

Microfinanza

Roberto Burlando

Dipartimento di Economia, Torino
Docente di Politica Economica, Etica ed Economia
Finanza etica e Microcredito,
Facoltà di Scienze Politiche

*"Crediamo che la **carità** non sia una risposta alla povertà.*

Aiuta solo la povertà a persistere. Crea dipendenza e annulla l'iniziativa individuale a superare la barriera della povertà.

La liberazione dell'energia e della creatività in ogni essere umano è la risposta alla povertà. [...]

I poveri hanno capacità che restano per la maggior parte o interamente inutilizzate; non è la mancanza di capacità che rende povero il povero".

Mohammed Yunus

MICROFINANZA - definizioni

- **sistema di intermediazione finanziaria** che interessa generalmente un target di clienti nelle condizioni di operare solo con somme molto piccole, generalmente considerate irrilevanti nel sistema tradizionale di intermediazione
- **tecnologia appropriata** per la fornitura di servizi finanziari ai poveri, cioè quella parte della popolazione che vive con un reddito molto basso, vicino alla soglia della povertà

Microfinanza - obiettivi

Obiettivo generale: creare e sviluppare un settore finanziario formale per quella enorme porzione di mercato che non viene servita dal sistema creditizio tradizionale e che ad oggi utilizza per svilupparsi la cosiddetta economia informale.

Il **microcredito** rappresenta l'aspetto creditizio della microfinanza, idealmente la metà di una struttura creata per servire e facilitare dapprima il risparmio e poi il credito di piccole somme di denaro

- Informazione imperfetta e "fallimenti del mercato" nel settore finanziario e creditizio.
- I settori creditizi formale ed informale e la "barriera del credito".
- I limiti degli interventi pubblici nel settore creditizio nei Pvs.
- I vantaggi organizzativi del settore creditizio informale.
- Il Microcredito nei Pvs.
- Gli approcci istituzionalista e welfarista.
- Il caso più famoso: la Graamen Bank.
- Un esempio di microfinanza rurale nei Pvs
- La Microfinanza nei Paesi Industrializzati.

Fallimenti del mercato

- **Esternalità:** effetti generati dagli agenti economici nel perseguimento delle proprie attività ma che ricadono in capo ad altri soggetti, senza che il mercato riesca a "filtrarli" (eg. inquinamento). Misallocazione risorse.
- **Beni pubblici e beni comuni:** problemi di ripartizione dei costi o dei benefici di un bene o attività comune. Sottoproduzione.
- **Strutture di mercato monopolistiche e oligopolistiche.** Teoria del "second best".
- **Asimmetria informativa,** non consente di sfruttare le opportunità offerte. **Azzardo morale** e **selezione avversa.**
- **Disoccupazione di lungo periodo:** spreco di risorse e inefficienza sistemica

mercato nel settore finanziario e creditizio.

La mancanza di informazione perfetta e completa non consente di conoscere caratteristiche, attitudini e comportamenti dei potenziali prenditori.

Selezione avversa = tassi elevati "selezionano" solo progetti e soggetti particolarmente rischiosi

Azzardo morale = condizioni creditizie inadeguate inducono comportamenti indesiderati

Informazione imperfetta nel settore creditizio – le analisi nobel di J. Stiglitz

Il microcredito e le "sue" soluzioni ai problemi della informazione imperfetta

- la partecipazione al contesto locale

Le "lezioni" del settore finanziario informale

Il settore finanziario informale (o autonomo) include le istituzioni create all'interno delle comunità locali (dalla **gente** stessa o da **usurai**) per rispondere alle necessità finanziarie che il mercato tradizionale non riesce (e/o non vuole) soddisfare.

Queste istituzioni non hanno quasi mai forma legale riconosciuta e spesso nascono dall'iniziativa di individui appartenenti al gruppo che beneficia dei servizi stessi, senza l'aiuto di interventi esterni.

Il settore finanziario informale (2)

Questo settore è stato **a lungo considerato** rilevante nella sola dimensione sociale (solidarietà tra poveri per far fronte a spese per malattie o istruzione, funerali etc.) e comunque **destinato a scomparire** con la nascita del sistema finanziario moderno, per esempio per quanto riguarda il credito usurario.

In realtà né l'intervento dello Stato nei PVS (attraverso i programmi di credito agricolo sussidiati a partire dagli anni '60) né la successiva liberalizzazione dei mercati finanziari negli anni '80 hanno ridotto l'importanza del settore finanziario informale.

Settore finanziario informale (3)

Invece recentemente questo settore è stato riconosciuto come **attore fondamentale** nelle economie dei Pvs.

Alcuni studi hanno mostrato che la sua entità, sia come numero di persone interessate sia come volume di denaro è assai rilevante.

Più dell'80% delle persone utilizza i servizi finanziari informali e il **flusso** di risorse intermedie è **comparabile** a quello del settore bancario ufficiale in quei paesi

(EU Commission - D.G. Development Microfinance, *Methodological Considerations*, Bruxelles, December 2000, pag. 33).

Settore finanziario informale (4)

La capacità di tale settore di intervenire laddove il settore pubblico e le banche private hanno fallito ha determinato il recente interesse per le sue caratteristiche peculiari, spostando l'attenzione

- dal tasso di interesse come determinante dell'incontro tra la domanda e l'offerta di servizi finanziari,

- all'importanza della **costruzione** di **relazioni personali di fiducia**, alla facilità di accesso al credito o al risparmio, all'inserimento dell'istituzione all'interno dell'ambiente socioeconomico in cui opera.

Il settore è caratterizzato da un' estrema diversità, comprendendo tutti i servizi finanziari che sfuggono alla regolamentazione giuridica e fiscale.

Il risparmio nelle società povere

può concretizzarsi in:

-**natura**, come nei casi dell'accumulazione di gioielli o scorte alimentari o ancora bestiame, oppure -forma **monetaria**, di solito custodito in luoghi nascosti e ritenuti sicuri.

Esistono però anche dei veri e propri servizi, creati -per garantire maggiore sicurezza o -per resistere alle pressioni sociali che ostacolano il risparmio;

In questo modo infatti l'individuo si obbliga a risparmiare, sfuggendo alla sollecitazione al consumo o alle necessità della famiglia allargata, che in alcuni paesi gioca un ruolo di controllo molto stretto sui beni della persona.

Il risparmio nelle società povere

Garde monnaies: personalità riconosciute (ricchi commercianti o notabili) che offrono un servizio senza interesse.

Banchieri ambulanti (Susu in Ghana), molto diffusi nei villaggi rurali, raccolgono a casa dei clienti o nei mercati una piccola somma giornaliera che poi restituiscono a fine mese, tranne le spese di commissione (fino al 3% giornaliero).

Il Credito nelle società povere

- il canale più frequente è rappresentato da **amici e parenti**: si tratta per lo più di crediti ad interesse nullo o nascosto (che può consistere per esempio in giornate di lavoro nel campo del prestatore),
- ma è diffuso anche il prestito effettuato dai **commercianti**, che concedono a credito mezzi di produzione in cambio della commercializzazione del prodotto finito, ed
- il prestito **usuraio**, ad altissimo tasso di interesse, concesso sulla base della conoscenza personale senza alcuna garanzia.

Tassi di interesse più elevati in questo settore finanziario sono usualmente giustificati con:

- la considerazione degli **elevati rischi** che caratterizzano i contesti sociali dei debitori (elevata mortalità, forte vulnerabilità dei redditi, emigrazione) e
- dalle forti perdite che possono rappresentare pochi mancati rimborsi su un numero esiguo di clienti per la totale **inesigibilità** legata alla situazione non giuridica del prestito.

E' stato sottolineato^[1], in opposizione ad un pregiudizio diffuso, come la preoccupazione principale del debitore

- non sia il tasso di interesse, ma
- la capacità di ripagare la somma richiesta,

e come gli elevati tassi siano in parte compensati dai **bassi costi di transazione** a carico del debitore (inesistenza di procedure formali, prossimità del creditore al debitore con relativa diminuzione dei costi di trasporto).

^[1] Von Pische J.D., Finance at the Frontier, Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy, World Bank, Washington DC, 1991.

Tipiche istituzioni caratteristiche e diffuse del settore informale nei PVS sono poi quelle che la letteratura della microfinanza ha definito:

ROSCA (Rotating Saving and Credit Associations) e **ASCRA** (Accumulating Saving and Credit Associations).

Si tratta di istituzioni con funzioni molteplici (credito, risparmio, assicurazione, rafforzamento della coesione sociale), che pur mantenendo caratteristiche comuni presentano molte varianti locali e denominazioni nei paesi in cui sono sviluppate.

tontines in Africa Occidentale,
tokvels in Sud Africa,
esusu in Etiopia,
xitique in Mozambico,
chit in India,
tanomoshi in Giappone.

Istituzioni simili erano presenti anche nei paesi sviluppati durante la rivoluzione industriale, in genere si sono poi trasformati in potenti istituzioni (quali le *Building Societies* inglesi, per la maggior parte trasformate in banche tra gli anni '80 e '90)

ROSCA

Composte da un gruppo di persone aventi generalmente caratteristiche comuni (gruppo etnico, le donne di un villaggio, un gruppo di commercianti) che si riunisce a scadenze fisse (e.g. ogni giorno di mercato) e versa una somma prestabilita: l'intera somma costituita viene assegnata a rotazione ad uno dei partecipanti.

Le riunioni periodiche procedono finché tutti i partecipanti non sono stati soddisfatti, eoi il gruppo può continuare o sciogliersi. L'ordine di assegnazione può essere determinato: a sorte, sulla base di necessità contingenti o attraverso aste di aggiudicazione; l'entità della somma versata, e dunque del prestito ricevuto, varia a seconda del contesto socioeconomico.

Le ROSCA funzionano come fornitrici di credito ma anche come raccogliatrici di risparmio, poiché l'adesione ad una ROSCA costituisce un motivo socialmente accettato per sottrarsi agli obblighi familiari e del consumo.

Il pagamento di un interesse si ha solo nel caso in cui sia prevista l'asta di assegnazione del prestito, altrimenti il costo per il membro è praticamente nullo poiché non esistono costi di transazione non si usano registrazioni e libri contabili e il denaro non viene custodito ma distribuito all'atto stesso della raccolta.

Inoltre le riunioni prestabilite sono occasione di incontro e scambio sociale che favoriscono la coesione e generano incentivi alla cooperazione e al rispetto degli accordi tra membri, al fine di

ASCRA

Le ASCRA prevedono, per un certo lasso di tempo, l'accumulazione di fondi (costituiti dai versamenti periodici dei membri), che riceveranno poi una destinazione accordata dal gruppo. Si può trattare di un:

- credito, che viene distribuito tra i membri dietro un pagamento di un tasso di interesse, o di una destinazione collettiva a carattere sociale (finanziamenti di matrimoni, battesimi, funerali, feste religiose), o ancora di
- investimento per la collettività (apertura di una bottega nel villaggio, acquisto di un trattore, ecc.).

ASCRA (2)

Le ASCRA costituiscono strutture più complesse, con funzioni che vanno dal credito al risparmio, fino all'assicurazione ed all'investimento e che necessitano dunque di registrazioni contabili e di un luogo fisico di deposito sicuro dove raccogliere i fondi nel periodo di accumulazione.

Piccoli Fondi Mutualistici, orientati ad assicurare i membri in caso di malattia, morte e carestie. Talvolta essi coprono anche le spese scolastiche, infatti crescono laddove le spese pubbliche per la salute e l'educazione vanno diminuendo.

Settore finanziario informale

Vantaggi:

- capacità di ridurre al minimo i costi di transazione,
- inserimento nell'ambiente socioeconomico (che riduce i costi di informazione sul comportamento dei debitori)
- coesione sociale e sentimento di solidarietà che si instaura fra i membri del gruppo, allontanando minacce di comportamento scorretto da parte del beneficiario del prestito

Settore finanziario informale

Limiti:

- condizioni svantaggiose del credito concesso dai commercianti, elevati tassi praticati dagli usurai,
- incertezza dei risparmi affidati ai *garde monnais* o ai banchieri ambulanti,
- nel caso delle forme associative analizzate in genere: ammontari limitati e rigidità delle forme per difficoltà organizzative

Il successo del settore finanziario informale ha evidenziato l'importanza di offrire servizi finanziari

- meglio rispondenti alle esigenze dei produttori e dei consumatori delle economie dei PVS e
- che possano contribuire allo sviluppo attraverso l'intermediazione finanziaria (attraverso una migliore allocazione delle risorse)

La frontiera del credito

Tra finanza formale e finanza informale esiste, secondo alcuni (Von Pischke, op.cit., 1991) una sorta di frontiera che rende difficile alle istituzioni della prima (banche e assicurazioni) l'accesso al finanziamento dell'economia informale, rurale e urbana.

Si tratterebbe di una sorta di **segmentazione naturale** dei mercati finanziari, che costringe i produttori delle zone rurali e delle città impegnati nell'economia informale (la maggior parte della popolazione nei PVS, una fetta crescente nei PI) a rivolgersi unicamente al settore finanziario informale.

La frontiera del credito (2)

Dal **lato dell'offerta** l'esistenza della frontiera sarebbe legata alle **imperfezioni informative** (informazione imperfetta e asimmetrica, selezione avversa e azzardo morale specie nella forma della difficoltà di assicurare l'esecuzione dei contratti "al di là della frontiera") presenti sui mercati finanziari, che determina il razionamento dei crediti per gli operatori dell'economia informale.

Gli operatori della finanza formale hanno scarse informazioni sui potenziali clienti operanti nell'economia informale, e per procurarsene dovrebbero incorrere in costi molto alti, date la loro scarsa o nulla familiarità con questa e l'assenza, in essa, di procedure formali a cui sono

Tradizionalmente, **per coprire i rischi** generati dalla ridotta (e formalmente assai poco qualificata) **informazione** gli istituti di credito puntano a:

- i) elevare significativamente i tassi di interesse e/o
- ii) ricercare delle garanzie supplementari

Entrambe le strade però comportano ulteriori complicazioni e problemi.

L'innalzamento dei tassi porta ai problemi della **selezione avversa**.

Tassi di interesse elevati implicano che a chiedere i finanziamenti saranno solo coloro che intendono realizzare progetti con rendimento e rischio alquanto elevato (superiore al tasso di interesse) o addirittura che non hanno intenzione di onorare il debito.

Coloro che intendono avviare progetti a rendimento medio - basso, ma anche a basso rischio, non troveranno invece conveniente, a quei tassi, rivolgersi alle banche.

La richiesta di ulteriori garanzie si scontra invece con la **mancanza**, da parte del ricevente, di **garanzie reali** da fornire.

Raramente la proprietà è strettamente individuale e definita giuridicamente, e quando anche lo fosse per consuetudini sociali locali potrebbe essere difficile trovare un compratore per un bene eventualmente espropriato.

Inoltre **assicurare l'esecuzione del contratto** (nel caso il reale utilizzo del credito e l'esito positivo dell'attività finanziata) **comporta alti costi** di informazione (monitoraggio, controllo della situazione finanziaria) non coperti dalle esigue somme che normalmente vengono richieste.

Dal lato della **domanda**

la **segmentazione** del mercato e la "decisione" dei mutuatari di rivolgersi al settore informale avviene invece in ragione del funzionamento del sistema creditizio formale e in particolare a causa:

- delle caratteristiche degli operatori finanziari formali e
- del tipo di servizi che essi offrono ai potenziali clienti.

Infatti le istituzioni della **finanza formale**:

-impongono ai potenziali debitori dell'economia informale **elevati costi di transazione** (viaggi e negoziazione del prestito);

-**non** sono in grado (a causa degli elevati costi per l'istruzione delle pratiche e il monitoraggio di ogni singolo credito) di offrire **prestiti di piccola entità** e a breve termine in modo economicamente sostenibile;

-operano in un **contesto socioeconomico** alieno alle popolazioni rurali o urbane dei PVS, imponendo per esempio ad una popolazione prevalentemente analfabeta la necessità di formalizzare per iscritto gli accordi o di tenere registri contabili.

"Per un povero, e per giunta analfabeta, l'ufficio bancario è un luogo minaccioso, terrificante. E' un modo ulteriore per imporre una distanza" (M. Yunus).

Vi sono stati molteplici tentativi di spostare questa frontiera, integrando nella finanza formale una parte della popolazione che prima ne era esclusa, ma, almeno fino a poco tempo fa, gli esiti non sono stati particolarmente positivi.

L'inefficacia delle risposte pubbliche nella post - decolonizzazione

Fin dagli anni '60, con la decolonizzazione e l'indipendenza nazionale di molti PVS, si è posto il problema dell'accesso al credito per le popolazioni urbane e rurali impegnate nell'economia informale.

Il credito all'economia informale faceva parte di una più ampia *strategia di sviluppo*, incentrata sulla diffusione di nuove tecnologie in agricoltura e sulla crescita delle piccole e medie imprese nelle zone urbane, attraverso percorsi di formazione che portassero alla adozione di procedure organizzative moderne (introduzione della contabilità, di forme di controllo di gestione etc.).

L'inefficacia delle risposte pubbliche

In questo tentativo di modernizzare l'economia spesso lo scopo per il quale il credito veniva concesso (ad esempio l'acquisto di fertilizzanti o sementi migliorate in agricoltura) aveva la precedenza sulle problematiche strettamente finanziarie (tassi di rimborso, riduzione dei costi di transazione per le strutture e per i beneficiari).

Le prime soluzioni prospettate hanno visto l'intervento dello **Stato** nei mercati finanziari o:

- direttamente come fornitore di credito, o
- indirettamente, attraverso l'imposizione alle banche di quote a favore di una data clientela.

Lo sforzo per spostare la frontiera del credito nei PVS attraverso programmi pubblici, spesso finanziati dalla cooperazione bilaterale o multilaterale, è stato, tra il 1960 e il 1990, pari a circa 200 miliardi di dollari (Von Pischke, p.65), ma tale dispiegamento di risorse non ha dato risultati apprezzabili, indipendentemente dalla forma (una delle due anticipate) utilizzata.

Tali interventi sono stati caratterizzati da

- elevata inefficienza nell'allocazione dei crediti,
- assenza di incentivi a ridurre i costi di transazione,
- tassi di interesse forse eccessivamente bassi e soprattutto
- mancato inserimento delle istituzioni finanziarie nell'ambiente socioeconomico di riferimento

criterio seguito dagli interventi pubblici è stato principalmente quello del "bisogno di credito" (*credit need*).

Sono quindi stati concessi crediti tenendo unicamente conto dell'importanza dell'investimento e della sua redditività, senza considerare né le reali capacità di rimborso del debitore (*debt capacity*) né gli incentivi al rimborso del debito e dunque i rischi connessi al comportamento del debitore. Il principale difetto fu infatti un elevato tasso di non rimborso dei prestiti.

La *debt* (o *repayment*) *capacity* è calcolata tenendo conto dell'investimento e del bilancio medio del debitore, aggiustati al rischio di fallimento dell'investimento.

La presenza di **tassi di interesse inferiori** a quelli del mercato formale è stata motivata dalla necessità di **garantire l'accesso** al credito a tutti gli esclusi ed è stata resa possibile attraverso **sussidi statali** ai programmi pubblici ed alle banche private.

Tassi troppo bassi però possono generare una serie di **effetti perversi**:

- la **concentrazione del credito**, poiché le banche tentano di recuperare le perdite generate dai bassi tassi di interesse attraverso un **aumento dell'ammontare medio del prestito**, che riduce la quota totale dei costi di transazione, ma anche il numero di beneficiari;

- la tendenza a **servire** principalmente i **più avvantaggiati tra gli esclusi** dalla finanza formale, in quanto i bassi tassi di interesse ingenerano una competizione per l'ottenimento dei crediti dalla quale escono normalmente vincitori i mutuatari più ricchi o più influenti e in grado di garantire un ritorno politico al governo che sostiene il programma;

- la **riduzione degli incentivi alla raccolta dei risparmi fra i poveri** poiché non è possibile remunerarli, date le perdite sul fronte creditizio. Questo ha effetti negativi sull'autonomia locale e sulla creazione di un ciclo completo di intermediazione finanziaria.

La presenza di **sussidi pubblici**, destinati a coprire le perdite in ogni caso, ha **ridotto gli incentivi ad abbassare i costi**, i quali sono costituiti per la struttura dai costi amministrativi relativi ad ogni credito (valutazioni preliminari, procedure di concessione, monitoraggio successivi), ed a ridurre i tempi per l'ottenimento del credito, il che talvolta può risultare più dannoso e oneroso di tassi di interesse più elevati.

Un'ultima ragione del fallimento di quei progetti sta nel mancato inserimento delle istituzioni finanziarie in un nuovo ambiente socioeconomico.

Da un lato le **istituzioni** preposte a svolgere l'attività di intermediazione sono state **percepite come aliene** alle dinamiche locali, i programmi da esse gestite sono stati interpretati come un modo con il quale i governi restituivano ciò che avevano preso in imposte e come un'occasione da sfruttare al massimo, anche in senso negativo, perché difficilmente ripetibile in futuro.

Dall'altro **l'imposizione di quote** da parte dei governi e la presenza di sussidi hanno ulteriormente ridotto l'interesse delle strutture finanziarie a creare una condizione di fiducia che è invece complemento necessario dell'intermediazione finanziaria.

Il fallimento di tali strategie ha reso ancora più facile il cambiamento di indirizzo del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale che, sulla spinta della svolta neo-liberista e neo conservatrice degli anni '80, hanno promosso **interventi di liberalizzazione dei mercati finanziari**, di riduzione dell'intervento statale nell'economia, di privatizzazione delle istituzioni finanziarie e l'eliminazione dei sussidi.

La fede nel funzionamento efficiente ed auto-regolativo dei mercati deregolamentati e nei vantaggi della globalizzazione neo-liberista non hanno però trovato riscontro nella realtà dei Pvs ed i problemi sono in genere peggiorati, incluso quello dello spostamento della "frontiera" del credito.

La nascita del microcredito

Il fallimento dell'intervento degli stati e delle istituzioni internazionali e la necessità - sempre più urgente - di risolvere il problema dell'esclusione dall'accesso al credito per una gran parte della popolazione spinge attori nuovi a ricercare una via d'uscita.

A partire dalle elaborazioni di alcuni specialisti di credito agrario e di alcune esperienze - isolate nel mondo - a metà degli anni '70, ma soprattutto con i primi esperimenti del prof. Yunus in Bangladesh, si sviluppa una rivoluzione nella concezione dei finanziamenti al di là della frontiera del credito e, grazie al sostegno delle ONG, prende sempre più piede la microfinanza.

Le ONG si convertono in molti casi in operatori specializzati di microfinanza o appoggiano (soprattutto le ONG del Nord del mondo) la costituzione di strutture ad hoc molto specializzate.

Sono questi nuovi operatori, collocati fra la finanza formale e quella informale, anche molto diversi fra loro nelle struttura organizzativa, a ricevere il nome di istituzioni di microfinanza (**MFI - Microfinance Institutions** o **SFD - Systèmes Financiers Décentralisés**).

L'intento comune è sconfiggere la povertà attraverso uno strumento che "insegni ai poveri a pescare e non dia loro solamente il pesce per sfamarsi": il microcredito.

Il microcredito si sviluppa in situazioni socio - economiche diverse e per questo **ogni MFI adegua la propria struttura** per permettere un servizio il più possibile confacente **alla realtà in cui opera**.

Risulta quindi difficile delineare unicamente molte caratteristiche dello strumento microcredito, ma ci sono alcuni tratti comuni.

Il primo elemento è un **prestito di importo ridotto**,

che può variare da pochi dollari fino ad alcune migliaia, a seconda della situazione economica e dei costi di avvio dell'attività.

In un paese sviluppato i costi di start-up per una qualsiasi attività micro-imprenditoriale non possano essere al di sotto di qualche migliaia di dollari, mentre invece in un paese povero, per esempio il Bangladesh, pochi dollari permettono di avviare un'attività tale da consentire al beneficiario di uscire dall'indigenza.

Un secondo elemento è **l'assenza di garanzie reali** per richiedere ed ottenere il prestito.

Conta la bontà del progetto per il quale viene richiesto il prestito, le attitudini e capacità professionali del richiedente e uno stretto rapporto di fiducia tra la MFI ed il beneficiario.

Questo atteggiamento poco attento alle garanzie reali e "avventato" delle MFI nasconde un attento studio sulla fattibilità del progetto ed una precisa conoscenza del cliente e della sua effettiva volontà di onorare l'impegno preso.

Il terzo elemento è la **creazione di gruppi solidali** tra i beneficiari dei crediti, che favorisce una **responsabilizzazione** di tutti i partecipanti nei confronti del gruppo aumentando la probabilità di riuscita del progetto personale e stimolando in itinere un **controllo interno** dei membri del gruppo sull'attività svolta da ognuno.

Inoltre l'esistenza del gruppo garantisce all'atto stesso della presentazione del progetto un livello minimo di **fattibilità**, poiché più persone si giocano la fiducia dell'istituzione di credito e il futuro economico dando la propria parola a beneficio di un'attività altrui. Alcune MFI non richiedono l'esistenza di un gruppo ma attuano forme analoghe di impegno personale nei confronti di un progetto altrui.

Gli elementi chiave sopra esposti fanno del microcredito uno strumento efficace ed efficiente e permettono di considerarlo una soluzione ai due problemi fondamentali del credito:

- l'informazione asimmetrica, per cui la banca non conosce la qualità e la rischiosità dei suoi clienti, e

- l'impossibilità di individuare strumenti che assicurino il rispetto da parte dei debitori dei termini del contratto (rimborso delle rate, tempi del rimborso).



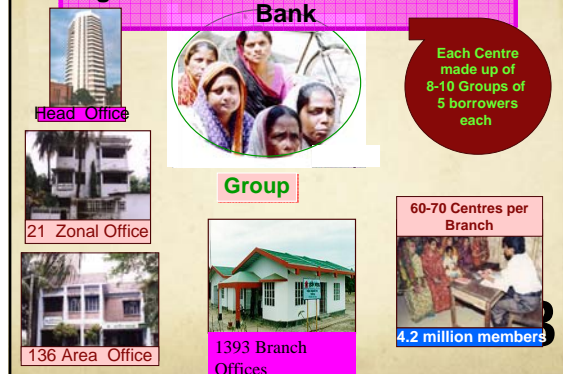
The Origin and the Development of Grameen Bank

- Grameen Bank Project was born in the village of Jobra, Bangladesh, in 1976. It began as an action research project at Chittagong University. It was started by Professor Muhammad Yunus, who was teaching Economics at Chittagong university.
- At 1979 it became a pilot project of Bangladesh central bank.
- In October 1983, Grameen Bank was established as an independent financial institution under a special act of parliament.
- It is a specialized bank, 94% owned by the poor borrowers & 6% owned by the Government.
- *The mission of Grameen Bank is to alleviate poverty*

Objectives of Grameen Bank

- Extend banking facilities to rural bottom poor, without any collateral.
- Eliminate the exploitation of money lenders
- Create self-employment for the vast unutilized and underutilized manpower resources of Bangladesh
- To organize the disadvantaged people into small federation for mutual support and self-sustained socio-economic development.
- Reverse the age-old vicious cycle of poverty through small credit.

Organisational Structure of Grameen Bank



Micro-credit : Grameen Bank Experiences

- Micro-credit is a very effective instrument to empower the poor, specially women
- Cost-effective and sustainable
- Creates opportunity to move out of poverty
- Based on system built on trust and mutual co-operation
- Advocating to establish credit as a human right
- Creates self-employment for the most poor, particularly poor women.

Types of Loan

- Basic Loan
- Housing Loan
- Higher Education Loan
- Beggars Loan

55

Basic Loan

- A borrower can take basic loan for any income generating activities
- It can be for any duration mutually agreed between the bank and the borrower
- Depending on business weekly repayment can be varied according to pre-negotiated repayment schedule
- Considering the circumstances the members can reschedule their installment through a negotiation with bank

56



Paddy Cultivation

57



Rice Mill

Puffed Rice Making

58

Housing for the Poor : A Vital Investment

- Shelter is one of the basic requirements for a person to organize his/her thoughts, discipline for action
- Not a **luxury or frill** but a source of inspiration
- Protection from weather and disease
- Provides space and privacy
- 61 million houses built with housing loan
- Vital investment for the poor, as a **work place or factory**



House built with GB Loan

Higher Education Loan

- ▣ Grameen Bank introduced Higher Education Loan program in an effort to provide an opportunity for talented children of its borrowers to receive higher education.
- ▣ Students who succeed in reaching the tertiary level of education are given higher education loans, covering tuition, maintenance, and other school expenses.
- ▣ Up to March 2005, **5,498 students** from various disciplines have received loans under this program.

Struggling Members (Beggars as Members)

- Grameen Bank has taken up a special program, called struggling members program, to reach out to the beggars.
- **Objective** of the program is to provide financial services to the beggar to help them to find a dignified livelihood, bring them out from begging in a harmonic way and graduate themselves into regular GB members.
- **The basic features of the program are:**
 - To encourage struggling members to join GB and make them feel comfortable within GB, existing rules of GB will not apply to beggar members.

Struggling Members : Basic features ...

- A beggar does not have to form a group, no saving is necessary, no weekly repayment is necessary, his/her loan terms are decided by him/herself, in consultation with the bank representative.
- All loans are interest-free.
- They are covered under life insurance and loan insurance programs without paying any cost.
- Groups and centres are being encouraged to become patrons of the beggar members.

Struggling Members : Basic features

- Each member receives an identity badge with her picture and name, and Grameen Bank logo. She can display this as she goes about her daily life, to let everybody know that she is a Grameen Bank member and this institution stands behind her.
- Members are not required to give up begging instantaneously, but are encouraged to take up an additional income-generating activity.
- To-date around **35,215** have joined this program. Our practical experiences shows that more than **50,000 beggars** will join this program in 2005.



L'esperienza C.I.S.V. in Africa occidentale (Senegal, Burkina Faso, Mali)

La microfinanza e il finanziamento dell'agricoltura nei Pvs

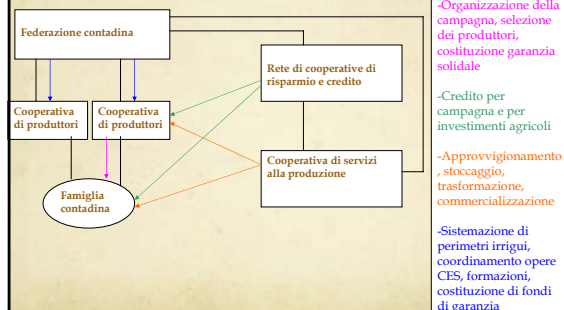
Approcci alla microfinanza per l'agricoltura

1. Creazione di strumenti di raccordo tra le organizzazioni contadine e le istituzioni di microfinanza (tavoli di concertazione, fondi di garanzia, formazioni congiunte sul credito agricolo)
2. Appoggio istituzionale alle (e messa in rete delle) cooperative di risparmio e credito create dalle organizzazioni contadine
3. Appoggio a distretti cooperativi comunitari e alle cooperative che svolgono la funzione credito al loro interno

Problematiche del finanziamento rurale nel Sahel

- ❶ Asimmetrie informative, selezione avversa, problema dell'esecuzione dei contratti
- ❷ Imperfezioni dei mercati degli inputs e dei prodotti agricoli (concentrazione dei mercati, informazione indisponibile per i produttori)
- ❸ Scarsa qualità delle infrastrutture (strade, infrastrutture di stoccaggio)
- ❹ Scarsa conoscenza delle tecniche agricole
- ❺ Importanza dei rischi covarianti (siccità, inondazioni, cavallette, uccelli granivori, variabilità dei prezzi)
- ❻ Scarso know how sulle tecniche del credito agricolo da parte delle IMF

Modello di distretto cooperativo comunitario



Esperienza della Mec Delta nella valle del fiume Sénégal (Département di Dagana)

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ❶ Promozione del credito per la campagna risicola e per l'acquisto di macchinari agricoli (motopompe, battrici) ❷ Partners: Asescaw, Mec Delta ❸ Finanziatori: Mae, Ue... | <p>MEC Delta 2007</p> <ul style="list-style-type: none"> ❶ 3 sportelli à Ronkh, Boundoum e Rosso ❷ 1.925 soci risparmiatori, 585 soci debitori, 13 impiegati ❸ Attivo netto di 645.576 € ❹ Risparmio di 202.676 € ❺ Portafoglio di credito: 568.163 € ❻ 46% per campagna risicola e orticola, 44% per investimenti agricoli (produzione su 1.056 ha riso, 53 ha orticoltura) ❼ PAR 90: inferiore a 0,5% tra 2002 e |
|---|---|