

# IL MICROCREDITO STRUMENTO PER COMBATTERE L'ESCLUSIONE FINANZIARIA IN ITALIA: QUALI DIFFERENZE A LIVELLO REGIONALE E LOCALE

**Abstract.** *Microcredit as a tool for combating financial exclusion in Italy: the differences on a regional and local level.* This paper proposes a mapping of microcredit (social and productive) in the period from 2005 to 2013 in three main Italian regions. Later we offer a description of the micro-credit initiatives promoted by cooperative credit banks trying to take advantage of any differences in the initiatives promoted by other types of operators in terms of default rates of loans. The differences will be commented on the basis of the distinctive features of this category of these relationship banks in order to identify a possible way of development of microcredit in Italy.

Keywords: Financial exclusion, microcredit, local banks, relationship lending, default.

JEL: G21, L31, O16

## 1. INTRODUZIONE

Questo paper intende indagare sul microcredito strumento per combattere le situazioni di marginalità finanziaria delle famiglie e di singoli individui. L'interesse crescente sul tema dell'esclusione finanziaria ha portato alla coniazione del termine "social banking" per indicare quel segmento di offerta di servizi finanziari a target di clientela caratterizzata da redditi, cultura economica e altre condizioni che li qualificano come marginali (Anderloni 2003). Questi target sono divenuti sempre più ampi a causa della relazione "crisi – credit crunch – esclusione finanziaria" alimentata dalla tendenza dei mercati finanziari a produrre un effetto di polarizzazione tra i soggetti bancabili super-inclusi e quelli totalmente esclusi i quali si trovano di fronte ad atteggiamenti di preclusione o rifiuto da parte degli intermediari (Andreoni et al. 2013, C. Borgomeo & Co. 2013, Bendig et al. 2014, Ente Nazionale per il Microcredito 2013). In aggiunta a questa scelta comportamentale degli intermediari si aggiunge un progressivo deterioramento della situazione economica delle famiglie che ha causato un irrigidimento delle condizioni di offerta del credito (Signorini 2012, Hyun e Rhee 2011, Arnone e Ofria 2014).

Il paper cercherà di dare una risposta alle seguenti research questions:

- Vi sono differenze significative nella diffusione delle iniziative di microcredito sociale e di microcredito imprenditoriale tra le macroregioni italiane negli anni a cavallo di una crisi finanziaria e reale?
- Quanto intensa è stata la risposta delle banche territoriali in primis le Banche di Credito Cooperativo ai bisogni di una clientela in condizioni di marginalità finanziaria? Quanto differisce il tasso di default dei programmi di microcredito delle BCC rispetto ai programmi di microcredito attivati dalle altre tipologie di operatori.

Il paper è articolato in sette paragrafi. Il paragrafo 2 propone una review sul tema della esclusione finanziaria. Il paragrafo 3 evidenzia le differenze tra i termini microcredito e microfinanza, spesso utilizzati come sinonimi. Il paragrafo 4 effettua una mappatura dei programmi di microcredito sociale e imprenditoriale, monitorando principalmente due variabili, ossia il numero dei crediti erogati e i relativi volumi. Sono stati considerati solamente i programmi a carattere territoriale, non quelli di livello nazionale. In tale sezione, richiamando alcuni studi, si propone una descrizione dei target di clientela del microcredito sociale e imprenditoriale. Il paragrafo 5 intende focalizzarsi sulla seconda questione di ricerca, mettendo in evidenza il ruolo importante delle banche di credito cooperativo in tema di microcredito. Il paragrafo 6 propone un collegamento tra il tema del microcredito ed un concetto fondamentale per qualunque operazione finanziaria: i tassi di default. A tal proposito viene presentata una metodologia per la misurazione del tasso di default dei prestiti di microcredito sociale e imprenditoriale concessi da tali banche. Il confronto tra i tassi di default dei diversi programmi di microcredito attivati dalle BCC e dalle altre banche consentirà di esprimere alcune considerazioni sulla relazione tra la cultura aziendale del relationship lending, tipica delle BCC e microcredito, per delineare ove presente un modello italiano della microfinanza. Il paragrafo 7 conclude.

## 2. L'ESCLUSIONE FINANZIARIA

### 2.1 *Una survey*

I primi ad interessarsi di esclusione finanziaria furono i geografi Leyshon e Thrift (1995) i quali ne evidenziarono soprattutto gli effetti di amplificazione delle disuguaglianze economiche tra i diversi Paesi. Soltanto quattro anni dopo, Kempson (1999a, 1999b, 2000) formulò una definizione di esclusione finanziaria che ancora oggi, conserva la sua validità.

Per questo autore l'escluso è un individuo che ha un accesso limitato a quei servizi e prodotti finanziari necessari per condurre la normale vita quotidiana. Questa definizione viene successivamente ripresa dalla Commissione Europea (2008): *“una condizione di inabilità degli individui, famiglie o gruppi ad accedere a servizi finanziari di base in una forma appropriata, tale da consentire lo svolgimento di una normale vita sociale nella società di appartenenza”*. Rispetto alla precedente definizione, qui si mette in risalto che l'esclusione finanziaria non fa riferimento esclusivamente ai soggetti *“unbanked”* ma anche agli individui e categorie sociali che utilizzano limitatamente dei servizi finanziari di base o non adeguatamente rispetto ai propri bisogni. Pertanto l'esclusione finanziaria riguarda problemi non solo di accesso ma anche di utilizzo di servizi finanziari di base.

L'incapacità di utilizzare in modo adeguato i servizi finanziari di base ai propri bisogni può essere causata da carenza di educazione finanziaria che può portare l'individuo a fare scelte errate che possono aggravare la sua situazione finanziaria. Pertanto una maggiore cultura finanziaria è una sfida sempre più urgente da affrontare per l'Italia anche per

sottrarre clientela alla finanza illegale (prestiti ad usura)<sup>1</sup>. Per Claessens (2005): “*coloro i quali in un certo momento non utilizzano il credito, non necessariamente sono soggetti esclusi volontari; il non utilizzo va valutato insieme alla possibilità di accesso*”<sup>2</sup>. Gli esclusi finanziari sarebbero coloro che non hanno accesso ma hanno bisogno di servizi finanziari e vorrebbero utilizzarli (in tal caso si parla di “esclusione involontaria”). Pertanto non andrebbero considerati esclusi coloro che non hanno accesso e non ne hanno bisogno e coloro che possono averne bisogno ma non intendono utilizzarli. Così anche non sono soggetti esclusi coloro ai quali l’accesso è consentito ma che per qualche motivo non intendono utilizzarli.

Mckillop e Wilson (2007) evidenziano che gli ostacoli alla inclusione finanziaria possono essere alimentati da un senso di sfiducia, di riluttanza o di pregiudizio nutrito dagli individui verso l’utilizzo dei servizi finanziari. Recenti studi (Kempson et al. 2004, Kempson et al. 2007, Mitton 2008, Anderloni e Carluccio 2006, Claessens e Demirguc-Kunt 2006) evidenziano forti legami tra l’esclusione finanziaria e la variabile reddito. Secondo tali studi, alcune categorie sociale connotate dal possesso di livelli marginali di reddito, ad esempio i disoccupati, i giovani precari, i disabili, le famiglie con genitori separati/divorziati con figli a carico, gli anziani e i migranti soffrono maggiormente della minaccia dell’esclusione finanziaria. Kempson et al. 2007, su 25 dei 27 Paesi membri dell’Unione Europea, dimostrano che i Paesi caratterizzati da una più equa distribuzione dei redditi presentano un più basso livello di esclusione finanziaria: ad esempio la Svezia, ha un tasso di esclusione finanziaria tra i più bassi in Europa pari a circa il 2%.

Altre caratteristiche che possono alimentare il rischio di marginalizzazione finanziaria fanno riferimento alle differenze di genere, l’invecchiamento, lo status di single, il vivere in aree rurali depresse piuttosto che in aree urbane industrializzate.

<sup>1</sup> L’International Business School IMD mette in risalto che il nostro Paese occupa una posizione di fanalino di coda nella classifica del World Competitiveness Index denunciando un semi-analfabetismo di competenze finanziarie (46° posto) e manageriali (40° posto) per le quali posizioni di leadership sono occupate rispettivamente dalla Finlandia e Svizzera. Questa scarsa diffusione dell’educazione finanziaria in Italia trova conferma anche nello studio dell’European House – Ambrosetti, in base al quale il livello medio di cultura economico-finanziaria presente nel nostro paese, secondo una scala da 1 a 10, è pari a 3,5 punti, inferiore a quello rilevato per i principali Paesi membri dell’UE: Germania (5,18), Regno Unito (4,68), Francia (3,87). Una misura del livello di educazione finanziaria dell’Italia è fornita dall’indice sintetico ICF PattiChiari o “Indice della Cultura Finanziaria PattiChiari” che tiene debitamente conto del livello di educazione finanziaria, del livello di informazione finanziaria e delle scelte comportamentali degli italiani. Nel 2010 questo indice, che può assumere valori in un range 1-10, era pari a 4,3, evidenziando delle carenze di competenze finanziarie soprattutto dei giovani italiani. Ciò nonostante un miglioramento del 23% rispetto al valore del 2008 pari a 3,5. In particolare, è aumentato del 14% il livello di preparazione finanziaria (da 4,3 a 4,9), del 26% il livello di informazione (da 3,1 a 3,9), del 21% l’indice relativo alle scelte comportamentali (da 3,8 a 4,6). Questi valori sono comunque nettamente inferiori con i risultati dei principali paesi europei: 5,18 in Germania, 4,68 nel Regno Unito e 3,87 in Francia.

<sup>2</sup> Il termine “accesso” fa riferimento alla disponibilità di un’offerta di servizi finanziari di qualità e a costi ragionevoli mentre il termine “utilizzo” si riferisce all’effettivo consumo dei servizi finanziari.

Un diverso approccio allo studio delle determinanti dell'esclusione finanziaria è offerto dalla Financial Service Authority del Regno Unito (Kempson et al. 2000). Tale approccio propone una tassonomia dell'esclusione finanziaria, a seconda del differente origine della barriera di accesso ai servizi finanziari di base:

- **Access exclusion:** causata dalla lontananza fisica e dalla scarsa diffusione sul territorio di sportelli bancari e di altre istituzioni finanziarie. Questa maggiore distanza ostacola la realizzazione di rapporti banca – cliente fluidi, alimentando le asimmetrie informative. Allo scopo di eliminare o perlomeno attenuare le conseguenze delle asimmetrie informative, le istituzioni finanziarie cercano di fissare in modo appropriato le condizioni del contratto di credito (ammontare, durata, tasso di interesse, garanzie ecc.). La richiesta delle garanzie determina una sorta di discriminazione a danno di una consistente fascia della popolazione che, seppur non possedendo adeguate garanzie, potrebbe essere in grado di restituire il prestito. Pertanto l'esclusione finanziaria della clientela marginale è un effetto indesiderato delle asimmetrie informative. Le maggiori asimmetrie informative rendono gli individui più rischiosi (e quindi meno affidabili) e possono indurre le istituzioni finanziarie a decidere di non concedere credito a tali soggetti. Altre possibili cause possono essere gli elevati costi di transazione e difficoltà a garantire il rispetto del pagamento degli oneri contrattuali (in quest'ultimo caso si usa l'espressione "enforcement"). In molti casi elevati costi possono rendere le transazioni di mercato non vantaggiose dal punto di vista economico. I prestiti richiesti dai soggetti a basso reddito sono di ridotta entità e dispersi sul territorio, e poiché i costi di transazione che la banca deve sostenere sono, entro certi limiti, indipendenti dall'ammontare del prestito, servire questo segmento di clientela non è un'operazione remunerativa per la banca;
- **Price exclusion e marketing exclusion:** causata dall'eccessiva onerosità dei servizi finanziari offerti o da una precisa strategia di marketing;
- **Condition exclusion:** causata dalle specificità del processo di erogazione del credito sia dal lato dell'offerta che della domanda: tempi di valutazione della richiesta di finanziamento troppo lunghi, eccessiva documentazione da presentare, ammontare e durata del prestito, frequenza di rimborso, possibilità nulla di rinegoziazione delle condizioni contrattuali;
- **Self exclusion:** causata da fattori di tipo psicologico, culturale e dall'azione di reti sociali che implicano scelte comportamentali condivise sulla fruizione del credito e servizi finanziari di base all'interno della medesima comunità. A tal proposito numerosi contributi (Ormerod e Smith 2001, Meadows et al. 2004) evidenziano che, in presenza di comunità con una bassa fruizione dei servizi finanziari di base quali ad esempio quella degli immigrati, aumenta la probabilità del singolo individuo di rimanere isolato dal sistema finanziario.

Alla luce di quanto detto fino ad ora è possibile intravedere un'altra importante caratteristica dell'esclusione finanziaria: la stretta relazione di interdipendenza causa-

effetto con i fenomeni della esclusione sociale e di sovraindebitamento. I primi studi sull'esclusione sociale risalgono agli anni Novanta soprattutto in Francia (Barry 1998, Ebersold 1998) e definiscono l'esclusione sociale come l'insieme di condizioni ostative della formazione di uno stile di vita predominante. Più recentemente una definizione condivisa di esclusione sociale è: “*la marginalizzazione dal lavoro, dal reddito, dalla reti sociali, dai processi decisionali e da un'adeguata qualità della vita*” (CDFA, EMN, MFC 2007a, 2007b). Secondo tale studio, l'esclusione finanziaria e l'esclusione sociale sono due fenomeni che si alimentano reciprocamente. Soggetti che vivono una condizione di marginalità finanziaria, hanno maggiori difficoltà ad assumere un ruolo di partecipazione attiva alla vita economica-sociale attraverso il lavoro, dipendente o autonomo, e a tutelarsi dalle difficoltà imprevedute dalla vita quotidiana. Tali soggetti si trovano a vivere una condizione di vulnerabilità finanziaria ed anche di vulnerabilità sociale che alimenta uno status di precarietà esistenziale, impedendo loro di uscire dalle cosiddette “*trappole della povertà*” (Negri e Saraceno 2003, Andreoni e Pelligra 2009).

Come l'esclusione sociale, anche il sovraindebitamento è una sfaccettatura dell'esclusione finanziaria e se ne possono individuare due principali forme (ABI 2009):

- Sovraindebitamento attivo: è determinato da una tendenza al sovraconsumo degli individui e una sovrastima della propria capacità di spesa e rimborso;
- Sovraindebitamento passivo: è determinato da fattori esterni non correlati a comportamenti dell'individuo e che fanno sorgere la difficoltà di rimborsare i debiti contratti in precedenza. Tra questi fattori esterni in primis la perdita del posto di lavoro, malattie o infortuni che riducono il reddito a disposizione della famiglia. Al fianco di questi anche fattori congiunturali e di contesto, come per esempio il rialzo dei tassi di interesse o l'aumento dei prezzi o della pressione fiscale.

È soprattutto quest'ultima tipologia di sovraindebitamento che ha conosciuto una intensa fase di crescita negli ultimi contrassegnati da una crisi globale.

## 2.2 Alcuni dati sull'esclusione finanziaria e sociale in Italia

In questa sezione si forniscono alcuni dati sull'esclusione finanziaria nel nostro Paese.

Le principali fonti sono l'Eurobarometro 60.2 e l'Indagine sui bilanci delle famiglie italiane di Bankitalia. Con riferimento ad un segmento di clientela particolarmente vulnerabile all'esclusione finanziaria quello dei migranti, saranno commentati alcuni dati estrapolati dal Rapporto Cespi (2014). Dato il legame che è emerso tra esclusione finanziaria ed esclusione sociale nella precedente *survey*, saranno forniti anche alcuni dati relativi a quest'ultima condizione di marginalizzazione utilizzando come principali fonti il Rapporto Caritas (2014).

I dati dell'Eurobarometro 60.2 evidenziano che il tasso di esclusione finanziaria è pari al 16% superiore al 7% rilevato mediamente per l'UE a 15 Paesi. Questo gap aumenta ulteriormente se il dato si riferisce a tutta la categoria dei soggetti unbanked raggiungendo un valore del 19% per l'Italia contro il 10% dell'UE15. Questi gap assumono dimensioni più confortanti secondo l'Indagine sui bilanci delle famiglie italiane condotta da Banca

d'Italia nel 2008 all'11%. Se si guarda ad una sola tipologia di esclusione finanziaria, ad esempio quella creditizia, la percentuale di esclusione cresce sensibilmente sino a raggiungere il 56%. Sempre questa seconda fonte evidenzia la presenza di fasce della popolazione molto ampie ad alto rischio di esclusione finanziaria: in primis gli immigrati tra i quali soltanto il 37,3% è titolare di un conto bancario, ben l'89,5% delle donne con basso reddito non hanno un conto bancario e gli anziani prevalentemente si autoescludono dall'accesso ai servizi finanziari di base. Segnali di miglioramento nell'inclusione finanziaria della popolazione emergono dall'ultima Indagine di Banca d'Italia (2012): nel 2010 il 91,5% delle famiglie possiede un conto bancario o postale. Inoltre dal momento che i dati di questa indagine sono riferiti al capofamiglia, ossia al maggior percettore di reddito all'interno del nucleo familiare, sono le donne a soffrire maggiormente di esclusione<sup>3</sup>. Ben l'11,9% dei nuclei con capofamiglia una donna non ha un conto di deposito bancario o postale contro il 6,9% degli uomini. L'11% degli ultrasessantacinquenni non possiede un conto bancario (il 7% per le persone con età 35-54 anni).

I giovani con età inferiore a 34 anni sono titolari di un conto bancario (nell'87,7% dei casi). L'esclusione è più presente tra gli individui con un minor livello di istruzione: il 33% delle persone senza titolo di studio mentre solo l'1,7% dei laureati. L'esclusione cresce al diminuire del reddito: nel primo quinto della popolazione con reddito più basso è senza conto il 29,3% delle famiglie, nel secondo quinto l'8,3%, nel quinto più alto di reddito circa lo 0,4%. I lavoratori autonomi sono possessori di un conto nel 93,1% dei casi. Sono maggiormente escluse le famiglie con un solo componente (13,3%) e quelle con 5 o più componenti (12,7%). Da un punto di vista geografico è il Sud Italia l'area con una maggiore esclusione finanziaria (19% delle famiglie contro il 4,6% al Centro e il 3,1% al Nord). Come fa notare Corrado (2012) questi dati possono sottostimare la diffusione dell'esclusione finanziaria nel nostro Paese perché questa Indagine tiene conto soltanto dei soggetti iscritti nelle liste anagrafiche e non gli immigrati non residenti.

Con riferimento all'esclusione sociale il Rapporto Caritas (2014) fa emergere che nel nostro Paese si sta verificando un processo di normalizzazione sociale che rende il profilo del soggetto escluso sempre più distante dai profili con gravi marginalità sociali: prevalentemente stranieri (61,8%), forte la presenza di donne (54,4%), persone con domicilio (81,6%), genitori con figli a carico (72,1%). In termini di caratteristiche demografiche: prevalentemente anziani oltre 64 anni (6%), coniugati (50,2%), disoccupati (61,3%). È proprio l'elevata disoccupazione la principale causa dell'esclusione sociale indipendentemente dalla localizzazione geografica dell'individuo (sebbene con maggiore intensità al Centro). In aggiunta la bassa formazione (ben il 64,3% delle persone con età tra 15-64 anni ha un titolo di studio uguale o inferiore alla scuola media inferiore) rende sempre più difficile per questa fascia della popolazione assumere un ruolo attivo nella società.

<sup>3</sup> Provenzano (2012) evidenzia che, nonostante la mancanza di forti garanzie collaterali, il tasso di rimborso dei programmi di microcredito raggiunge valori superiori al 98 per cento soprattutto con riferimento alle donne e individui più poveri che hanno maggiori difficoltà a progettare il proprio sviluppo economico.

Gli esclusi sociali (sia italiani che immigrati) chiedono aiuto alla Caritas prevalentemente per problemi di povertà economica di lavoro e abitativi (rispettivamente 59,2%, 47,3% e 16,7% delle persone). Gli italiani soffrono più degli stranieri residenti di problemi di povertà economica (65,4%), problemi familiari (13,1%) mentre gli immigrati di problemi occupazionali (49,5%) e abitativi (17,2%).

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia (2014), coordinato dal CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale) rileva che il tasso di bancarizzazione degli immigrati al 2012 è dell'86%. Ampliando la categoria dei servizi finanziari anche agli strumenti di pagamento elettronico, emerge che al 2013 il 32,4% degli immigrati erano in possesso di una carta di credito (con un incremento di circa 6 punti percentuali rispetto al 27,8% del 2012). È il Sud Italia a connotarsi per un livello più basso di bancarizzazione degli immigrati (il 7% contro il 25% al Centro e il 68% al Nord) a causa della forte diffusione di contratti di lavoro stagionale e del fenomeno dell'economia sommersa. Nelle sole Province di Milano e Roma è localizzato il 23% degli immigrati clienti delle banche italiane, a dimostrazione della forte rilevanza che questi due territori hanno per il problema dell'esclusione finanziaria e sociale di questa fascia della popolazione.

### 3. MICROFINANZA E MICROCREDITO: UN INQUADRAMENTO TERMINOLOGICO

Questa sezione intende chiarire che cosa si intende per microfinanza e microcredito dal momento che spesso in letteratura si utilizzano definizioni che, a volte li sovrappongono ed altre le contrappongono sulla base di aspetti ad esempio il target di clientela, l'ambito operativo, gli obiettivi, i prodotti e servizi offerti, gli schemi di intervento.

La Banca Mondiale (2011) definisce la microfinanza: *“l'offerta di servizi finanziari di base a persone povere che tradizionalmente non hanno accesso a servizi bancari e complementari”*. Secondo Provenzano (2012) la microfinanza ha come principale obiettivo la promozione dello sviluppo umano *tout court* mediante: *“l'offerta di servizi finanziari e non come la formazione tecnica e gestionale, lo sviluppo di condizioni necessarie per la raccolta del risparmio, la pianificazione familiare e l'istruzione, la creazione di reti associative e organizzazioni locali per potenziare l'offerta di tali servizi soprattutto nel lungo periodo”*. Questa ultima definizione mette in luce il fatto che la microfinanza assume un ruolo cruciale nella lotta alla povertà puntando non soltanto alla distribuzione dei beni essenziali per condurre una vita dignitosa in un orizzonte temporale di breve termine e superare condizioni di deprivazione materiale ma anche alla fornitura di beni e servizi che permettano agli individui di pianificare la propria vita nel lungo periodo. La sostenibilità della offerta di tali servizi conferisce alla microfinanza la natura di bene pubblico e con forti esternalità positive (Borstein 2011). Con riferimento al contesto italiano due importanti contributi all'inquadramento della microfinanza sono curati dall'ABI (2010) e dalla Rete Italiana di Microfinanza RITMI (2010).

L'ABI definisce la microfinanza: *“l'insieme dei servizi di credito, di risparmio, di pagamento, di trasferimento e assicurativi, offerti in condizioni di sostenibilità, diretti a facilitare l'inclusione finanziaria di soggetti vulnerabili”*.

Per RITMI (2010): *“la microfinanza ha una funzione produttiva e di accompagnamento alla crescita e all'inclusione sociale attraverso l'uso di strumenti finanziari pensati ad hoc per le persone escluse dal sistema finanziario tradizionale”*. Soprattutto queste due ultime definizioni mettono in risalto il legame tra esclusione finanziaria ed esclusione sociale precedentemente evidenziato nella rassegna della letteratura.

Tutte le precedenti definizioni considerano il microcredito uno dei servizi offerti dalla microfinanza. A tal proposito sempre Provenzano (2012) definisce il microcredito: *“prestiti di dimensioni ridotte per l'autoconsumo, concessi a individui esclusi dal sistema finanziario formale e che intendono anche intraprendere piccole attività imprenditoriali, generalmente limitandosi a replicare attività già esistenti quali la pesca, le produzioni agricole, il commercio al minuto”*. Per Ciravegna e Limone (2006): *“forma di credito caratterizzata da importi di basso ammontare e senza vincoli di garanzia dati a persone povere”*. La Commissione Europea (2007) definisce il microcredito. *“un prestito al di sotto di 25.000 euro, per supportare lo sviluppo dell'autoimpiego e della micro-impresa con meno di 10 dipendenti ed è rivolto a persone disoccupate o inattive che vogliono avviare un'attività imprenditoriale, ma che non hanno accesso ai servizi bancari tradizionali”*.

Il Testo unico bancario ha inserito nel 2010 alcune disposizioni sul microcredito volte a individuare i potenziali soggetti beneficiari. Sulla base dell'art. 111, il microcredito può assumere la doppia configurazione di strumento per svolgere attività di impresa o di lavoro autonomo per un ammontare non superiore ai 25.000 euro, oppure microcredito sociale a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica e sociale e per un ammontare massimo di 10.000 euro.

Il microcredito sociale difficilmente si identifica in modo netto dalla microfinanza perché non ha ancora un riconoscimento, né in termini di una definizione condivisa a livello europeo, né a livello di politiche comunitarie. Pur tuttavia secondo diversi autori (Brunori et al. 2014, Negro, 2013, Andreoni et al. 2013, Andreoni 2011), esso racchiude in genere tutti quei prodotti e servizi finalizzati alla lotta alla povertà e all'esclusione sociale. Esso mira a raggiungere un duplice obiettivo: da un lato offrire soluzioni concrete, mediante la concessione di piccoli prestiti a coloro che hanno difficoltà temporanee a coprire spese improcrastinabili; dall'altro lato favorire l'adozione da parte di tali soggetti di una cultura della responsabilizzazione, trasformando anche le logiche alla base della concessione di sostegni finanziari (dal contributo a fondo perduto al prestito). Pertanto questa tipologia di prestito risponde ad una logica socio-assistenziale volta alla copertura di spese di istruzione e di inserimento occupazionale, spese sanitarie (anche impreviste), spese per il pagamento di beni e servizi di prima necessità, spese di affitto e di pagamento di rate del mutuo prima casa ecc. Il target di clientela che beneficia maggiormente di questo comparto del microcredito è costituito dai singoli individui e dalle famiglie. Per poter essere identificato come soggetto beneficiario di microcredito sociale, il soggetto richiedente deve trovarsi dunque in una condizione economica che gli consenta, in un



orizzonte temporale di breve-medio termine, di restituire il credito ricevuto. L'indagine sul ruolo del sistema bancario nel microcredito in Italia, condotta da Andreoni et al. 2013, evidenzia che il target di clientela preferito dal microcredito sociale è composto da famiglie svantaggiate (100%), giovani (93%), immigrati (53%). Stando ai risultati di un'indagine condotta sempre da Andreoni et al. 2013 in tre città (Roma, Bologna e Reggio Calabria) su un campione di famiglie (300) e un campione di imprese (150), le categorie di soggetti interessati al microcredito sociale sarebbero: i "giovani senza tempo", "i working poors", i "poveri attivi" ed i "nuovi poveri congiunturali". I giovani senza tempo sono precari con meno di 40 anni, single o coppie senza figli, spesso fuori sede, con elevato livello di istruzione e basso livello di consumi associato a poche aspettative di crescita del reddito perché in prevalenza svolgono attività lavorativa occasionale, privi di debiti e con relazioni intense con le banche, ma un rapporto ambivalente con le stesse, per l'oscillazione tra il desiderio di richiedere prestiti e l'autoesclusione finanziaria.

Questo stato di precarietà oggettiva confermato dall'incapacità di produrre risparmio giustifica la assoluta dipendenza di questi soggetti a forme di assistenzialismo sociale. I "working poors", soggetti con un'età tra i quaranta e sessanta anni, meno istruiti rispetto al gruppo precedente (per lo più diploma professionale), appartenenti a nuclei con figli, radicati nel territorio, con bassi livelli di consumo pro-capite e di reddito, tali da provocare uno stato di insoddisfazione malgrado il reddito sia più stabile rispetto al gruppo precedente (perché proveniente non solo da lavori occasionali ma anche da pensioni e lavoro autonomo e imprenditoriale), indebitamento particolarmente elevato che riduce fortemente il reddito disponibile di tali individui e rapporti con le banche di tipo tradizionale.

Per questo raggruppamento la principale preoccupazione attiene alla impossibilità di pagare le rate del mutuo e di perdere la proprietà dell'abitazione di residenza. I "poveri attivi", con caratteristiche anagrafiche e livello di istruzione abbastanza simili a quelli del primo gruppo, precarietà occupazionale, forte presenza di immigrati, necessità di un sostegno economico occasionale offerto dai propri familiari, parenti e amici, bassi consumi, redditi percepiti come scarsi e instabili perché derivanti da lavori occasionali, irregolari e da contributi e sussidi pubblici e privati, rapporti con le banche di tipo tradizionale, basso livello di indebitamento, ma fiducia nella possibilità di ottenere un prestito. Queste caratteristiche alimentano un atteggiamento di estrema frustrazione soprattutto riferito alle difficoltà di sostenere le spese per l'acquisto di beni primari come generi alimentari e capi di abbigliamento e beni quasi essenziali come l'automobile. I "nuovi poveri congiunturali", soggetti adulti, prevalentemente quarantenni, appartenenti a nuclei con due o più figli, radicati nel territorio, con elevato livello di istruzione, che hanno avuto in molti casi un sostegno economico da parte dei familiari e/o l'hanno offerto, con una certa stabilità del reddito, che appare non insufficiente ad arrivare alla fine del mese, ma insoddisfacente per le possibilità di consumo offerte, con un rapporto molto confidenziale con gli istituti bancari (definito di "alta bancarizzazione"), maggiore indebitamento rispetto ai precedenti gruppi. Questo maggiore indebitamento impedisce a tale segmento di clientela di ricorrere agli istituti bancari per l'accensione di ulteriori prestiti. Per microcredito imprenditoriale/ produttivo si intende riferirsi ai prodotti e servizi utili a favorire lo sviluppo di vocazioni

imprenditoriali, con l'obiettivo di creare meccanismi virtuosi che consentano ai microimprenditori di generare reddito e diventare economicamente autonomi (Brunori et al. 2014, Negro, 2013, Andreoni et al. 2013). L'erogazione di tale forma creditizia richiederebbe la verifica della presenza di un reale impatto sul territorio da parte dell'iniziativa imprenditoriale da finanziare e quindi l'adozione di un processo abbastanza selettivo nell'ambito del quale vengano verificate l'attendibilità professionale dei soggetti richiedenti e la validità e coerenza tecnica, economica e finanziaria del progetto. Andreoni et al. 2013 mediante un'indagine sul posizionamento del sistema bancario italiano nel settore del microcredito, giunge alla conclusione che il microcredito imprenditoriale si rivolge prevalentemente alle microimprese (80%) e start-up (87%).

Sempre Andreoni et al. 2013 nella ricerca sulla diffusione del microcredito in tre città (Roma, Bologna e Reggio Calabria), precedentemente citata, classifica in tre gruppi i soggetti che costituiscono la potenziale domanda di microcredito imprenditoriale, sulla base del livello di esposizione debitoria e dinamismo imprenditoriale: gli imprenditori "prudenti a bassa esposizione debitoria", quelli "dinamicisti a elevata esposizione debitoria", quelli "assistiti a elevata esposizione debitoria".

Gli imprenditori prudenti a bassa esposizione debitoria come suggerisce la stessa denominazione, sono prevalentemente microimprese con un numero di addetti tra le 2 e 5 unità molto prudenti nei confronti delle decisioni di investimento, un fatturato non superiore a 50.000 euro annui, che svolgono attività non *labour intensive*, con un basso livello di indebitamento reso sostenibile dall'utilizzo di capitale proprio nella fase di avvio e quindi una bassa esposizione verso il sistema bancario. Un altro aspetto caratterizzante tale segmento di clientela è una bassa cultura finanziaria che induce gli imprenditori a richiedere esclusivamente servizi bancari di base (volti a soddisfare esigenze di liquidità di breve termine) e non servizi bancari più specialistici come il risk management e servizi assicurativi.

Il secondo segmento di clientela condivide con quello precedente la predominanza di microimprese ma in aggiunta racchiude anche imprese con più di 5 addetti. Si connota però per un livello di fatturato molto più consistente compreso tra 50.000 e 250.000 euro annui, un maggiore livello di indebitamento ed esposizione bancaria. Questa maggiore intensità dei rapporti con il sistema bancario è motivata da un atteggiamento molto più ottimista orientato al successo di mercato nutrito da tali imprese fin dalla fase di start-up e ulteriormente consolidato anche nella fase di crescita. Nessuna di tali imprese ha utilizzato mezzi propri per finanziare il proprio avvio ma esclusivamente debiti bancari. Ciò ha spinto le imprese di tale raggruppamento a effettuare con una certa regolarità investimenti.

Un'altra peculiarità di tale segmento di clientela è la dotazione di un'elevata cultura bancaria che induce tali imprese a richiedere al sistema bancario anche servizi di risk management e assicurativi. Il terzo segmento di clientela possiede delle caratteristiche di entrambi i precedenti raggruppamenti. Sono imprese che mostrano un atteggiamento di incertezza per cui necessitano per il loro sviluppo di attività di assistenza da parte di commercialisti e associazioni sociali, di piccolissime dimensioni, con un fatturato inferiore a 50.000, con meno di cinque addetti, con un basso livello di produttività causato

dal limitato giro d'affari, con un elevato livello di indebitamento sostenibile perché finanziato da debiti bancari soprattutto nella fase di avvio, con una scarsa propensione all'investimento, con una cultura bancaria piuttosto limitata che le induce a domandare servizi bancari di base.

Uno studio a cura di Kempson e Whyley (1999) evidenzia come il microcredito contribuisce a contenere l'esclusione finanziaria:

1. *access exclusion*: per contrastare tale esclusione, le istituzioni di microfinanza (IMF) basano la decisione di concedere credito e servizi finanziari sulla base di garanzie alternative a quelle reali che tengono debitamente conto del patrimonio relazionale dei richiedenti i fondi. Ad esempio nel meccanismo del prestito di gruppo (group lending), la responsabilità di rimborsare il prestito ricade su tutti i componenti e lo stato di insolvenza anche di un solo membro determina l'esclusione di tutti dal credito. Ciò innesca una sorta di controllo reciproco (peer monitoring) che, insieme alla minaccia di sanzioni economiche e sociali (peer pressure) in caso di comportamenti non corretti, riduce il rischio di moral hazard sulla banca e i suoi elevati costi di valutazione della meritorietà del credito. Altre metodologie innovative nella concessione del prestito adottate dalle IMF sono: la richiesta di un deposito di risparmio utilizzato come garanzia di prestito (cash collateral) che non viene restituito, anche se remunerato, fino a che il prestito non è stato ripagato; la concessione di prestiti di importo crescente e a condizioni più vantaggiose (detto "prestito progressivo") a soggetti che sono stato in grado di rimborsare i precedenti prestiti (Provenzano 2012). Questa ultima metodologia consente alla banca di monitorare costantemente l'affidabilità del credito, prima di ampliarlo ulteriormente;
2. *geographical exclusion*: il target di clientela prevalentemente catturato dalle IMF è localizzato in contesti rurali e in aree urbane disagiate. La vicinanza "fisica" alla popolazione in tali contesti consente la costruzione una relazione di fiducia tra IMF e cliente che influenza il tasso di restituzione del prestito;
3. *condition exclusion*: i prestiti erogati dalle IMF, essendo destinati ad una clientela marginale, hanno delle specificità che li differenziano rispetto ai prestiti erogati dai tradizionali istituti bancari. Tra le principali caratteristiche tempi di valutazione della richiesta di credito piuttosto veloci, la valutazione della richiesta di credito non è appesantita da un'eccessiva documentazione; il prestito erogato è di piccolo importo, le scadenze fissate per il rimborso delle diverse rate del prestito sono molto ravvicinate (di solito con cadenza settimanale), possibilità di rinegoziare le condizioni del prestito in caso di difficoltà del cliente, offerta di servizi non finanziari di supporto alla clientela. La vicinanza delle rate di pagamento arreca dei vantaggi anche all'istituzione di microfinanza; infatti, questa ultima sarà in grado, con una certa rapidità, di verificare la solvibilità del beneficiario e intervenire tempestivamente nel caso in cui si verificassero delle difficoltà che possono compromettere la restituzione dell'intero prestito;

4. *price exclusion*: i tassi di interesse applicati dalle IMF alla clientela sono di importo molto variabile e di regola molto più elevati di quelli praticati dalle banche. Gli elevati tassi di interesse richiesti dalle istituzioni di microfinanza riflettono gli alti costi, in particolare di gestione e del personale, a cui sono soggette e la maggior rischiosità che caratterizza in genere questa clientela. Tuttavia, i tassi di riferimento rilevanti per i soggetti esclusi dal sistema bancario non sono quelli utilizzati dal sistema bancario tradizionale, ma quelli degli intermediari finanziari informali (ad esempio usurai), che rappresentano di regola l'unica fonte finanziaria alternativa;
5. *marketing exclusion*: le istituzioni di microfinanza hanno cercato di individuare canali di promozione adeguati al segmento di clientela che intendono servire. Particolarmente efficaci si sono rivelati i canali informali (ad esempio il "passaparola" da parte di persone che ne hanno già beneficiato e da parte di associazioni operanti nel territorio);
6. *self-exclusion*: le istituzioni di microfinanza pongono alla base della relazione con la clientela la fiducia. Questo elemento risulta particolarmente importante per ridurre le cause di origine interna dell'esclusione finanziaria ossia la diffidenza di alcuni individui nei confronti degli intermediari finanziari.

#### 4. UN FOCUS SUL MICROCREDITO SOCIALE E IMPRENDITORIALE IN ITALIA NELL'ULTIMO DECENNIO

##### 4.1 Dataset

Il dataset utilizzato, per questa analisi, è composto da 239 programmi di microcredito di cui 142 relativi al campo sociale e 97 a quello imprenditoriale/produttivo. I primi sono collocati prevalentemente al Nord (si tratta di 77 programmi, contro 38 al Sud e 27 al Centro), i secondi invece sono maggiormente concentrati al Sud (52), mentre è inferiore alla metà la presenza al Nord (23) e al Centro (22).

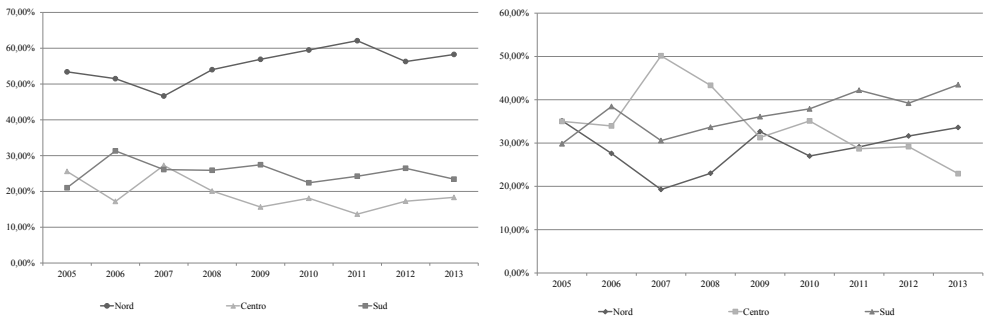
La particolarità della banca dati utilizzata è di consentire l'osservazione dei singoli programmi nel loro sviluppo pluriennale; infatti viene coperto un arco temporale quasi decennale, che comprende gli anni della crisi, la quale sembra aver alimentato la diffusione di soggetti esclusi dai tradizionali sentieri del *lending* bancario e favorito la crescita del numero e del volume dei prestiti. I limiti del dataset riguardano invece innanzitutto il fatto che le informazioni, derivanti da un questionario somministrato ad operatori di microcredito, consentono di monitorare l'offerta, ma non la domanda. Inoltre non è stato possibile mappare con certezza tutti i programmi di microcredito promossi in Italia durante questi anni, e l'indagine risente di problemi di "non reporting" e qualità dei dati.

Una certa difficoltà di lettura dei dati discende anche dal fatto che, come è stato osservato (Bendig et al. 2014), il settore del microcredito in Italia è molto frammentato, oltre che inadeguato rispetto alla diffusione dei fenomeni di esclusione finanziaria (nel 2011, il 29% delle persone non aveva alcun rapporto con un'istituzione finanziaria formale e soltanto il 5% aveva ricevuto un prestito).

## 4.2 Il microcredito sociale

La banca dati qui utilizzata mostra che nel Nord è emerso un maggior attivismo nel segmento del microcredito sociale. La quota di crediti erogati nell'area settentrionale è cresciuta abbastanza stabilmente nel periodo di osservazione, con l'eccezione degli anni 2006, 2007 e 2012. Nel 2006 infatti è aumentata la quota del Sud e nel 2007 quella del Centro, ma in seguito entrambe le aree hanno ridotto il proprio peso (fig.1). Il volume di credito è distribuito piuttosto omogeneamente all'inizio del periodo di osservazione; la quota del Centro si impenna nel 2007, quando rappresenta circa la metà del totale, ma cala successivamente fino a poco più del 20%. Nel Sud i volumi di credito tendenzialmente aumentano, tanto che alla fine del periodo la quota del Mezzogiorno supera il 40%; il Nord riduce drasticamente la propria parte nel primo biennio, ma poi recupera (fig.1).

FIGURA 1  
La dinamica del microcredito sociale nelle macroregioni italiane (%)



FONTE: Elaborazione su dati C. Borgomeo & Co. (%) del numero dei crediti erogati e dei volumi erogati

Le serie storiche relative sia al numero di prestiti erogati che ai relativi volumi mostrano spesso dinamiche molto volatili, che in parte rispecchiano probabilmente la breve durata di una parte dei programmi. Si cercherà di evidenziare le linee di tendenza laddove queste possono essere rilevate.

Guardando alla tipologia di soggetto promotore del programma di microcredito, in termini di numero di prestiti concessi si osserva innanzitutto che gli intermediari bancari<sup>4</sup> sono presenti in tutto il periodo al Nord, al Centro solo dal 2009 e comunque con minore frequenza (con l'eccezione dell'ultimo anno), e solamente nel 2013 cominciano ad intervenire nel Mezzogiorno. Per quanto riguarda gli altri soggetti, nel 2013 sono prevalenti a Nord enti religiosi (circa il 50%) e pubblici<sup>5</sup> (circa il 26%), mentre al Sud e al Centro

<sup>4</sup> Per soggetti promotori di matrice bancaria si intende fare riferimento alle seguenti tipologie: 1) fondazioni bancarie, 2) banche territoriali, in primis banche di credito cooperativo, 3) banche nazionali, 4) confidi.

<sup>5</sup> Per soggetti promotori di natura pubblica si intende fare riferimento alle seguenti tipologie: 1) enti locali, 2) università, 3) autorità centrale.

sono più frequenti i soggetti privati<sup>6</sup> (57% e 37% rispettivamente) e al Sud l'intervento degli enti religiosi<sup>7</sup> è particolarmente limitato (appena il 6%). Nel periodo posto sotto osservazione, come tendenza generale, si rileva soprattutto l'aumento della quota relativa agli enti religiosi e il calo di quelli pubblici al Nord, mentre il Sud resta da sempre caratterizzato dalla robusta presenza di soggetti privati, cui si affianca soprattutto negli ultimi anni l'intervento di quelli pubblici e, in misura minore, degli enti religiosi, nei primi anni quasi totalmente assenti. Anche nel Centro si determina una qualche sostituzione di soggetti privati con enti pubblici e religiosi. Si osservi che, guardando ai volumi di prestiti concessi, al 2013 la situazione in parte si modifica, con una prevalenza degli intermediari bancari (quasi il 50%) e non più degli enti religiosi (il 19%), un ridimensionamento relativo anche dei soggetti pubblici (il 17%) ed una maggiore concentrazione sui soggetti privati al Centro e al Sud (rispettivamente l'84% e 87%). L'andamento nel tempo dei volumi di prestito è crescente per gli intermediari bancari e gli enti religiosi, oscillante (in salita e poi in diminuzione) per i soggetti privati e in calo per i soggetti pubblici (almeno al Nord). Nel Sud e al Centro i soggetti privati, già prevalenti per numero di crediti erogati, assicurano anche una quota sul volume dei prestiti particolarmente elevata in tutto il periodo (100% nel Mezzogiorno nel 2007 e nel 2008).

Quanto ai soggetti finanziatori, si conferma che questi sono costituiti in grandissima prevalenza dagli intermediari bancari in tutte le macroregioni italiane: 98% al Nord e al Sud, 91% al Centro nel 2013 in termini di numero di crediti, ancor più in termini di volumi.

La maggior parte dei prestiti di natura sociale viene concessa a singoli individui, ma una parte va a coppie o famiglie: si tratta, nel 2013, del 20% al Centro (solo 9% in termini di volumi) del 23% al Nord (11%) e del 37% al Sud (13%).

La distinzione per bisogni della clientela consente di evidenziare il ruolo degli obiettivi di sostegno alle famiglie, sostegno al lavoratore e prevenzione dell'usura. La distribuzione dell'attività per finalità è parecchio differenziata sul territorio. Nel 2013 i prestiti sono diretti più frequentemente verso il sostegno alle famiglie nel Centro e nel Nord, con percentuali vicine all'80%, mentre nel Sud prevale l'obiettivo di contrastare l'usura (54%); il sostegno al lavoratore è totalmente assente nel Centro e raggiunge un ruolo significativo (5%) solo al Nord. La lotta all'usura assorbe tuttavia la quota maggiore dei volumi di prestiti in tutte le macroaree, anche se le relative percentuali calano passando dal Sud (86%) al Centro (76%) e al Nord (54%), evidenziando che i crediti rivolti a questa finalità sono caratterizzati mediamente da un ammontare più elevato. Nel Nord il sostegno alle famiglie attrae la maggior parte dei prestiti in tutto il periodo e il sostegno al lavoratore acquisisce una rilevanza maggiore dal 2009. In termini di volumi, oltre all'aumento degli importi destinati ai lavoratori, si osservano anche la crescita di quelli finalizzati al contrasto dell'usura, almeno rispetto ai primissimi anni – che potrebbe segnalare un intensificarsi del problema nell'Italia settentrionale, o una maggiore presa di coscienza dello stesso -, e la riduzione di quelli per il sostegno alla famiglia. Dal 2009 si evidenziano cambiamenti

<sup>6</sup> Per soggetti promotori di natura privata si intende fare riferimento alle seguenti tipologie: 1) fondazioni non bancarie, 2) associazioni o altri enti privati, 3) Mutue autogestione (MAG).

<sup>7</sup> Per soggetti promotori religiosi si intende fare riferimento alla Diocesi o altri enti religiosi.

rilevanti anche al Centro e al Sud, dove esplodono le percentuali di programmi mirati al soddisfacimento dei bisogni delle famiglie e parallelamente crollano le quote di quelli relativi al contrasto dell'usura; lo stesso, anche se con variazioni meno intense, si evidenzia in termini di importi, che nei primi anni erano destinati quasi esclusivamente alla lotta all'usura.

Con riferimento alla dimensione dei crediti, al Nord e al Centro sono predominanti i programmi che concedono prestiti fino a un massimo di 5 mila euro (55% e 67% rispettivamente nelle due aree nel 2013), seguiti da quelli fino a 25 mila euro a Nord (37%) e fino a 10 mila al Centro (21%); quelli fino a 10 mila euro sono i più frequenti al Sud, dove risultano diffusi anche i prestiti più "generosi", oltre 25.000 (38%). Nel tempo si coglie una tendenza, comune alle diverse aree, alla riduzione della quota dei prestiti di importo più elevato, fino all'annullamento al Nord nell'ultimo anno, e all'aumento di quelli meno consistenti. Questo sembra rafforzare la coerenza nelle logiche di concessione di questo tipo di credito e la natura "micro" degli interventi. Tuttavia in termini di volumi, come atteso, la distribuzione dei prestiti si sposta verso le fasce più alte. Il Sud e anche il Centro arrivano a quote molto elevate di prestiti di dimensione massima superiore a 25mila euro (intorno al 75%) e per il Nord la dimensione che ricorre più frequentemente è quella della penultima categoria (fino a 25mila euro), dove si colloca il 64% dell'ammontare di prestito concesso, anche se resta in questo caso un volume di crediti superiore a un quarto del totale nella fascia più bassa, fino a 5mila euro.

Un aspetto interessante riguarda il ruolo delle garanzie nei programmi di microcredito. Sono pochi i prestiti concessi in assenza di garanzia<sup>8</sup> (solo nel Centro la quota supera il 10% nel 2013, e comunque in termini di volume si tratta di percentuali molto ridotte).

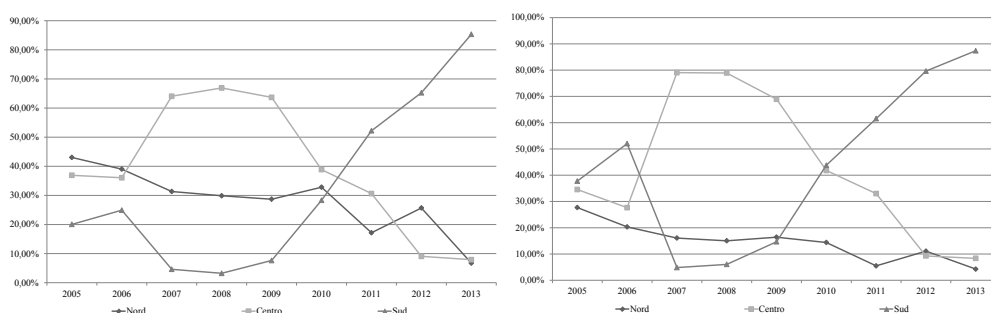
Nel Centro e nel Nord le garanzie sono offerte prevalentemente da fondi rischi interni al programma (rispettivamente per il 77% e l'83% dei crediti erogati nel 2013), mentre al Sud più della metà dei prestiti concessi prevede il supporto di garanzie esterne. Se si guarda ai volumi si osserva una maggiore presenza dei fondi esterni in tutte le macro-aree (65% al Nord, 75% al Centro e 86% al Sud), che segnala come i crediti di ammontare maggiore siano più frequentemente erogati nell'ambito di programmi con garanzie esterne. Nel corso degli anni, anche se le tendenze non appaiono costanti, si nota uno spostamento nel Centro e nel Sud verso i fondi interni (soprattutto nella seconda parte del periodo di osservazione) e nel Nord verso quelli esterni in termini di volumi.

<sup>8</sup> Si ricorda che in questo Rapporto con programmi di microcredito (sia sociale che imprenditoriale) che non richiedono garanzie si intende fare riferimento alle seguenti tipologie: 1) pegno o fidejussione del beneficiario, 2) garanzia morale o di rete, 3) garanzia interna della Banca / intermediario finanziario; per programmi che prevedono la costituzione di un fondo rischi inteso al programma: 1) pegno o fondo liquido del promotore con coefficiente moltiplicativo =1, 2) nuovo fondo del promotore con fattore moltiplicativo >1, 3) fondo preesistente del promotore con fattore moltiplicativo >1; l'ultimo esempio di sistema di garanzia prevede l'utilizzo di garanzie offerte da fondi preesistenti esterni al programma.

### 4.3 Il microcredito imprenditoriale

Con riferimento all'evoluzione temporale del numero dei prestiti e dei relativi volumi (fig.2), il Nord riduce tendenzialmente la propria quota, passando da più del 40% a meno del 10% in termini di prestiti e da quasi il 30% a meno del 5% in termini di volumi, e lasciando spazio in una prima fase al Centro, che negli anni 2007-2009 assorbe tra il 60 e il 70% dei prestiti (in termini di volumi copre quasi l'80% del totale nel 2007) e in seguito al Sud, la cui quota si impenna e raggiunge l'85% dei prestiti nell'ultimo anno di osservazione (87% dei volumi). Si deve premettere che la bassa numerosità dei programmi rende poco significativo l'esame dei trend, che verrà proposto solo quando si evidenzia una qualche linea di tendenza, almeno abbozzata.

FIGURA 2  
La dinamica del microcredito imprenditoriale nelle macroregioni italiane (%)



FONTE: Elaborazione su dati C. Borgomeo & Co. (%) del numero dei crediti erogati e dei volumi erogati

Interessante la decisa predominanza di prestiti concessi attraverso programmi con soggetti promotori pubblici nel 2013 al Sud (90%), dove un andamento molto discontinuo è seguito da una tendenza crescente negli ultimi anni, e al Centro (77%), dove tuttavia si evidenzia un calo nell'ultimo biennio; nel Nord invece la maggior parte dei prestiti viene promossa da soggetti bancari (57%), il cui ruolo è tendenzialmente crescente nel tempo e anche la quota dei privati è più significativa rispetto alle altre zone (19%), malgrado si riduca fortemente negli anni. Minore è il ruolo degli enti religiosi (con percentuali inferiori al 5% in tutte e quattro le macro regioni), più attivi sul lato sociale. Considerazioni analoghe possono essere svolte sui volumi, anche se la quota degli intermediari bancari al Nord cala sotto il 50% nel 2013.

Gli intermediari bancari rappresentano la quasi totalità dei soggetti finanziatori al Nord e al Centro nel 2013 (97,08% e 99,29%), mentre al Sud l'85% dei prestiti e l'84% dei volumi di prestito sono finanziati da fondi pubblici. Si evidenzia dunque un ruolo relativamente rilevante delle politiche pubbliche in questa parte del Paese, probabilmente anche per l'utilizzo di risorse europee.

La dimensione massima dei finanziamenti, nel campo del credito imprenditoriale,



mediamente più elevata rispetto al caso del sociale (tanto che la categoria fino a 5 mila euro praticamente scompare), si concentra nel 2013 principalmente nella categoria fino a 25 mila euro (89% dei prestiti al Sud, 62% al Centro e 56% al Nord); nel Nord e nel Centro sono frequenti anche i prestiti della categoria oltre 25 mila euro (rispettivamente rappresentano il 22% e il 38% del totale) mentre quelli di importo fino a 10 mila euro sono presenti quasi esclusivamente al Nord (23%). I volumi presentano una distribuzione analoga, anche se con una quota del Centro superiore al 50% per i prestiti di dimensione massima (superiore a 25 mila euro) e una percentuale al Nord molto ridotta (5%) per quelli fino a 10 mila euro.

Nel Nord tre quarti dei prestiti vengono concessi a persone singole e circa un quarto nell'ambito di programmi che non consentono di individuare se si tratti di persone singole o giuridiche; il Centro presenta una distribuzione piuttosto bilanciata tra persone singole, giuridiche e miste; nel Sud l'intervento è concentrato sui misti (93%). Quasi assenti i programmi rivolti a cooperative, associazioni di volontariato ed enti no profit.

Particolarmente interessante è l'esame degli obiettivi dei prestiti. Con riferimento all'ultimo anno disponibile, nella maggior parte dei casi si tratta di finanziare progetti di start-up o di avvio di lavoro autonomo (60% al Nord e al Centro, 79% al Sud); nel Centro il 24% dei prestiti è rivolto a imprese già esistenti e il 16% a casi misti (programmi in cui non è possibile individuare la finalizzazione a start-up o a imprese già esistenti); nel Nord è del 23% la quota di prestiti rivolta a casi misti, e un altro 18% è realizzato per combattere i fenomeni di usura. Colpisce il fatto che non siano presenti programmi imprenditoriali contro l'usura nel Mezzogiorno e nel Centro nel 2013 (e anche negli anni precedenti le percentuali siano molto ridotte). La distribuzione dei volumi è molto simile; si osserva solo che nel Nord vi è una concentrazione molto più elevata sull'avvio di start-up o attività di lavoro autonomo (quasi il 77%).

Nel caso del microcredito imprenditoriale, a differenza di quello sociale, è frequente la concessione di prestiti senza garanzia, almeno al Sud (87%), dove si è avuto un rafforzamento tendenziale di questa categoria nel corso del tempo. Il Nord è invece dominato dai prestiti con fondo rischi interno al programma, la cui quota è aumentata in tendenza, ma soprattutto nell'ultimo anno, toccando il 98%. Anche nel Centro prevalgono i fondi interni (73%), ma più di un quarto dei prestiti non prevede garanzia. Considerazioni simili possono essere espresse guardando ai dati sui volumi.

## 5. LE INIZIATIVE DI MICROCREDITO DELLE BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO

In questa sezione, con riferimento al periodo 2005-2013 e sulla base delle stesse variabili utilizzate per la precedente mappatura, viene condotta un'analisi delle iniziative di microcredito sociale (ossia prestiti alle famiglie) e imprenditoriale (ossia prestiti con finalità produttive) contrassegnate dal coinvolgimento di BCC. Prima però di tale mappatura verranno brevemente presentate i risultati di alcuni recenti indagini condotte da FEDERCASSE circa il posizionamento delle BCC nel settore del microcredito.

Come evidenziato da Messina (2012), nel periodo 1999-2010, le BCC sono state

protagoniste di una intensa crescita del 34% arrivando a rappresentare il 53% del sistema bancario nazionale. Questa crescita ha comportato un maggior impegno di tali banche nel settore del microcredito ed in particolare su quattro linee di prodotto:

- Microcredito produttivo e per l'occupazione: con la collaborazione della Caritas, quasi il 60% delle BCC ha aderito al programma Banca-Impresa che consentiva la sospensione per un anno nel pagamento delle rate di un mutuo e di sei mesi per i canoni di leasing e un fondo pari a 1.226 miliardi di euro da destinare alla concessione di finanziamenti agevolati per le PMI;
- Microcredito sociale e d'emergenza: frutto di un accordo nazionale ABI-CEI per un programma di microcredito a cui hanno aderito il 30% delle BCC, in aggiunta alla partecipazione al Piano Famiglie promosso dall'ABI nel 2010;
- Promozione del Terzo Settore: mediante concessione di prestiti a tassi agevolati alle imprese sociali e enti no-profit (ad esempio il progetto CRESO);
- Sostegno alle fondazioni antiusura: concessione da parte delle BCC di prestiti di soccorso a soggetti che ritenuti potenziali vittime dell'usura, sono esclusi dal credito bancario.

Nel 2014 Federcasse ha effettuato un'indagine sul posizionamento delle BCC e Casse di Risparmio nel settore del microcredito. Il campione era composto da 75 BCC-CR con una copertura territoriale di 964 sportelli pari al 20% delle banche (378) e al 22% degli sportelli (4.297) al 2013. Il 51% delle banche (e il 54% degli sportelli) è operativo sia nel microcredito sociale che nel microcredito imprenditoriale. Di contro il 32% delle banche (e il 36% degli sportelli) non è presente in questo settore oppure con percentuali marginali offre solo credito sociale (7% delle banche e 5% degli sportelli) o credito imprenditoriale (11% delle banche e 6% degli sportelli). Il 63% delle banche offre servizi non finanziari di accompagnamento al credito erogato in prevalenza servizi di consulenza sul prestito (quasi la totalità delle banche) e di educazione finanziaria (tra l'80% e il 100% delle banche). Il forte impegno delle BCC alla formazione di una collettività dotata di una maggiore cultura finanziaria, in base a quanto emerso precedentemente, rafforza il vantaggio competitivo di queste tipologia di banche nel settore del microcredito. L'80% delle banche non ricorre a operatori di prossimità per offrire tali servizi. Guardando alle differenze di genere in quasi tutte le regioni italiane a beneficiare maggiormente di tali prestiti di microcredito sono gli uomini. Un'eccezione è rappresentata dalle BCC-CR aderenti alla Federazione Lazio-Umbria-Sardegna. Complessivamente nel 2013 sono stati erogati 3.377 microcrediti, di cui 1.300 a donne, per un importo totale di 37 milioni di euro e un ammontare medio pari a 10.887 € per finanziamento. La domanda di microcredito è composta per il 94% da giovani, disoccupati e immigrati (rispettivamente 39%, 33% e 22%) mentre il 6% residuo da famiglie in difficoltà (5%) e soggetti disabili (appena l'1%).

La durata complessiva dei crediti erogati è equamente distribuita (47%) tra quelli con una durata tra 19 e 36 mesi e quelli tra 37 e 60 mesi. Circa il grado di rischiosità dei prestiti di microcredito, il 64% delle banche ritiene che tali crediti non siano più rischiosi rispetto ai tradizionali crediti bancari (viceversa il 27% ritiene che il microcredito sia meno rischioso

e appena il 7% più rischioso). Sulla base dei dati C.Borgomeo & Co. a nostra disposizione è stato rilevato che, al 31 dicembre 2013, sono 59 i programmi di microcredito che sono nati o su iniziativa diretta delle banche di credito cooperativo o dalla loro collaborazione con altri istituzioni locali quali ad esempio la Caritas. Le BCC nell'arco del periodo 2004-2013 hanno manifestato una maggiore presenza nel comparto del microcredito sociale a sostegno delle famiglie e singoli individui (Tabella 1).

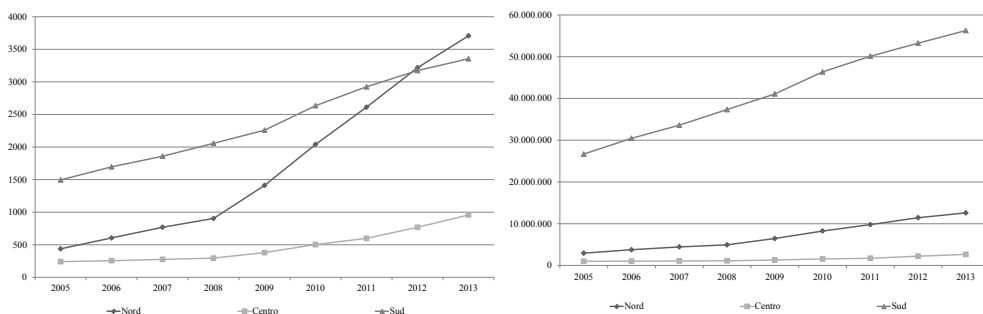
TABELLA 1  
*Numero di programmi che prevedono un coinvolgimento delle BCC per esigenze e macroaree*

	Imprenditoriale		Sociale		Totale	
	di cui in corso		di cui in corso		di cui in corso	
Nord	5	1	22	19	27	20
Centro	5	3	9	7	14	10
Sud	9	6	9	8	18	14
Totale	19	10	40	34	59	44

FONTE: Elaborazione su dati C. Borgomeo & Co.

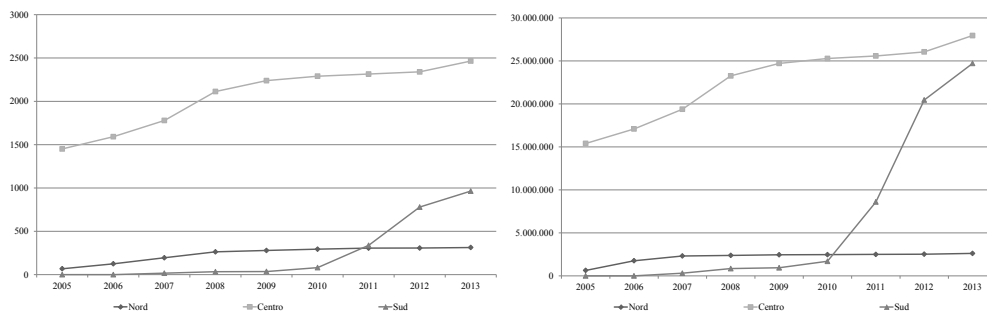
I 104 programmi dedicati all'avvio o al sostegno di attività economiche hanno riguardato complessivamente 22.960 imprese cui è stato destinato un ammontare di oltre 390,84 M€. Il contributo delle BCC a questo importante risultato è mostrato nei grafici 3 e 4: in termini numerici si tratta di prestiti concessi a circa 3.740 imprese (pari al 16% del totale) per un totale di circa 55,7 milioni di euro (pari al 14% del totale). Negli stessi grafici si mostra la suddivisione di questi valori per macroarea: si può osservare una forte prevalenza nell'area Centro Italia (Lazio, Marche, Toscana, Umbria) ed una netta crescita nelle regioni del Sud (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia) a partire dal 2010.

FIGURA 3  
*Numero dei prestiti sociali erogati dalle BCC e relativi ammontari per macroarea*



FONTE: Elaborazione su dati C. Borgomeo & Co.

FIGURA 4  
*Numero dei prestiti imprenditoriali erogati dalle BCC per macroarea*



FONTE: Elaborazione su dati C. Borgomeo & Co.

Sono invece 149 i programmi che hanno offerto finanziamenti indistinti a quasi 44.700 famiglie per un totale di oltre 345ME€. In questo caso il contributo delle BCC è mostrato nei grafici 3 e 4: in termini numerici si tratta di prestiti concessi a circa 8.000 famiglie (pari al 18% del totale) per un totale di circa 75,3 milioni di euro (pari al 22% del totale). Negli stessi grafici si mostra la suddivisione di questi valori per macroarea. Rispetto all'ambito imprenditoriale il risultato è ribaltato: per quanto riguarda il numero dei prestiti si può osservare una forte prevalenza nelle aree del Nord e del Sud Italia ed una lenta crescita nelle regioni del centro a partire dal 2008. In termini di valore dei prestiti, le aree del sud distanziano nettamente le altre regioni del Paese.

Con riferimento al segmento del microcredito sociale, i programmi di microcredito attivati con il coinvolgimento delle BCC, hanno erogato prestiti in percentuali di gran lunga superiori rispetto al sistema bancario nel suo complesso. Ciò conferma soggetti in condizione di marginalità finanziaria, tradizionalmente esclusi dalle altre banche, hanno più facilità di essere catturati da tali banche rientranti nella categoria delle *relationship banks*. L'adozione della cultura economica del *relationship lending* consente a tali banche di effettuare una valutazione della solvibilità della clientela soprattutto in un orizzonte temporale di medio-lungo termine. Al Nord i programmi di microcredito sono attivati dalla collaborazione tra BCC e soggetti pubblici (11,37% in termini di prestiti e 9,25% in termini di volumi erogati al 2013); al Centro le BCC collaborano prevalentemente con gli enti religiosi nella fase di avvio dei programmi di microcredito (11,72% del numero di prestiti e un valore nettamente inferiore pari a 4,14% in termini di volumi erogati). Si rileva una crescita di particolare intensità dell'intervento di enti religiosi nel biennio 2012-2013.

Al Sud i programmi di microcredito con il coinvolgimento di BCC hanno come soggetti promotori principalmente soggetti privati (sino a coprire il 23,55% dei prestiti erogati e una quota più alta del 43,60% dei volumi). Sia con riferimenti al numero di prestiti che ai volumi sono prevalentemente le BCC del Sud a dimostrare un maggior attivismo

nell'offerta di microcredito. Ciò risulta ben chiaro se si guarda alla crescita dei volumi concessi, nonostante una flessione del numero di prestiti quando la crisi internazionale diventa più intensa negli anni 2011-2013.

Quanto ai soggetti finanziatori, soltanto al Nord quasi il 18% dei prestiti è stato erogato ricorrendo a fondi pubblici. Per il resto si conferma che la gran parte di prestiti di microcredito è stata finanziata dalle BCC convenzionate al programma. Questa tendenza è confermata anche dai dati relativi ai volumi erogati in tutte e tre le macroregioni, con particolare intensità al Sud (rispettivamente 14% al Nord, 7% al Centro e 44% al Sud).

I beneficiari dei programmi di microcredito sono prevalentemente singoli individui, con una particolare intensità, sia per numero di prestiti erogati che per volumi, da parte delle BCC del Sud (rispettivamente 28% e 44%).

I programmi di microcredito che vedono il coinvolgimento delle BCC del Nord sono finalizzati al sostegno ai lavoratori e alle famiglie mentre per le BCC del Centro e Sud a questi due obiettivi si aggiunge anche la lotta a forme di finanza illegale ad esempio i prestiti ad usura. Sono le BCC del Nord ad aver erogato il maggior numero di prestiti (con volumi superiori) alle famiglie mentre il microcredito come strumento di lotta all'usura è maggiormente utilizzato dalle BCC nel Sud.

Con riferimento alla dimensione dei prestiti erogati, mentre le BCC del Centro e Nord erogano prestiti sono a 10.000 euro le BCC del Sud hanno una distribuzione dimensionale dei prestiti molto più eterogenea comprensiva di prestiti anche oltre 25.000 euro.

Con riferimento ai sistemi di garanzie utilizzato nei programmi di microcredito guardando ai dati sui numeri di prestiti e sui relativi volumi è poco diffusa la scelta di concedere prestiti in assenza di garanzie (leggermente più diffusa tra le BCC del Nord Italia). Nel Centro le garanzie sono offerte prevalentemente da fondi rischi interni al programma (per il 23,24% dei crediti erogati nel 2013), mentre al Sud i prestiti concessi prevede il supporto di garanzie esterne (per il 23,55% dei crediti erogati nel 2013). Se si guarda ai volumi si osserva una maggiore presenza dei fondi esterni al Sud Italia dove i programmi di microcredito erogavano prestiti di dimensioni maggiori.

Con riferimento al microcredito imprenditoriale, i dati sul numero dei prestiti erogati e relativi volumi evidenziano che, tra i soggetti promotori, gli enti religiosi, anche se marginalmente, compaiono solo nei programmi del Sud Italia (0,43%). I soggetti privati (fondazioni non bancarie, associazioni e MAG) sono i principali promotori dei programmi di microcredito nel Nord Italia mentre al Centro e Sud i prestiti sono stati concessi da soggetti pubblici (enti locali, università, autorità centrale). Guardando i dati sui numeri dei prestiti erogati che ai relativi volumi, si evince che i programmi di microcredito sono stati finanziati esclusivamente dalle banche aderenti all'iniziativa, con una maggiore intensità al Centro Italia (rispettivamente 45% e 12%).

Guardando alle dimensioni dei prestiti, emerge la totale assenza di prestiti di piccolo taglio (inferiore a 5.000 euro). I prestiti fino a 10.000 euro e fino a 25.000 euro sono erogati esclusivamente dalle BCC del Centro Italia. I dati sui volumi erogati evidenziano che la gran parte dei prestiti erogati si sono concentrati nella classe dimensionale fino a 25.000 euro. Soltanto al Sud sono presenti iniziative di microcredito che hanno erogato volumi

oltre 25.000 euro. Ciò fa ben sperare nella possibilità per il tessuto industriale di questa macroregione di superare forti problemi di fragilità finanziaria (sottocapitalizzazione, sottodimensionato, rapporto con gli istituti bancari poco fluidi ecc.) ricorrendo al microcredito.

Al 2013, si osserva una netta diffusione al Centro Italia di programmi rivolti al soddisfacimento dei bisogni dei singoli individui e programmi misti (ossia rivolti sia a singoli individui che a società). Questo primato viene confermato nel Sud Italia, anche se con minore intensità in termini sia di numero prestiti che di volumi erogati (rispettivamente 6,06% e 5,20%).

Sono le BCC del Centro ad erogare con maggiore intensità prestiti a sostegno delle start-up di impresa o avvio di lavoro autonomo. Il sostegno alle imprese già avviate è offerto esclusivamente dalle BCC del Sud Italia, sebbene soltanto per un anno. Soprattutto negli ultimi anni del periodo considerato sembra che le BCC del Nord hanno ceduto il primato a quelle del Centro per le erogazioni di prestiti alle start-up o imprese già esistenti. Un altro dato interessante è il coinvolgimento delle BCC del Nord nei programmi di microcredito volti a contrastare l'usura.

Per quanto attiene alla tipologia di garanzie utilizzate a supporto dei crediti imprenditoriali, i dati sul numero di prestiti erogati evidenziano che le BCC del Nord, sebbene al 2013 non hanno erogato prestiti, negli anni precedenti hanno fatto ricorso prevalentemente a garanzie esterne. Le BCC al Centro a garanzie interne (e così anche quelle del Sud che ne hanno sperimentato un maggior ricorso nel biennio 2011-2012).

Soltanto nell'Italia meridionale sono concessi prestiti in assenza di garanzie anche se con una scarsa diffusione (sia in termini di numero di prestiti che di volumi erogati). Queste considerazioni rimangono inalterate guardando ai volumi erogati.

### 6.1 Il tasso di default dei programmi di microcredito delle BCC

Questa sezione si focalizza ulteriormente sulle banche di credito cooperativo per poter esprimere alcune considerazioni circa le caratteristiche di queste banche locali che possono giustificare una loro diversificazione del modello di offerta anche nel settore del microcredito. In particolare si propone un esercizio statistico volto a mettere a confronto il tasso di default delle iniziative di microcredito sociale e imprenditoriale che hanno visto il coinvolgimento delle BCC rispetto al tasso di default rilevato per tutti gli altri programmi di microcredito.

Se, come ci si attende, i tassi di default dei programmi delle BCC sono inferiori ciò può ricondursi ai vantaggi prodotti dalla cultura economica del *relationship lending* tipica di queste banche locali nel processo di erogazione del credito ed altre caratteristiche distintive di tale categoria di banca locale. Disporre di un indicatore sintetico, calcolato sulla base di dati forniti dagli stessi titolari dei programmi di microcredito, consente da un lato di discriminare tra i programmi meglio performanti con i più alti tassi di restituzione e quelli invece a più alta rischiosità creditizia rendendo possibile delineare modelli organizzativi dell'offerta che si possono assimilare a occasioni di sviluppo di tali banche territoriali

rispetto alle banche di grandi dimensioni, soprattutto a seguito di un mercato reso sempre più dinamico e competitivo dalla crisi internazionale.

Saranno commentati i dati messi a disposizione dalla società C. Borgomeo & Co. che annualmente svolge una mappatura del microcredito in Italia. Le informazioni necessarie per la costruzione di tale indicatore; infatti, sono contenute nel database che è stato utilizzato per l'analisi sul microcredito sociale e imprenditoriale, condotta nelle precedenti sezioni.

Il calcolo del *tasso di restituzione*, (che, in un'ottica speculare, consente di determinare il *tasso di default*) si basa sulla distinzione dei prestiti in due semplici categorie: quelli regolarmente in corso e quelli giù giunti a scadenza regolarmente estinti.

Per il calcolo del tasso di default di un dato programma di microcredito la società C. Borgomeo & Co. ha sperimentato, per la prima volta nel 2013, la seguente metodologia:

$$TD = \frac{\sum_{i=1}^n Pd}{Pt}$$

dove:

$TD$  è il tasso di *default*;

$n$  è il numero di anni di operatività del programma fino alla data di riferimento;

$Pd$  è il numero dei prestiti “*deteriorati*” nell'anno  $i$ ;

$Pt$  è il numero totale dei prestiti erogati dal programma di microcredito fino alla data di riferimento.

L'indicatore, così ottenuto, rappresenta una stima del reale tasso di *default*, che ovviamente andrebbe calcolato tenendo conto non solo del numero di prestiti “*non performing*” ma anche dei relativi volumi. Nonostante tale criticità, esistono tuttavia dei vantaggi collegati all'adozione di tale *proxy* del reale tasso di *default* ed essi risiedono nei seguenti fattori:

- semplicità nella raccolta dati;
- univocità nella definizione dei termini;
- facilità nella verifica dei dati acquisiti dai soggetti promotori dei programmi di microcredito.

Su 297 programmi monitorati (avviati nel 2012 di cui 273 avviati al 31 dicembre 2012 e 24 nell'anno 2013), la società C. Borgomeo & Co. ha raccolto le seguenti informazioni:

- il numero complessivo dei prestiti concessi al 31 dicembre 2013 e non ancora conclusi;
- il numero di prestiti estinti “regolarmente” per i quali il rapporto di debito tra finanziatore e richiedente del credito è giunto a scadenza,
- il numero dei prestiti, per i quali ancora il debito non si è totalmente estinto e che quindi sono valutati dal soggetto promotore “non regolari o deteriorati”.

A questo punto si procede ad una rapida descrizione dei risultati ottenuti per poi dare più spazio al confronto tra questi risultati con quelli rilevati sui programmi di microcredito delle BCC e esprimere alcune considerazioni conclusive.

La completezza di tali informazioni è stata ottenuta soltanto su 155 programmi di microcredito. Su questi programmi il tasso di default risulta pari a 10,8%, valore mediano tra 14,5% per i programmi di microcredito sociale (calcolato su 76 programmi) e 9,2% per i programmi di microcredito imprenditoriale (calcolato su 62 programmi). Con riferimento ai 62 programmi di microcredito imprenditoriale sono state rilevate le seguenti differenze: 28 programmi hanno un tasso di default nullo (per un totale di 2.756 prestiti), 8 un tasso di default del 3,8% di gran lunga inferiore al tasso di default medio a livello nazionale pari a 9,2% (per un totale di 5.729 prestiti) e 26 hanno un tasso di default più alto pari al 20% (corrispondente a 5.042 prestiti).

Con riferimento ai 76 programmi di microcredito sociale: 22 programmi hanno un tasso di default uguale a zero (su un totale di 709 prestiti), 17 pari al 7% (con 769 posizioni deteriorate su 11.056 prestiti) e 37 pari al 23% (a seguito del default relativo a 2.457 prestiti sui 10.512 erogati). Per gli obiettivi della nostra analisi si ritiene indispensabile commentare i tassi di default ottenuti differenziati per soggetto promotore del programma di microcredito sociale e imprenditoriale. Per i 62 programmi di microcredito imprenditoriale sono stati ottenuti i seguenti risultati: sono quelli promossi da soggetti privati (fondazioni non bancarie, associazioni e MAG) a presentare un maggior rischio di insolvenza pari al 19,8% su 15 programmi per un totale di 1.058 prestiti e subito a seguire quelli promossi da enti religiosi come la Caritas e le sue diocesi con un tasso di default del 16,9% (su 6 programmi per un totale di 302 prestiti). Come è emerso dall'analisi condotta nella sezione precedente, la gran parte delle iniziative di microcredito con il coinvolgimento delle BCC hanno avuto come soggetti promotori proprio queste due categorie di soggetti. Viceversa sono i programmi promossi da soggetti pubblici e da intermediari bancari ad avere un minor tasso di default. Nel caso dei 26 programmi promossi da soggetti pubblici essi hanno un tasso di default medio del 10,6% (su un totale di 5.967 prestiti) e i 15 programmi promossi da istituti creditizi hanno un tasso di default del 5,7% (su un totale di 6.200 prestiti).

Il tasso di default dei programmi di microcredito delle BCC è stato calcolato su un campione di 20 BCC che assumono la veste di soggetti promotori dei programmi di microcredito (pari al 33,9 per cento del totale di 59 BCC attive nel settore del microcredito)

Con riferimento alla distribuzione dei prestiti sono stati ottenuti i seguenti risultati (Tabelle 2 e 3):

- 399 i prestiti deteriorati concessi alle famiglie e all'avvio di start-up sui 2.473 totali (ossia il 16%);
- 330 i prestiti deteriorati concessi per microcredito sociale su 1.650 totali (ossia il 20%);
- 69 i prestiti deteriorati concessi per microcredito imprenditoriale su 840 totali (ossia l'8,2%).



Il Tasso di default riferito a tutti i programmi di microcredito nel 2013 è pari al 16% valore mediano tra:

- 20,0% per i programmi di microcredito sociale (superiore al valore nazionale 14,5% calcolato su 76 programmi);
- 8,2% per i programmi di microcredito d'impresa (inferiore rispetto al valore nazionale 9,2% calcolato 62 programmi).

TABELLA 2

*Tassi di default dei programmi di microcredito imprenditoriale per categoria di soggetti promotori*

	TD medio	Numero progr.	Numero prestiti	TD=0		0≤TD<media		TD> media	
				N.	N.	N.	N.	N.	N.
				progr.	prestiti	progr.	prestiti	progr.	prestiti
<b>Microcredito Imprenditoriale - 62 Programmi</b>									
Promotori									
Soggetti privati	19,8%	15	1.058	5	33	2	468	8	557
Ambito pubblico	16,9%	6	302	1	2	2	176	3	124
Enti religiosi	10,6%	26	5.967	15	2.474	1	701	10	2.792
Mondo bancario	5,7%	15	6.200	7	247	3	4.384	5	1.569
BCC *	8,2%								
Totale	9,2%	62	13.527	28	2.756	8	5.729	26	5.042

Fonte: Adattamento su Rapporto Borgomeo (2014); \*Il Tasso di default calcolato su un campione di 20 banche (ossia il 33,9% delle 59 BCC coinvolte in programmi di microcredito)

TABELLA 3

*Tassi di default dei programmi di microcredito sociale per categoria di soggetti promotori*

	TD medio	Numero progr.	Numero prestiti	TD=0		0≤TD<media		TD> media	
				N.	N.	N.	N.	N.	N.
				progr.	prestiti	progr.	prestiti	progr.	prestiti
<b>Microcredito Sociale - 76 Programmi</b>									
Promotori									
Soggetti privati	15,4%	22	14.467	8	306	5	5.036	9	9.125
Ambito pubblico	13,2%	22	2.530	6	246	5	1.739	11	545
Enti religiosi	13,1%	25	4.904	5	27	4	4.041	16	836
Mondo bancario	6,4%	7	376	3	130	3	240	1	6
BCC *	20,0%								
Totale	14,5%	76	22.277	22	709	17	11.056	37	10.512

Fonte: Adattamento su Rapporto Borgomeo (2014); \*Il Tasso di default calcolato su un campione di 20 banche (ossia il 33,9% delle 59 BCC coinvolte in programmi di microcredito)

I primi risultati ottenuti hanno messo in risalto una minore rischiosità dei programmi di microcredito sociale e imprenditoriale attivati da intermediari bancari. Tale caratteristica può essere motivata richiamando le conclusioni di Andreoni et al. 2013 che hanno condotto un'indagine su un campione di banche così composto: il 53% banche SpA, il 27% BCC e il 20% banche popolari. L'obiettivo di tale indagine era condurre una valutazione sull'intensità del ruolo degli operatori bancari nel microcredito, analizzando tutto il processo di istruttoria che può essere scomposto in sei fasi aggregate in funzioni:

- Funzione intercettazione domanda: Fase 1 “intercettazione e raccolta della domanda”, Fase 2 “primo screening e istruzione della pratica”.
- Funzione indagine conoscitiva: Fase 3 “indagini conoscitive e di accertamento”, Fase 4 “rapporto banca-cliente e offerta di servizi di consulenza”.
- Funzione valutazione rischio e meritorietà del credito: Fase 5 “Valutazione della pratica”, Fase 6 “Decisione sulla meritorietà del credito”.

Tra le varie tipologie di informazioni che vengono utilizzate in queste diverse fasi dell'istruttoria, a nostro avviso, un aspetto interessante attiene all'intensità di utilizzo delle metodologie di *credit scoring*. Con riferimento al microcredito imprenditoriale, nelle fasi 1 e 2, appena il 50% delle banche utilizza queste metodologie per la valutazione del rischio di credito del cliente e il 67% delle banche valuta le garanzie presentate.

L'utilizzo di tali metodologie è ad appannaggio esclusivo delle grandi banche. Nelle due ultime fasi il 56% delle banche fa ricorso a metodologie di *credit scoring* per garantire l'assunzione di rischi non troppo elevati visti gli obiettivi della politica di microcredito della banca. Nel microcredito sociale è più alta la percentuale di banche che utilizzano metodologie di *credit scoring* in queste due prime fasi (il 65% contro il 50%). Nelle fasi finali questa percentuale è leggermente inferiore (60,33%), evidenziando che evidenzia che tali metodologie possono essere utilizzate a supporto sia dello screening iniziale delle richieste di microcredito che della decisione finale.

Con riferimento al ruolo delle garanzie nel processo creditizio del microcredito, a nostro avviso deve essere aperta una parentesi. Come è emerso dalla sezione 3, tra le caratteristiche del microcredito vi sono i piccoli importi e la modalità di rimborso estremamente frequente (piccole rate con frequenza settimanale e, in alcuni casi, giornaliera). Ciò rispecchia le esigenze finanziarie del potenziale cliente che, a causa della bassa cultura finanziaria, non sarebbe in grado di gestire il rimborso in un'unica soluzione per un periodo più lungo.

Viste tali peculiarità il microcredito si connota per rischi piuttosto bassi ed un alto tasso di rientro dei prestiti erogati (superiore al 95%), alimentando l'interesse degli intermediari bancari a acquisire quote di mercato in tale settore del credito. Per poter diventare sempre più competitivi in questo mercato rispetto alle altre istituzioni di microcredito, le banche però devono seguire delle procedure alternative a quelle applicate nei processi tradizionali di erogazione del credito. I target di clientela del microcredito, non hanno una storia imprenditoriale e non sarebbero in grado di offrire garanzie reali collaterali ai prestiti come i clienti che richiedono il tradizionale credito bancario. Il microcredito deve essere concesso valutando l'onesta del richiedente il credito, la sua volontà di fare un buon uso del denaro ricevuto in modo da rimborsare il prestito con i suoi guadagni e non sulla

base di garanzie reali. Ciò rende più difficile il processo creditizio del microcredito tipo “*project-based lending*” rispetto a quello della finanza tradizionale tipo “*collateral-based lending*” (De Vincentis 2006) e produce un maggiore rischio di *moral hazard* a carico delle istituzioni creditizie. La richiesta di garanzie reali ridurrebbe le asimmetrie informative, lasciando fuori dal mercato creditizio i debitori più rischiosi tra i quali anche quei soggetti in condizione di marginalità finanziaria che, sarebbero in grado, comunque, di restituire il prestito (Polin 2005). Per ovviare a tali problematiche, le istituzioni di microcredito hanno sperimentato dei sistemi di garanzia alternativi a quelli tradizionali<sup>9</sup> che favoriscono la sostituzione delle garanzie reali con affidabili garanzie personali. Tra quelli più diffusi: il group lending, il prestito progressivo, costituzione di fondi di garanzia da parte di enti pubblici, fondazioni, associazioni ed enti religiosi, la richiesta ai potenziali prestatori di accumulare un fondo minimo di risparmio prima di ottenere il primo prestito, la presentazione di lettere di fideiussione da parte di banche, imprese assicurative e Confidi, l'affiancamento di un garante accettato dal prestatore per la sua affidabilità o per la solidità del suo patrimonio, la trasparenza della fase di rimborso del prestito e la costituzione di un rapporto mutualistico tra l'istituzione erogatrice e il richiedente nel caso in cui la prima ha una governance cooperativa e svolge attività prevalentemente nei confronti dei soci (ad esempio nel caso delle BCC).

Se confrontiamo i risultati ottenuti sul totale dei programmi di microcredito al 2013 da C. Borgomeo & Co. con quelli relativi ai programmi delle BCC, una considerazione interessante che si può fare è la seguente: i tassi di default dei programmi di microcredito alle imprese si riducono quando vi è il coinvolgimento delle BCC. Richiamando l'analisi di Andreoni et al. 2013 relativa alle fonti informative utilizzate nel processo di istruttoria del microcredito imprenditoriale, differenze significative tra le grandi, medie e piccole banche emergono prettamente a partire dalla fase 3 e 4 nelle quali il contatto diretto con il richiedente il prestito assume una maggiore rilevanza.

Ciò a conferma di quanto la cultura economica del relationship lending può essere ritenuta, a nostro avviso, una leva strategica per lo sviluppo dell'offerta delle BCC anche nel settore del microcredito. Nelle prime due fasi le informazioni principali raccolte sono relative al fabbisogno finanziario del cliente in relazione alla sua situazione reddituale e alla eventuale presenza di precedenti relazioni creditizie con le istituzioni bancarie.

Un risultato interessante era che nella fase 4 la quota di BCC che effettua analisi del posizionamento nel mercato delle start-up è superiore alle banche grandi e medie (60% contro 50% e 33%) e per le imprese già avviate l'analisi di mercato è effettuata dal 40%

<sup>9</sup> Il sistema bancario utilizza principalmente tre tipologie di garanzie: 1) garanzie reali (diritti reali su beni mobili o immobili, ad esempio il pegno e l'ipoteca), 2) garanzie personali o di terzi offerte da un terzo soggetto rispetto al debitore e al creditore che dovrà farsi carico del rimborso del debito in caso di insolvenza del debitore (ad esempio la fideiussione e l'avallo), 3) garanzie collettive rilasciate dai Confidi prevedono la costituzione di un fondo collettivo di garanzia, composto principalmente dalle quote dei soci aderenti al Consorzio e da contributi pubblici e il possesso di garanzie personali da parte degli associati al momento dell'associazione e che confluiscono in un unico fondo garanzie personali a tutela di tutte le imprese del Consorzio.

delle BCC (contro il 50% delle banche grandi e lo 0% delle banche medie). Inoltre la quota di banche che raccoglie informazioni sul cliente mediante business plan arriva all'80% nel caso delle piccole banche (tra le quali anche le BCC). Inoltre rispetto alle fasi 1 e 2 nelle ultime due fasi cresce la quota di banche piccole che utilizzano le metodologie di credit scoring (60% contro il 40%). Soprattutto nella fase conclusiva dell'istruttoria le BCC dimostrano una maggiore capacità rispetto alle banche grandi di condurre una valutazione più puntuale della capacità del cliente di produrre reddito e della capacità di indebitamento e rimborso (100% contro il 50%). Nel segmento del microcredito sociale le piccole banche (tra cui le BCC) come le grandi banche intercettano le domanda di credito prevalentemente sulla base di informazioni riguardanti il fabbisogno finanziario (91,67%), se temporaneo o permanente.

Nella prima fase le piccole banche dimostrano una maggiore capacità rispetto alle banche di grandi dimensioni di valutare la situazione reddituale e finanziaria del potenziale cliente (80% contro 66%) e la sua storia creditizia (60% contro 33%). La maggiore importanza attribuita alla storia creditizia da parte delle piccole banche si può ricondurre ai canoni del relationship lending volto alla costruzione di un rapporto di fiducia banca-cliente di maggiore intensità e durata. Soltanto in tal modo le banche possono ridurre l'azione delle asimmetrie informative. Anche nel microcredito sociale sono le piccole banche a utilizzare con una minore intensità, metodologie avanzate di credit scoring per valutare la rischiosità della clientela (solo il 20%). La valutazione delle garanzie viene effettuata dall'80% delle piccole banche distaccandosi in modo netto dalle banche di grandi e medie dimensioni (rispettivamente 33% e 50%). I rischi dei prestiti erogati dalle piccole banche sono coperti da garanzie messe a disposizione da enti pubblici, in primis enti religiosi (Caritas e sue divisioni territoriali, Conferenza Episcopale Italiana). Molte BCC hanno aderito all'iniziativa del "Prestito della Speranza" promossa dalla Conferenza Episcopale Italiana (CEI) e dall'Associazione Bancaria italiana (ABI)<sup>10</sup>. Esso consiste nella

<sup>10</sup> Rispetto alle 106 iniziative di microcredito censite dall'Ente Nazionale per il Microcredito (2013), il prestito della speranza ha finanziato il 22,8% dei progetti di microcredito sociale e di aver erogato il 27,2% degli importi versati dal totale delle iniziative. Il suo peso sui progetti di microcredito per l'autoimpiego è stato più ridotto (3,5% di progetti finanziati e 2,9% dei volumi erogati). Per quanto concerne le forme di prestito, le richieste riguardano per il 92,2% dei casi il credito sociale e per il 7,8% il microcredito d'impresa. I soggetti che hanno fatto richiesta, con maggiore frequenza di tale strumento sono cittadini italiani, con un'età media di 47 anni e i giovani immigrati. Sia tra gli italiani che tra gli stranieri prevalgono gli uomini. Allo stato attuale le diocesi impegnate in tale progetto di microcredito sono 166, ossia il 75,4% del totale (220). Da gennaio 2009 a dicembre 2013 le domande presentate risultano 7.640. Solo nel Mezzogiorno si concentrano, infatti, il 59,8% delle pratiche; segue il Nord con il 24,5% e in ultimo il Centro con il 15,7%. A fronte di tali domande registrate, i prestiti erogati risultano 3.583 (pari al 46,9%). Dal 2009 al 2013 il totale dei finanziamenti erogati ammonta a 22.437.264 euro; di questi il 95,4% ha riguardato il credito sociale. A livello ripartizionale prevale il Mezzogiorno (57,3% di cui solo il 9,4% in Sicilia), rispetto al Nord (26,6%) e al Centro (16,1%). In Sicilia sono stati finanziati soltanto 233 progetti di microcredito, per un ammontare complessivo di circa 3 milioni di euro, perché la gran parte di essi (il 26% dei programmi di microcredito nazionali) è microcredito imprenditoriale per i quali sono richiesti importi più elevati rispetto al microcredito sociale. Il tasso di rifiuto complessivo è oggi pari al 45,2%: esso è molto più alto per il microcredito imprenditoriale rispetto al microcredito

concessione di prestiti a tassi agevolati richiesti dalle banche aderenti perché garantiti da un apposito Fondo straordinario costituito dalla Conferenza Episcopale Italiana. Non eroga direttamente denaro ma costituisce un capitale a garanzia degli interventi da parte degli istituti di credito. La sua dotazione patrimoniale è costituita da 30 milioni di euro e permette di erogare finanziamenti fino a 120 milioni di euro. In caso di attivazione il fondo di garanzia risponde per il 75% del singolo finanziamento per il credito sociale e per il 50% del singolo finanziamento per il prestito d'impresa.

Queste peculiarità delle piccole banche possono essere ricondotte ai benefici prodotti dal mutualismo interno e dalla cultura economica del relationship lending, entrambi caratteristiche distintive delle banche di credito cooperativo.

La componente interna mutualistica delle BCC può agevolare il loro operato nel settore del microcredito riducendo, con maggiore intensità, il rischio di moral hazard rispetto agli altri competitors bancari. A tal proposito Piersante e Stefani (2013) hanno dimostrato che l'azione di peer monitoring che rappresenta il fattore di successo del prestito di gruppo, è resa più facile dalla pressione sociale ("*peer pressure*") esercitata dal controllo reciproco dei soci e più in generale, dalla comunità locale di cui la BCC è espressione. Il grado di deterioramento dei prestiti misurato dal rapporto sofferenze /impieghi è inferiore nei rapporti creditizi con i soci e vi è una correlazione positiva tra la qualità del credito e l'intensità della partecipazione alla governance cooperativa nel territorio di riferimento<sup>11</sup>.

Altri importanti benefici possono derivare alle banche locali se riescono a catturare la clientela mediante relazioni creditizie intense e di lunga durata. Come vedremo, di seguito, la disponibilità di informazioni qualitative e strettamente confidenziali prodotte dal rapporto diretto e continuativo con la clientela (denominate nella letteratura economica con l'espressione "*soft information*"<sup>12</sup>) consente a tali banche di riconoscere le potenzialità di una clientela che in un'orizzonte temporale di breve periodo appare insolvente e piuttosto fragile finanziariamente. Secondo le tecniche di *credit scoring* più avanzate incentrate sull'uso di informazioni quantitative standardizzate e più facile da reperire nei bilanci (cosiddette "*hard information*"), tipiche delle grandi banche, questa tipologia di clientela vedrebbe respinta la propria richiesta di credito.

sociale (65,1% contro il 42,9%). Questa penalizzazione per il microcredito imprenditoriale può essere ricondotta a diverse motivazioni: la richiesta di importi molto più alti, un diverso mix di condizioni (il tasso di interesse è superiore ma con una garanzia del Fondo che copre solo il 50% e non il 75%), rende questa tipologia di microcredito meno conveniente per la banca; inoltre gli ultimi sono stati contrassegnati da una crisi reale che indotto le banche a razionare il credito.

<sup>11</sup> A simili conclusioni giungono Bongini et al. 2009 e in assoluto primo fra tutti Hansmann (1996).

<sup>12</sup> Petersen 2004, Cosma 2002, De Young et al. 2004, Berger et al. 2005.

Grazie alla robusta presenza sul territorio le piccole banche riescono a ridurre i costi di trasferimento, a carico della clientela, per l'acquisizione della soft information e ad instaurare dei rapporti creditizi sempre più frequenti (Petersen e Rajan 2002, Petersen 2004). Pertanto il relationship lending aumenterebbe la disponibilità di credito a favore di soggetti con un profilo da esclusi finanziari. Un'altra caratteristica delle banche di piccole dimensioni rilevata in letteratura che facilita la produzione di soft information è una struttura organizzativa con un numero inferiore di livelli gerarchici (Stein 2002).

Alla luce di tali considerazioni l'adozione del relationship lending produrrebbe dei benefici sia dal lato dell'offerta di credito che della domanda che, a nostro avviso, possono spostare la preferenza degli esclusi a favore di tali banche. Dal lato dell'offerta si ridurrebbero le difficoltà nella valutazione della rischiosità delle PMI, contrassegnate da una maggiore opacità informativa (Albaretto et al. 2012). In particolare diversi autori, sostengono che nelle piccole banche dove vi è quasi una sovrapposizione tra il soggetto che raccoglie le informazioni sulla clientela e che le utilizza per la valutazione del merito di credito, si raggiungono più alti livelli di efficienza nella produzione di *soft information* (Angelini et al. 1998, De Young et al. 2003, Scott 2004). Dal lato della domanda, diversi contributi dimostrano che le banche locali, grazie alla *soft information* riescono a valutare le future potenzialità di imprese fragili finanziariamente riducendo il problema del razionamento del credito. Ferri et al. 2014, sostengono che la produzione di informazione di tipo "soft" nell'ambito del rapporto banca-impresa riduce significativamente la probabilità di razionamento del credito, mentre il contrario avviene se il rapporto viene gestito secondo il *transaction lending*. Barboni e Rossi (2012) hanno evidenziato che le imprese indebitate con le banche locali hanno dimostrato una minore probabilità di subire il razionamento del credito durante il biennio 2008-2009. Gobbi e Sette (2012) hanno evidenziato come l'intensità delle relazioni creditizie, espressa da minori distanze tra i soggetti coinvolti e da una maggiore durata, incrementa la disponibilità del credito anche in periodi di crisi.

Un altro vantaggio competitivo delle banche locali nel settore del microcredito può essere tratto dalle conclusioni di Petersen e Rajan (2002). Secondo questi autori la maggiore riservatezza e flessibilità dei rapporti creditizi consente alla banche erogatrice di offrire maggiori possibilità di rinegoziare le condizioni contrattuali dell'offerta o di modificare la forma tecnica del prestito. Come è emerso dalle sezioni precedenti, la mancata possibilità di rinegoziare le condizioni applicate all'offerta di credito era una delle cause di esclusione finanziaria (racchiusa sotto la dicitura "*Condition exclusion*").

Inoltre, secondo il filone della teoria finanziaria, noto come "Relationship Banking", il consolidamento di relazioni stabili e durature tra banca e cliente consentirebbe alla banca di ammortizzare in più anni i costi di screening e di monitoring (Angelini e Nieri 2006).

## 7. CONCLUSIONI

L'analisi condotta in questo paper conferma la frammentarietà dell'esperienza di microcredito in Italia, che si sviluppa per iniziative scollegate di enti pubblici, privati o

religiosi, attraverso programmi non sempre durevoli. Emergono le caratteristiche di uno sviluppo non guidato, che fatica a trovare una strada maestra. Pertanto non si evidenzia un movimento verso l'una o l'altra impostazione, in direzione dell'uno o dell'altro obiettivo, ma piuttosto una sovrapposizione di esperienze diverse.

Il ritardo nella regolamentazione del fenomeno può essere una delle cause di questo percorso irregolare. Complice anche il dramma della crisi, che ha sconvolto i bilanci familiari, moltiplicato i fallimenti di imprese e cancellato le occasioni di lavoro, le attività di microcredito si stanno diffondendo in Italia, si allarga la platea dei beneficiari e si accresce l'ammontare dei prestiti. Altra possibile causa di tale ritardato sviluppo del microcredito una bassa educazione finanziaria nel settore del microcredito e più in generale della microfinanza da parte delle banche italiane.

Per rimediare alla carenza di tali competenze le banche possono ricorrere a partnership con diversi operatori esterni di prossimità ad esempio fondazioni bancarie, enti pubblici locali che offrono servizi sociali, enti religiosi, i Confidi e le associazioni no profit.

Da un lato non sempre i soggetti esterni alle banche possiedono le competenze per offrire tali servizi non finanziari e dall'altro le banche non riescono a soddisfare la condizione di sostenibilità finanziaria ossia a coprire i costi di tali servizi con altrettanti ricavi data la domanda potenziale di microcredito ancora ridotta, legami meno forti con la clientela, tassi di interesse sui prestiti nettamente più bassi rispetto alle altre forme di credito bancario e una più alta rischiosità dei prestiti. Pertanto molti autori (Andreoni e Valentini 2007, Messina 2008, ABI 2009) suggeriscono come possibile soluzione a tali problemi un maggiore impegno delle banche alla formazione di "reti di competenze" mediante forme di cooperazione inter-istituzionale.

Nel campo sociale, il microcredito sembra nascere al Sud e al Centro soprattutto per contrastare il fenomeno dell'usura, mentre al Nord si mirava inizialmente ad un generico sostegno delle famiglie. Peraltro nel tempo queste differenze si sono smussate, soprattutto con riguardo ai volumi di credito. Infatti, data anche la consistenza dei crediti concessi a fini di prevenzione dell'usura, questo obiettivo ha finito per assorbire la maggior parte delle risorse anche al Nord, mentre contemporaneamente nelle altre due zone si è diffuso il microcredito rivolto alle esigenze delle famiglie. Solo nella parte più industrializzata del Paese, tuttavia, si è sviluppata una esperienza non del tutto irrilevante di microcredito rivolto al sostegno del lavoratore che probabilmente rivela un interesse crescente, anche se ancora limitato, per le politiche attive del lavoro, con effetti positivi sulla spesa sociale (ILO, 2002). L'inclusione sociale di questi individui, ottenuta attraverso l'auto-impiego, contribuirebbe infatti a ridurre la dipendenza dai programmi pubblici di assistenza e il fenomeno della "trappola della povertà" (Andreoni e Pelligra 2009, Evers et al. 2006).

Per quanto riguarda il microcredito imprenditoriale, non stupisce la concentrazione prevalentemente sull'obiettivo dell'avvio di nuove imprese o attività di lavoro autonomo, che tra l'altro mira a rendere il soggetto (e la sua famiglia) economicamente indipendente, e in questo senso rappresenta un ponte tra il settore sociale e quello produttivo (Brunori et al. 2014, Niccoli e Presbitero 2010). Appare degno di nota il fatto che al Nord le iniziative di microcredito imprenditoriale siano spesso dirette a contrastare l'usura, un target poco

presente nei programmi imprenditoriali del Centro e del tutto assente al Sud. L'esercizio conclusivo di misurazione dei tassi di default dei programmi di microcredito ha messo in risalto che, caratteristiche distintive delle BCC e in più in generale delle banche locali, ad esempio il relationship lending, il radicamento territoriale, la maggiore disponibilità di soft information, il mutualismo interno, una struttura organizzativa più snella e con pochi livelli gerarchici possono rappresentare delle leve strategiche per l'espansione di tali banche nel settore del microcredito e più in generale della microfinanza.

MASSIMO ARNONE

“Si intende rivolgere sentiti ringraziamenti al prof. VINCENZO PROVENZANO, docente di Macroeconomia ed Economia Regionale all'Università di Palermo, per i preziosi consigli ricevuti durante la stesura di questo contributo”.



## BIBLIOGRAFIA

- ABI (2009), *Banche e inclusione finanziaria*, Roma, Bancaria
- ABI (2010), *Position paper on the Basel Committee on banking supervision's consultative document microfinance activities and the core principles for effective banking supervision*, in [www.bis.org/publ/bcbs167/italianbanking.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs167/italianbanking.pdf)
- ALBARETO G., RUSSO P. F., (2012), Fragilità finanziaria e prospettive di crescita: il razionamento del credito alle imprese durante la crisi, in Banca d'Italia, *Occasional Paper*, n.127, Luglio
- ALBERTAZZI U., MARCHETTI D.J. (2010), *Credit supply, flight to quality and evergreen: an analysis of bank-firm relationships after Lehman*, in *Temi di discussione*, Banca d'Italia, n.756, April
- ANDERLONI L. (2003), *Il Social Banking in Italia, un fenomeno da esplorare*, Milano, Giuffrè
- ANDERLONI L., CARLUCCIO E.M. (2006), Access to Bank Accounts and Payment Services, in (edited by) Anderloni L., Braga M.D., Carluccio E.M. *New Frontiers Banking Service*, London, Springer
- ANDREONI A., VALENTINI C. (2007), Le relazioni istituzionali-operative con il contesto socio economico: la scelta del target, in (a cura di) Ciravegna D., Limone A., *Otto modi di dire microcredito*, Bologna, Il Mulino Editore
- ANDREONI A. (2011), *Modelli, performance e prospettive di sviluppo del social lending in Italia*, in Politiche pubbliche e private per l'erogazione di servizi di microfinanza, Quaderni della Ricerca Sociale, n.14
- ANDREONI A., SASSATELLI M., VICHI G. (2013), *Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito*, Bologna, Il Mulino Editore,
- ANDREONI A., PELLIGRA V. (2009), *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Bologna, Il Mulino
- ANGELINI P. DI SALVO R., FERRI G. (1998), Availability and cost of credit for small businesses: customer relationship and credit cooperatives, *Journal of Banking and Finance*, n. 22, 925-954
- ANGELINI E., NIERI L. (2006), L'esclusione creditizia. Analisi comparata degli ostacoli nell'accesso al credito bancario e delle possibili soluzioni, *DASTA Working Paper*, n.1, Aprile
- ARNONE M., OFRIA F. (2014), *Local banks and credit: from crisis to the new regulatory proposals for the development of lending policies in favour of the real economy*, in (edited by) Bracchi G., Masciandaro D., 19° Rapporto sul Sistema Finanziario Italiano, Milano, Bancaria
- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (2011), *Microfinance activities and the core principles for effective banking supervision*, Basilea, Febbraio
- BARBONI G., ROSSI C. (2012), *Does your neighbour know you better? Local banks and credit tightening in the financial crisis*, Banca d'Italia, mimeo
- BENDIG M., UNTEBERG M., SARPONG B. (2014) *Overview of the microcredit sector in the European Union*, European Microfinance Network 2012-2013, September

- BERGER A.N., MILLER N.H., PETERSEN M.A., RAJAN R.G., STEIN J.C. (2005), Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks in *Journal of Financial Economics*, Vol. 76, pp. 237–269
- BONGINI P., DI BATTISTA M.L., NIERI L. (2009), Relationship banking: una soluzione antica contro la crisi recente?, *Bancaria*, 5, pp. 2-20
- BORSTEIN D. (2011), Grameen bank and the public good, in *The New York Times*, 24 Marzo
- BLUNDELL-WIGNALL A., ROULET C., (2013), Bank Lending Puzzles: Business Models and the Respoiveness to Policy, *Journal of Accounting Research*, vol.36, n.1, pp.57-70
- BRUNORI L., GIOVANETTI E., GUERZONI G. (2014), *Faremicrocredito.it. lo sviluppo del potenziale del microcredito attraverso il social business in Italia*, Milano, Franco Angeli
- BORGOMEIO C. &co (2013), *Microcredito e inclusione. I prestiti alle famiglie e alle imprese non bancabili*, Roma, Donzelli CDFA, EMN, MFC (2007), *From exclusion to inclusion through microfinance*, report 3: Benchmarks and Performance Measurement
- CDFA, EMN, MFC (2007a), *From exclusion to inclusion through microfinance*, report 3: Benchmarks and Performance Measurement
- CDFA, EMN, MFC (2007b), *From exclusion to inclusion through microfinance*, report 1: Social and financial exclusion map
- CeSPI (2014), Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, Terzo Rapporto, <http://www.cespi.it/osservatorio%20inclusione.html>
- CIRAVEGNA D., LIMONE A. (2006), *Otto modi di dire microcredito*, Bologna, Il Mulino
- CLAESSENS S. (2005), *Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives*, World Bank Policy Research Working Paper No. 3589
- CLAESSENS D., DEMIRGUC-KUNT A. (2006), Measuring access to financial services through household level surveys, The World Bank, Washington D.C.
- COMMISSIONE EUROPEA (2008), *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, Bruxelles, Marzo
- CONZETT C., GONZALEZ A., JAYO B. (2010), *Overview of the microcredit sector in the European Union 2008-2009*, EMN, working paper n.6 (scaricabile dal sito [www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org))
- CORRADO G. (2012), *L’esclusione finanziaria*, Torino, Giappichelli
- COSMA S. (2002), Verso un nuovo modello di relazione tra banca e cliente: realtà e prospettive nel sistema bancario italiano, *Spring Paper*, 23 Aprile, D-Day, Università di Tor vergata (Roma)
- DALLA PELLEGRINA L., MANERA M. (2004), *L’usura nelle province italiane: un’analisi econometrica*, in Dalla Pellegrina L., Macis G., Manera M., D. Masciandaro, Il Rischio Usura nelle Province Italiane, Ministero dell’Economia e delle Finanze, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, pp. 1-29

- DE YOUNG R., HUNTER W.C., UDELL G.F. (2003), *The past present and probable future for community banks in Federal Reserve Bank of Chicago*, WP
- DE VINCENTIS P. (2006), *I meccanismi finanziari del microcredito* in (a cura di) Ciravegna D., Limone A., *Otto modi di dire microcredito*, Bologna, Il Mulino
- EUROPEAN COMMISSION (2007), *European initiative for the development of microcredit in support of growth and employment*, Bruxelles, Novembre
- ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO (2013), *Le multiformi caratteristiche del microcredito. Rapporto finale di monitoraggio*, Ottobre
- EVERS J., LAHN S. (2006), *Promoting microfinance. Policy measures needed*, [www.european-microfinance.org/bibliotheque\\_en.php](http://www.european-microfinance.org/bibliotheque_en.php)
- FEDERCASSE (2014), *Rilevazione sulle iniziative di microcredito delle BCC-CR*, Maggio
- FERRI G., MURRO P., ROTONDI Z. (2009), *Bank Lending Technologies and SME Credit Rationing in Europe in the 2009 Crisis*, in (a cura di) Bracchi G., Masciandaro D. *Quale banca commerciale? mercati, regole e capitale umano*, 19° Rapporto sul Sistema Finanziario, Bancaria Editrice, Milano
- GOBBI G., SETTE E. (2012), *Relationship lending in a financial turmoil*, MoFiR Working Papers, n. 59, Università Politecnica delle Marche, Ancona
- GOMEL G., BERNASCONI F., CARTECHINI M., FUCILE V., SETTIMO R., STAIANO R. (2011), *Inclusione finanziaria le iniziative del G20 e il ruolo della Banca d'Italia*, *Questioni di Economia e Finanza. Occasional Paper*, Banca d'Italia, N. 96, Luglio
- GRUNERT J., NORTHEN L., WEBER M. (2002), *The role of non-financial factors in internal credit ratings*, University of Mannheim, Germany, February
- GUISSO L., SAPIENZA P., L. ZINGALES (2004), *Does Local Financial Development Matter?*, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, pp. 929-969
- HYUN J.S., RHEE B.K., (2011), *Bank Capital Regulation and Credit Supply*, *Journal of Banking & Finance*, vol.35, pp. 323-330
- ILO (2002), *Micro-finance in Industrialized Countries. Helping the Unemployed to Start a Business*, [www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/industrial.pdf](http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/industrial.pdf)
- IMD (2009), *World competitiveness yearbook*, disponibile al sito <http://www.imd.org/news/IMD-WCY-2009.cfm>
- ISTAT (2013), *La povertà in Italia*
- ISTAT (2009), *La misura della povertà assoluta*, in *Metodi e Norme*, n. 39
- KEMPSON E., WHYLEY C. (1999), *Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, Bristol, Policy Press
- KEMPSON E., WHYLEY C. (1999), *Understanding and Combating Financial Exclusion*, *Insurance Trends*, 21, pp. 18-22

- KEMPSON E., WHYLEY C., CASKEY J., COLLARD S. (2000), In or out. Financial exclusion: a literature and research review, *Consumer Research* 3, Financial Services Authority (FSA), UK
- KEMPSON E., CRAME M., FINNEY D. (2007), *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, Personal Finance Research Centre University of Bristol, August
- LEHMANN B. (2003), *Is it worth the while? The relevance of qualitative information in credit rating*, University of Konstanz, Working Paper, April
- LEYSHON A., THRIFT N. (1995), Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States, in *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 20, No. 3, pp. 312-341
- MACIS G., D. MASCIANDARO (2004), *La geografia dell'usura in Italia. Analisi descrittiva del rischio usura nelle province italiane*, in Dalla Pellegrina L., Macis G., Manera M., D. Masciandaro (a cura di), *Il rischio usura nelle province italiane*, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, pp. 1-29
- Messina A. (2012), *Il ruolo delle CCBS nel promuovere lo sviluppo strategico di imprese cooperative e sociali*, presentazione EURICSE, 20 Aprile, Torino
- McKILLOP D., WILSON J.O.S. (2007), *Financial exclusion, public money and management*, 27, 9-12
- MEADOWS P., OMEROD P., COOK W. (2004), Social networks: their role in access to financial services in Britain, in *National Institute Economic Review*, n.189, 99-109
- Messina A. (2012), *Il ruolo delle BCC nel promuovere lo sviluppo strategico di imprese cooperative e sociali*, EURICSE, Torino, 20 Aprile
- Messina A. (2008), Prospettive della finanza solidale, *Lo Straniero*, Febbraio
- MITTON L. (2008), *Financial inclusion in the UK: review of policy and practice*, Joseph Rowntree Foundation, York
- NEGRI N., SARACENO C. (2003), *Povert  e vulnerabilit  sociale in aree sviluppate*, Roma, Carocci
- NEGRO M.C. (2013), *Italia*, in (a cura di) Pizzo G., Tagliavini G. *Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito*, Roma, Carocci
- NICCOLI A., PRESBITERO A. (2010), *Microcredito e macrosperanze*, Milano, Egea
- OBI (2013), *Impresa e Competitivit . Le regioni meridionali nel contesto italiano: fattori di crescita e trasformazione produttiva*, Napoli, Giannini
- OCSE (2005), *Improving financial literacy: analysis of issues and policies*, disponibile al sito <http://www.oecd.org/>
- ORMEROD P., SMITH L. (2001), *Social networks and access to financial services in the UK*, Volterra Consulting Ltd, London
- PEACHEY S., ROE A. (2004), *Access to Finance, A Study for the World Savings Bank Institute*, Oxford Policy Management, Ottobre

- PETERSEN M.A., RAJAN R.G. (2002), Does distance still matter? The information revolution in small business lending, *Journal of Finance*, vol. LVII, 6, 2533-2570
- PETERSEN M.A. (2004), Information: hard and soft, Working Paper
- PIERSANTE F., STEFANI M.L. (2013), Mutalismo e peer monitoring delle BCC italiane, *EURICSE Working Paper*, n.48
- PIZZO G., TAGLIAVINI G. (2013), *Dizionario di microfinanza*, Roma. Carocci
- POLIN V. (2005), *L'esclusione finanziaria: l'opportunità del microcredito in Italia*, in *Rapporto ISAE. Finanza pubblica e redistribuzione*, Ottobre
- PROVENZANO V. (2012), *Sviluppo regionale e marginalità. Aspetti finanziari di realtà economiche in divenire*, Roma, Carocci
- RAPPORTO CARITAS (2014), *False partenze*, disponibile al sito <http://www.caritasitaliana.it/>
- RITMI (2010), *Documento di posizionamento e proposte di modifiche al decreto legislativo n. 141/2010*, Camera dei Deputati, 30 Giugno, Roma
- SCOTT J.A. (2004), Small business and the value of community financial institutions, in *Journal of Financial Research*, 25, 207-30
- SIGNORINI L. F. (2012), *Banche e imprese nella crisi*, contributo alla XLIV Giornata del Credito
- STEIN J. (2002), Information production and capital allocation: decentralized vs. hierarchical firms, *Journal of Finance*, 57, 1891-1921
- TRACLÒ F. (2010), *Le esperienze di educazione finanziaria. Indagine sulla realtà italiana nel contesto internazionale*, in collaborazione con Fondazione Rosselli e Consorzio PattiChiari, disponibile al sito <http://www.fondazionerosselli.it/User.it/>