali ex mendicanti, alcuni delle quali ex prostitute. e sono molto a contatto con il territorio. Così hanno trovato il capo di una banda di circa 200 uomini noto come il generale e lo staff parlò con il generale cercando di coinvolgere la banda a ricostruire il mercato. Così,

quando il generale ha incontrato Ingrid Munro per la prima volta ha detto che era molto arrabbiato con il suo staff quando andarono a parlare con lui, perché che essi non si resero conto quanto fosse stato pericoloso. Ma hanno convinto il generale e la banda a ricostruire, il mercato lo pagarono per custodire il materiale da costruzione durante la notte e per ricostruire con gli altri durante il giorno. Dopo che il mercato fu ricostruito hanno coinvolto il generale e circa un terzo della banda nella microfinanza. E il generale usò dei metalli per le pecore per costruire astucci che i bambini potessero usare per mettere le loro cose dentro quando andavano nei loro collegi. E dopo. quando entrò per un po' nel micro business, il generale venne da Ingrid e disse che mancò dal suo villaggio per 13 anni, dal momento che sua madre aveva vergogna di lui, ma appena tornato dal villaggio raccontò che sua madre pianse per tre giorni perché era così felice di come avesse trasformato la sua vita. Ci sono molte visioni differenti intorno alla microfinanza compresa questa. Microfinanza per il riscatto. Il dizionario definisce la redenzione come modo per ripristinare il proprio onore e valore e impostando uno stile di vita da uomo libero. I poveri del mondo hanno bisogno di questo tipo di redenzione. Redenzione che ripristina l'onore ed il valore connaturati che già hanno e che li libera. La redenzione che il Prof. Yunus ha visto 37 anni fa quando ha prestato una sovvenzione distribuite a 42 persone per un totale di 27 dollari. E molti altri sono stati osservati nel loro lavoro in tutto il mondo. Qui si tratta di un altro tipo di redenzione, di una trasformazione di cui il mondo ha bisogno che è quello di guardare la gente che abbiamo visto in precedenza non come il problema, ma come la soluzione. Il mondo ha bisogno di noi, di cambiare il nostro modo di pensare piuttosto segnare le persone come incapaci di

cambiare la propria vita. Così concluderò il mio intervento con una citazione di George Barnard Shaw " Man and Superman " -

"This is the true joy in life, the being used up for a purpose recognized by yourself as a mighty one; being a force of nature instead of a feverish, selfish little clod of ailments and grievances, complaining that the world will not devote itself to making you happy. I am of the opinion that my life belongs to the community, and as long as I live, it is my privilege to do for it whatever I can. I want to be thoroughly used up when I die, for the harder I work, the more I live. Life is no "brief candle" to me. It is a sort of splendid torch which I have got hold of for a moment, and I want to make it burn as brightly as possible before handing it on to future generations."

Mi scuso se mi ripeto,

This is the true joy of life, the being used up for a purpose recognized by yourself as a mighty one; being a force of nature instead of a feverish, selfish little clod of ailments and grievances, complaining that the world will not devote itself to making you happy. I am of the opinion that my life belongs to the community, and as long as I live, it is my privilege to do for it whatever I can. I want to be thoroughly used up when I die, for the harder I work, the more I live. Life is no "brief candle" to me. It is a sort of splendid torch which I have got hold of for a moment, and I want to make it burn as brightly as possible before handing it on to future generations.

Cerchiamo quindi di scusare la nostra delibera per questi ultimi giorni di impegnarci a vivere quel tipo di vita e di essere nella posizione di quella economia dove le persone hanno un valore.

**Enrico Giovannetti- Professore Ordinario dell'Università di Modena- Reggio Emilia.**

Per concludere farò riferimento all'ultimo intervento che esprime bene un punto importante: esistono differenti percorsi che possono giungere ai medesimi risultati. Sottolineare troppo le differenze, soprattutto cercando di individuare la metodologia ottimale di azione sociale, è sbagliato. Naturalmente, questo non significa che tutti gli strumenti siano sempre fungibili e che, data una situazione specifica, non si debba cercare di trovare la forma più opportuna o che non si debbano tentare nuovi percorsi di innovazione sociale.

La prova di ciò che sostengo viene appunto dalle due giornate di dibattito a cui avete partecipato: in tutto il materiale discusso e nelle proposte presentate non è mai emerso un conflitto insanabile sul piano concettuale. Infatti “Social Business”, “Microcredito” e “Cooperazione” hanno tutti profonde radici comuni. Per utilizzare il titolo dell'ultima opera del Nobel Elinor Ostrom, queste sono tutte forme di “working together”, allo scopo di costruire forme sostenibili di rigenerazione delle risorse umane e di assicurazione contro la loro distruzione.

Quello a cui bisogna attrezzarsi è, appunto, il cambio di prospettiva e la capacità di accettare la pluralità delle forme che caratterizzano l'azione sociale e la pluralità delle istituzioni che questa può determinare. Sul piano culturale, questo cambio di prospettiva è certamente complicato perché ci costringe ad affrontare, davvero, le barriere di pensiero costruite dalla pervasiva influenza del *pensiero unico*.

Da economista (critico) ho piena consapevolezza di quali siano le origini, i meccanismi e il ruolo ideologico che ha svolto e continua a svolgere la mia disciplina nel rafforzare l'idea dell'esistenza della "Best Way": uno dei risultati è far immaginare che povertà, emarginazione, distruzione di risorse collettive siano solo "effetti collaterali", superabili con la crescita economica e l'affermazione del Mercato, quale istituzione di riferimento di ultima istanza.

In realtà, quello che più importa dal nostro punto di vista non sono i risultati a cui approda il ragionamento standard – largamente criticati e contestati – ma la natura del metodo che viene proposto. In economia, si potrebbe in qualche modo parlare di una sorta di religione, dato che alcune proposizioni fondative non vengono mai messe realmente in discussione e/o verificate: ad esempio, il concetto di efficienza è straordinariamente legato, da un lato, ad un'idea di azione individuale razionale e, dall'altro, da un'ipotesi altrettanto pericolosa di un sistema che converge in modo automatico proprio in virtù delle azioni "razionali".

La nostra visione, la discussione che abbiamo fatto, le storie che abbiamo sentito, la ricostruzione storica delle differenti proposte, la riflessione sulle esperienze interculturali, i tanti link che sono stati in qualche modo evocati, pongono la questione su un altro piano: non abbiamo un equilibrio verso il quale il sistema converge; al contrario è assai facile dimostrare la non sostenibilità economica, sociale ed ambientale di quello in cui operiamo. Quindi, noi dobbiamo esplicitamente "working together" alla ricerca di un equilibrio sostenibile e, quindi, non possiamo assolutamente immaginare che il modello standard (che è tutto basato poi sull'esercizio dei

diritti di proprietà privata etc..) possa “automaticamente” risolvere il problema di cui stiamo discutendo: né con l’azione del Mercato, ma neppure con l’idea di uno Stato preveggenete. “Social Business”, “Microcredito” e “Cooperazione” sono tutte azioni che hanno un orientamento teorico *top-down*, ma come obiettivo la crescita continua delle azioni sociali *bottom-up*. L’azione sociale *bottom-up* crea istituzioni differenti, dato il differente contesto culturale, giuridico e sociale. È assolutamente necessario dunque ragionare sulla possibilità di riproporre buone pratiche nel tentativo di permettere una cross-fertilization e l’aumento della varietà delle soluzioni. Al tempo stesso è necessario ragionare sugli aspetti comuni che emergono dalle differenti esperienze e tentare di valutarle in termini di sostenibilità, dato il diverso contesto di riferimento. Ci sono poi le differenze che derivano dalle diverse unità di analisi micro, meso o macroeconomiche a cui è diretta l’azione sociale: ad esempio, la esperienze di microcredito verso portatori di disagio psichico o l’azione di recupero delle tossicodipendenze nelle cooperative sociali di tipo B, le esperienze di social business descritte da Yunus – in grado di coinvolgere delle grandi multinazionali – oppure le esperienze di cooperazione internazionale descritte da Bergamini, sono indubbiamente diverse per livello organizzativo, raggio d’azione, risorse finanziarie e competenze umane poste in campo. Tutte però hanno uno stesso “nucleo” che, a mio avviso, rappresenta l’elemento teorico nuovo da porre al centro della riflessione: tutte le migliori esperienze di azione sociale che abbiamo in mente, e di cui abbiamo ascoltato il racconto, hanno come risultato la costruzione e la difesa di *beni comuni*. La costruzione di beni comuni è una condizione necessaria per uno sviluppo sostenibile, equo ed inclusivo. La

loro esistenza e la loro riproducibilità si basa sulla presenza delle tre R che rendono coerente l'azione sociale: Reciprocità, Responsabilità e Reputazione.

Dal punto di vista di questo convegno, non è affatto un caso che la nascita e l'evoluzione delle istituzioni del credito mutualistico – in tutte le esperienze del pianeta – abbiano alla base gli stessi meccanismi di assicurazione contro il rischio e si sviluppino tutte in funzione degli elementi fondanti della mutualità, e le stesse che rendono possibile la creazione di beni comuni: Reciprocità, Responsabilità e Reputazione. Crediamo che sia proprio la capacità di essere co-autori di azioni e soluzioni organizzative, con il segno della mutualità, che rende possibile il tentativo di valutazione delle istituzioni esistenti, delle proposte di politica economica e dell'impianto giuridico che le accompagna.

È quasi ovvio che il bene comune costruito dall'azione mutualistica assumerà forme e configurazioni differenti: può essere la capacità di progettare una scarpa a basso prezzo + la salute di un'intera generazione di bambini; può essere la crescita di una competenza professionale di un centro di servizi di microfinanza + la soluzione personalizzata alla molteplicità dei problemi con cui si manifesta l'esclusione sociale; può essere un acquedotto e una nuova comunità dei molti villaggi che condividono le regole e i costi della sua manutenzione; ecc. Esistono, però, importanti differenze tra le esperienze che guidano le differenti azioni e caratterizzano le diverse istituzioni di credito mutualistico. In parte possono essere spiegate, sia dalla loro evoluzione storica, sia dal più generale contesto giuridico istituzionale di riferimento; in altra misura, seguono differenti filosofie nella lettura dei fenomeni

sociali su cui intervengono. Evidenziarle e porle a confronto sul piano teorico è stato uno degli obiettivi del convegno e rappresenta lo scopo della ricerca interdisciplinare del gruppo di giovani impegnati nel lavoro di raccolta dati e confronto delle esperienze di microfinanza presenti in Italia.

I bisogni fondamentali delle persone riemergono nel Tempo e nello Spazio, le occasioni crisi si ripresentano, le forme di esclusione si riproducono e si ripropongono. Quindi, gli strumenti che possono essere posti in campo devono essere tutti disponibili e tutti orientati agli stessi obiettivi di inclusione, ricostruzione delle risorse, rivitalizzazione delle capacità democratiche di cittadini e della partecipazione: in sintesi, la possibilità di accedere alla vita gioiosa che corrisponde all'idea di benessere, ovvero al vero significato della sostenibilità in economia.

Noi stiamo continuando svolgere questa operazione di “scavo” e di riflessione: certamente il percorso sarà quello di continuare a lavorare sulle differenze – intese principalmente come ricchezza della “varietà” – sulle sinergie potenziali presenti nelle varie strumentazioni che abbiamo a disposizione, e sul valore specifico delle esperienze che queste rappresentano. L'invito è quindi di incontrarci ancora per pensare, per ragionare, per porre domande e problemi.

Grazie.

L'Identità del Microcredito. Conferenza Internazionale.  
*16-17 Maggio 2013, Università di Bologna*