

**DASTA**

Dipartimento delle Scienze Aziendali,  
Statistiche, Tecnologiche e Ambientali

**DASTA Working Paper Series**

**Paper n. 1**

**L'esclusione creditizia.  
Analisi comparata degli ostacoli nell'accesso al credito  
bancario e delle possibili soluzioni.**

**Eliana Angelini  
Laura Nieri**

**Aprile 2006**



*DASTA, Università "G. D'Annunzio"*

*Viale Pindaro, 42*

*65100 Pescara*

*Italy*

*[www.unich.it/dasta](http://www.unich.it/dasta)*

*[email- author@unich.it](mailto:email-author@unich.it)*

## **Abstract**

Il presente lavoro si propone di fornire un contributo alla conoscenza del fenomeno dell'esclusione creditizia all'interno di paesi economicamente e finanziariamente sviluppati. A tal fine, gli autori tracciano il profilo dei soggetti che incontrano ostacoli nell'accesso ai sistemi creditizi formali e ne analizzano le caratteristiche economiche e sociali, oltre che a individuare quali bisogni sono alla base della ricerca di credito e quali ragioni ne impediscono viceversa l'ottenimento attraverso i canali tradizionali. Dopo essere così pervenuti a una più dettagliata e approfondita illustrazione del fenomeno dell'esclusione creditizia, iSuccessivamente, si fornisce un inquadramento teorico dello stesso: viene svolta una sintetica rassegna dei principali studi in grado di spiegare perché parte della domanda di credito rivolta al sistema bancario rimane insoddisfatta. In particolare, si cerca di comprendere se le ragioni del fallimento del mercato del credito siano da imputare a un errato comportamento da parte degli intermediari – che opererebbero una sorta di volontaria o involontaria discriminazione a danno di talune categorie – ovvero se ciò dipende da talune caratteristiche soggettive/oggettive inerenti il richiedente credito. Successivamente, nella parte finale del *paper*<sup>3</sup>, sono riportati i risultati di un'indagine comparata svolta in Francia, US...?? volta ad analizzare le diverse soluzioni adottate in questi paesi al fine di agevolare l'accesso al credito da parte delle fasce di popolazione a rischio di esclusione e la loro natura (intervento normativo, intervento da parte di associazioni di categoria, ecc.).

**Keywords:** esclusione creditizia; clientela unbanked.

**Eliana Angelini** è ricercatore di Economia degli intermediari finanziari presso la Facoltà di Economia dell'Università "G. d'Annunzio" di Pescara – Chieti, dove insegna Economia e gestione delle imprese bancarie e Economia del mercato mobiliare.

**Laura Nieri** è professore associato di Economia degli intermediari finanziari presso la Facoltà di Economia dell'Università "G. d'Annunzio" di Pescara – Chieti, dove insegna Economia degli intermediari finanziari e Economia e gestione delle imprese assicurative.

L'esclusione creditizia.  
Analisi comparata degli ostacoli nell'accesso al credito bancario  
e delle possibili soluzioni\*

Elia Angelini e Laura Nieri\*

**Par. 1 - L'esclusione dai sistemi creditizi formali (esclusione creditizia)**

**1.1 Il fenomeno dell'esclusione creditizia: un problema non solo etico-sociale**

A partire dagli anni settanta, il concetto di eticità ha assunto un'importanza rilevante nel mondo economico, sia a livello operativo, sia a livello degli studi e delle ricerche, interessando anche il sistema finanziario al cui interno si è sviluppata la cosiddetta finanza etica. La finanza etica propone un approccio alternativo all'idea di finanza tradizionale: senza rinnegare gli ormai consolidati criteri di valutazione degli investimenti (ovverosia il binomio rischio-rendimento), introduce come ulteriore parametro di riferimento, anche l'impatto dell'investimento sull'economia reale e sociale al fine di dare concretezza, in campo economico e finanziario, ai valori di solidarietà, giustizia, tutela dell'ambiente alla base di uno sviluppo sostenibile e solidale.

Lo sviluppo della finanza etica è stato scandito dalle seguenti principali iniziative<sup>1</sup>:

- costituzione, agli inizi degli anni settanta, dei fondi etici (soprattutto in UK e USA); con questo tipo di investimento, fondato sulla responsabilità sociale delle imprese, gli investitori prendono coscienza del fatto che le loro decisioni di investimento non costituiscono soltanto uno strumento di accumulazione del capitale, ma altresì uno strumento di intervento nella società civile;
- nascita, nella seconda metà degli anni settanta, in Bangladesh della prima banca per e dei poveri: la *Grameen Bank* fondata dall'economista Mohammed Yunus<sup>2</sup>. Si tratta di una banca rurale (*Grameen* in bengalese significa contadino) che attraverso la tecnica del micro-prestito consente l'accesso al credito ad individui privi di risorse, cioè a coloro che non possono offrire

---

\* Il presente lavoro è il risultato di un progetto di ricerca PRIN 2003-2004 cofinanziato dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca e dal dipartimento DASTA dell'Università di Chieti-Pescara.

\* Università "G. d'Annunzio", Pescara, Facoltà di Economia, Dipartimento delle Scienze Aziendali, Statistiche, Tecnologiche e Ambientali. Sebbene il lavoro sia frutto di una continua collaborazione tra gli autori, i paragrafi 2, 4.1 e 4.2 sono da imputarsi a Elia Angelini e i paragrafi 3, 4.3, 4.4 e 5 a Laura Nieri. Gli autori desiderano ringraziare Luisa Anderloni, Paola Bongini, Emanuele Carluccio e Debora Braga per i suggerimenti forniti nel corso della stesura del lavoro, nonché Luciana Lo Monaco, Marianna Marianacci e Paola Assetta per la collaborazione alla raccolta di dati e informazioni utilizzati nell'estensione del presente lavoro.

<sup>1</sup> Cfr. Messina A. (2000).

<sup>2</sup> Il microcredito rappresenta un prestito di piccola entità con rimborso progressivo. La peculiarità consiste nel fatto che si tratti di un credito solidale: chiunque voglia accedere al finanziamento deve costituire un gruppo di persone con le medesime finalità che sono solidalmente responsabili per il prestito che ciascun membro riceve.

alcuna garanzia e per questo motivo sono solitamente respinti dalle banche tradizionali<sup>3</sup>;

diffusione, negli anni ottanta, in Europa di banche alternative, ossia di istituzioni le cui politiche creditizie sono principalmente rivolte a imprese che ispirano la propria condotta a principi etici (*social responsibility*). La Banca (Popolare) Etica con sede a Vicenza, ne rappresenta un esempio.

Come emerge anche dal susseguirsi di questi fenomeni, l'orientamento etico dell'attività finanziaria è sempre più frequentemente coniugato con l'attenzione verso le fasce economicamente e socialmente più deboli della popolazione, con limitate disponibilità economiche e spesso contraddistinte da un basso livello socio-culturale. In questo ambito si è sviluppato il concetto di *social banking* - inteso quale accesso ai servizi bancari di base da parte di quelle fasce di clientela esposte al rischio di esclusione. La finanza etica si pone infatti un obiettivo ambizioso: non solo allontanare il risparmio da quelle imprese non rispettose dei diritti umani e dell'ambiente e di altri valori con una valenza "sociale", ma anche di incidere sul comportamento del sistema finanziario, agevolando l'accesso al credito e agli altri servizi bancari da parte di quei soggetti le cui esigenze finanziarie sono spesso ignorate dagli intermediari finanziari.

Nell'ambito delle diverse tematiche che ricadono all'interno del *social banking* il presente lavoro si concentra sul tema dell'accesso al credito, o meglio sul fenomeno dell'esclusione creditizia, inteso come l'impossibilità per certe fasce di popolazione di ottenere credito attraverso i canali formali, rappresentati principalmente dalle banche, da società di credito al consumo, società finanziarie specializzate nella concessione di mutui ipotecari. L'argomento appare di rilievo dal momento che il credito costituisce per le famiglie così come per le imprese la principale modalità per risolvere le discrasie temporali tra la disponibilità di fonti finanziarie e il soddisfacimento di taluni bisogni, siano essi di consumo o di investimento. L'inaccessibilità al credito può pertanto tradursi nell'impossibilità di avviare o sviluppare un'attività imprenditoriale, e per le famiglie nella necessità di posizionarsi su livelli qualitativi di vita inferiori a quelli possibili, entrambe circostanze che inibiscono lo sviluppo economico e il riscatto da situazioni di indigenza.

Considerata la sua rilevanza economica oltre che etico-sociale, il tema dell'esclusione creditizia ha ricevuto negli ultimi anni molta attenzione e ciò anche a motivo della notorietà di alcune iniziative, avviate nei paesi in via di sviluppo, volte a creare un circuito creditizio accessibile anche ai soggetti che solitamente non hanno accesso ai canali formali, tra le quali la già citata Grameen Bank. Anche nei paesi economicamente e finanziariamente sviluppati si rileva tuttavia una crescente sensibilità nei confronti di queste tematiche, soprattutto negli USA e in UK dove si registra una crescita del numero di soggetti che si rivolgono ai cosiddetti *non-status lenders*, e cioè a istituzioni o addirittura soggetti privati che operano al di fuori del sistema creditizio formale concedendo credito spesso su pegno (*pawnbrokers*) o facendo anticipazioni sul salario settimanale (*payday-lenders*) a tassi nettamente superiori a quelli di usura (Peachey and Roe, 2004; altri su US).

<sup>3</sup> Al modello operativo della Grameen Bank si sono ispirati diversi istituti finanziari, quali *Banco del Estrado de Chile* in Cile, *Banco Caja Social* in Columbia, *National Bank for Development* in Egitto, *Cajas Municipales de Aborro y Crédito* in Perù, *Tanzania Postal Bank* in Tanzania e *The Government Savings Banks of Thailand* in Thailandia. Cfr. World Saving Banks Institute (2004).

Nonostante la sempre maggiore considerazione rivolta ai problemi di esclusione creditizia da studiosi, così come dalle diverse parti politiche e sociali, risulta ancora impossibile definire l'effettiva entità del fenomeno, ossia calcolare il numero di soggetti che non riescono ad ottenere credito attraverso i canali formali. Gli unici dati certi attualmente disponibili riguardano la percentuale della popolazione o delle famiglie che utilizza il credito fornito dagli intermediari tradizionali (si veda la Tab. 1). Tale percentuale è in graduale aumento in pressoché tutti i paesi occidentali e ciò sia per una crescente predisposizione all'indebitamento, sia come risultato delle sempre più aggressive politiche di offerta di credito da parte degli intermediari<sup>4</sup>. maggiormente Resto viceversa ancora non quantificabile la percentuale dei soggetti vittime di esclusione creditizia, dal momento che non tutti coloro che non si indebitano ne avrebbero bisogno e che pertanto non possono essere ai nostri fini considerati "esclusi".

*Tav. 1 – L'utilizzo del credito da parte delle famiglie in Europa (% delle famiglie che utilizza le diverse forme tecniche)*

Paese	mutui	Prestiti per l'acquisto di automobili	Prestiti per di generici durata <12 mesi	Aperture di credito in c/c	Carte di credito
UK	33	13	15	48	57
Francia	15	13	9	60	75
Germania	10	10	8	36	26
Spagna	25	10	7	9	48
Italia	10	8	6	12	38
Europa 15 (media)	19	11	9	35	45

Fonte: Eurobarometer (2004); dati raccolti nel 2003.

Anche nel caso delle imprese appare estremamente difficile ottenere indicazioni attendibili. Nella maggior parte dei paesi sviluppati, la quota di credito destinata alle piccole-medie imprese – i soggetti maggiormente esposti al rischio di esclusione creditizia – sono cresciuti o al più stabili e ciò anche se da più parti sono stati avanzati timori sui possibili effetti dei fenomeni di concentrazione in corso nella maggior parte dei sistemi bancari<sup>5</sup>.

L'assenza di dati è peraltro spiegata con il solo recente interesse rivolto al tema dell'esclusione creditizia e, soprattutto, dalla difficoltà e onerosità della misurazione: solo attraverso indagini dirette è infatti possibile comprendere quale proporzione dei soggetti che non utilizzano credito possono a tutti gli effetti essere considerati "esclusi". Resta tuttavia il fatto che, se anche tale

<sup>4</sup> Così come dimostrano anche le statistiche della BCE, i prodotti che hanno trainato la crescita degli aggregati creditizi delle banche europee negli ultimi anni sono stati i mutui ipotecari e il credito al consumo.

<sup>5</sup> In realtà la maggior parte degli studi che ha cercato di verificare se a seguito di processi di fusione e acquisizione si siano attuati fenomeni di riduzione del credito alle imprese di più piccole dimensioni hanno fornito una risposta negativa (Amihud e Miller, 1998, Berger et al., 2002).

fenomeno riguarda un numero non elevato di soggetti – così come peraltro in molti ritengono –, il profilo economico-sociale degli “esclusi” e la loro appartenenza a fasce deboli – disoccupati, immigrati, donne single, giovani, ecc. - nonché la rilevanza dell’accesso al credito quale strumento di riscatto da situazioni di marginalità sociale e/o di sviluppo economico impongono un’attenta analisi del problema dell’esclusione creditizia e la ricerca di soluzioni per limitarne la diffusione.

Il presente lavoro si propone di fornire un contributo alla conoscenza del fenomeno dell’esclusione creditizia all’interno di paesi economicamente e finanziariamente sviluppati. A questo fine si procede, nel paragrafo 1, a tracciare il profilo dei soggetti che incontrano ostacoli nell’accesso ai sistemi creditizi formali e ad analizzarne le caratteristiche economiche e sociali, oltre che a individuare quali bisogni sono alla base della ricerca di credito e quali ragioni ne impediscono viceversa l’ottenimento attraverso i canali tradizionali. Dopo essere così pervenuti a una più dettagliata e approfondita illustrazione del fenomeno dell’esclusione creditizia, il paragrafo 2 accoglie un inquadramento teorico dello stesso: viene svolta una sintetica rassegna dei principali studi in grado di spiegare perché parte della domanda di credito rivolta al sistema bancario rimane insoddisfatta. In particolare, si cerca di comprendere se le ragioni del fallimento del mercato del credito siano da imputare a un errato comportamento da parte degli intermediari – che opererebbero una sorta di volontaria o involontaria discriminazione a danno di talune categorie – ovvero se ciò dipende da talune caratteristiche soggettive/oggettive inerenti il richiedente credito. Successivamente, nel paragrafo 3, sono riportati i risultati di un’indagine comparata svolta in Francia, US...?? volta ad analizzare le diverse soluzioni adottate in questi paesi al fine di agevolare l’accesso al credito da parte delle fasce di popolazione a rischio di esclusione e la loro natura (intervento normativo, intervento da parte di associazioni di categoria, ecc.). Il paragrafo 4 contiene le principali indicazioni che emergono dal lavoro e alcune indicazioni di policy.

## **1.2 Le caratteristiche socio-economiche degli “esclusi” e le tipologie di bisogni insoddisfatti**

„“, sebbene iLe "fasce sociali deboli" abbracciano una variegata tipologia di soggetti: persone totalmente emarginate, giovani con occupazione precaria (lavoratori atipici), casalinghe, immigrati, ma anche organizzazioni *no-profit* e piccole attività imprenditoriali. Nel prosieguo si cercherà di focalizzare l’analisi su gruppi omogenei di soggetti “esclusi”, al fine di individuare la tipologia di esigenze di credito e gli ostacoli che ciascuno di questi gruppi di soggetti incontra.

### *1.2.1 I bisogni di finanziamento per beni di consumo e per l’acquisto della casa*

In primo luogo, nell’ambito dei soggetti “esclusi”, si fa riferimento a persone che vivono agli estremi margini della società in condizioni di grave povertà e disagio - ossia insufficienza di reddito per far fronte alle esigenze quotidiane - e/o di elevata vulnerabilità, connessa a condizioni concomitanti o prevalenti di

disoccupazione o di occupazione instabile e precaria, di scarsa scolarizzazione e di scarsa integrazione sociale. Tali persone fanno generalmente riferimento a strutture di assistenza o a cooperative sociali: essi, pur vivendo spesso agli estremi margini della società necessitano comunque di un qualche contatto "istituzionale" con la società stessa. La natura di *unbanked* di tali soggetti è legata principalmente alla carenza di risorse e di possibilità di soddisfare i bisogni primari.

In questo contesto si riscontrano tre diverse tipologie di atteggiamenti:

1. l'ambizione di chi spera in un reinserimento sociale e tende a minimizzare le difficoltà personali;
2. la disperazione per chi ha altri problemi più immediati da affrontare (in primo luogo, la casa e il lavoro);
3. il distacco di chi vive ormai, in una propria dimensione personale e sociale.

In secondo luogo, gli "esclusi" non sono solo gli emarginati che vivono in condizioni di povertà o al limite di tale soglia, ma anche i giovani adulti<sup>6</sup> che permangono nella famiglia di origine con redditi fortemente variabili; lo stile di vita e i comportamenti finanziari riflettono il contesto familiare in cui vivono. Nella maggiore parte dei casi, si tratta di lavoratori precari o che svolgono le varie mansioni saltuariamente, le cui esigenze finanziarie riflettono principalmente:

- il possesso di un conto per poter effettuare operazioni allo sportello;
- l'utilizzo del libretto degli assegni;
- l'interesse per operazioni automatizzate (tessera Bancomat).

Nella pratica, la mancanza di percezione di redditi continuativi, rende difficile la richiesta di un finanziamento presso le banche, per le quali il possesso di una regolare "busta paga" ne costituisce un parametro imprescindibile.

Inoltre, tra i soggetti ritenuti "non bancabili" dai tradizionali istituti di credito, le statistiche dimostrano che la percentuale più elevata è rappresentata dalle casalinghe<sup>7</sup>. La casalinga, quale donna dedita esclusivamente alla cura e all'andamento della casa e della famiglia, non essendo inquadrata in nessuna categoria di percettori di reddito, trova difficoltà nel ricorso ai servizi finanziari offerti dal sistema bancario nel suo complesso.

Infine, un ulteriore fascia relativamente "debole" di utenti è rappresentata dagli immigrati. Questi ultimi subiscono forme di vera discriminazione, che solo raramente assume i contorni del razzismo dichiarato, ma tende piuttosto a configurarsi come un "silenzioso comune sentire" per il quale l'immigrato non sempre viene percepito affidabile, o almeno affidabile come lo sarebbe un italiano nelle stesse condizioni economiche e lavorative<sup>8</sup>. La condizione di immigrato - in uno sfondo di diffidenza sul piano economico-finanziario, di incertezza sul merito di credito - è una barriera alla conoscenza e in sé indizio sintetico di inaffidabilità. La reticenza si manifesta in forme di scoraggiamento in entrata da parte della banca (richiesta eccessiva di documenti o di garanzie di cittadini italiani, tempi lunghi nell'apertura del conto

<sup>6</sup> Per approfondimenti si veda Atkinson A. (2004).

<sup>7</sup> Per un approfondimento si consulti la tavola "Profilo occupazionale dalla popolazione *unbanked*". Cfr. Anderloni (2003).

<sup>8</sup> Cfr. Libanora R. (2003).

e ancor più lunghi in un'eventuale rara concessione di credito), oppure nella mancanza di materiale informativo nelle lingue più diffuse tra gli immigrati. doveroso rilevare anche l'incidenza dei fattori culturali e strutturali che hanno contribuito a delineare nell'immaginario collettivo un modello negativo dell'immigrato; in altri termini, si evidenzia l'incidenza di "pregiudizi culturali" che possono concretizzarsi in forme di trattamento sfavorevole e quindi di discriminazione sociale. In Italia, il rapporto tra immigrati e banche è ancora soffocato per i motivi già citati sopra: la precarietà sociale e lavorativa, la necessità di avere un permesso di soggiorno regolare, le difficoltà di comunicazione. Tuttavia, una parte del mondo bancario sta iniziando a cogliere le potenzialità socio-economiche del fenomeno dell'immigrazione, predisponendo strumenti più adeguati a gestire il rapporto di clientela. Ne sono testimonianza una serie di comportamenti delle banche orientati alla maggiore trasparenza delle operazioni, all'astensione da investimenti in settori considerati non etici, all'incentivazione di politiche di impiego in settori a forte valenza sociale.

Come è facilmente intuibile, per ciascuna categoria di soggetti, le principali motivazioni di richiesta di finanziamenti riguardano esigenze prevalentemente "domestiche, (acquisto abitazione, ristrutturazione casa, acquisto automobile, necessità quotidiane).

### 1.2.2 *Il finanziamento di progetti imprenditoriali*

Un ulteriore aspetto critico è rappresentato dalle attività imprenditoriali operanti su piccola scala, orientate in prevalenza verso i mercati locali, in contesti geografici e sociali depressi e degradati, caratterizzati da elevata rischiosità, da un forte isolamento fisico (ossia di difficile raggiungibilità) e da scarse dotazioni infrastrutturali. Queste realtà sono generalmente caratterizzate da una scarsa forza contrattuale e da una bassa visibilità; in un'ottica strettamente aziendale, si segnala la limitata capitalizzazione, la mancanza di garanzie e di managerialità nell'operatività gestionale. Le esigenze finanziarie di tali imprese sono piuttosto variegata: andando dalle facilitazioni di pagamento, risparmio e credito, alle forme flessibili e trasparenti di accantonamento previdenziale di lungo periodo, ai finanziamenti per l'edilizia abitativa, al credito per lo *start-up* d'impresa o per il consolidamento di attività produttive avviate.

Il terzo settore, o mondo delle imprese *no-profit*, comprende cooperative sociali e *ONLUS* (organizzazioni non lucrative di utilità sociale) che svolgono attività in favore della collettività, sostenute dallo Stato attraverso sgravi fiscali, contributi e facilitazioni. Le organizzazioni *no-profit* incontrano difficoltà nel reperimento di risorse finanziarie, malgrado si stia assistendo ad un fiorire di iniziative nell'ambito della finanza etica. E' possibile distinguere organizzazioni che hanno una "natura redistributiva": di solito forniscono gratuitamente servizi a soggetti disagiati, finanziandosi soprattutto attraverso donazioni o trasferimenti a fondo perduto da

parte della pubblica amministrazione<sup>9</sup>. Non possono considerarsi vere e proprie imprese, bensì strumenti di redistribuzione del reddito e della ricchezza. Ad esse si affianca un numero limitato di imprese sociali (ad esempio, le imprese del settore della cooperazione sociale e quelle esperienze di punta in campo sanitario, educativo e assistenziale). Sul fronte dell'accesso al credito, si pongono su un piano di inferiorità rispetto alle tradizionali imprese con finalità di lucro - orientate alla massimizzazione del profitto e all'accrescimento del valore patrimoniale - e le difficoltà che esse lamentano sono analoghe a quelle espresse dalla generalità delle piccole-medie imprese: razionamento del credito, onerosità dei finanziamenti, indisponibilità o insufficienza di garanzie. A questi elementi critici se ne sommano altri riconducibili essenzialmente all'adozione da parte dei finanziatori di metodologie e di criteri di istruttoria di fido non adeguate o pienamente efficaci ai fini di una corretta valutazione del merito creditizio<sup>10</sup>.

''''''

-

### 1.3 Le motivazioni alla base dell'esclusione creditizia

Gli studi che fanno capo alla Teoria dell'intermediazione concordano nel sostenere che l'accesso al credito da parte di un soggetto economico può essere ostacolato dalla presenza di asimmetrie informative che rendono difficoltosa e onerosa la stima del rischio associato a ciascuna operazione. Secondo un filone della teoria dell'intermediazione finanziaria, noto come *Relationship Banking*, tali ostacoli possono essere rimossi, o quantomeno attenuati, grazie al consolidamento di relazioni tra il soggetto economico e l'intermediario finanziario: relazioni stabili e durature tra banca e cliente consentono una più approfondita conoscenza del prenditore e la possibilità per la banca di ammortizzare in più anni i costi di *screening* e di *monitoring*<sup>11</sup>. In riferimento ai ceti sociali "deboli" della società, le asimmetrie informative costituiscono spesso un fattore di impedimento all'istaurarsi di una qualsiasi relazione bancaria. Per questa tipologia di soggetti, l'indisponibilità di informazioni ritenute affidabili e complete dalle banche, ovvero l'onerosità derivante dal loro reperimento e analisi, accanto alla percezione di un'eccessiva rischiosità, determinano l'impossibilità di accedere al credito bancario.

<sup>9</sup> Si pensi, ad esempio, ad una mensa dei poveri o alle comunità di recupero per i tossicodipendenti.

<sup>10</sup> Cfr. Schena C. (2003).

<sup>11</sup> Cfr. Petersen M.A., Rajan R.G. (1994), Sharpe S. (1990), Ongena S., Smith D.C. (1997).

Gli istituti bancari adottano nei loro confronti una particolare prudenza: con la richiesta di solide garanzie e seguendo ferree logiche di mercato, ostacolano spesso l'accoglimento di progetti meritevoli, ma privi di reputazione per una "normale" impresa bancaria. Le motivazioni sono di carattere sia economico sia di ordine culturale<sup>12</sup>. Le ragioni economiche risiedono nella precarietà lavorativa, nella ridotta disponibilità economica, nei diversi stili di vita e nel basso grado di inserimento socio-economico, che caratterizzano il suddetto segmento. Le imprese tendono sempre più verso l'adozione di misure di flessibilità con contratti di lavoro a termine, *part-time* o di collaborazione occasionale; la valutazione del merito creditizio del cliente sulla base o meno di un reddito fisso a tempo indeterminato non sembra dunque risultare in armonia con il sistema di precarizzazione della forza lavoro attualmente in corso. In secondo luogo, i clienti *unbanked* si identificano comunque come piccoli clienti che presentano per le banche alti costi di gestione, scarsa redditività e forti asimmetrie informative. Per questa tipologia di soggetti, l'assenza di relazioni stabili e durature, la scarsa conoscenza del prenditore di fondi determinano elevati costi di screening e di *monitoring*, rendono difficoltosa la stima della rischiosità e la possibilità di accedere al credito bancario.

In riferimento al mondo imprenditoriale, alcuni soggetti economici non riescono ad avere accesso al credito o subiscono, nella gestione delle loro attività, il razionamento del credito da parte degli istituti finanziari tradizionali (o un eccessivo onere dei finanziamenti); si tratta di una "discriminazione" da parte degli operatori finanziari che è piuttosto diffidenza sul piano economico-finanziario, incertezza sul merito di credito. A fronte di informazioni scarse, di situazioni contabili poco strutturate, di limitata capitalizzazione della società, di mancanze di garanzie e di una bassa managerialità, le banche si trovano spesso a sostenere elevati costi di istruttoria con un basso margine di profitto; in aggiunta, la limitata domanda di credito (in valore assoluto) rende poco redditizio lo sviluppo di prodotti specifici.

In tale contesto, assumono rilevanza anche le metodologie e i criteri di istruttoria di fido adottate dalle istituzioni finanziarie, non sempre adeguate o pienamente efficaci ai fini della valutazione della capacità di credito e di rimborso di questi soggetti.

Infine, non sono da trascurare le dinamiche di auto-esclusione indotte da una percepita inadeguatezza, dal timore di essere rifiutati, dalle implicazioni di esperienze passate negative, dalla difficoltà di confrontarsi con la burocrazia.

- *cvMag* maggiore (Schreiner, 2000, 2002)

## V.

4. fmaggiormente In considerazione del fatto che una delle soluzioni più diffuse all'esclusione creditizia è rappresentata dal microcredito, si è ritenuto

<sup>12</sup> Cfr. Peachey S., Roe A. (2004).

opportuno dedicare un paragrafo all'esame delle caratteristiche tecniche ed economiche di questa particolare modalità di erogazione del credito.

#### 4.1 Il microcredito

Il microcredito ha avuto negli ultimi anni uno spazio sempre più rilevante nel dibattito sulle strategie di lotta alla povertà e sulle problematiche di esclusione creditizia. Nato nei Paesi via di sviluppo (Pvs), esso può costituire, anche nei Paesi industrializzati, uno strumento di riscatto dalla povertà e dall'emancipazione sociale: è opinione diffusa che i programmi di microcredito siano in grado di generare un circolo virtuoso di accrescimento del reddito capace di far uscire i più poveri dalla condizione di indigenza in cui si trovano. Il microcredito ha permesso infatti ad alcuni soggetti marginali di liberarsi dall'usura, dalla precarietà, dal circuito vizioso della povertà, di effettuare determinati acquisti di beni di consumo o di avviare piccole attività imprenditoriali<sup>13</sup>.

Per microcredito si intendono i sistemi di finanziamento di quelle attività, spesso a gestione familiare e di importo relativamente modesto, che non possiedono i requisiti per accedere alla concessione di credito da parte delle istituzioni della finanza formale<sup>14</sup>. Per il sistema bancario tradizionale, i soggetti "vulnerabili" sono dei clienti inaffidabili e concedere loro dei prestiti costituisce un rischio troppo alto. Per ovviare a questa situazione, che Yunus ha definito di "apartheid sociale"<sup>15</sup>, si sono cercati dei meccanismi di garanzia che facciano leva sulla fiducia nelle capacità imprenditoriali delle persone e sulla loro responsabilità, senza richiedere ulteriori garanzie. Attorno a questa idea è nato il microcredito o meglio la microfinanza. Le istituzioni di microfinanza (MFI dall'acronimo inglese) offrono servizi che includono generalmente credito e risparmio, assicurazioni e intermediazione finanziaria. La *mission* con cui sono nate le prime organizzazioni è quella di aiutare chi è in condizioni particolarmente disagiate, cercando di offrire una gamma di servizi non solo finanziari ma anche di tipo sociale, come formazione di gruppi di solidarietà, sviluppo dell'autostima, alfabetizzazione finanziaria e sviluppo delle capacità imprenditoriali. La microfinanza non nasce come semplice attività bancaria, ma come un vero e proprio strumento di sviluppo economico.

Relativamente agli aspetti strettamente tecnici, è bene soffermarsi su alcuni elementi che caratterizzano il microcredito.

In primo luogo, l'importo modesto del finanziamento è inevitabilmente condizionato dal contesto economico e sociale di riferimento. Nei paesi in via di sviluppo il finanziamento in media è pari a circa 163 euro ma può consistere anche in soli 25 euro, importo che nei paesi industrializzati non darebbe alcun contributo, ma in tali ambiti permette ai più poveri di uscire dall'indigenza. Nell'ambito del programma di "Equal Credit" del progetto "European Regional Development Fund"<sup>16</sup> promosso e co-finanziato dalla

<sup>13</sup> Cfr. Littlefield E., Morduch J., Hashemi S. (2004).

<sup>14</sup> "Microfinance today can be defined as the range of small-scale financial services that are provided to disadvantaged person with the aim to improve their capacity to take their development in their own hands". Cfr. World Saving Banks Institute (2004).

<sup>15</sup> Cfr. Yunus M. (1998).

<sup>16</sup> Cfr. Moro O. (2004).

Commissione Europea, si è proposto come limite massimo quello dei 5.000 euro affinché si possa parlare di microcredito.

In secondo luogo, la variabile dimensionale, sebbene sia quella fondamentale, non può costituire l'unico elemento discriminante nella caratterizzazione del fenomeno, essendo esso incentrato su obiettivi e valori di riferimento innovativi e considerevoli. Se non si tenesse conto di questi persino un semplice prestito per elasticità di cassa potrebbe essere considerato come microcredito, anche quando il suo destinatario può godere di una florida situazione reddituale. Un ulteriore elemento di distinzione rispetto al sistema finanziario formale è costituito dal *target* di riferimento: i beneficiari sono soggetti tradizionalmente considerati non "bancabili", come già evidenziato nel paragrafo 2.

In terzo luogo, la finalità del prestito costituisce un'ulteriore discriminante rispetto al credito tradizionale. Il movente primario del microcredito è quello di combattere la povertà offrendo un supporto non solo finanziario, ma anche sociale attraverso la diffusione dell'alfabetizzazione, lo sviluppo dell'autostima e della coscienza della propria dignità e per mezzo della solidarietà di gruppo. Il contrasto alla disoccupazione, alle discriminazioni, alla povertà e la promozione dei diritti e della piccola imprenditoria sono stati progressivamente affiancati da prestiti con finalità ad essi complementari. Il buon esito del finanziamento dipende in larga misura dalla stabilizzazione dei consumi del beneficiario, ma chi è escluso al credito bancario difficilmente, ed anche a causa di tale esclusione, potrà far fronte a spese mediche, d'istruzione o funerarie. Pertanto il soggetto finanziato dovrà essere ulteriormente sovvenzionato in tali occasioni al fine di evitarne l'impoverimento o la perdita della capacità produttiva. Il perseguimento di tali finalità si esplica in un'umanizzazione del rapporto fra beneficiario ed erogatore che è del tutto peculiare del microcredito. Accanto al capitale viene fornito un servizio di supporto sostanziato da attività di consulenza, formazione imprenditoriale, assistenza, assicurazione. L'inserimento del mutuato all'interno di una rete stabile di relazioni con il finanziatore e la società facilita la riuscita del progetto e permette di superare in parte il problema delle asimmetrie. La continuità dei rapporti agevola il reperimento delle informazioni e permette di ammortizzare i costi ad esso connessi, su un periodo più ampio. A testimonianza del rilievo che l'intento sociale ha nell'ambito di questi progetti la concessione stessa del fido per iniziative imprenditoriali, è subordinata, oltre che alla classica istruttoria finanziaria, ad un'istruttoria etica. Essa investiga la presenza di requisiti etici che rendano il progetto interessante in quanto volto a risolvere una situazione di bisogno o a sostenere determinate categorie di esclusi.

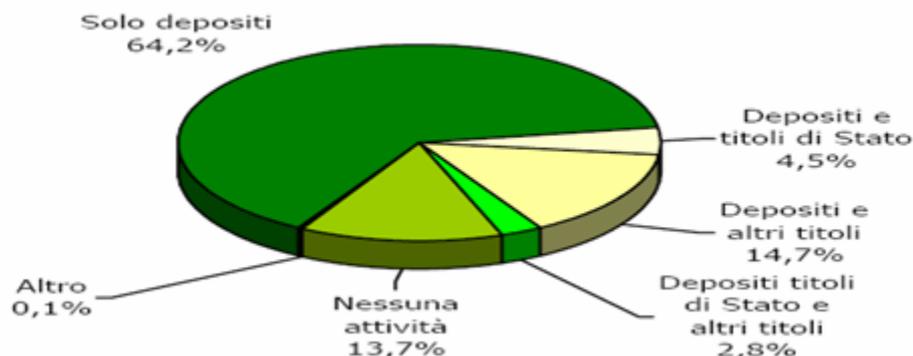
In conclusione, il microcredito raccoglie esperienze diverse; è possibile tuttavia sintetizzare alcuni principi e caratteristiche presenti nella maggioranza di esse:

- l'obiettivo degli organismi di microcredito è, in genere, il sostegno allo sviluppo locale, la lotta alla povertà, il rafforzamento del ruolo economico e sociale di categorie economicamente svantaggiate, e in particolar modo delle donne povere;

- le istituzioni di microcredito concedono crediti di piccolo importo, da restituire a scadenze molto ravvicinate e quindi con rate anch'esse di piccolo importo;
- la maggiore accessibilità al credito non si basa sulla richiesta di garanzie concrete, bensì garanzie basate sulla conoscenza reciproca tra creditore e debitore o più spesso tra gruppi di debitori che si impegnano insieme (c.d. gruppi solidali);
- una caratteristica comune è la redazione di appositi programmi di microcredito per pianificare l'erogazione di piccoli prestiti a microimprenditori o a gruppi di questi che hanno forte necessità di risorse finanziarie. Tali programmi prevedono inoltre una combinazione di servizi, quali la formazione tecnica e gestionale e la creazione di reti commerciali<sup>17</sup>.

4 In Italia il 13,7% delle famiglie italiane – oltre tre milioni su un totale di 22,3 milioni – non è titolare di nessuna attività finanziaria, neanche nelle forme più semplici del c/c bancario o postale (Tav. 4). Anche se non necessariamente povere esse sono escluse dal sistema finanziario. Le motivazioni dell'assenza di relazioni con le banche per le famiglie italiane sono fondamentalmente di ordine economico: quelle a basso reddito e più numerose sono maggiormente escluse. A queste si aggiungono ragioni di natura culturale e sociale quali un limitato grado di istruzione e la localizzazione in piccoli centri, soprattutto al sud. Ancora forte è l'esclusione delle donne dovuta prevalentemente alla loro condizione di casalinghe prive di reddito. In alcuni casi, si osserva una auto esclusione dovuta alla scarsità di esigenze economico- finanziarie; ad esempio, gli anziani, così come i giovanissimi ed i soggetti impiegati nell'agricoltura, sono meno bancarizzati degli adulti e dei lavoratori dell'industria e del terziario.

Tav. 4 - Il possesso di attività finanziarie a fine 2004  
(percentuale di famiglie)



Fonte: Banca d'Italia – "I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2004" - Supplemento al Bollettino Statistico.

Nel nostro paese l'attenzione rivolta al fenomeno dell'esclusione creditizia è ancora pressoché nulla; vi sono ancora carenze sia sul piano normativo sia nell'operatività dei mercati. Il tema della "social exclusion" è affrontato quasi

<sup>17</sup> Per approfondimenti si veda Sciortino A. (2002).

esclusivamente attraverso il circuito del microcredito: in particolare, i segmenti marginali di clientela presenti in Italia hanno trovato nelle *Mag*, negli enti pubblici e in alcune istituzioni bancarie gli interlocutori privilegiati per una relazione finanziaria. Il fenomeno è comunque, per molti aspetti, ancora in fase di evoluzione e assume principalmente connotati spesso strumentali per portare avanti altri interessi.

#### 4.2.1 Le caratteristiche del microcredito in Italia

In Italia, le iniziative di microcredito presentano elementi che innovano il tradizionale processo produttivo di servizi d'intermediazione finanziaria. L'innovazione concerne varie fasi del processo produttivo:

- contatto con la clientela potenziale;
- monitoraggio;
- fase istruttoria volta a valutare aspetti sia tecnici che etici;
- recupero del credito, anche relativamente alla scelta di forme contrattuali che lo favoriscono.

A tal proposito si osserva l'adozione di strumenti nuovi, di tipologie contrattuali semplificate con clausole facilmente comprensibili da parte del *target* non convenzionale cui si rivolgono. In aggiunta, lo stesso rapporto con la clientela diviene più intenso allo scopo di coinvolgerla negli obiettivi dell'erogatore, attraverso la creazione di relazioni socio-economiche fra tutti i soggetti interessati (mutuatari, risparmiatori, finanziatori, *Onlus*, Enti pubblici). Le istituzioni coinvolte nell'offerta di microcredito sono estremamente diversificate per natura e per tipologia di prodotti proposti. Da tali elementi dipendono necessariamente le attività che esse possono svolgere e le problematiche che devono affrontare. L'ambito d'intervento ed i vincoli, concernenti la tipologia d'operazioni/soggetti finanziabili e la raccolta fondi sono, infatti, strettamente connessi con le loro caratteristiche istituzionali. E' possibile classificarle per tipologia di attività svolta, distinguendo fra: Mutue di autogestione (*Mag*), banche, Enti pubblici ed *Onlus*.

A metà degli anni settanta in Italia si crearono con le Mutue di auto gestione (*Mag*) le premesse e le condizioni per la nascita e lo sviluppo delle prime esperienze di credito alternativo<sup>18</sup>. Fin dalla loro costituzione le *Mag* sono state chiamate "banche alternative": in verità, esse sono più propriamente cooperative che praticano, tra i vari compiti statutari, il prestito sociale, ovvero raccolgono il denaro tra i soci e lo prestano a chi è in difficoltà o chi propone particolari investimenti di rilevante impatto sociale o ambientale. Sono cooperative finanziarie senza fini di lucro (impresa *no-profit*), con il proposito di far partecipare tutti i soci ai benefici della mutualità;

<sup>18</sup> La prima *MAG* è nata a Verona nel 1977. Dopo l'esperienza veronese nuove *Mag* nacquero in tutto il territorio nazionale, con caratteristiche proprie, determinate molto spesso dalle diverse esigenze del territorio in cui operano. La seconda è la *Mag2* di Milano, seguono Autogest a Udine, *Mag3* a Padova (che si trasformerà più tardi in consorzio CTM-con la specifica finalità di sostenere lo sviluppo del commercio equo e solidale con il Sud del mondo), *Mag 4* a Torino, *Mag6* a Reggio Emilia, *Mag7* a Genova e successivamente *Mag* Venezia.

l'attività di raccolta, di risparmio e di finanziamento è ispirata dai valori della trasparenza, della libera e spontanea cooperazione, della qualità sociale ed ambientale. La loro finalità è quella di raccogliere tra i soci il risparmio ed erogare credito, in dimensioni ridotte e a tassi di interesse contenuti, a soggetti che non riescono ad avere accesso al circuito creditizio tradizionale. Esse finanziano soggetti *unbanked*, quali cooperative, imprese *no-profit*, il terzo settore, ma anche gli individui, principalmente nelle fasi d'avvio dell'attività imprenditoriale e non necessariamente con l'intento di avvicinarli al sistema bancario formale. In particolare, i settori in cui le *Mag* intervengono sono i seguenti:

- solidarietà sociale, ovvero progetti di inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati, progetti di integrazione per persone emarginate;
- attività di promozione sociale e culturale: sostegno e stimolo di attività creative, artistiche della libera espressione dei soggetti;
- cooperazione con i paesi in via di sviluppo;
- ambiente ed ecologia: attività di salvaguardia ambientale, gestione e riciclaggio dei rifiuti, risparmio energetico, agricoltura biologica e naturale, diffusione di una cultura ecologica in senso lato.

Notevole importanza viene data alle relazioni tra i soci, creando un clima di fiducia e di reciproca conoscenza. Le garanzie richieste ai soggetti affidatari non sono solitamente patrimoniali, ma piuttosto personali. Ovviamente, trattandosi di un'attività finanziaria, anche la solvibilità del beneficiario deve essere oggetto di valutazione, pena lo spreco di risorse che potrebbero essere destinate più efficacemente altrove. Ogni progetto è sottoposto ad una meticolosa analisi, finalizzata a valutare il rispetto dei principi statutari e le capacità finanziarie dell'impresa. La scelta dei progetti da finanziare viene presa dal Consiglio di Amministrazione, sentita l'opinione dei soci e del Collegio sindacale. Per "accoglimento" delle richieste, si considerano due elementi fondamentali, spesso difficilmente conciliabili: l'utilità sociale dell'investimento e la sua profittabilità, ossia la capacità di produrre reddito e quindi di rimborsare le somme prestate aumentate degli interessi; è necessario individuare un punto di *trade-off* tra i due fenomeni. Le spese di gestione sono sostenute con la differenza tra il tasso di interesse riconosciuto ai risparmiatori e quello percepito sui prestiti concessi.

La compartecipazione alle deliberazioni e la condivisione degli obiettivi della cooperativa, uniti alla creazione di rapporti stabili, soprattutto d'assistenza, con i beneficiari riducono notevolmente l'esposizione al rischio di credito. I soci delle *Mag* si distinguono fra:

- soci risparmiatori;
- soci finanziati (cooperative, associazioni, società di mutuo soccorso, parrocchie, circoli, ecc...);
- soci che hanno versato la quota sociale minima (soci lavoratori e CdA).

Le *Mag*, accanto all'offerta di finanziamenti, offrono anche servizi di assistenza e consulenza tecnica con lo scopo di perfezionare la qualità dei progetti e ridurre l'eccessiva esposizione al rischio. Il metodo operativo di queste cooperative sembra aver riscosso un grande successo: non solo tali realtà hanno registrato una crescita rapida e costante fino agli anni '90, ma il numero di insolvenze è risultato decisamente basso. Evidentemente, l'analisi di fattibilità, ma ancor più il rapporto fiduciario e la condivisione da parte dei soci degli ideali della cooperativa, si sono rivelati strumenti particolarmente

efficaci ed efficienti nella gestione del rischio di credito. Tuttavia, il successo di queste iniziative è stato ostacolato da alcuni interventi legislativi legati alla loro natura non bancaria<sup>19</sup>. Il principale problema che le *Mag* hanno dovuto affrontare è stata la scarsa capitalizzazione; la situazione è diventata ancor più critica con l’emanazione della legge 197/91, detta “legge antiriciclaggio” che ha reso obbligatoria l’iscrizione delle *Mag* all’Ufficio Italiano Cambi in quanto riconosciute intermediari finanziari. La nuova normativa ha imposto un vincolo di capitale minimo, particolarmente impegnativo per le *Mag*<sup>20</sup>, entità molto piccole e scarsamente capitalizzate. Successivamente, il Testo Unico in materia bancaria e creditizia (L.385/93), entrato in vigore dal 1 gennaio 1994, ha penalizzato ulteriormente le *Mag*: esso modifica radicalmente il requisito per svolgere l’attività di intermediazione creditizia, disponendo che solo le aziende bancarie sono abilitate a raccogliere il risparmio delle persone fisiche; le *Mag* non possono più raccogliere risorse finanziarie presso i soci a titolo di risparmio, ma possono continuare a concedere finanziamenti.

Alla luce delle nuove normative, le modifiche strutturali ed operative prese in considerazione dalle diverse *Mag* sono state tre.

- Cambiamento dell’oggetto sociale, trasformandosi da cooperativa finanziaria in cooperativa di servizi; ciò presuppone la rinuncia alla natura finanziaria e creditizia tipica delle *Mag*: è consentita la raccolta dei depositi sociali ma non è autorizzata la concessione di prestiti.
- Svolgimento dell’attività finanziaria con raccolta del risparmio esclusivamente sotto forma di capitale proprio; la normativa non vieta, infatti, alle cooperative finanziarie di utilizzare il capitale proprio per il finanziamento dei progetti selezionati; alcune *Mag* hanno deciso di trasformare tutta la raccolta in capitale proprio (raggiungendo il limite minimo di capitale), di iscriversi all’Ufficio Italiano Cambi e di continuare l’attività di intermediazione finanziaria.
- Creazione di un “consorzio” o “gruppo” che consente la divisione tra raccolta e impiego di risorse finanziarie. In tal modo, la raccolta del risparmio viene effettuata da cooperative sotto forma di libretti di risparmio sociale ad interesse fisso. Il risparmio raccolto viene versato al Consorzio o Gruppo che si occupa di effettuare gli impieghi alle entità che diventano socie del Consorzio o del Gruppo stesso.

In aggiunta, il quadro normativo di riferimento costrinse alcune *Mag* ad accelerare la proposta di costituzione della prima Banca Etica italiana, che coinvolgesse le più significative realtà del mondo della cooperazione sociale, del volontariato e dell’associazionismo; era giunto il momento di riflettere sulla necessità di avviare, a livello nazionale, un progetto comune di finanza etica, in grado di fornire un maggior peso e una più chiara visibilità alle esperienze del “risparmio alternativo”<sup>21</sup>. Nel 1999 apre a Padova il primo sportello di

<sup>19</sup> Cfr. Barbetta (2000).

<sup>20</sup> La legge lasciava due anni di tempo per adempiere tali obblighi; solamente la Ctm-*Mag* aveva raggiunto il tetto minimo richiesto di capitale e si era iscritta all’apposito registro. Le altre *Mag* cessarono la loro attività di intermediazione del risparmio.

<sup>21</sup> Organizzazioni socie fondatrici della Banca popolare Etica: Acli, Agisci, Arci, Associazione Botteghe Terzo Mondo, Aiab, Cgm – consorzio cooperative Sociali, Cooperative Oltremare, Ctm – Cooperazione Terzo Mondo, Consorzio Ctm-*Mag*, Emmaus Italia, Europe Conservation, FiBA Cisl, Gruppo Abele, Janus, *Mag2* Finance Milano, *Mag4* Piemonte, *Mag* Servizi Verona, *Mag* Venezia, Mani Tese, Overseas, Uisp, Ust-CislBrianza.

Banca Etica<sup>22</sup>. L'innovazione riguarda un nuovo concetto di banca, basato sulla partecipazione dei soci, in grado di coniugare professionalità e redditività economica con principi etici al servizio della collettività. Il suo scopo è sostenere le organizzazioni *no-profit*, orientare il risparmio verso le iniziative di utilità sociale, erogare il credito non confidando solo sulle garanzie patrimoniali ma anche sulle potenzialità socio-economiche ed occupazionali dei progetti imprenditoriali.

L'attività di microcredito risulta del tutto conforme al *core business* bancario in quanto consistente fondamentalmente nell'erogazione di credito. Tuttavia le banche italiane sono scarsamente operative in tale ambito e ciò risulta ancor più inspiegabile se si pensa che esse, al contrario di quanto avviene per le altre istituzioni, non sono sottoposte a particolari vincoli legislativi circa i segmenti di clientela che possono finanziare. Le ragioni della ridotta partecipazione del settore bancario alle attività di microcredito possono essere ricercate non solo nella mancanza d'interesse verso progetti ritenuti scarsamente profittevoli e d'altro canto caratterizzati da elevati elementi di rischio e costo, ma anche nell'incapacità di rapportarsi con tale realtà. Da un lato le grandi banche difficilmente riescono a colmare le asimmetrie informative, dall'altro le Bcc e le banche locali raramente sono in grado di ammortizzare gli elevati costi unitari con il loro limitato volume d'attività. In ogni caso attività di questo tipo richiedono conoscenze, competenze, doti umane che i dipendenti di banca non necessariamente possiedono. In alcuni casi le banche effettuano ordinari finanziamenti a condizioni agevolate, per certe fasce "deboli" di clientela spesso già bancarizzata, assimilabili ad aperture di credito in c/c. L'agevolazione consiste in condizioni di prezzo vantaggiose, ottenute peraltro solo in presenza di garanzie reddituali proprie o prestate da terzi quali associazioni o fondazioni (fideiussioni). L'istruttoria in questi casi, ed in generale nell'intero ambito bancario, seguirà pertanto esclusivamente criteri tecnici. In altri casi, concedono micro finanziamenti sotto forma di mutui chirografari o di fideiussioni ad extracomunitari. In genere, sono concessi da Banche di credito cooperativo per consentire il sostenimento di piccole spese quali la ristrutturazione dell'abitazione o il pagamento dell'affitto. Le Bcc offrono altresì servizi di supporto a seguito della concessione del finanziamento; in effetti, esse risultano, per la loro natura mutualistica, più sensibili alle esigenze della clientela *retail*. Anche la Banca Etica, sebbene nata per coniugare i principi etici con quelli economici, attualmente non pratica direttamente il microcredito. Essa finanzia in prima persona società, cooperative ed associazioni già bancarizzate, mentre rinvia alle *Mag* i progetti più rischiosi. La banca convoglia il risparmio raccolto verso investimenti rispettosi dell'uomo e dell'ambiente e con finalità sociali e culturali<sup>23</sup>. I depositanti accettano remunerazioni più basse rispetto a quelle di mercato al fine di permettere l'accesso al credito dei promotori di progetti socialmente utili con particolare attenzione per i giovani imprenditori e le

---

<sup>22</sup> Nel 1994 fu costituita l'associazione "Verso la banca etica, con l'obiettivo di tracciare le tappe costitutive della Banca Etica. Viste le notevoli limitazioni operative previste per la banca di credito cooperativo, che può svolgere attività solo in ambito locale, si decise di puntare alla costituzione di una banca popolare; nel 1998 l'assemblea straordinaria dei soci delibera la trasformazione della Cooperativa "Verso la Banca Etica" in Banca popolare Etica.

<sup>23</sup> Lo Statuto della Banca Etica è disponibile sul sito [www.bancaetica.com](http://www.bancaetica.com).

donne. Una delle caratteristiche contrattuali che maggiormente si discosta dai canoni tradizionali riguarda l'autoalimentazione del tasso di interesse determinata dai depositanti, finalizzata a consentire alla banca di praticare condizioni più vantaggiose ai richiedenti prestiti. I depositanti, in alcuni casi, hanno anche la possibilità di indicare delle preferenze nella destinazione dei fondi, di scegliere il settore di investimento dei propri risparmi e di controllare il rispetto ai principi etici fissati nello statuto.

L'attività di Regioni e Comuni, nell'ambito del microcredito, si esplica sia nell'attuazione di leggi nazionali, sia nell'emanazione di propri provvedimenti atti a rilanciare e sostenere lo sviluppo socio-economico del territorio di competenza. In particolare, la Legge 328/2000 e le relative leggi di recepimento, hanno come obiettivo quello di favorire la nascita d'iniziativa imprenditoriali nel Sud Italia e nelle zone depresse del Centro-Nord. Attraverso la concessione da parte dei Comuni di prestiti d'onore a soggetti disoccupati da almeno sei mesi, si tenta di dare slancio allo sviluppo del Meridione. In varie regioni il prestito d'onore è stato utilizzato per il sostegno di famiglie con difficoltà economiche, al fine di sollevarle da spese impreviste, d'emergenza o di varia natura. Alcuni Comuni erogano il prestito attraverso l'intervento di banche locali convenzionate. Sicuramente, la predisposizione d'interventi promossi da istituzioni locali può garantire una maggiore rispondenza alle necessità del territorio di destinazione e quindi promuoverne l'emancipazione ed evitarne lo spopolamento e l'impoverimento; d'altro canto, il loro successo è spesso legato alla disponibilità di finanziamenti esterni.

Le *Onlus* italiane operanti nell'ambito dei micro finanziamenti sono di matrice sia religiosa che laica e pertanto caratterizzate da finalità ed ambiti operativi diversi. Si tratta di Caritas diocesane, fondazioni ed associazioni di varia natura operanti sia a livello individuale che in collaborazione con Enti Pubblici. La Caritas opera in maniera decentralizzata demandando alle Caritas locali le iniziative a favore dei soggetti socialmente esclusi. Tale struttura permette di adeguare le attività alle esigenze locali e di coordinare i vari interventi con quelli di altri enti.

#### *4.2.2 Alcune esperienze di microcredito in Italia*

In questo paragrafo si procede all'analisi delle esperienze di microcredito censite attraverso la consultazione dei *link* relativi alle istituzioni promotrici, nonché di quelli riguardanti gli organismi nazionali volti alla promozione ed allo studio del fenomeno. Per le banche, il principale strumento d'indagine usato in questo campo è il Bilancio Sociale, un modello di rendicontazione dei rapporti tra l'impresa e la collettività che alcune banche redigono al fine di mostrare le relazioni d'interdipendenza tra i risvolti economici e quelli socio-politici delle scelte fatte nel perseguimento dei loro obiettivi primari.

### **Le banche**

Dall'analisi di alcuni Bilanci Sociali disponibili *on line* si evince che, sebbene molte si adoperino in interventi più o meno ampi nel sociale, sono rari i casi di vere e proprie concessioni di micro finanziamenti. Nella maggior parte dei casi l'intervento a favore della collettività si esplica nell'erogazione, attraverso destinazione di parte degli utili o nella raccolta presso i propri clienti, di donazioni. Queste sono destinate ad iniziative sociali, culturali, sportive o scientifiche. Si osservano frequentemente anche attività di supporto ad associazioni ed organizzazioni *no-profit*, la gestione gratuita del servizio di cassa per enti e organismi pubblici a scopo umanitario e la sponsorizzazione di eventi culturali, sportivi ed artistici. In taluni casi, sono presenti programmi di finanziamento a condizioni agevolate per le piccole imprese, realizzati in collaborazione con enti o associazioni di categoria, e la partecipazione in società allo scopo di sostenere lo sviluppo di zone che in molti casi coincidono con le aree di pertinenza principale. Accanto a queste iniziative sociali si osservano sporadicamente manifestazioni specifiche di attività di microcredito quali quelle realizzate dalla banca *Monte dei Paschi di Siena*. I progetti che la banca dichiara di aver intrapreso per assicurare l'accesso al credito degli *unbanked*, tramite apposite convenzioni con l'associazione di volontariato "Arciconfraternita di Misericordia Istituzioni Riunite di Siena", sono di tre tipi:

- prestiti antiusura a singoli, famiglie e piccole imprese considerate non bancabili nonostante siano economicamente in grado di assolvere impegni finanziari. Il prestito erogato dalla banca è parzialmente garantito da un fondo istituito dalla Fondazione MPS, cui hanno contribuito lo Stato, la Regione Toscana ed altre banche;
- prestiti contro i fallimenti immobiliari a famiglie che per ottenere la proprietà, devono sostenere spese ingenti a causa del fallimento del costruttore dell'immobile acquistato su compromesso o ancora in costruzione. Il finanziamento massimo è di 100.000 euro rimborsabili in 20 anni;
- prestiti di solidarietà per famiglie a basso reddito, garantiti da un fondo costituito dalla Fondazione MPS. L'importo massimo erogato è di 7.500 euro rimborsabili con rate mensili fino a 60 mesi ad un tasso fisso corrispondente al prime rate ABI osservato all'erogazione, decurtato dell'1.5%.

Si può osservare come nel primo caso la banca Monte dei Paschi non assuma completamente il rischio di credito derivante dal finanziare soggetti che in realtà sono solo momentaneamente emarginati dal sistema formale per difficoltà sopraggiunte; esso permane in capo alla Fondazione MPS che interviene in caso di mancato o ritardato pagamento. I prestiti contro fallimenti immobiliari, dati gli elevati massimali relativi sia all'importo sia alla scadenza, non sempre costituiscono microcrediti, sebbene non richiedano la garanzia di un fondo. Probabilmente, ciò è dovuto al fatto che i beneficiari non sono necessariamente *unbanked*, ma semplicemente soggetti che devono fronteggiare spese impreviste le quali sono eccessive per le loro disponibilità immediate. Infine, i prestiti di solidarietà hanno caratteristiche d'importo ridotto, scadenza a breve e onerosità limitata e costante nel tempo, che permettono di classificarli come veri e propri microcrediti dove la banca però non si espone a rischio di credito né di tasso. Il superamento delle asimmetrie informative è realizzato attraverso l'opera dell'"Arciconfraternita di

Misericordia” che garantisce lo *screening* e il *monitoring*, nonché il tutoraggio dei beneficiari, sollevando la banca dai connessi costi operativi d’istruttoria.

E’ impegnato nell’attività di microcredito anche il *Gruppo Sanpaolo IML* che promuove con la Compagnia di S. Paolo il “Progetto di Microcredito Sociale”. Esso finanzia soggetti *unbanked*, sia italiani che immigrati, residenti nelle province di Genova, Napoli e Roma e nell’Arcidiocesi di Torino, al fine di promuoverne l’occupazione e l’attività economica; è fondato su una *partnership* triangolare fra i seguenti soggetti:

la Compagnia di S. Paolo fornisce il capitale per il finanziamento del progetto, parte del quale è usato come fondo di garanzia e il resto per coprire le spese operative, di *monitoring* e pubblicità;

il Gruppo Sanpaolo IML, in particolare Sanpaolo e Sanpaolo Banco di Napoli, si occupa della gestione operativa erogando il finanziamento dopo aver chiuso la fase di istruttoria;

- quattro enti *no-profit* seguono l’istruttoria e affiancano i beneficiari nello sviluppo del progetto, essi sono: Fondazione Risorsa Donna (Roma), Fondazione Antiusura S. Maria del Soccorso (Genova), fondazione S. Giuseppe Moscati (Napoli), Fondazione Don Mario Operti emanazione dell’Arcidiocesi di Torino.

I prestiti hanno un valore minimo di 1.000 euro, l’importo massimo è di 20.000 euro per le persone fisiche e di 35.000 per le società di persone e le cooperative sociali; il tasso praticato è pari all’*EuroIRS* incrementato dello 0.5%. Vengono selezionati soggetti con difficoltà d’accesso al credito ordinario quali donne straniere, vittime dell’usura, famiglie in condizioni disagiate che hanno validi progetti imprenditoriali (istruttoria sia etica che tecnica). Essi beneficiano inoltre di un supporto tecnico volto a facilitare il rimborso attraverso il contenimento del *moral hazard* e delle insolvenze. La struttura triangolare adottata consente il frazionamento del rischio fra le sue componenti. Il rischio di credito è assunto solo in parte dai *partner* operativi che dal 2005 duplicano il moltiplicatore; ciò permette di erogare prestiti per un valore fino al doppio dell’ammontare del fondo di garanzia nell’attesa che i rimborsi lo ricostituiscano. Esso si colloca principalmente in capo alla Compagnia di S. Paolo su cui grava anche il rischio operativo, limitato dalla fissazione di un valore minimo del finanziamento; la fase istruttoria è rimandata agli enti *no-profit* che si occupano della selezione e del sostegno dei beneficiari. Attraverso tale struttura si colmano le asimmetrie informative sia nella fase precedente sia in quella successiva al finanziamento.

Tornando al caso di *Banca Etica*, abbiamo in precedenza segnalato il fatto che essa non realizza direttamente alcuna attività di microcredito. Beneficiano, infatti, di finanziamenti diretti soltanto i soci della banca – con almeno cinque azioni da più di tre mesi dalla data di accettazione - che hanno una domiciliazione sul conto corrente aperto presso la banca di un’entrata fissa annuale corrispondente a una media mensile di almeno 500 euro<sup>24</sup>. Vengono finanziate le microimprese ed il credito al consumo, attraverso fidi tradizionali (mutui chirografari) eventualmente modificati per tener conto di particolari

<sup>24</sup> Il richiedente deve, altresì, presentare il mod. 730 o CUD, non deve presentare protesti e/o pregiudizievoli a carico ed essere residente nella città ove siano presenti uffici di Banca Etica.

esigenze. Le microimprese sono finanziate se operanti nel sociale o in aree depresse in qualsiasi fase del loro ciclo di vita ed in qualsiasi settore operino; il credito al consumo è erogato ad immigrati, famiglie monoreddito, lavoratori precari ed altre fasce deboli. L'ammontare massimo del finanziamento è pari a 25.000 euro ad un tasso massimo del 6% per le microimprese e a 7.500 ad un tasso del 5% nel caso di credito al consumo. Il rimborso avviene in rate mensili per un massimo di 36. Sebbene gli importi e le formule di rimborso siano quelle tipiche dell'attività di microcredito, si tratta di meri finanziamenti a tasso agevolato alla propria clientela che costituisce anche l'azionariato della Banca Etica. Il tasso praticato è fisso e determinato a partire dal *prime rate ABI* e dall'*Euribor* a tre mesi vigenti all'erogazione. La rinuncia dei soci a parte della remunerazione assicurata dal mercato sottintende, come precedentemente constatato, l'attribuzione di un'utilità anche all'*output* umano prodotto dal finanziamento. Quest'ultimo viene erogato facendo ricorso, oltre che all'attività ordinaria, anche a *partner* finanziatori (*Onlus* ed Enti pubblici) e al fondo di garanzia costituito da Etica sgr attraverso il contributo degli investitori. Tale forma di sovvenzione può essere considerata positivamente, viste le sue finalità, se attuata in via transitoria per poi giungere a forme di coinvolgimento più ampie e strutturate.

### **Le Mag**

Le Mutue di auto gestione si caratterizzano per un'operatività con forti connotazioni etico- sociali e saldamente radicata nel territorio d'insediamento. Delle sei *Mag* esistenti solo *Mag2*, *Mag4* e *Mag6* si occupano di microcredito.

*Mag2 di Milano* è iscritta all'albo degli intermediari finanziari autorizzati ad esercitare attività finanziarie; essa raccoglie capitale sociale ed eroga finanziamenti solo ai suoi soci, in qualsiasi forma tecnica. L'attività di microcredito costituisce il suo *core business* ed è rivolta, oltre che ad entità collettive, anche ad individui contrariamente a quanto avviene nelle altre *Mag*. *Mag2* ha costituito Agemi, una società di servizi di consulenza legale e fiscale, per lo *start up* e per il ricorso al credito, che si occupa dell'istruttoria etica e tecnica. L'importo del singolo finanziamento non può superare il 5% del capitale sociale; quindi, tenuto conto del limite minimo di capitale sociale, ammonta ad almeno 2.500 euro, valore che rientra pienamente nella definizione di microcredito, è tuttavia fissato un limite superiore di 5.000 euro per gli individui e di 25.000 euro per le società o le associazioni. Su di esso viene applicato un tasso fisso, deliberato annualmente dall'assemblea dei soci, attualmente pari al 10%. La rinuncia al rendimento complessivo offerto dal mercato avviene al fine di garantire l'accesso al credito a chi ha minore potere contrattuale. Sul beneficiario gravano i costi dell'istruttoria etica e tecnica mentre la pre-istruttoria è gratuita. Il finanziamento, assistito da fideiussioni personali, è rimborsabile entro un termine massimo di 36 mesi.

*Mag6 di Reggio Emilia* svolge attività finanziaria alle medesime condizioni viste per *Mag2* ed ha istituito due iniziative per il credito agli *unbanked*:

- la "Cassa di mutuo soccorso" per il finanziamento di soci in difficoltà economiche estreme, siano essi entità collettive o individui, attraverso la garanzia di un fideiussore;
- i "Prestiti per l'autosufficienza della comunità locale" che finanziano i soci nell'attuazione di progetti legati allo sviluppo del territorio d'appartenenza.

Il prestito è di tipo rotativo, sul modello di *Grameen*, nel senso che i fondi sono affidati ad un nuovo soggetto solo quando rientrano da un progetto antecedente. Tale meccanismo favorisce il superamento delle asimmetrie in quanto la pressione degli altri soci in attesa di finanziamento, incentiva al rimborso e distoglie dal *moral hazard*. Il buon fine del progetto è ulteriormente sostenuto da un servizio d'assistenza e di consulenza. Il tasso applicato è identico per tutte le tipologie di soci ed è determinato applicando all'indice d'inflazione *Istat* un ricarico destinato a coprire i costi ed a remunerare i soci. Di fatto i soci rinunciano al rendimento sul capitale in quanto questo compensa esclusivamente la perdita di potere d'acquisto subita a seguito di processi inflazionistici. Poiché il tasso praticato è uniforme per tutte le categorie di soci, quelli con maggiori garanzie o dotazioni patrimoniali devono necessariamente includere nella loro funzione d'utilità un ritorno in termini etici al fine di compensare il più elevato onere del finanziamento rispetto a quello bancario.

La *Mag4 di Torino* è una finanziaria di gruppo, pertanto può erogare prestiti solo ai suoi soci, costituiti esclusivamente da persone giuridiche, e raccogliere il risparmio solo presso i medesimi. La raccolta avviene sia sottoforma di capitale sociale che di depositi, questi ultimi rastrellati anche presso le altre *Mag*; inoltre, viene amministrata la raccolta delle cooperative del Gruppo *Mag* che attribuiscono libretti di risparmio ai loro soci. Eroga finanziamenti in forma di mutui garantiti da fidejussioni, fino a 150.000 euro per un periodo massimo di 5 anni. L'importo massimo del finanziamento risulta eccessivamente elevato, ancorché vada necessariamente ripartito fra i vari membri delle entità collettive cui può essere erogato in via esclusiva. Più che di microcrediti si tratta di finanziamenti a tassi favorevoli per alcuni soci, assimilabili ad aperture di credito in c/c. Il tasso è fisso attualmente al 7.75% per le piccole realtà e al 12% per quelle medio- grandi. Le condizioni di tasso appaiono meno favorevoli per quei soggetti che hanno maggiore probabilità d'accesso al credito bancario vale a dire le realtà medio- grandi che saranno disposte a rinunciarvi in virtù del servizio loro offerto.

### **Gli enti pubblici**

Rientrano nella definizione di microcredito i prestiti d'onore concessi da Regioni e Comuni, in applicazione delle normative nazionali, a famiglie con particolari difficoltà finanziarie.

La *Regione Emilia Romagna* finanzia le famiglie per importi che variano dai 516 euro ai 5.000 euro, al fine di sostenere gli impegni di procreazione e di cura verso i figli minorenni. L'erogazione avviene attraverso l'intervento della Banca Etica o d'altre banche locali. Il tasso applicato è l'*Euribor* a sei mesi più l'1% pagato interamente ed anticipatamente dal Comune di residenza del beneficiario al quale, pertanto, non vengono richieste garanzie. Qualora egli non sia in grado di rimborsare interviene la Regione erogando alla Banca Etica, tramite il fondo di garanzia, la somma non restituita. Il fondo è costituito dalla Regione accantonando ogni anno il 25% dell'ammontare dei prestiti effettuati. Essa elargisce ai Comuni le somme necessarie per pagare gli interessi alla banca e versa i fondi su di un conto del Comune che poi provvederà a ripartirlo fra i beneficiari. Lo scopo di tali erogazioni è la copertura di spese sanitarie, per la casa o per eventi speciali, sostenute da famiglie monogenitoriali o con figli minori e/o con soggetti disabili e dalle

giovani coppie. In ultima analisi, il rischio di credito è sopportato dalla Regione che lo fronteggia attraverso la costituzione del fondo di garanzia.

Altri contributi pubblici vengono realizzati attraverso strumenti diversi. E' il caso del progetto di microcredito del *Comune di Torino*, volto a finanziare attività imprenditoriali, nuove o in via di costituzione, di tipo artigianale, industriale, commerciale e di servizi, nonché cooperative localizzate nel suo territorio. L'importo concesso va dai 1.000 ai 10.000 euro rimborsabili in tre anni; importi congrui se si considera che i finanziamenti più elevati sono destinati a cooperative. Il tasso applicato è quello migliore presente sul mercato, cioè quello che esso applica a soggetti con garanzie e dotazioni patrimoniali sicuramente migliori di quelle di cui dispongono le imprese in questione, le quali, peraltro, possono beneficiare di un servizio gratuito di consulenza nella predisposizione del progetto fornito dal Comune. Non sono richieste garanzie reali ma si fa leva sulla volontà e le capacità del beneficiario per le quali il Comune si fa garante presso le banche erogatrici tramite la costituzione di un fondo di risorse provenienti dalla legge 266/97. A tal fine, il Comune sottopone il progetto all'istruttoria tecnica che sarà comunque implementata dalla valutazione del merito creditizio da parte dell'istituto di credito convenzionato.

### **Le Onlus**

Nell'ambito delle iniziative intraprese da Organizzazioni non lucrative italiane sono da segnalare l'attività della Fondazione S. Carlo di Milano, l'attività della Caritas in varie zone d'Italia e gli interventi non sistematici di associazioni di varia natura.

Particolarmente consolidata è l'attività della *Fondazione S. Carlo*, Onlus di matrice religiosa, la quale eroga microcredito a persone italiane e straniere, residenti nella Diocesi di Milano, che vogliono intraprendere un'attività autonoma, ma sono ostacolate in ciò dalla loro condizione economica, fisica o sociale. Oltre al finanziamento dell'avvio e dello sviluppo della microimpresa è concesso anche un sostegno per l'acquisto della prima casa. La fondazione ha ricevuto l'autorizzazione della Banca d'Italia per l'erogazione del credito, in quanto trattasi d'attività marginale svolta senza fini di lucro (la sua *mission* è il supporto delle fasce deboli nella ricerca di lavoro ed abitazione). L'importo massimo del finanziamento è di 7.750 euro rimborsabili in rate trimestrali entro un termine massimo di 36 mesi. Sebbene l'importo sia lievemente al di sopra dei parametri europei, la definizione di microcredito è del tutto appropriata in relazione alle altre caratteristiche. Il tasso applicato è del 3.5%; l'opera dei volontari della Fondazione consente un notevole contenimento dei costi che si ripercuote positivamente sull'onerosità del finanziamento. Il beneficiario non sostiene costi per l'istruttoria, attuata da un comitato di valutazione costituito da due membri della Fondazione - due di Sodalitas ed uno dell'Università Bocconi - che ha l'evidente funzione di riequilibrare il rapporto informativo nella maniera più ampia possibile. La prima fase di *screening* è eseguita invece dalla Caritas Ambrosiana che si occupa della selezione dei beneficiari. A seguito di ciò, è possibile non richiedere garanzie patrimoniali ma movimentazioni bancarie e *business plans* per la redazione dei quali è previsto un servizio di accompagnamento che si protrae fino alla creazione dell'impresa, mentre non è previsto un supporto alle fasi successive. L'esclusione di garanzie patrimoniali e il superamento dei vincoli posti dalle

asimmetrie sono resi possibili anche da un sistema di reperimento dei fondi basato su donazioni a fondo perduto, erogate dalla Fondazione, Banca Uni Credito, BPM e Deutsche Bank.

Fra le iniziative partecipate dalla *Caritas* citiamo il progetto di Microcredito molisano per il finanziamento della ricostruzione nelle zone maggiormente colpite dal terremoto del 2002. La sovvenzione, realizzata con il contributo della Diocesi di Termoli- Larino e della Banca Molisana, è diretta sia alle piccole imprese sia alle famiglie di S.Giulano e Collotorto. L'importo massimo è di 5.000 euro per le famiglie in forma di credito al consumo e di 10.000 euro per imprese e cooperative con rimesse mensili per le famiglie e semestrali per le imprese. Il termine massimo per l'estinzione è di 36 mesi ma è possibile anticiparlo a 24; il tasso praticato è pari all'*Euribor* incrementato dell'1.5% (circa 3.7% annuo). La pratica istruttoria è assolta dalla Caritas che valuta la concessione di una garanzia pari all'80% del prestito.

Per concludere, si fornisce un quadro di sintesi delle esperienze analizzate, focalizzando l'analisi su alcuni aspetti meritevoli di attenzione.

In primo luogo, le singole esperienze, sebbene rivolte tutte a soggetti non bancabili, differiscono per la scelta di particolari destinatari: alcune si rivolgono solo ad individui o famiglie cui erogano credito al consumo (Prestito di solidarietà) o prestiti d'onore (Regione Emilia Romagna), altre finanziano esclusivamente la microimpresa (*Mag 4*); nella maggior parte dei casi si prevedono entrambe le fattispecie. A sua volta, il finanziamento ai singoli è volto a fronteggiare situazioni di grave difficoltà consolidate o dovute ad eventi eccezionali. In particolare, la banca MPS finanzia famiglie a basso reddito mentre il Microcredito Molisano è stato istituito a seguito degli eventi sismici che nel 2002 hanno interessato i comuni di riferimento. Non si osserva una preponderanza dei beneficiari donne, al contrario di quanto avviene nei Pvs, mentre gli immigrati costituiscono uno dei referenti principali del Gruppo Sanpaolo IMI e della Fondazione S. Carlo. Il finanziamento alla microimpresa ha lo scopo di promuovere lo sviluppo economico di aree degradate o depresse o colpite da calamità naturali come nel caso del Molise (Tav. 5).

*Tav. 5: Tipologie di soggetti finanziati*

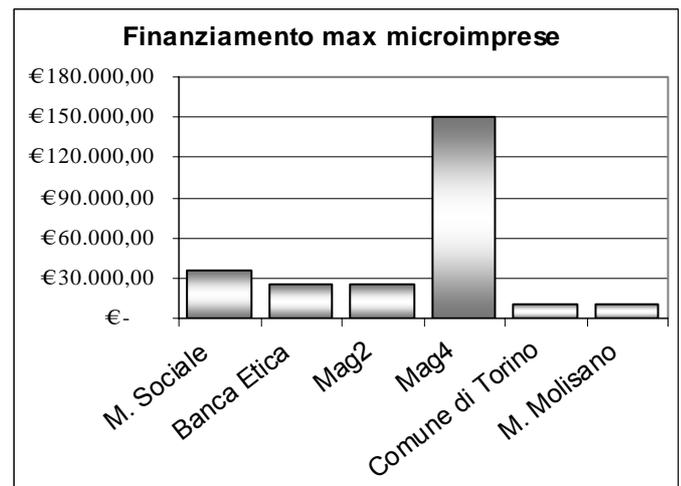
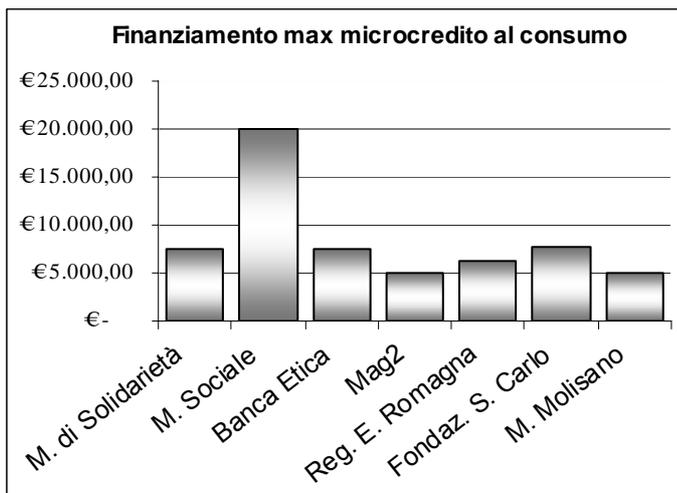
PROGETTO	TARGET	AREA SERVITA
----------	--------	--------------

<i>Microcr. di solidarietà (MPS)</i>	<i>Famiglie a basso reddito unbanked</i>	<i>Provincia di Siena e Grosseto</i>
<i>Microcr. Sociale (Gruppo Sanpaolo-IMI)</i>	<i>Italiani o stranieri singolarmente o associati in microimprese.</i>	<i>Residenti o aventi sede a Roma, Genova, Napoli, Arcidiocesi</i>
<i>Banca Etica</i>	<i>Microcredito al consumo ed alla</i>	<i>Zone urbane, zone depresse</i>
<i>Mag2 Finance</i>	<i>Persone fisiche e giuridiche unbanked</i>	<i>Milano e provincia</i>
<i>Mag4 Piemonte</i>	<i>Soggetti collettivi soci della Mag</i>	<i>Urbana, in particolare nord-</i>
<i>Mag6 di Reggio Emilia</i>	<i>Soci singoli o associati che vogliono sviluppare un'attività nel territorio o in difficoltà</i>	<i>Regione Emilia RoMagna</i>
<i>Regione Emilia RoMagna</i>	<i>Famiglie con minori, disabili, monogenitoriali, giovani coppie</i>	<i>Singoli comuni emiliani</i>
<i>Comune di Torino</i>	<i>Imprese</i>	<i>Torino, zone</i>
<i>Fondazione S. Carlo</i>	<i>Soggetti unbanked (immigrati)</i>	<i>Diocesi di Milano</i>
<i>Microcredito Molisano</i>	<i>Famiglie e piccole imprese</i>	<i>S. Giuliano e Colletorto</i>

Fonte: Nostre elaborazioni **su dati tratti dai vari siti. Cosa scriviamo ???**

L'entità dei finanziamenti è alquanto variabile nelle esperienze analizzate e non sempre rientra nel limite di 5.000 euro proposto a livello europeo. Essa varia a seconda dei destinatari, in primo luogo per tener conto delle diverse esigenze manifestate dalle entità collettive piuttosto che dai singoli ed ulteriormente delle diverse tipologie di esclusione che tenta di compensare. Nella tavola 6 si evidenzia un ammontare massimo del finanziamento ai singoli individui che nella maggior parte delle esperienze si attesta attorno agli 8.000 euro. Decisamente oltre misura è il finanziamento massimo concesso dal Gruppo Sanpaolo-IMI; tuttavia, va rilevato che esso parte da un ammontare minimo di 1.000 euro. In aggiunta, si deduce un generale contenimento dell'importo del finanziamento alla microimpresa ai 30.000 euro, più lauti sono i finanziamenti accordati da Mag4 Piemonte che arrivano fino a 150.000 euro, in considerazione del fatto che essa opera esclusivamente con soggetti collettivi di dimensioni anche medio- grandi. Ovviamente, la ridotta entità media dei prestiti, a parità di altre circostanze, si ripercuote negativamente sui costi operativi sostenuti dal finanziatore.

Tav. 6 - Importi massimi dei finanziamenti concessi



Fonte: Nostre elaborazioni

### 4.3 Francia<sup>25</sup>

La Francia rappresenta un paese caratterizzato da una elevata sensibilità verso i problemi legati all'accesso al credito da parte delle fasce deboli della popolazione e in particolare di quei soggetti per il quale il credito rappresenta un'opportunità per intraprendere un'attività economica e superare così le difficoltà legate a una situazione più o meno temporanea di disoccupazione. Non a caso le prime iniziative nel settore della finanza solidale appaiono in questo paese alla fine degli anni settanta, in concomitanza con una crisi economica di grande ampiezza nella quale 3 milioni di persone persero il lavoro. Il fenomeno della disoccupazione, malgrado congiunture più favorevoli, è rimasto una costante strutturale dell'economia francese (ma non solo di quella francese), ed è stato nel corso degli anni l'oggetto di vari dispositivi di legge volti, tra l'altro, a facilitarne il riassorbimento attraverso incentivi alla creazione d'impresa.

E' in tale contesto che deve collocarsi l'esperienza del microcredito in Francia<sup>26</sup>. Introdotto una quindicina d'anni fa grazie all'iniziativa dell'Adie ("Association pour le Droit à l'Initiative Economique"), il microcredito vuole rappresentare un'opportunità per il reinserimento di persone e famiglie in difficoltà finanziaria nel mondo del lavoro, sia nei circuiti tradizionali di credito. L'esclusione dai circuiti di finanziamento tradizionali è infatti spesso causa di un ulteriore "impoverimento" delle fasce deboli della popolazione nella misura in cui, negando a tali soggetti la possibilità di sviluppare attività generatrici di reddito, se ne impedisce la riabilitazione sociale e finanziaria. Per tale ragione i provvedimenti di cui si dirà tra breve riguardano perlopiù i disoccupati di lunga durata; i "*Rmistes*", ossia coloro che percepiscono il sussidio minimo di

<sup>25</sup> Il presente paragrafo è interamente basato sulle informazioni e sui dati raccolti ed elaborati da Luciana Lo Monaco che gli autori ringraziano per la preziosa collaborazione.

<sup>26</sup> Cfr. Bourguinat (2005)

disoccupazione (RMI, *Revenu Minimum d'Insertion*<sup>27</sup>) e coloro che hanno un impiego precario.

Una caratteristica propria del microcredito francese, è il coinvolgimento e la partecipazione pubblica accanto all'iniziativa privata di istituzioni di microcredito come l'Adie. L'intervento pubblico avviene sia attraverso agevolazioni fiscali, sia attraverso una politica di sostegno economico che prevede, per esempio, la costituzione di appositi fondi di garanzia per i microcrediti elargiti. Durante l'intero processo di concessione, erogazione e rimborso del prestito si verifica inoltre una continua interazione tra "pubblico" e "privato".

Un'ulteriore caratteristica del microcredito francese è quella per cui al finanziamento concesso possono cumularsi eventuali altri aiuti finanziari, pubblici e privati, previsti in funzione della natura dell'attività finanziata, o della sua collocazione regionale o ancora dell'identità del beneficiario. Con riguardo a questo ultimo punto, esistono per esempio contributi e fondi di garanzia statali rivolti esclusivamente all'imprenditoria femminile.

#### 4.3.1 Il quadro normativo di riferimento

Il tentativo di agevolare il reinserimento nella vita lavorativa dei disoccupati attraverso la concessione di agevolazioni per la creazione di iniziative imprenditoriali ha una tradizione piuttosto lunga in Francia. Negli anni settanta era stato infatti varato un pacchetto di aiuti noto come ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise), che tuttavia era stato eliminato nel 1996. L'assenza di tali agevolazioni era aggravata dall'approccio normativo che di fatto impediva lo sviluppo di circuiti per l'erogazione di microcredito.

Recentemente, a fronte di un tasso di disoccupazione crescente e di un forte rallentamento nella crescita economica, lo Stato ha modificato il quadro normativo attraverso due contributi legislativi importanti. Il primo riguarda un emendamento alla legge bancaria che consente oggi alle istituzioni di microcredito, che finanziano e accompagnano disoccupati e percettori dei sussidi minimi di disoccupazione, di prendere in prestito dal sistema bancario<sup>28</sup>. Grazie a tale provvedimento banche come il Crédit Mutuel, il Crédit Coopératif e la Banque Populaire oggi prestano all'Adie e contribuiscono ad aumentarne le capacità finanziarie necessarie per far fronte ad un numero crescente di progetti finanziabili. Quest'ultima (autorizzata con decreto emesso il 4 luglio 2003) ha potuto così attivare una nuova e più snella procedura di concessione e rilascio di microcrediti, a beneficio di una migliore trasparenza dei costi e migliore gestione del servizio.

La seconda novità normativa è rappresentata dalla "Legge di Programmazione per la Coesione Sociale", nota altresì come Legge Borloo (dal ministro del Lavoro, Impiego e Coesione Sociale che l'ha promulgata il 18 gennaio 2005). Con tale dispositivo viene creato innanzitutto un fondo di garanzia chiamato "Fondo di Coesione Sociale" (FCS), del valore di 78 milioni

<sup>27</sup> ) Nel 2005, il RMI consisteva in un sussidio mensile di 425,40 euro per una persona singola (comprensivo di un contributo per l'alloggio) per un totale annuo di 5.104,80 euro, e di 638 euro mensili per coppia aumentati di circa 113 euro per ogni figlio minore a carico.

<sup>28</sup> "Le Sursaut. Vers une nouvelle croissance pour la France"- Rapporto ufficiale del gruppo di lavoro presieduto da Michel Camdessus, 2004, richiesto dal Ministero delle Finanze francese sull'avvenire economico del Paese.

d'euro distribuiti su cinque anni, che dovrebbe permettere di accrescere i mezzi di garanzia del microcredito. Il fondo, la cui gestione viene affidata alla "Caisse des Dépôts et Consignations" (Cassa dei Depositi francese), ha la funzione di "garantire prestiti concessi a fini sociali a persone fisiche o morali, e prestiti concessi ai disoccupati e titolari di sussidi minimi di disoccupazione creatori d'impresa"<sup>29</sup>.

La tipologia dei crediti garantiti é duplice: da un lato i crediti per la creazione o la ripresa di un'impresa ("crédit professionnel") e dall'altro crediti di natura sociale legati a piccoli progetti personali, di soggetti in difficoltà ("crédit sociale"), destinati a contribuire all'inserimento sociale e professionale delle persone a basso reddito o in situazione finanziaria precaria.

Più in dettaglio, il FCS può intervenire sia dotando con un apporto finanziario altri fondi di garanzia esistenti o in formazione, sia in fase sperimentale contro-garantendo un portafoglio di crediti. Le modalità di funzionamento sono affidate ad un "Conseil d'Orientation pour le Suivi et l'Emploi des Fonds" (COSEF) e la sua gestione tecnica alla Caisse des Dépôts et Consignations.

La copertura finanziaria del fondo avviene attraverso dotazioni annuali previste con le leggi finanziarie dello Stato per gli anni a partire dal 2005 al 2009 secondo il seguente schema:

2005	2006	2007	2008	2009
4 M.ni di euro	12 M.ni Euro	19 M.ni Euro	19 M.ni euro	19 M.ni euro

I primi interventi riguarderanno sia la dotazione del FOGEFI, ovvero un fondo di garanzia per l'imprenditoria femminile ("Fonds solidaire de Garantie pour l'Entreprenariat Féminin et l'Insertion"), sia l'esame del sistema di garanzia dei crediti "sociali" creato dal Secours Catholique. Al FOGEFI fanno capo tre fondi di garanzia specifici: il "FGIF" per la creazione e lo sviluppo d'impresa ad iniziativa delle donne, il "FGIE" rivolto alle associazioni intermediarie e di collocamento che impiegano personale in situazione d'esclusione e il FGAP, per lo sviluppo di attività in cui sono impiegate persone portatrici di handicap. La gestione dei tre fondi é stata affidata dal 2002 a France Active Garantie (FAG), altra istituzione di microcredito.

In futuro altri fondi di garanzia potranno essere finanziati dal Fondo di Coesione Sociale, come per esempio quello del Sogama-Crédit, istituto finanziario che garantisce i crediti accordati a breve, medio e lungo termine alle associazioni; quello per le cauzioni bancarie per gli affitti dei locali commerciali concesse dal Crédit Mutuel; i Fondi Territoriali di France Active. Si tratta per questi ultimi di fondi finanziati dalle amministrazioni locali pubbliche per garantire i prestiti bancari destinati alla creazione d'impresa.

Per quanto riguarda il sistema di garanzia dei crediti "sociali", questo è stato avviato in fase sperimentale nella seconda metà del 2005, sulla base di una richiesta di progetti di finanziamento avanzate dagli istituti bancari coinvolti e associati agli organismi professionali del settore sociale.

Alla Legge sulla Coesione Sociale va riconosciuto il merito di avere "istituzionalizzato" il ruolo del microcredito in Francia, di avere messo in rilievo l'esistenza non ancora consolidata di microcredito sociale e di avere riattivato il vecchio dispositivo ACCRE nella misura in cui prevede il prolungamento

<sup>29</sup> Cfr. art.80-III della Legge Borloo.

dell'esonero, totale o parziale, del pagamento dei contributi sociali a carico dei micro imprenditori<sup>30</sup>.

Tecnicamente, la concessione del prestito avviene attraverso l'intervento congiunto di istituzioni di microcredito, enti pubblici e privati e il coinvolgimento delle banche mutualistiche francesi. I rapporti tra queste ultime e le istituzioni di microcredito sono regolati da appositi accordi di partnership.

La compartecipazione tra pubblico e privato riguarda sia l'apporto finanziario relativo al rilascio del credito, sia la copertura del rischio di insolvenza. Per il primo caso l'apporto é finanziato attraverso fondi propri di istituzioni di microcredito, prestiti bancari, stanziamenti pubblici statali, fondi provenienti dall'Unione Europea come il FSE (Fondo Sociale Europeo), donazioni, e investimenti privati attraverso forme di risparmio etico e "solidale".

La ripartizione del rischio d'insolvenza avviene attraverso un complesso sistema di fondi di garanzia pubblici e istituzionali e la/le banche partner coinvolte. Importante in tal senso la svolta costituita dalla già menzionata "Legge di programmazione per la Coesione Sociale" che ha istituito un fondo di garanzia chiamato proprio "Fondo di Coesione Sociale" (FCS). Con tale fondo, lo Stato si pone l'obiettivo di garantire sia i crediti "professionali" concessi ai disoccupati o titolari del sussidio minimo, creatori d'impresa; sia i crediti di natura "sociale"<sup>31</sup> (.).

#### 4.3.2 Le principali istituzioni di microcredito in Francia

La Legge di Programmazione per la Coesione Sociale menziona più volte l'attività dei quattro principali organismi di finanziamento e accompagnamento alla formazione d'impresa, che sono: l'Adie, France Active, France Initiative Réseau e Réseau Entreprendre, dei quali la Caisse des Dépôts et Consignations che gestisce il FCS, é partner da diversi anni.

Di seguito vengono illustrate le principali caratteristiche operative di queste istituzioni.

L'Adie (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) é l'associazione che per prima ha introdotto e sviluppato il microcredito in Francia, convinta che tale forma di finanziamento potesse applicarsi con qualche modifica ai paesi industrializzati. Oggi é presente sul territorio francese attraverso una rete capillare costituita da 22 delegazioni regionali, 104 "antenne locali", 250 dipendenti e 700 volontari tra professionisti di banca, commercialisti e dipendenti delle camere di commercio e dei "mestieri". Creata nel dicembre 1988, l'associazione ha ottenuto il 27 2005 scorso dal Consiglio di Stato il riconoscimento di ente di "utilità pubblica". Grazie a tale riconoscimento, l'associazione oggi é autorizzata a ricevere lasciti.

Il capitale proprio dell'Adie é composto da donazioni, lasciti e capitali derivanti da investimenti privati di risparmio salariale in fondi comuni d'investimento denominati "Fonds Communs de Placement d'Entreprise" (FCPE). Quest'ultimo apporto é reso possibile grazie al riconoscimento ufficiale, ricevuto nel 2002 di "impresa solidale" e come tale destinataria di

<sup>30</sup> Valgono a questo fine le seguenti definizioni: micro-impresa = impresa con meno di 5 impiegati; impresa individuale = un solo impiegato che corrisponde all'imprenditore; TPE (Très Petite Entreprise) = meno di 10 impiegati.

<sup>31</sup> Cfr. art. 80 della Legge per la coesione sociale.

forme di risparmio solidale. Per quanto riguarda le donazioni all'Adie, privati e imprese beneficiano di una riduzione d'imposta pari al 60% dell'ammontare del dono, entro il limite del 20% del reddito imponibile per i privati, mentre per le imprese entro il limite del 5/1000 del fatturato.

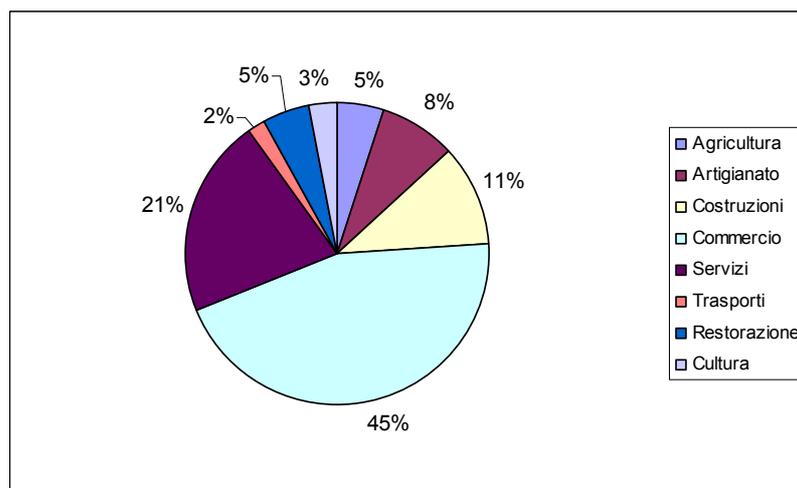
Al fine di aumentare le sue risorse finanziarie, l'Adie ha recentemente adottato la tecnica di cedere i suoi crediti alle banche. Questa pratica è stata messa a punto con l'approvazione della Banque de France. La cessione dei crediti avviene per facilitare l'accesso al credito in quelle zone dove non esistono ancora degli accordi di partenariato con le banche locali.

*Tav. 7 – Le caratteristiche operative di Adie*

numero di prestiti erogati dalla sua costituzione	32.044
numero di clienti attivi	12.256
numero di imprese create dal 1990	27.279
numero di posti di lavoro creati	32.720
ammontare dei prestiti solidali (euro)	20.436.863
ammontare dei prestiti d'onore (euro)	8.903.619
Tasso d'insolvenza	6,2%

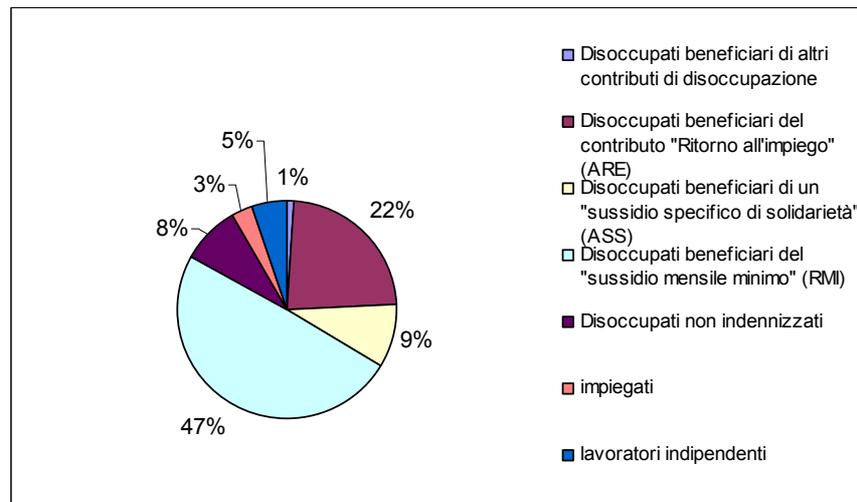
L'Adie sostiene tutti i tipi di progetto. I suoi criteri decisionali si fondano sulla fattibilità del progetto e la capacità nonché la determinazione del suo ideatore. La *Maggior* parte delle imprese create riguarda il settore del commercio, i servizi, le costruzioni e l'artigianato. Il tasso di "vitalità" delle imprese finanziate (64% dopo 2 anni e 54% dopo 3 anni) è superiore a quello constatato a livello nazionale per le imprese individuali.

*Tav. 8 - Ripartizione per settori d'attività dei progetti finanziati*



Fonte: Adie

Tav. 9 - Profilo dei clienti dell'Adie



Fonte: Adie

Fino al 1994 l'Adie finanziava i progetti usando esclusivamente fondi propri, dal 1995 i progetti sono invece cofinanziati dalle banche con le quali esistono accordi di partenariato. All'Adie le banche delegano l'analisi economica del progetto, l'analisi istruttoria e la decisione di accordare il prestito, oltre alla gestione del prestito per la durata del progetto. Il rischio di insolvenza é in generale così ripartito: 70% all'associazione e 30% alla banca.

Dal 2001 infine, grazie ad un emendamento alla legge bancaria l'Adie é stata abilitata a prendere in prestito per prestare a sua volta. Così alcune banche hanno potuto aprire delle linee di credito e partecipare non soltanto al rischio di insolvenza ma anche ai costi operativi legati ai dossier finanziati con l'intermediazione dell'associazione. I costi d'istruttoria dei prestiti, d'accompagnamento nonché di formazione dei creatori d'impresa sono in parte finanziati dallo stato, le collettività locali, fondi europei e società private come la Fondation MACIF, la Fondation Lormouët, France Telecom, il Secours Catholique, Financère Atlas e altri ancora.

L'Adie in pratica assicura la selezione e il montaggio dei prestiti, la concessione del credito e l'accompagnamento del prestito, oltre una serie di servizi finanziari complementari quali: la formazione, l'aiuto al montaggio dell'attività o impresa, la consulenza alla sua gestione, l'organizzazione di un circolo di creatori. La banca partecipa al comitato crediti dell'Adie, eroga il prestito, ne assicura la sua gestione informatizzata e si accolla il 30% circa del rischio.

Una volta che il progetto é approvato il prestito può assumere varie forme tecniche:

- "prêt solidaire de création" di 5.000 euro massimo per creare un'impresa ;
- "prêt progressif" da 1000 fino a 5.000 euro per finanziare una piccola attività economica;
- "prêt de développement" relativo a un'attività già sviluppata e destinato ad investire in nuovi materiali, aumentare gli stock, diversificare i prodotti;

- “prêt d’honneur” di 5.000 euro massimo per permettere all’imprenditore di aumentare i fondi propri a complemento del prestito “solidaire de création”;
- “prêt de matériel” ovvero prestito di materiale per testare un’attività, disporre di materiale per la vendita nei mercati, di una macchina, un computer.

Il tasso d’interesse praticato dall’Adie per i prestiti solidali é di 5,20%<sup>32</sup> e di 0% per i prestiti d’onore. Il prestito é rimborsabile su un periodo massimo di 24 mesi. La rata di rimborso é fissata in funzione della capacità di rimborso e dell’ammontare del prestito. Per esempio, il rimborso di un prestito di 5.000 euro su 24 mesi é in generale dell’ordine di 219,81 euro al mese. Il prestito é accompagnato da una “cauzione solidale”, pari alla metà del prestito, versata dall’entourage del creatore d’impresa. Questo dispositivo permette di assicurare “l’onorabilità” del beneficiario oltre al fatto di rappresentare un modo per fare pressione nel caso in cui quest’ultimo si rifiutasse di rimborsare pur avendo i mezzi finanziari per farlo. Al creatore d’impresa infine é richiesto un “contributo di solidarietà” sulla base dello 0,1% del rimborso mensile e non superiore al 2,4% come massimo, sull’ammontare del prestito.

Il rischio di insolvenza é al 70% a carico dell’associazione la quale é garantita o contro garantita da alcuni fondi di garanzia come il FGIE (Fonds de Garantie pour l’Insertion par l’Economie) e i Fondi europei d’investimento. Nel caso di tre rate impagate, l’Adie “riacquista” il prestito dalla banca con fondi propri e lo ricopre ristrutturando il rimborso.

I vantaggi principali di questo sistema sono, per il beneficiario, la possibilità di ottenere oltre al prestito anche un aiuto nella gestione, nei problemi giuridici, nelle procedure amministrative; attraverso il prestito ha accesso ad una serie di servizi bancari (scoperto, mezzi di pagamento adeguati) che gli consentono di integrare progressivamente i circuiti bancari classici. Per le banche che cooperano con Adie il vantaggio consiste nel poter raggiungere una clientela che altrimenti resterebbe esclusa dalle sue procedure normali, esternalizzandone il grosso dei costi.

France Active é un’associazione creata - sotto l’egida della Fondation de France - nel 1988 dalla Caisse des Dépôts et Consignations, l’Agence Nationale pour la Création d’Entreprise, il Crédit Coopératif, la Fondation Macif, organismi caritativi. Il suo obiettivo é quello di favorire la creazione di impiego stabile attraverso lo sviluppo di attività economiche, rivolta a beneficio di persone in situazione di esclusione o precarietà finanziaria.

La sua attività si realizza principalmente attraverso la garanzia sui prestiti bancari per i progetti individuali, e attraverso finanziamenti con capitali propri e garanzie sui prestiti bancari per quanto riguarda i progetti di imprese “solidali o sociali”. Per i primi si tratta ancora una volta di progetti ad opera di disoccupati di lunga data (46%) e disoccupati da più di 6 mesi (36%), per un totale di 14.388 progetti accolti nel 2004. Per quanto riguarda invece i progetti di imprese solidali, sono le associazioni quelle che hanno beneficiato in larga parte (79%) della garanzia sui prestiti bancari.

<sup>32</sup> Dati rilevati nel primo trimestre 2005.

*Tav. 10 - L'operatività di France Active nel 2004.*

610 prestiti d'onore concessi per un valore di 4,7 M di euro  
 124 prestiti alla creazione d'impresa (PCE) pari a 0,6 M di euro  
 271 finanziamenti complementari per un valore di 1,6 M di euro  
 589 aiuti finanziari EDEN concessi per un valore di 2,6 M di euro  
 775 garanzie e cauzioni per un totale di 22,7 M di euro  
 168 apporti in capitali permanenti del valore di 4,97 M euro  
 69 apporti derivanti dal « Fonds Commun de Placement Insertion Emploi » (FCP IE), per un valore di 2,4 M di euro  
 29 interventi della « Société d'Investissement France Active », (SIFA) per un valore di 1,23 M di euro  
 71 "contrats d'apport associatif" per un valore di 1,3 M di euro  
 10.5 M di euro, l'ammontare complessivo delle garanzie accordate attraverso i Fondi Territoriali

Fonte: Ministero del Lavoro, Impiego e Coesione Sociale

Per intervenire France Active utilizza una serie di strumenti finanziari come:

- i tre fondi statali di garanzia gestiti dal FAG (France Active Garantie) e che fanno capo al FOGEFI a sua volta finanziato dal Fondo di Coesione Sociale (si veda paragrafo dedicato ai riferimenti normativi);
- i Fondi Territoriali;
- i "Fonds Commun de Placement Insertion Emploi" (FCI IE);
- la "Société d'Investissement France Active" (SIFA);
- i "contrats d'apport associatif" (contratti di sostegno associativo).

Da quest'anno si è aggiunta anche la gestione del "Fonds de Confiance", un dispositivo sperimentale della Caisse des Dépôts et Consignations rivolto alla creazione di imprese aventi finalità "sociali". Per quanto riguarda i fondi gestiti dal FAG, alla fine del 2004 l'ammontare dei fondi stanziati dallo stato era pari a 11,5 milioni d'euro e corrispondeva al 57% sul totale dei fondi di garanzia gestiti dell'Associazione. Nel 2004 l'attività di questi fondi di garanzia avrebbe contribuito alla creazione o al consolidamento di 3.392 posti di lavoro.

Per quanto riguarda i Fondi Territoriali, France Active ha creato e riunito in 15 anni ben 39 fondi di garanzia presenti in 85 dipartimenti francesi e finanziati dalle amministrazioni locali pubbliche. La Società d'Investimento SIFA rappresenta lo strumento attraverso il quale France Active finanzia con capitali propri, la creazione di società e imprese. Creata nel 1991, la SIFA è una società d'investimento "solidale" la cui attività di finanziamento si rivolge a società commerciali che diano luogo o consolidino posti d'impiego per persone in difficoltà. Interviene principalmente attraverso prestiti detti "partecipativi", poiché presuppone una partecipazione ad almeno il 5% del capitale della società finanziata. Dal 2005 il tasso d'interesse su tali prestiti è passato dal 4% al 2%. Nel 2004 sono state finanziate in questo modo 29 imprese "sociali" (20 nel 2003) che hanno dato luogo a 2.262 posti di lavoro, di cui 1.656 per persone in situazione di precarietà finanziaria.

A partire dal 1° gennaio 2005 il raggio di azione è stato esteso anche alle associazioni.

I finanziamenti sono andati in larga parte a società di collocamento (42%), seguite da società d'interim (24%), società cooperative d'interesse collettivo e altre imprese solidali e di creazione d'impiego.

Per quanto riguarda i “contrats d’apport associatif”, si tratta di un sistema di finanziamento creato dalla Caisse des Dépôts et Consignations nel 1991 e destinato alle associazioni con finalità di utilità sociale. Più in particolare l’attività svolta deve creare o consolidare posti di lavoro, proponendo per esempio nuovi servizi in cui siano impiegati giovani al loro primo impiego, o servizi alla persona, o di collocamento del lavoro. L’ammontare del finanziamento é compreso tra 5.000 e 35.000 euro su cinque anni senza alcun tasso di interesse, ma deve essere accompagnato da un apporto proprio o altri finanziamenti.

France Initiative Réseau (FIR) é un altro organismo di microcredito che fonda la sua attività sulla collaborazione tra le amministrazioni locali, gli operatori istituzionali e le imprese, con l’obiettivo di creare un ambiente favorevole allo sviluppo dell’iniziativa economica. Questa collaborazione ha dato luogo alla nascita delle cosiddette “Piattaforme d’Iniziativa Locale” (230 su tutto il territorio nazionale) che operando a livello regionale, gestiscono fondi e concedono “prestiti d’onore” senza interesse né garanzia.

Le piattaforme godono di una grande autonomia decisionale e gestionale che si manifesta attraverso la gestione dei fondi e la concessione locali del prestito; la libertà di definire il profilo dell’imprenditore e il tipo di attività da finanziare, secondo quello che é il contesto economico locale.

Sono formate da professionisti come: capi d’impresa, commercialisti, quadri d’impresa, avvocati, banchieri, funzionari delle camere di commercio e delle camere dei “mestieri” (per l’artigianato).

Il prestito d’onore parte da un minimo di 5000 ad un massimo di 23 000 euro ed é pari all’ammontare dell’apporto personale del creatore d’impresa.

E’ concesso a condizione dell’esistenza di un prestito bancario principale ed é rimborsabile su un periodo che va dai 2 ai 5 anni. Il prestito é seguito dall’accompagnamento dell’attività finanziata.

L’origine del capitale investito dalle piattaforme deriva per il 49% dalle amministrazioni locali; per il 18% da capitali privati di imprese, istituti finanziari e altri organismi; per il 26% dalla Caisse des Dépôts et Consignations; per il 3% da fondi statali e il 4% da contributi europei. Ne deriva dunque una partecipazione complessiva pubblica che ammonta a circa l’80% degli apporti finanziari investiti, contro il 20% di provenienza privata.

Nel 2004 il FIR ha concesso ben 9000 prestiti “d’onore” per un valore totale di 64.9 milioni di euro e poiché il 73% di tali prestiti é accompagnato da prestiti bancari per la creazione d’impresa, tale cifra va ad aggiungersi al volume complessivo di questi ultimi di 318.7 milioni di euro.

Réseau Entreprendre é una federazione d’associazioni di capi d’impresa che intende aiutare i potenziali creatori d’impresa a sviluppare il loro progetto. Nel 2003 é stata riconosciuta ufficialmente come associazione “di utilità pubblica”. L’attività si manifesta attraverso la valutazione e la validazione del progetto, la concessione di prestiti d’onore (senza interesse né garanzia), l’integrazione nel tessuto imprenditoriale locale e l’accompagnamento del neo imprenditore. La consulenza e l’accompagnamento sono gratuiti ed é fatto divieto ai capi d’impresa di assumere una partecipazione nell’impresa “adottata”. L’accompagnamento dura 2 anni ed é fatto da un capo d’impresa attraverso riunioni individuali di due ore al mese, cui si aggiunge un accompagnamento collettivo mensile di tutti i neo imprenditori.

Grazie a questa forma di sostegno il tasso di riuscita delle imprese aiutate é stato finora superiore alla media nazionale: 86% per i primi 3 anni (contro il 58% a livello nazionale) e di 74% a cinque anni (contro il 48%).

Il capitale proprio dell'associazione é formato da donazioni e investimenti privati nel Fondo Comune d'Investimento "Entreprendre Dynamique"

*Tav. 11 – L'operatività di Réseau Entreprendre*

237 neo imprenditori accompagnati;  
2.500 capi d'impresa coinvolti nell'accompagnamento  
prestito d'onore medio di 24.000 euro  
5,8 milioni di euro accordati in prestiti d'onore

Il Secours Catholique, ovvero la Caritas francese, ha creato nel luglio 2003 un gruppo di lavoro composto da suoi responsabili ed esperti bancari, per riflettere su nuovi mezzi di lotta all'esclusione bancaria. Da questa cooperazione é nata l'idea di creare una forma di "microcredito sociale" di cui il Secours Catholique si é fatto promotore.

I destinatari sono i disoccupati, i lavoratori poveri, i titolari dei sussidi minimi di disoccupazione e tutti coloro che non hanno accesso al sistema bancario tradizionale. Non rientrano in questo contesto le persone in grave situazione di emarginazione, poiché per esse esistono altri dispositivi di solidarietà.

L'oggetto del credito, come menzionato prima, é legato a spese d'urgenza o a piccoli progetti personali che consentano di rinforzare la coesione familiare e il reinserimento nel tessuto economico, si parla di "crédit de dépannage" e "crédit de projet". Questa forma di microcredito rientra ancora in una fase sperimentale, legata ad accordi di partenariato tra il Secours Catholique e alcuni istituti bancari.

Esempi di microcredito sociale sono l'acquisto di un elettrodomestico essenziale per la casa, il pagamento di una cauzione per l'affitto della casa, la manutenzione di un veicolo necessario per recarsi al lavoro, spese ortodontiche essenziali, spese di sostegno agli studi, spese per l'acquisto di un mezzo di locomozione indispensabile per recarsi al lavoro. La concessione del credito avviene sulla base di una decisione comune presa dall'istituto bancario e l'organismo sociale coinvolto, sul presupposto dell'accompagnamento del beneficiario per tutta la durata del prestito e del suo sostegno nell'eventualità di ulteriori difficoltà.

I prestiti oscillano tra i 500 e i 2000 euro, rimborsabili ai tassi di mercato e con un rischio ripartito pariteticamente al 50% tra le banche e le strutture sociali coinvolte, che per il momento si identificano solo con il Secours Catholique. Con apposita convenzione firmata con la Caisse des Dépôts et des Consignations e il Secours Catholique, lo Stato francese si é impegnato a utilizzare una parte del Fondo di Coesione Sociale per garantire i crediti sociali concessi dal Secours Catholique e le banche partner. Le banche in questione potranno essere le Caisses d'Épargne, il Crédit Mutuel, il Crédit Agricole, il Crédit Coopératif. Apposite convenzioni sono state firmate tra il Secours Catholique e LaSer Cofinoga (terzo operatore del credito alla consumazione in Francia), il Crédit Mutuel Midi Atlantique, il Crédit Coopératif de Bordeaux, il Crédit Municipal di Parigi.

Attualmente sono in corso o in procinto di essere lanciate, in nove regioni della Francia, una decina di sperimentazioni avviate con il concorso di nove istituti di credito e 27 delegazioni dipartimentali dell'organismo caritativo.

#### 4.3.3 Il ruolo delle banche francesi nella lotta all'esclusione creditizia

Nonostante il fatto che la Francia sia un paese fortemente bancarizzato (80% delle famiglie francesi fanno ricorso per pagamenti superiori ai 100 euro a strumenti di pagamento tra cui in primis l'assegno e poi le carte di debito o credito), una parte della popolazione resta ancora in situazione d'esclusione finanziaria (circa 2 milioni). Uno studio del "Centre Walras" mostra che il 2.8% delle persone singole e l'1% delle famiglie non ha un conto in banca o un libretto di risparmio e che il 13% degli individui ha un conto ma non possiede neppure un libretto di assegni (forma di pagamento molto diffusa in Francia) e l'accesso ai servizi di base. Se poi ci si rivolge ai disoccupati e alle persone che ricevono i minimi di disoccupazione, il 45% possiede un conto in banca, ma non possiede alcuno strumento di pagamento<sup>33</sup>. La situazione è ancora più grave se si pensa che esiste in Francia il "diritto al conto" che permette, a chi si veda rifiutata l'apertura di un conto, di chiedere l'intervento della Banque de France. Quest'ultima, sulla base della lettera di rifiuto ha il compito di scegliere un istituto bancario che assicuri un servizio di base gratuito (conto e carta bancaria) alla persona che si è visto negare tale diritto. Tuttavia la complessità della procedura in questione oltre al fatto di non rivolgersi anche a coloro che un conto ce l'hanno ma a cui è stato rifiutato il rilascio di strumenti di pagamento, non ha sortito l'effetto sperato.

Le banche, su pressione delle associazioni dei consumatori e di quelle di difesa delle persone in difficoltà, hanno recentemente proposto per la clientela marginale un servizio di base (conto e carta di pagamento), il cui costo, da 36 a 48 euro l'anno, è stato però considerato elevato e l'offerta insufficiente. D'altronde la mancanza d'interesse delle banche verso le persone prive di una loro capacità finanziaria, è la stessa mostrata inizialmente nei confronti del microcredito e dei loro destinatari. Due le ragioni specifiche. La prima è la mancanza di garanzie come quelle dello stipendio (i sussidi di disoccupazione dei Rmistes non sono considerati come reddito stabile) o di un patrimonio personale. La maggior parte dei creatori d'impresa sostenuti dall'Adie non sono proprietari del loro alloggio, e nel caso di imprese individuali non esiste neppure un capitale sociale che possa rappresentare la garanzia necessaria per la banca. La seconda ragione è legata al costo troppo elevato di gestione del conto per tali individui, rispetto ai ritorni generati dai microcrediti e da tassi d'interesse in ribasso.

Sono state dunque le banche mutualistiche le prime ad intervenire nel settore del microcredito, poiché quest'ultimo corrispondeva meglio alle loro finalità sociali. Oggi tutto il settore bancario, incluso banche commerciali come la BNP Paribas, mostra un interesse crescente se non talvolta un coinvolgimento più attivo nel microcredito.

Cio' è dovuto in parte all'attività di intermediazione consolidata di organismi di microcredito che si traduce nell'esternalizzazione di una grossa parte dei rischi oltre che dei costi di gestione; in gran parte all'intervento

<sup>33</sup> Fonte : Ministero del Lavoro, Impiego e Coesione Sociale

pubblico, che con appropriate leggi e fondi di garanzia ha sostenuto e continua a sostenere lo sviluppo economico della Francia attraverso l'operato di micro e piccole imprese. Intervento pubblico che riguarda sia i provvedimenti emessi dallo stato francese sia quello dell'Unione Europea.

Con riferimento al primo, l'ultimo in ordine di tempo (settembre 2005) riguarda proprio l'istituzione a partire dal 2006 di un "Servizio Bancario Universale" gratuito, destinato alle persone escluse dal sistema bancario. Tuttavia il suo costo e le modalità di funzionamento restano ancora da definire. Per quanto riguarda gli interventi dell'Unione Europea oltre al Fondo di Garanzia Sociale, ricordiamo per esempio l'accordo tra la BEI e il Crédit Coopératif per un credito di 100 milioni di euro, di cui circa 40 000 destinati a finanziare il microcredito. Ultimo fattore che spinge le banche ad intervenire nel settore del microcredito é costituito dal risparmio solidale, i cui prodotti sono distribuiti anche attraverso i circuiti bancari .

Le più rilevanti esperienze bancarie nell'ambito del microcredito riguardano le seguenti istituzioni:

- Caisse d'Epargne; esse hanno dato avvio a un progetto di sostegno alle economie locali e sociali, e in quattro anni hanno concesso 50 milioni d'euro in micro crediti;

- Crédit Mutuel; da dieci anni il Crédit Mutuel interviene con micro crediti volti alla realizzazione di attività economiche di persone escluse dal sistema bancario tradizionale, attraverso accordi di partenariato con l'Adie e France Active Garantie (FAG). L'Istituto é il primo partner bancario dell'Adie con 5.500 prestiti concessi e più del 20% sul totale dei prestiti finanziati dell'Adie. Stesso discorso vale per il FAG con il quale collabora sin dalla sua nascita e con il quale ha contribuito con più del 12% dei prestiti garantiti. A cio' si aggiunge una sua attività autonoma di concessione di mini crediti di ammontare inferiore ai 1000 euro per un totale ogni anno superiore ai 50.000 crediti concessi. Inoltre l'istituto di credito ha firmato un protocollo d'accordo con il Secours Catholique a Toulouse, per la sperimentazione di forme di microcredito sociale. L'accordo poggia sul coinvolgimento volontario di una decina di agenzie del Crédit Mutuel Midi-Atlantique. Il microcredito in tal caso si accompagna ad una bancarizzazione volontaria della persona con l'apertura di un conto corrente e il rilascio di strumenti di pagamento cartacei e elettronici. L'esperimento dovrebbe consentire il rilascio da 500 a 800 prestiti in due anni. Una volta consolidata l'esperienza, l'attività in questione dovrebbe estendersi a tutte le agenzie dell'istituto bancario;

- Crédit Agricole; tale banca svolge da diversi anni un'attività in favore di persone o famiglie, clienti e non, che attraversano un periodo finanziariamente difficile. L'istituto finanziario ha messo in piedi diversi dispositivi regionali che rispondono alla volontà del gruppo di sostenere le persone in difficoltà, come per esempio la "Banque de l'imprévu" del Crédit Agricole Centre-Est o ancora, presso il Crédit Agricole Nord-Est, la cassa locale "Développement partagé". Quest'ultima ha l'obiettivo di finanziare micro crediti e accompagnare i beneficiari nel loro progetto di reinserzione nel mondo del lavoro. A tal fine una settantina di impiegati della cassa locale "Développement partagé" accompagnano benevolmente i beneficiari del credito.

Per coloro che invece intendano riprendere o creare una micro impresa, un certo numero di casse regionali ha messo in piedi un sistema di prestiti a

tassi ridotti, senza garanzie o apporti personali. In tale ottica si inseriscono le collaborazioni della banca con associazioni come l'Adie, France Active e le Piattaforme d'Iniziativa Locale. Per il 2004 le casse regionali e locali del Crédit Agricole hanno concesso 21,5 milioni di euro a sostegno di azioni di sviluppo locale e solidale.

- Crédit Coopératif, parte del Groupe Banque Populaire, può vantare una lunga esperienza come partner bancario di una serie di associazioni, movimenti e organismi di microcredito e credito sociale, che operano nella lotta contro tutte le forme di esclusione bancaria. La sua missione specifica è proprio quella di sostegno all'economia sociale. È uno dei partner dell'Adie e di France Active ed ha una clientela esclusivamente "retail".

Nato a l'origine in funzione delle cooperative di produttori e consumatori, l'istituto bancario da più di quarant'anni ha esteso le sue competenze anche alle associazioni che per lungo tempo hanno avuto difficile accesso al finanziamento bancario.

Oggi il Crédit Coopératif è la banca della *Maggior* parte delle imprese di collocamento del lavoro e partner storico del "Comité Catholique contro la Faim et pour le Développement" (Ccf) con il quale ha sviluppato e distribuito il fondo comune d'investimento "FCP Faim & Développement", primo prodotto finanziario "solidale" in Francia ed in Europa.

Il 30 *Maggio* scorso il Crédit Coopératif di Bordeaux ha firmato un accordo con il Secours Catholique per sperimentare la concessione di micro crediti sociali a livello locale, attraverso il coinvolgimento di una quindicina di sue agenzie.

Alle banche finora menzionate e che vantano ormai un'attività consolidata (ma non certo preminente) di sostegno alle persone in difficoltà, se ne aggiungono delle altre di natura commerciale che attraverso appositi accordi con le istituzioni di microcredito cominciano a interessarsi al settore in questione. Ne sono un esempio la BNP Paribas e il Crédit Municipal de Paris che hanno recentemente firmato degli accordi di collaborazione con l'Adie.

#### 4.4 USA

In assenza di dati specifici sull'esclusione creditizia negli USA, la rilevanza di tale fenomeno può essere dedotta dai dati provenienti dall'usuale indagine condotta dal Federal Reserve Board (Aizorbe et al., 2003) sulla situazione finanziaria delle famiglie americane. Tali dati indicano che nel 2001 il 75% delle famiglie dispone di una qualche forma di credito concessa dalle banche, e in particolare che il 45% ha un mutuo per l'acquisto della casa e/o una forma di credito rateale e/o utilizza il credito attraverso la carta di credito. La situazione appare però molto diversa se ci riferisce esclusivamente alle famiglie con redditi bassi; limitando le osservazioni alle famiglie i cui redditi ricadono nel percentile inferiore a 20, si rileva che solo il 14% dispone di un mutuo ipotecario e solo il 26% può utilizzare un credito rateale. Percentuali significativamente più basse della media si riscontrano anche con riferimento a particolari etnie, quali i cosiddetti "nonwhite" e gli "ispanici".

L'indagine riscontra inoltre che la frequenza dei ritardi nel rimborso dei prestiti – espressivi di un'effettiva difficoltà a onorare il servizio del debito – è sensibilmente superiore per le famiglie a basso reddito (13% rispetto al 7% di tutte le famiglie) oltre che in aumento. Tutto ciò può essere interpretato a

sostegno dell'esistenza di fenomeni di difficoltà nell'accesso al credito soprattutto tra le fasce di popolazione che tradizionalmente sono a rischio.

Una situazione per certi versi analoga emerge dall'indagine relativa alle piccole imprese (Bitler et al., 2001) dalla quale si evince che anche per le imprese di più piccole dimensioni e soprattutto per quelle individuali la percentuale di utilizzo di una qualsiasi forma di credito è inferiore a quella rilevata per l'intera categoria (circa 30% contro 55%). Tale differenza tende ad accrescersi quando ci si sposta da forme tecniche garantite (ad esempio da ipoteca) a linee di credito in bianco, evidenziando così la rilevanza delle garanzie nel processo di concessione del credito a imprenditori di piccola entità.

La difficoltà nell'accedere al sistema creditizio tradizionale per talune fasce di popolazione sembra essere indirettamente confermata anche dai dati relativi alla crescente diffusione di sistemi creditizi informali alternativi – i cosiddetti *fringe lenders* – tra cui spiccano i *payday lenders*. Si tratta di istituzioni non bancarie che offrono, esclusivamente o unitamente ad altri servizi finanziari, credito per importi contenuti – la media è circa \$300 e in molti stati la legge stabilisce un importo massimo di \$500 - e per durate pari solitamente a due settimane e comunque generalmente inferiori al mese (Bair, 2005). Il prestito viene garantito dall'emissione di un assegno postdatato che il prenditore si impegna a pagare in corrispondenza del pagamento del prossimo salario/stipendio. Il costo del credito è rappresentato da una commissione fissa per ogni \$100, indipendente dalla durata del prestito, alla quale corrisponde un tasso medio annuo che oscilla dal 300% a oltre 500%. Si tratta ad evidenza di costi elevatissimi, anche alla luce del basso rischio effettivamente associato a questa attività<sup>34</sup>.

I principali beneficiari di questa forma di credito sono famiglie che dispongono di un conto corrente presso una qualsiasi banca – la possibilità di emettere assegni è un prerequisito per la concessione del prestito – che nel 29% dei casi dispongono di un reddito netto annuo inferiore a \$25.000 e nel 52% compreso tra \$25.000 e \$50.000 e nel 24% dei casi coincidono con African American – la cui incidenza sul totale della popolazione USA è pari al 21%. Solitamente gli utilizzatori dei payday loans ricorrono a questa forma di indebitamento in modo ricorrente – mediamente 10-12 volte l'anno - e spesso la concessione di un nuovo prestito non rappresenta altro che il roll-over di un prestito precedentemente originato.

Le ragioni per cui tali soggetti preferiscono rivolgersi ai payday lenders anziché alle proprie banche sono da ricercarsi nella minore severità delle procedure di screening – non viene considerata la *credit history*, ma solo la capacità di reddito del richiedente - , nella immediatezza della concessione del prestito, nella minore pesantezza delle ripercussioni di ritardi nei pagamenti o nei mancati pagamenti, dal momento che essi non influiscono sulla *credit history* del cliente, nonché sulla possibilità di allungare l'effettiva scadenza del prestito attraverso il roll-over.

Le caratteristiche di questa peculiare attività di prestito e i crescenti volumi del fenomeno – secondo Bair (2005) nel 2004 gli oltre 22.000 punti vendita hanno concesso prestiti per oltre 40 miliardi di USD – possono essere

<sup>34</sup> Stando all'esperienza di due payday lenders analizzati da Barr (2005), l'incidenza delle sofferenze sul totale dei crediti era pari a fine 2004 a circa il 2%, l'incidenza delle perdite sul totale dei prestiti originati e sul totale dei ricavi era rispettivamente pari a 1,6% e a 14%.

interpretate come un segnale della sempre *maggiore* difficoltà per talune famiglie di soddisfare le proprie esigenze di credito attraverso i tradizionali canali di finanziamento. Ad analoghe conclusioni conducono anche le indicazioni relative ad un altro canale di finanziamento, quello relativo all'anticipazione di sussidi dovuti a famiglie a basso reddito, i cosiddetti *earned income tax credit* (EITC), che vengono anticipati attraverso la concessione di *refund anticipation loans* (RAL) da parte di imprese che solitamente svolgono un'attività di consulenza nella compilazione della richiesta del sussidio stesso (Barr, 2004). Il basso livello culturale che contraddistingue molte delle unità familiari intitolate a ottenere tale sussidio le induce a rivolgersi a soggetti specializzati che spesso procedono anche ad anticipare l'importo del sussidio a fronte di una commissione. Il ricorso a tali anticipazioni sono spesso giustificate dalla indisponibilità di un conto corrente e dalle conseguenti difficoltà per la famiglia di incassare il sussidio: è evidente, ancora una volta, come l'accesso ai più elementari servizi bancari di pagamento costituisca un ostacolo anche nell'ottenimento di altri servizi finanziari.

Di seguito si illustrerà una particolare soluzione adottata negli USA per combattere fenomeni di esclusione creditizia. Si tratta di una soluzione di tipo normativo, che prevede cioè un intervento legislativo volto a favorire all'interno del sistema bancario comportamenti finalizzati ad agevolare l'accesso al credito da parte di soggetti e comunità a basso reddito.

#### 4.4.1 *Il Community Reinvestment Act*

Il Community Reinvestment Act (CRA), emanato nel 1977<sup>35</sup>, incoraggia le banche che ricadono sotto la regolamentazione della Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) e le casse di risparmio vigilate dall'Office of Thrift Supervision (OTS) a soddisfare le esigenze creditizie espresse dalle comunità in cui esse sono insediate e operano, e in particolar modo dalle aree e dai soggetti contraddistinti da un livello di reddito medio-basso, tutto ciò nel rispetto delle prudenti e corrette pratiche di gestione. A questo proposito si considerano a basso reddito quei soggetti il cui reddito è inferiore al 50% del reddito mediano rilevato nell'area di riferimento; analogamente, sono considerate aree a basso reddito le aree in cui il reddito mediano è inferiore al 50% del reddito mediano rilevato nella corrispondente Metropolitan Statistical Area. Sono ricompresi tra i soggetti cui il CRA si indirizza anche le piccole medie imprese e a questo fine si ritengono prestiti a piccole e medie imprese i prestiti di importo inferiore a 1 milione di dollari e/o i prestiti concessi a imprese con un fatturato inferiore a 1 milione di dollari o ancora a imprese localizzate in aree a basso reddito.

L'effettivo rispetto della legge viene verificato da una delle quattro agenzie federali di regolamentazione – oltre alla FDIC e all'OTS, dall'Office of the Comptroller of the Currency (OCC) e dalla Federal Reserve System FRB - mediamente ogni 3 anni. Tale verifica si basa su un test articolato in 3 parti: la

<sup>35</sup> Il CRA è stato rivisto nel 1989, quando è stato deciso di rendere pubblici i rating (si veda infra), e nel 1995 quando sono state modificate le procedure di assegnazione dei rating stessi. Attualmente è in corso un dibattito sulla opportunità di "snellire" tali procedure soprattutto con riferimento alle banche di piccole dimensioni, per la quali la produzione dei dati necessari alle verifiche da parte delle agenzie federali risulta piuttosto oneroso. Su quest'ultimo tema si veda Barr (2005), JCHS (2002).

prima focalizzata sull'attività di prestito (*lending test*), la seconda sull'attività di investimento diretto della banca (*investment test*) e la terza – di natura più qualitativa - rivolta ai servizi e alla loro qualità (*service test*)<sup>36</sup>. Con riferimento al *lending test* – i cui risultati pesano per il 50% sul giudizio finale -, gli esaminatori analizzano il numero e l'ammontare dei prestiti – perlopiù mutui ipotecari, prestiti a piccole-medie imprese e a organismi per lo sviluppo locale - concessi a prenditori con reddito medio-basso nonché la diffusione di pratiche creditizie innovative e flessibili. L'*investment test* considera viceversa l'entità degli investimenti effettuati dalla banca all'interno della comunità di riferimento e, infine, il *service test*, valuta aspetti quali la diffusione della rete di sportelli, l'orario di apertura degli stessi, l'articolazione della gamma di servizi offerti e la loro capacità a soddisfare i bisogni dei meno abbienti e più in generale l'effettiva accessibilità ai servizi bancari per le diverse fasce di popolazione.

Il risultato della valutazione consiste in un rating che esprime l'effettiva capacità di un'istituzione di soddisfare le esigenze della propria comunità<sup>37</sup> e che viene reso pubblico, così come parte delle analisi e valutazioni che hanno portato l'agenzia ad assegnare quel rating. La diffusione del rating, il cui valore positivo o negativo influisce sulla reputazione della banca, ha lo scopo di incentivare le singole istituzioni a rispettare il CRA. In aggiunta a ciò il rating viene attentamente considerato dalle agenzie federali di regolamentazione in sede di valutazione di richieste di apertura o rilocalizzazione di nuovi sportelli, di fusioni e acquisizioni, e per lo svolgimento di nuove attività da parte delle banche vigilate. Un rating negativo, o talvolta anche quelle che vengono definite "CRA protest", ossia le critiche rivolte alla banca da associazioni e/o organismi a tutela dei diritti delle minoranze o a sostegno dello sviluppo delle aree urbane in cui è attiva la banca, possono comportare significativi ritardi nella concessione delle autorizzazioni o al limite la non concessione della stessa. In questo senso, il mancato rispetto del CRA risulta pertanto oneroso per le banche.

#### 4.4.2 L'efficacia del CRA nel combattere i fenomeni di esclusione creditizia

Inizialmente emanato con l'obiettivo di combattere la prassi del "*redlining*", e cioè una forma di discriminazione nella concessione del credito perlopiù a danno di persone povere o appartenenti a minoranze etniche, e di superare i limiti imposti dall'allora vigente normativa che impediva a una banca di operare al di fuori dello stato in cui aveva sede, il CRA si è dimostrato uno strumento efficace nel ridurre gli squilibri che caratterizzavano il mercato creditizio e che impedivano alle fasce di popolazione meno abbienti di ottenere credito presso il sistema bancario.

Il principale beneficio derivante dal CRA concerne il mercato dei mutui ipotecari e, conseguentemente, il grado di diffusione della proprietà di abitazioni. Secondo un'indagine condotta nel 2000 dalla Federal Reserve Board (Avery et al., 2000), il 72% dei programmi specificamente predisposti dalle banche per incontrare gli obiettivi del CRA riguarda infatti la concessione

<sup>36</sup> Per le banche di piccole dimensioni, la verifica assume una struttura semplificata e maggiormente incentrata sull'attività di prestito.

<sup>37</sup> Il rating è espresso da un giudizio quale *outstanding*, *satisfactory*, *needs to improve*, *substancial noncompliance*. Nel 1998, i rating erano così distribuiti: 19,1% *outstanding*, 78,9% *satisfactory*, 1,8% *needs to improve*, 0,2% *substancial non-compliance* (Zinman, 2002).

di prestiti per l'acquisto dell'abitazione. In particolare, stando ai dati del Joint Center for Housing Studies dell'Università di Harvard (JCHS, 2002), tra il 1993 e il 2000 il credito a supporto dell'acquisto di abitazioni da parte delle minoranze è aumentato del 94% nel caso di persone di colore (*black*), del 140% nel caso di persone di etnia ispanica e del 92% nel caso di altre minoranze. Parallelamente tra il 1993 e il 1998 il tasso di proprietà dell'abitazione è passato dal 42% al 46% per le minoranze di colore e dal 39% al 45% per gli ispanici (Barr, 2001).

L'efficacia del CRA è dimostrata dal fatto sono proprio le banche sottoposte al CRA a concedere le *Maggiori* quote di prestiti a soggetti a rischio di esclusione, ossia alle minoranze etniche, a soggetti a basso reddito, a residenti in aree depresse, ecc. (Aggar e Duda, 2003), anche se si osserva una graduale crescita delle quote concesse da istituzioni al di fuori del CRA, a dimostrazione della crescente percezione della rilevanza di questa area di business..

Benefici si registrano anche nel segmento delle piccole e medie imprese; l'evidenza empirica riportata da Zinman (2002) indica che l'ammontare di credito concesso a questa tipologia di imprese da parte di banche soggette al CRA aumenta di una percentuale compresa tra il 12 e il 15 e che aumenta del 15% anche il numero di piccole-medie imprese che riescono ad accedere al credito bancario; tutto ciò con positive ripercussioni sulla frequenza dei fallimenti di piccole imprese – che diminuiscono significativamente – nonché sul crescente ammontare dei salari erogati da queste imprese.

Secondo il parere di molteplici studiosi, il conseguimento degli obiettivi posti dal CRA e il superamento dei problemi legati al finanziamento di soggetti e aree a basso reddito si è reso possibile grazie alla concorrenza tra le banche indotta dal CRA stesso in questo segmento del mercato creditizio. La *maggior*e concorrenza ha a sua volta determinato una crescita dei volumi di prestiti concessi e una *maggior*e liquidità del mercato. In realtà, l'ampliamento dell'attività a favore dei soggetti *CRA eligible* è in parte il frutto dell'allentamento dei criteri di selezione utilizzati dalle banche o quantomeno del ricorso a tecniche alternative rispetto a quelle tradizionali e più adeguate a questa tipologia di soggetti (Avery et al., 2000). A titolo di esempio, vengono accettati più elevati valori di indebitamento, oppure, al posto delle tradizionali credit history viene fatto riferimento alla puntualità nel pagamento dell'affitto e delle bollette per le utenze, o ancora vengono aumentate le percentuali di finanziamento del bene da acquistare.

Ciò comporta peraltro un accrescimento del rischio sopportato dalla banca: una conferma indiretta della *maggior*e rischiosità di questa tipologia di prestiti viene dall'analisi della qualità dei prestiti concessi a soggetti rientranti nelle previsioni del CRA. I risultati evidenziano infatti un grado di criticità – espresso dal ritardo nei pagamenti ovvero dallo storno parziale o totale dei crediti – superiore a quello della totalità dei prestiti della stessa natura concessi dalle medesime banche (Avery et al., 2000). Questa differenza si attenua, pur restando positiva, se ci si limita a considerare i programmi speciali varati dalle banche nell'ambito del CRA a dimostrazione del fatto che si tratta di un'attività di credito molto peculiare e che necessita di specifiche attenzioni per poter essere svolta con successo.

In generale, si può concludere comunque che l'imposizione normativa ha stimolato le banche a produrre servizi meglio in grado di soddisfare le

esigenze delle comunità interessate dal CRA e a sviluppare più adeguate tecniche di selezione e gestione dei rischi. Tra le iniziative intraprese dalle banche, soprattutto quelle di *Maggiori* dimensioni, si segnalano (Barr, 2005):

- l'avvio di programmi di marketing volti ad approfondire la conoscenza delle diverse aree urbane e a sviluppare prestiti caratterizzati da tecniche di sottoscrizione e di ammortamento più flessibili nonché ad accrescere il grado di cultura finanziaria della popolazione.;
- lo sviluppo di forme di coordinamento tra le banche operanti nelle medesime aree al fine di scambiare informazioni nonché per la creazione di un mercato secondario dei prestiti *CRA eligible*<sup>38</sup>;
- la nascita di forme di partnership con organizzazioni radicate nelle diverse comunità e la creazione di *community development financial institutions* (CDFIs) il cui compito consiste essenzialmente nel fornire conoscenza approfondita degli ambiti locali, nell'erogare formazione finanziaria e nell'assumere le quote di rischio ritenute eccessive dalle singole banche attraverso la costituzione di consorzi tra più banche.

A proposito di quest'ultimo aspetto, l'indagine del Board of Governors of the Federal Reserve System (Avery et al., 2000) rileva che il 76% dei programmi di prestito specificamente elaborati per rispettare il CRA prevedono l'intervento di terze parti che si identificano con organizzazioni *no-profit*, amministrazioni locali o statali, organizzazioni tra istituti di credito, ecc.. La principale attività svolta da tali enti consiste nello svolgimento di alcuni servizi, tra cui la formazione finanziaria dei prenditori sia prima che successivamente alla concessione del prestito, l'identificazione di potenziali prenditori, lo svolgimento di preliminari attività di screening, così come la fornitura di un vero e proprio sussidio consistente o nel pagamento della prima rata di rimborso del prestito ovvero contributi per ridurre l'entità del tasso applicato dalla banca.

Un ultimo aspetto da indagare per valutare l'efficacia del CRA concerne la redditività dei prestiti concessi a soggetti *CRA eligible*. In questo ambito si incontrano notevoli ostacoli dal momento che le singole banche non sono in grado di quantificare con esattezza il livello di redditività dei prestiti relativi al CRA. Gli unici dati che possono pertanto essere utilizzati sono quelli provenienti dalla già citata indagine dal Board of Governors del 2000, da cui si evincono le seguenti indicazioni:

- nel caso dei prestiti per l'acquisto/la ristrutturazione dell'abitazione, il 50% delle banche dichiara che i prestiti *CRA-related* sono redditizi – nel caso in cui si restringa il campione alle sole banche piccole, tale percentuale sale a 54%-; il 32% del totale delle banche afferma che essi sono marginalmente redditizi; solo il 15% dichiara di non raggiungere il break even. Significativo il fatto che oltre la metà delle banche (56% del campione totale e 61% di quelle di piccole dimensioni) dichiara che i prestiti *CRA-related* hanno la stessa redditività degli altri prestiti. Per nessuna, tuttavia, i prestiti *CRA related* sono più redditizi degli altri;
- nel caso dei prestiti alle piccole e medie imprese si osserva con *maggior* frequenza dichiarazioni di assoluta redditività di questa componente del

<sup>38</sup> Ai fini del rispetto del CRA vengono infatti valutati non solo i prestiti direttamente originati dalla singola banca, ma anche quelli acquisiti da altre banche. Si crea in tal modo un incentivo allo sviluppo di un mercato secondario dei prestiti che accresce la liquidità del mercato.

portafoglio crediti (85% del campione totale e 90% delle banche *Maggiori*). Inoltre, l'82% delle banche ritiene che in questa area di business i prestiti concessi a soggetti *CRA eligible* abbiano la stessa redditività di quelli concessi ad altre imprese;

- in linea di massima, la redditività dei programmi speciali rivolti alle aree di business considerate dal CRA aumenta nel tempo, segnalando una sorta di “effetto apprendimento” da parte delle banche.

Valutando congiuntamente i dati relativi alla rischiosità e alla redditività dei prestiti concessi nel rispetto del CRA è possibile affermare che l'erogazione di credito alle famiglie, segnatamente per l'acquisto dell'abitazione, presenta un rapporto rischio-rendimento penalizzante rispetto ad altri prestiti della stessa natura, anche se tale divario si riduce in presenza di piccole banche che presumibilmente riescono meglio a sfruttare il loro radicamento sul territorio e la loro vicinanza alla comunità. Viceversa, nel caso dei prestiti alle PMI che ricadono nelle previsioni del CRA, vi è un sostanziale allineamento tra i valori di rischio e rendimento che caratterizzano l'intero segmento delle PMI.

- *Le implicazioni dell'utilizzo delle tecniche di credit scoring*

Nell'ambito del processo di valutazione del merito creditizio, una possibile metodologia di previsione delle insolvenze è il modello di *credit scoring*<sup>39</sup>. Esso fornisce una misura quantitativa di affidabilità del soggetto, sulla base di variabili economico-finanziarie maggiormente predittive<sup>40</sup>. Si tratta, in sostanza, di una tecnica di classificazione che consente di attribuire un punteggio come misura quantitativa dell'esito del processo di *screening*, ovvero come risultato del vaglio del merito di credito della clientela richiedente.

I modelli di *scoring* possono essere suddivisi in quattro principali categorie:

- *modelli di analisi discriminante lineare*; in particolare, il sistema di *scoring* ispirato al modello *Z-score* di Altman<sup>41</sup>. L'analisi multivariata, attraverso una funzione discriminante, consente di sintetizzare il valore di più variabili in un solo valore *Z* che, confrontato con un valore limite  $Z_c$  (detto punto di separazione o *cut off*) consente di classificare il richiedente come affidabile o non affidabile. La funzione lineare discriminante è la seguente:

$$Z = \lambda_1 X_1 + \lambda_2 X_2 + \dots + \lambda_n X_n$$

dove le varie  $x$  rappresentano gli indicatori utilizzati come variabili indipendenti e  $\lambda$  indicano i vari coefficienti di discriminazione. Si tratta, in sostanza, di una tecnica di classificazione finalizzata alla creazione di sistemi di *credit scoring* che consentano di attribuire un punteggio come misura quantitativa dell'esito del processo di *screening*, ovvero come risultato del vaglio del merito di credito della clientela richiedente<sup>42</sup>;

- *modelli di regressione lineare*: si individuano, all'interno del campione prescelto, alcune variabili casuali ( $X_{ij}$ ) che riflettono importanti informazioni; queste ultime vengono utilizzate come variabili indipendenti in una regressione lineare in cui la variabile dipendente è rappresentata dalla variabile *Z* (che può assumere alternativamente valore nullo o unitario). In tal modo, si identificano le variabili statisticamente significative nel determinare l'insolvenza e si stimano i relativi coefficienti. In termini analitici:

$$Z_i = \sum_{j=1}^n \beta_j X_{i,j} + \varepsilon_i$$

<sup>39</sup> Per approfondimenti si consulti Schreiner M. (2002), Caire e R. Kossmann (2003).

<sup>40</sup> "...The score can be used to classify individual borrowers or loans into risk categories. A credit score is a number that is intended to predict a borrower's propensity to repay a loan; a loan score expands upon the credit score to include variables relating to loan characteristics – for example, the loan-to-value-ratio for a home mortgage – to create a numerical indicator of the probability that a loan may default." Cfr. Stanton T.H., (1999).

<sup>41</sup> Cfr. Altman E.I. (1968) e Altman E.I. (1993).

<sup>42</sup> L'analisi discriminante lineare presuppone le ipotesi di normalità multivariata delle distribuzioni delle variabili e di uguaglianza delle matrici di varianza e covarianza; se si rimuove quest'ultima ipotesi, tale modello di classificazione si trasforma in una funzione discriminante quadratica o eteroschedastica.

dove  $\beta_j$  rappresenta l'importanza della variabile  $j$ -esima nel determinare l'insolvenza passata di un'impresa del campione<sup>43</sup>. Questo approccio, per quanto apparentemente valido e metodologicamente semplice, soffre di un problema rilevante, consistente nella possibilità che la probabilità di insolvenza di una nuovo richiedente assuma valori esterni all'intervallo (0;1); tale problema viene affrontato dai modelli *logit* e *probit*;

- *modelli logit e probit*: il problema riguardante il modello lineare probabilistico connesso all'output non limitato nell'intervallo (0;1) viene risolto dal modello di regressione logistica (*logit*) confinando, mediante l'utilizzo di una trasformazione esponenziale, il risultato dell'analisi di regressione nel suddetto intervallo. In termini pratici, questo risultato viene ottenuto utilizzando l'output Z da un modello lineare probabilistico nella seguente equazione:

$$F(Z_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

L'espressione fornisce la probabilità condizionale del richiedente  $i$  di trovarsi nel raggruppamento degli insolventi, condizionata alla realizzazione delle sue variabili.

Il modello *probit* differisce dal modello *logit* unicamente per ciò che riguarda l'ipotesi relativa alla distribuzione: esso assume infatti che la forma della distribuzione sia la normale standardizzata e dunque che  $F(Z)$  rappresenti la funzione cumulata della distribuzione normale. Nel modello *logit*  $F(Z)$  indica la funzione cumulata della distribuzione logistica, caratterizzata da code più spesse. Ai fini applicativi ciò non determina differenze rilevanti tra i due modelli se non vi sono numerosi casi estremi nel campione di riferimento.

- *reti neurali e algoritmi genetici*: generano risultati in conformità a una serie di relazioni non – lineari con le variabili di input.

Mentre le prime tre categorie di modelli si basano su un approccio deduttivo volto ad identificare le relazioni causali di natura economica che spiegano il fenomeno dell'insolvenza, la quarta categoria segue un approccio puramente empirico di natura induttiva.

Le metodologie di *scoring* vengono utilizzate in diversi momenti e con diverse finalità all'interno di istituzioni bancarie; da questa prospettiva si può distinguere tra:

*scoring di accettazione*: la tecnica viene utilizzata nell'ambito dell'istruttoria di fido, al fine di attuare politiche di *pricing* del *credito* più consapevoli e coerenti con il profilo di rischio globale desiderato dalla banca;

<sup>43</sup> Nel modello probabilistico lineare è da tenere presente il problema dell'eteroschedasticità: la varianza dei residui della regressione tende a dipendere dalla variabile dipendente; tale circostanza potrebbe generare delle stime imprecise e distorte.

*scoring di comportamento*: la tecnica viene utilizzata per monitorare l'evoluzione del rischio *creditizio* di una posizione esistente. Il principale risvolto operativo di questo *scoring* è la quantificazione di eventuali nuovi rischi – o meglio, della variazione del rischio originario. Ciò consente di attuare politiche di *repricing* ed eventualmente politiche di revisione delle condizioni contrattuali più tempestive;

*scoring di recupero*; la tecnica viene utilizzata per monitorare più attentamente e più frequentemente rapporti creditizi che segnalano qualche tensione. Esso fornisce indicazioni puntuali in ordine alle politiche di copertura delle perdite ed ancora indicazioni sull'opportunità o meno di intraprendere azioni giudiziali o stragiudiziali di recupero del credito.

L'individuazione degli input su cui basare il sistema di *scoring* è un compito estremamente delicato e laborioso. Le variabili immesse nel modello e la tipologia di relazione che le “lega” possono essere:

scelte discrezionalmente dal costruttore del modello di *scoring*;;  
individuate attraverso apposite tecniche statistiche volte a verificarne l'effettiva capacità predittiva<sup>44</sup>.

Nel primo caso si parla di modelli di *credit scoring* soggettivi. Il termine soggettivo fa riferimento al fatto che la scelta delle variabili viene effettuata a discrezione di chi elabora il modello, in base alla propria esperienza passata nell'ambito della gestione dei crediti. Solitamente, vengono utilizzati come indicatori buone *proxy* degli aspetti ritenuti importanti nell'istruttoria di fido. Il margine di discrezionalità dei modelli di *scoring* soggettivi può essere talvolta esteso sino a consentire agli utilizzatori del modello di modificare le variabili impiegate e il peso loro attribuito per tenere conto di particolari situazioni.

In riferimento al secondo caso, ai modelli di *credit scoring* oggettivi, l'individuazione delle variabili, la ponderazione delle stesse e la relazione che le lega vengono determinate attraverso tecniche statistiche applicate su predefiniti campioni di debitori, che fungono da “campioni di controllo”. In altri termini, il modello di *scoring* viene testato in modo da verificare la sua capacità di stimare correttamente il rischio incorporato in un certo prestito, ossia di prevedere la probabilità di puntuale rimborso dello stesso.

Generalmente, le variabili che vengono prese in considerazione nel modello variano in funzione della tipologia di cliente, a seconda cioè che esso sia rappresentato da una famiglia o da un'impresa<sup>45</sup>. Più precisamente, nel caso delle famiglie e dei privati il modello include una serie di variabili che permettono di tracciare il profilo del richiedente credito relativamente a i seguenti aspetti: ammontare e scopo del prestito richiesto, probabilità di puntuale rimborso, capacità di

<sup>44</sup> Comunemente, la selezione delle variabili può seguire due principali modalità:

- il metodo diretto: le variabili sono selezionate sulla base di un modello teorico e i relativi coefficienti discriminanti vengono stimati empiricamente;
- il metodo *stepwise*: la scelta della variabili avviene sulla base della loro capacità discriminante, sia includendo inizialmente tutte le variabile e successivamente rimuovendo quelle con minore potere discriminante (*backward elimination*); sia inserendo un'unica variabile e aggiungendo progressivamente quelle che dimostrano empiricamente di offrire il *maggiore* potere discriminante addizionale rispetto a quello già ottenuto con le variabili presenti nel mdello (*forward selection*); sia infine seguendo una procedura a fasi che combina caratteristiche di entrambi i metodi precedenti (*stepwise selection*). Cfr. Sironi A. (2005).

<sup>45</sup> Per approfondimenti si veda Akhavein J., Frame W.S., White L.J. (2001).

gestire le questioni finanziarie, presenza di garanzie. Le principali variabili impiegate nei modelli di *scoring* sono le seguenti:

stato civile, età;  
 tipo di occupazione, reddito mensile principale, redditi aggiuntivi;  
 durata dell'attività lavorativa;  
 proprietà o meno della casa, proprietà di altri beni (ad esempio l'auto);  
 possesso di telefono, possesso di carte di *credito*;  
 relazione sull'esito di prestiti ottenuti in passato dal cliente (la cosiddetta *credit history*);  
 eventuale giudizio dei *Credit Bureaus*.

Nel caso delle imprese, il modello include per lo più una serie di indici di bilancio ma anche altre *proxy* relative all'evoluzione del grado di indebitamento complessivo dell'impresa, ottenute dall'utilizzo dei dati di Centrale dei Rischi<sup>46</sup> o dai *Credit Bureau*, e al grado di efficienza della struttura organizzativa e della qualità del *management* dell'impresa stessa. E' evidente che nel caso delle imprese, e a maggior ragione per quelle di più grandi dimensioni, la selezione delle variabili costituisce un momento cruciale della costruzione del modello: la sinteticità della metodologia, legata a vincoli di natura statistica, si scontra infatti con la necessità di considerare un numero elevato di variabili, alcune delle quali non sono efficacemente quantificabili e quindi non facilmente inseribili nel modello.

In riferimento ai clienti più "critici" (sui quali emergono elementi di ambiguità) e alle microimprese, è ormai opinione diffusa che le tecniche di *scoring*, per quanto standardizzate ed automatizzate, possono migliorare la capacità valutativa dei gestori, la determinazione del *pricing* da applicare ai fondi erogati e ridurre i *lending costs*. Naturalmente, lo *score* attribuibile dipende principalmente dall'informazione disponibile al momento della valutazione<sup>47</sup>. La tecnica dello *scoring* è utilizzata ormai da tempo, soprattutto nel mondo anglosassone, per la valutazione del merito creditizio di affidamenti di piccolo importo e per i quali le caratteristiche dei richiedenti sono abbastanza standardizzate: si applica prevalentemente nei comparti

<sup>46</sup> La Centrale dei Rischi (CR) è una banca dati gestita dalla Banca d'Italia e costituita nel 1962 in risposta alla necessità di una più attenta valutazione del rischio di credito. La banca dati della CR contiene informazioni relative alle caratteristiche delle posizioni debitorie degli affidati nei confronti dell'intero sistema creditizio italiano. Tali informazioni vengono raccolte dalla CR mediante le segnalazioni che tutte le banche e gli intermediari finanziari che esercitano esclusivamente o prevalentemente attività di finanziamento - quali società di leasing, di factoring e le società finanziarie, escluse le società di credito al consumo - sono obbligati a inviare mensilmente alla Centrale stessa. Il contenuto di tali segnalazioni consiste in una serie di informazioni atte a qualificare il rischio sopportato da ogni singola banca segnalante con riferimento a ogni singolo cliente che vanti un credito per cassa o di firma di almeno €30.000 o in corrispondenza del quale l'intermediario abbia rilevato un credito in sofferenza di un qualsiasi importo. In contropartita del loro contributo le istituzioni segnalanti ricevono un servizio informativo di ritorno. Le informazioni fornite dalla CR rappresentano un efficace supporto operativo per le banche sia in fase di valutazione dell'affidabilità della clientela sia, successivamente, nella fase di monitoraggio.

<sup>47</sup> "...The adoption of credit scoring is associated with expanded quantities, higher average prices, and greater risk for small business credits under \$100,000. These findings are consistent with the hypothesis that a dominant effect of small business credit scoring is a reduction in lending cost and/or improved accuracy of credit assessments that allows banks to expand credit to some relatively risky "marginal borrowers" that would otherwise not receive credit." Cfr. Berger A.N., Frame S.W., Miller N.H., 2002.

del credito al consumo, dei mutui ipotecari, delle carte di credito, del leasing per piccoli importi. Si tratta, inoltre, di una tecnologia di valutazione che bene si adatta a supportare quelle forme di erogazione del credito considerate “vulnerabili” per caratteristiche oggettive, legate, ad esempio, all’aleatorietà delle attività svolte dal richiedente, alla dimensione limitata delle transazioni che non giustificano grossi investimenti, o soggettive, riguardanti le caratteristiche della clientela e la difficoltà di instaurare con quest’ultima delle relazioni stabili; in tali situazioni, l’applicazione di valutazioni analitiche del merito creditizio risulterebbe più difficile e costosa.

La validità dei modelli di *scoring* è stata confermata anche nei paesi più poveri (Bolivia, Colombia, Chile, México, Panamá, Perù e Thailand), dove le differenti etnie, la precarietà lavorativa, la ridotta disponibilità economica, i diversi stili di vita e il basso grado di inserimento socio-economico sono barriere alla conoscenza e rendono particolarmente problematica la concessione di credito<sup>48</sup>. La diffusione di tecniche di *credit scoring*, che risulta essere maggiore nelle banche di grandi dimensioni, contribuisce pertanto ad aumentare la disponibilità di credito anche a soggetti mediamente più rischiosi. **(queste affermazioni possono contrastare con le tue considerazioni nel par. 2 sui limiti delle tecniche di credit scoring!)** Naturalmente, nel corso del tempo, con il modificarsi della congiuntura economica, la capacità esplicativa delle variabili può cambiare e quindi i dati storici perdono rilevanza ai fini previsionali. Per tale motivo è consigliabile “aggiornare” i coefficienti di discriminazione o di regressione in relazione al mutevole contesto di riferimento. In aggiunta, può rivelarsi utile, ai fini di una più accurata valutazione del rischio, considerare anche i fattori qualitativi, spesso trascurati dal modello di *scoring* in quanto difficilmente quantificabili, che assumono particolare rilevanza nel valutare la rischiosità di un cliente.

### *I Credit Bureaus e le tecniche di scoring*

In riferimento alla stima del rischio della clientela marginale, le banche ricorrono principalmente a fonti informative esterne. Le motivazioni risiedono sostanzialmente nell’opportunità di sfruttare le economie di scala nella raccolta ed elaborazione delle informazioni disponibili e nella necessità di superare i limiti derivanti dall’assenza di rapporti di clientela consolidati.

La fascia di clientela che non è oggetto di rilevazioni da parte della Centrale dei Rischi di Banca d’Italia – e cioè quei soggetti che presentano un’esposizione presso una singola banca inferiore a €30.000 - costituisce una fascia di clientela rilevante in termini numerici: si tratta, generalmente, di soggetti che ricorrono alle banche per finanziare l’acquisto della prima casa, dell’automobile e di altri beni di consumo durevoli, ai quali corrispondono forme tecniche quali il prestito personale e finalizzato, il prestito ristrutturazione casa, il mutuo ipotecario, chirografario, artigiano, agevolato, cessione del quinto dello stipendio, leasing auto, strumentale, immobiliare, carta di credito rateale e POS con pagamento dilazionato, apertura di credito in conto corrente,

<sup>48</sup> Cfr. Schreiner M. (1999a, 1999b, 2000).

altro finanziamento a scadenza. E' evidente che la valutazione del merito creditizio di questi soggetti si basa su considerazioni sensibilmente diverse da quelle relative alle imprese: nel caso di singoli individui la capacità di rimborso, e quindi la disponibilità di adeguati flussi di cassa alle diverse scadenze del contratto di prestito, dipende da fattori diversi da quelli rilevanti nel caso di un'impresa. Tali fattori, quali il reddito, l'indebitamento complessivo, lo stile di vita, la probità dell'individuo, hanno una natura spesso prevalentemente qualitativa che ne ostacola la "misurazione" e rende il processo di valutazione del rischio oneroso per la banca.

Una soluzione diffusa nei sistemi anglosassoni – tradizionalmente caratterizzati da una maggiore propensione all'indebitamento della famiglie – prevede l'esternalizzazione di parte del processo di istruttoria del *credito*: la raccolta delle informazioni, la loro elaborazione e spesso la loro valutazione sono affidati a società specializzate esterne alla banca, i c.d. *Credit Bureaus*: sono delle società, spesso partecipate da banche e finanziarie, la cui funzione principale è quella di raccogliere, elaborare, integrare e interpretare le informazioni "grezze" relative ai soggetti privati che richiedono credito per un ammontare generalmente piuttosto contenuto. In Italia, il ricorso ai *Credit Bureaus* costituisce un fenomeno più recente anche se in forte espansione. Attualmente, il principale *Credit Bureau* operante nel nostro paese è la C.R.I.F. (Centrale dei rischi finanziari).

Il *Credit Bureau* è di fatto una Banca Dati che riceve dalle società aderenti – dette contributrici – informazioni grezze, riguardanti il comportamento finanziario dei potenziali affidati; le elabora, sintetizzandole, al fine di agevolare la valutazione della richiesta di credito. L'alimentazione della Banca Dati avviene attraverso la "contribuzione delle informazioni" da parte degli utenti (banche, finanziarie, ecc.), cioè attraverso l'invio periodico di supporti magnetici contenenti tutti i dati raccolti riguardanti i potenziali affidati. Tali dati vengono integrati con altre informazioni anagrafiche e pubbliche raccolte dal *Credit Bureau* (numero di telefono, protesti, atti pregiudizievoli, ecc.). Le informazioni che confluiscono in un *Credit Bureau* si distinguono in informazioni negative (relative a protesti, atti pregiudizievoli, interdizioni di firma, ecc.) e informazioni positive (relative, principalmente, al comportamento del consumatore in termini finanziari: saldo esistente in c/c, arretrati, numero e tipo di conti in essere, affidamento globale, rimborsi mensili, ecc.). In sintesi, le informazioni rientranti nel database sono informazioni comportamentali, anagrafiche, fatti economici tratti dal Foglio Annunci Legali (F.A.L.), movimenti pregiudizievoli, protesti cambiari, interdizioni di firma, sentenze relative a procedure concorsuali. Tutte le informazioni sono gestite su supporto elettronico e disponibili in tempo reale su interrogazione specifica dell'utente mediante il Rapporto Informativo di Credito (*Credit History*). Il servizio di raccolta ed elaborazione di informazioni semplifica le procedure di valutazione attraverso l'utilizzo dei sistemi di *scoring*, in grado di compendiare ed interpretare automaticamente la consistente massa di informazioni necessarie alla valutazione.

*maggioreno-profitmaggiorremaggiore*

## Riferimenti bibliografici

- Adie (1999), *Etude sur le cadre réglementaire du microcrédit et du travail indépendant en France*.
- Aizcorbe A.M., Kennickell A.B. e Moore K.B. (2003), *Recent Changes in U.S. Family Finances: Evidence from 1998-2001 Survey of Consumer Finances*, Federal Reserve Bulletin, January, pp. 1-32.
- Amihud Y. e G. Miller (a cura di), 1998, *Bank Mergers and Acquisitions*, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht.
- Anderloni L. (a cura di) (2003), *Il Social Banking in Italia: un fenomeno da esplorare*, Giuffrè, Milano.
- Apgar W.C. e Duda M. (2003), *The Twenty-Fifth Anniversary Of The Community Reinvestment Act: Past Accomplishments And Future Regulatory Challenges*, FRBNY Policy Review, June, pp. 168-190.
- ASSBB (2004), *Il credito al consumo*, a cura di, Nieri L., Bongini P., Giarda P., Famà R, in "Osservatorio Monetario", n. 1
- Association d'Economie Financière (2004), *Rapport Moral sur l'argent dans le monde 2003-2004 : la finance pour quoi faire ?*
- Atkinson A.(2004), *Young people: Avoiding banking exclusion*, Personal Finance Research Centre, University of Bristol, United Kingdom.
- Avery, R.B., Bostic R.W. e Canner G.B. (2000), *CRA Special Lending Programs*, Federal Reserve Bulletin, November, pp. 711-731.
- Baravelli, M. e A. Omarini (2005), *Le strategie competitive nel retail banking*, Bancaria Editrice, Milano.
- Barbetta G.P. (2000), *Il settore no-profit italiano*, Il Mulino, Bologna.
- Barbetta G.P. (2002), *Finanza etica*, in *No-profit* n.4.
- Berger, A.N., Rosen R., Udell G.F. (2002), *The Effect of Market Size Structure on Competition: The Case of Small Business Lending*, Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper.
- Bitler M.P., Robb A.M. e Wolken J.D. (2001), *Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 1998 Survey of Small Business Finances*, Federal Reserve Bulletin, April.
- Board of Governors of the Federal Reserve System (2000), *The Performance and Profitability of CRA-related Lending*, Report submitted to the Congress pursuant to the section 713 of the Gramm-Leach-Bliley Act of 1999.
- Bourguinat E. (2005) , *Bâtir un secteur ouvert à tous* , Paris, 20-21 giugno 2005.
- Carbo S., Gardener E.P.M. e Molyneux P. (2005), *Financial Exclusion*, Palgrave Macmillan, UK.
- Cosma S. (2005), *Il ricorso al credito delle famiglie italiane: sovraindebitamento o cambiamento culturale*, paper presentato al convegno "Attualità e prospettive negli studi di economia dei mercati e degli intermediari finanziari", convegno tenutosi presso l'Università degli Studi di Parma-Facoltà di Economia, il 4 novembre.
- Cosma S., Filotto U.(2004), *La formica e la cicala: Famiglie, credito e crisi*", in IIX rapporto Fondazione Rosselli, Bancaria.
- FSA (2000), *In or Out? Financial exclusion: a literature and research review*,

Londra.

Guiso, L., Sapienza, P. e Zingales, L. (2002), *Does Local Financial Development Matter?*, CEPR Discussion Papers 3307, C.E.P.R. Discussion Papers.

Hodgman, D (1960), *Credit risk and credit rationing*, in “Quarterly Journal of Economics”, 74, pp. 258-278

JCHS (The Joint Center For Housing Studies) (2002), *The Twenty-Fifth Anniversary Of The Community Reinvestment Act: Access To Capital In An Evolving Financial Services System*, Harvard University.

La Croix, Ipsos (2004), « Baromètre des finances solidaires », Finansol,

Libanora R. (2003) *Immigrati e servizi bancari. Risultati di una ricerca condotta a Roma e a Milano*, in (a cura di) Anderloni L. , *Il social banking in Italia*.

Messina A. (2000), *La finanza etica n Italia*, Lunaria, Roma.

MORO O. (2004), *Il fenomeno del microcredito in Italia*, Feltrinelli, Milano.

Littlefield E., Morduch J., Hashemi S. (2004), *Is microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals?*, CGAP, Focus Note, World Bank, Washington.

Nieri L. (2000), *Domanda e offerta di servizi finanziari e strategie di crescita nei distretti industriali italiani del Centro-Nord*, in “X Rapporto Cer-IRS”, Il Mulino, Bologna

Ongena S. e Smith D.C. (1997), *Empirical Evidence on the Duration of Bank Relationship*, Working Paper n° 97-11, The Wharton School.

Peachey S., Roe A. (2004), *Access to Finance. A study for the World Savings Banks Institute*, Oxford Policy Management.

Petersen M.A. e Rajan R.G.

(1994) *The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data*, in “The Journal of Finance”, vol. XLIX, n° 1 March, pagg. 3-37.

(1995) *The effect of credit market competition on lending relationships*, in “Quarterly Journal of Economics”, 110, pagg. 407-443.

Pittaluga G.B. (1996), *Economia monetaria*, Hoepli, Milano.

Sharpe, S.A: (1990), *Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contract: a Stylized Model of Customer Relationship*, in “Journal of Finance”, 32, pp. 1251-1266.

Schena C.(2003), *Il problema del finanziamento del terzo settore in Italia*, Working Paper, n. 24, Università dell’Insubria.

Schreiner M. (2000), *Credit Scoring for Microfinance: Can it Work?*, in “Journal of Microfinance”, Vol. 2, n. 2.

Schreiner M. (2002), *Benefits and Pitfalls of Statistical Credit scoring for Microfinance*, Working Paper, Microfinance Risk Management, [www.microfinance.com](http://www.microfinance.com).

Sciortino A. (2002), *Le mille incognite del microcredito*, download paper [www.terrelibere.it](http://www.terrelibere.it).

Stiglitz J.E. e A.Weiss (1981), *Credit Rationing in Markets, with Imperferct Information*, in “American Economic Review”, 71, p. 393-410.

Viganò L. (2000), *Etica, attività bancaria e clientela marginale: un’analisi economico-aziendale* in “Bancaria”n.5.

Viganò L. (2001), *La banca etica*, Bancaria Editrice.

World Saving Banks Institute (2004), *The Provision of Microfinance services by saving banks- Selected experiences from Africa, Asia and Latin America*, Special edition, October 2004, Bruxelles.

Yunus M. (1998), *Il banchiere dei poveri*”, Feltrinelli, Milano.

Zinman J. (2002), *The Efficacy And Efficiency Of Credit Market Interventions: Evidence From The Community Reinvestment Act*, The Joint Center For Housing Studies, Harvard University, Job Market Paper.