

Quaderni **Economia di Sociale**

La valenza economica
della solidarietà, del non profit
e della partecipazione civica

numero 1 - 2016

in collaborazione con

Quaderni di Economia Sociale

ISSN 2421-0315

Coordinatore editoriale

Salvio Capasso

Hanno collaborato a questo numero

Massimo Arnone

Salvio Capasso

Autilia Cozzolino

Sara Elefante

Tina Ferrara

Chiara Lodi Rizzini

Franca Maino

Cristina Montesi

Marco Musella

Alessandro Panaro

Paolo Pantrini

Giulio Pasi

Marco Santillo

Giancamillo Trani

Marco Traversi

Un ringraziamento particolare a

Fondazione con il SUD

Banca Prossima

Caritas diocesana di Napoli

Grafica di copertina

Marina Ripoli (SRM)

Impaginazione ed editing

Raffaella Quaglietta (SRM)

Pubblicazione on line fuori commercio con dati ed informazioni disponibili a gennaio 2016.

La riproduzione del testo, anche parziale, può essere effettuata con citazione della fonte. In caso di citazione è gradita una email a comunicazione@sr-m.it

SRM non è in alcun modo responsabile dei fatti, delle opinioni e dei dati contenuti negli articoli e nelle interviste non direttamente elaborati.

SRM - www.sr-m.it

Indice

EDITORIALE

La valenza economica della solidarietà, del non profit e della partecipazione civica	4
--	---

Il Terzo Settore: una “economia” al servizio del territorio

Il cammino dal «welfare state» classico a un innovativo modello di «welfare society»	7
Il secondo welfare a otto anni dalla crisi: evidenze di consolidamento	12
Secondo welfare e capitale sociale nel Mezzogiorno: le potenzialità degli Empori della solidarietà	17
Le ICC Industrie Culturali Creative	23
Vecchie e nuove espressioni di beni comuni urbani collaborativi	25

Ruolo Funzioni e Strumenti della finanza, delle politiche d’investimento e di inserimento sociale

Innovazione sociale e spazi di sviluppo per l’industria del credito: le nuove frontiere della filantropia e il paradigma del social investment come terreno fertile di crescita	37
Investment readiness: le imprese sociali sono davvero pronte a gestire grandi investimenti?	42
Microfinanza e Microcredito: principali caratteristiche modelli operativi e diffusione in Italia	47
Gli aspetti socio-economici e funzionali del Microcredito nel Mezzogiorno	64
Immigrazione tra consolidamento e paure	69

La Voce del Territorio: attori, ambiti e organizzazioni

Una start-up innovativa a vocazione sociale: Meridonare	44
---	----

MICROFINANZA E MICROCREDITO: PRINCIPALI CARATTERISTICHE MODELLI OPERATIVI E DIFFUSIONE IN ITALIA

di Massimo Arnone, Università di Palermo

Microfinanza e Microcredito: la difficoltà di una definizione condivisa

Questo lavoro si propone di fornire un inquadramento dello strumento microcredito con particolare riferimento alla sua diffusione in Italia.

Spesse volte tale strumento viene confuso con la microfinanza per due ordini di motivi: 1) entrambi hanno come obiettivo la lotta all'esclusione finanziaria e sociale di soggetti particolarmente vulnerabili; 2) entrambi hanno un'ampia diffusione sia nei Paesi in via di sviluppo (PVS) e in fase di transizione sia nei Paesi industrializzati. Sono state proprie le differenze di contesto fra queste economie ed in aggiunta le diversità nel target di clientela di riferimento, nei modelli operativi adottati che hanno alimentato l'uso interscambiabile dei termini microcredito e microfinanza.

Con riferimento alle economie in via di sviluppo e in transizione, la Banca Mondiale (2011), tramite la sua agenzia preposta alla lotta alla povertà "CGAP-Consultative Group To Assist The Poor" definisce la microfinanza: *"l'offerta di servizi di servizi finanziari di base a persone povere che tradizionalmente non hanno accesso a servizi bancari e complementari"*. Per le Nazioni Unite: *"prestiti, prodotti di risparmio, assicurazioni, servizi di trasferimento di denaro, prestiti di microcredito e altri servizi finanziari indirizzati a clientela a basso reddito"*.

Con riferimento ai Paesi industrializzati, la microfinanza si è prefissa come finalità più che la lotta alla povertà, l'alfabetizzazione finanziaria e la formazione di una cultura del risparmio e della gestione del denaro in modo da evitare il manifestarsi dei risultati di scelte finanziarie errate come il sovra-indebitamento o l'eccessivo peggioramento della qualità dell'offerta dei prodotti e servizi finanziari.

Già le precedenti definizioni, prodotte a livello istituzionale, fanno intendere il microcredito come un servizio particolare della microfinanza. Nella letteratura economica definizioni recenti di microfinanza e microcredito sono offerte da Provenzano (2012) e Ciravegna e Limone (2006). Secondo il primo 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"*. Il microcredito consiste di: *"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 i secondi il microcredito è una: *"forma di credito caratterizzata da importi di basso ammontare e senza vincoli di garanzia dati a persone povere"*. Tra gli elementi caratteristici di queste due ultime definizioni, il riferimento a meccanismi di "finanza informale" che delineano i principi ispiratori sia della microfinanza che del microcredito quali ad esempio l'erogazione di piccoli prestiti e l'assenza di garanzie reali. Pertanto vi è una sorta di complementarità tra la microfinanza, il microcredito e la finanza informale. Entrambi gli strumenti finanziari devono tener conto e assimilare tali principi nell'organizzazione dei loro interventi. Questa forma di finanza sarà brevemente descritta in una sezione successiva del presente contributo.

La Commissione Europea (2007) definisce il microcredito: *"un prestito al di sotto di 25.000 euro, finalizzato ad attività di lavoro autonomo da parte di persone disoccupate o inattive che vogliono avviare un'attività imprenditoriale o alla creazione di microimprese con meno di 10 dipendenti"*. Indipendentemente dalla finalità dell'intervento vi è uno status di "non bancabilità" che accomuna i target di clientela e che motiva l'esclusione dai circuiti del credito ordinario.

Questa definizione si differenzia dalle precedenti perché, per la prima volta, viene introdotto un limite dimensionale agli importi da erogare e viene ancorata l'offerta della microfinanza alla destinazione di uso di tipo produttivo.

L'ABI(2010,2009) formula una definizione analoga a quella delle Nazioni Unite, precedentemente citata, ma in più evidenzia che l'offerta di prodotti e servizi deve essere sostenibile. Il concetto di sostenibilità è uno dei driver alla base del successo di qualsiasi azienda tra cui anche quelle che si occupano di microfinanza e microcredito. Un focus su tale caratteristiche dell'offerta di credito mediante interventi di microcredito, sarà proposto in una sezione successiva del presente contributo. Infine la Rete Italiana di Microfinanza o RITMI (2010) pone l'accento sulla funzione produttiva e di tutoraggio/accompagnamento alla crescita e all'inclusione sociale svolta dalla microfinanza attraverso l'utilizzo di strumenti finanziari progettati ad hoc per una clientela molto differente da quella che fa uso del credito ordinario. Quest'ultima definizione fa un ulteriore passo in avanti evidenziando che, per poter parlar di microfinanza e microcredito è necessario considerare anche tutta una serie di attività non finanziarie di natura consulenziale (di assistenza, tutoraggio/accompagnamento, educazione finanziaria) rivolte ai beneficiari dei microprestiti ed inoltre che sia il microcredito che la microfinanza sono strumenti di lotta all'esclusione finanziaria e all'esclusione sociale.

Le differenti finalità della microfinanza e del microcredito nei Paesi in via di sviluppo e nei Paesi industrializzati, così come la rapida estensione dei cosiddetti "esclusi" dai circuiti bancari tradizionali a seguito della crisi internazionale, hanno reso sempre più difficile la formulazione di una definizione condivisa di questi due strumenti finanziari.

Questa difficoltà si manifesta con maggiore intensità con riferimento al segmento del microcredito sociale. L'erogazione di piccoli prestiti sociali ha avuto una maggiore diffusione in Italia al contrario del resto d'Europa dove viene riconosciuta l'esistenza esclusivamente del microcredito con finalità produttiva. Questa ampia diffusione del microcredito sociale, soprattutto al Nord, trova conferma anche nei maggior valori al 2013 di un indicatore¹ calcolato da C.Borgomeo&co.(2014), volto a fornire una stima dell'impatto delle iniziative di microcredito sociale sulla potenziale domanda di credito delle famiglie in difficoltà (pari al 2,33% la metà del valore rilevata a livello nazionale ossia il 4,02%, contro l'1,59% al Centro e solo lo 0,64% al Sud). Su 314 programmi monitorati, 124 sono ancora operativi. Il 44% di questi ultimi si occupa prevalentemente di microcredito sociale (ossia 55 programmi). Analizzando la dinamica del microcredito sociale per macroregione, Arnone (2015) evidenzia che la sua incidenza si è mantenuta stabile intorno al 60% al Nord negli anni 2005-2013 distaccandosi nettamente dal Centro e dal Sud (intorno al 20%). Con riferimento ai volumi erogati la situazione si capovolge con un maggior incremento delle risorse nel Sud Italia (passando da circa il 30% nel 2005 a poco più del 40% nel 2013).

Nonostante questa ampia diffusione, il microcredito sociale non ha avuto pieno riconoscimento dalle istituzioni di microfinanza operative a livello di UE né è stato oggetto di specifiche politiche comunitarie. Pur tuttavia, in Italia la normativa ha proposto la distinzione tra microcredito sociale e microcredito imprenditoriale.

In letteratura (Brunori, 2014, Negro, 2013, Andreoni *et al.*, 2013, Andreoni, 2011) il microcredito sociale racchiude tutti quei prodotti finalizzati alla lotta alla povertà e all'esclusione sociale. Esso risponde ad 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 e 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). A tal proposito, secondo Andreoni (2011) per evitare che il microcredito sociale sia associato al contributo a fondo perduto e quindi non sia ritenuto un servizio della microfinanza, è necessario che sia concesso solo a persone in grado di restituire nel tempo il prestito ricevuto poiché il loro stato di emergenza finanziaria non è stato generato da criticità strutturali piuttosto da una temporanea crisi di liquidità.

1 Tale indicatore è calcolato sotto forma di rapporto tra il numero complessivo di prestiti sociali erogati per quello specifico anno e il numero delle famiglie che si trovano in condizione di povertà assoluta nel medesimo anno.

Pertanto il microcredito sociale 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 pagamento di rate del mutuo prima casa ecc.

Il microcredito imprenditoriale racchiude tutti i prodotti e servizi utili a favorire lo sviluppo di vocazioni imprenditoriali con l'obiettivo di creare meccanismi virtuosi che consentono ai microimprenditori di generare reddito e diventare economicamente autonomi. L'erogazione di tale forma creditizia richiederebbe la verifica della presenza di un reale impatto sul territorio dell'attività imprenditoriale da finanziare e quindi l'adozione di un processo abbastanza selettivo nel quale vengono valutate l'attendibilità professionale del beneficiario, la validità e la coerenza tecnica, economica e finanziaria del progetto².

Secondo Andreoni *et al.* (2013), queste due tipologie di microcredito sono strettamente interdipendenti e talvolta complementari. Da un lato infatti, può avvenire che il beneficiario del credito imprenditoriale possa utilizzare parte del credito ricevuto per migliorare la propria situazione personale/familiare (si parla in tal caso di uno sviluppo indiretto del microcredito sociale) e dall'altro che il beneficiario di un credito sociale possa utilizzare una parte del credito per soddisfare un bisogno finanziario temporaneo e di emergenza onde evitare l'ingresso in un circuito vizioso di erosione del reddito che impedirebbe il manifestarsi delle proprie capacità imprenditoriali (si parla in tal caso di uno sviluppo indiretto del microcredito imprenditoriale).

La finanza informale: caratteristiche e modelli operativi

Soprattutto a causa di una clientela differente da quella che si rivolge tradizionalmente alle banche, dalla sezione precedente è emerso che sia la microfinanza che il microcredito richiedono l'applicazione di una "finanza informale" che si differenzia nettamente dalla "finanza formale" che connota il modus operandi degli intermediari bancari. Obiettivo di questa sezione è fornire un breve inquadramento dei principi basilari di questo differente modo di concepire il processo di erogazione del credito e di servizi non finanziari a soggetti ritenuti marginali sotto il profilo finanziario e sociale.

Cencini e Borghi (2010) forniscono la seguente definizione di finanza informale: "pratiche limitate gestite da associazioni comunitarie, da membri di famiglie (a favore di parenti), da commercianti e bottegai, da prestatori su pegno".

Già la precedente definizione denota che questa tipologia di finanza opera al di fuori del controllo statale e la sua forza si basa su meccanismi di *enforcement* sociale piuttosto che su strumenti di coazione monetaria e giudiziaria.

A differenza della finanza formale, essa non richiede una forma scritta per il contratto di credito; infatti, le relazioni creditizie si basano unicamente su accordi verbali di tipo fiduciario che consentono una minore burocratizzazione nel processo di erogazione del credito.

Un altro aspetto tipico della finanza informale è l'elevato livello di prossimità nell'erogazione dei servizi. Ciò facilita l'accesso al credito e più in generale ai servizi finanziari di base.

Il principio di fondo della finanza informale può essere sintetizzato nell'espressione: "*portare la banca dal cliente e non il cliente alla banca*" (Provenzano, 2012). Le istituzioni della finanza informale riescono più facilmente degli attori della finanza formale a superare le asimmetrie informative tra prestatore e prestatario dal momento che sono in grado di seguire i clienti nel loro territorio di riferimento, ne conoscono le capacità professionali, di reddito e di rimborso. Inoltre esse operano un'attenta attività di monitoraggio sull'evoluzione dei crediti erogati grazie alla possibilità di accedere, in tempi brevissimi e a basso costo, a informazioni cruciali relative a possibili difficoltà di rimborso dei clienti. Tale maggiore disponibilità di informazioni produce tassi di interesse nel mercato creditizio informale più alti a quelli del mercato formale. Pur tuttavia, il settore formale e informale possono coesistere.

² Anche a tale tipologia di microcredito fa riferimento il Microcredit Summit Campaign secondo cui il microcredito è: estensione di piccoli prestiti e altri servizi finanziari alle persone più povere. Questo permette loro di realizzare progetti imprenditoriali in grado di generare un reddito supplementare tale da aiutarli a provvedere meglio a se stessi e alle proprie famiglie.

Alla luce dei precedenti punti di forza, la finanza formale riesce a ridurre i gap tra domanda e offerta di credito che contraddistinguono tradizionalmente la finanza formale. All'origine di tali gap possono essere annoverati i seguenti fattori:

- Assenza di garanzie reali;
- Scarsità e inaffidabilità dei dati di bilancio dei soggetti richiedenti;
- Sistemi giudiziari poco sviluppati e inefficienti nel recupero dei prestiti in sofferenza;
- Fattori socio-culturali.

Per contro il mercato creditizio informale è caratterizzato da rapporti multidimensionali tra gli attori coinvolti legati da relazioni sociale e/o economiche pregresse (di carattere lavorativo, parentale o sociale). In tal modo, il rapporto di credito si sovrappone a legami preesistenti di diversa natura. La presenza di tali legami contribuisce a rafforzare il valore delle relazioni creditizie e costituiscono una sorta di garanzia di rimborso che non fa leva su beni reali ma sull'importanza attribuita dai soggetti coinvolti alla relazione. Le istituzioni di finanza informale accettano garanzie che le banche non considerano come tali. Ad esempio, il lavoro può fungere da garanzia quando il creditore è il proprietario terriero o il commerciante che rivende la merce prodotta dal debitore (si usa in tal caso l'espressione "*interlinked transactions*", Ray (1996)). Un altro metodo adottato dalla finanza informale che consente di risolvere il problema della scarsità di informazioni sui clienti, prevede la concessione di prestiti-test (Ghosh e Ray, 2001). Esso consiste nell'affidare al richiedente, a titolo di prestito, una piccola somma di denaro. In tal modo il debitore ha la possibilità di dimostrare la propria capacità di rimborso e, se il test ha esito positivo, può ricevere un prestito di ammontare superiore. Il prestito-test, oltre a migliorare il livello di conoscenza dei prestatori ne aumenta la loro propensione al rimborso. La prospettiva di ricevere un ulteriore credito di ammontare superiore, in caso di corretto rimborso, rappresenta una forma di incentivo molto efficace.

Le istituzioni coinvolte nel mercato creditizio informale sono piuttosto numerose e molto eterogenee tra loro.

Una prima forma di finanza formale è denominata "servitù da debito". Essa si basa sul seguente schema di funzionamento: un debitore (o un membro della sua famiglia) che aveva beneficiato di un anticipo di reddito da un creditore è costretto a lavorare, senza ricevere alcun compenso o somme irrisorie, a favore di quest'ultimo. In alcuni casi questi anticipi di denaro richiedono anche un trasferimento temporaneo dei diritti di proprietà. Ad esempio un contadino cede il suo terreno al creditore e, in cambio del pagamento dell'affitto periodico, può continuare a coltivare la sua terra. Tale forma di finanza informale è particolarmente diffusa in India.

Sempre in India è particolarmente diffusa una seconda forma di finanza informale cosiddetta "gerarchia dell'indebitamento". L'origine di tale denominazione è da ricondurre all'esistenza di caste ed ai vincoli di rimborso prestiti che esse devono rispettare (obbligo morale per le caste risparmiatrici di prestare parte degli interessi sul capitale).

Una terza forma di informale è il "credito accordato dai commercianti ai clienti" per cui viene concessa la possibilità di pagare gli acquisti ad una data prestabilita o mediante pagamenti rateali periodici. Esempi di tale schema di finanza informale sono particolarmente diffusi nei paesi islamici (ad esempio nel Dakar).

Soprattutto nei villaggi della Germania si è consolidata nel tempo una quarta forma di finanza informale quella delle "cooperative di credito". L'evoluzione di tale forma è rappresentata dal prestito di gruppo o "group lending" i cui tratti essenziali saranno illustrati successivamente. Tale cooperative si basano sulla capacità degli abitanti del villaggio di autogestione del credito e del risparmio ai fini costituire un fondo per concedere prestiti. Tutti gli abitanti possono aderire e partecipare alle assemblee generali dove vengono prese le decisioni collettive (elaborazione dei regolamenti, nomina dei responsabili finanziari e amministrativi, approvazione dei conti, allocazione dei benefici ecc.). I risparmiatori e i beneficiari dei prestiti sono azionisti delle cooperative. Il prestito è concesso al singolo individuo ma del suo eventuale mancato rimborso ne sono tutti garanti.

Oltre alle precedenti modalità di manifestazione della finanza informale ed ai prestiti ad amici e parenti, una figura molto diffusa nel mercato creditizio informale, in particolare in Africa, è quella del "banchiere ambulante". Questo attore è incaricato dai suoi clienti di svolgere, con frequenza giornaliera, attività di raccolta del risparmio. La gestione del risparmio ha un ciclo di vita solitamente di un mese. Alla scadenza il banchiere ambulante restituisce l'intera somma al cliente/risparmiatore in cambio di una commissione corrispondente ad un giorno di risparmio. Pertanto il banchiere ambulante dovrà garantire la sicurezza dei risparmi depositati oltre allo svolgimento dell'attività di erogazione creditizia.

In altre casi i rapporti finanziari informali possono avere come attore centrale un soggetto usuraio. La sua attività dimostra che: 1) il tasso di interesse non costituisce una variabile decisionale determinante per il prestatario, 2) le garanzie reali non sono il mezzo principale per affrontare nella relazione con il debitore il problema delle asimmetrie informative. Solitamente l'usuraio conosce molto bene i propri clienti e, se commercianti, opera nel loro stesso mercato locale.

Un terzo attore della finanza informale è rappresentato dalle "Roating Saving Credit Associations (ROSCAS)". In letteratura (Provenzano, 2012, Niccoli e Presbitero, 2013, De Aghion e Morduch, 2005) esse sono strutture collettive di risparmio formate da individui legati da rapporti di amicizia, vicinato o lavoro. Il meccanismo di funzionamento prevede che un gruppo di individui si accorda per effettuare un versamento di una quota di risparmio con una certa regolarità. Il totale raccolto viene affidato a turno a tutti i membri del gruppo, secondo delle decisioni prese congiuntamente o mediante un'estrazione casuale. La raccolta continua fino a quando tutti hanno beneficiato delle somme raccolte.

Una variante più complessa delle ROSCAS sono le ASCAS ("Accumulating Savings and Credit Associations"). In questo caso, il risparmio raccolto è accumulato fino a una data stabilita e quindi non viene affidato a turno a tutti i membri del gruppo. Alla scadenza i membri decidono se sciogliere l'ASCA o continuare nella raccolta. Nel primo caso, a ognuno viene restituito il risparmio versato più eventuali quote di utile generato dal fondo attraverso l'attività di credito.

Simile alle ASCAS sono i self groups (SMG) che come le ROSCAS sono gruppi composti solitamente da donne. A differenza però delle ASCAS, sono dimensionalmente più piccoli (da dieci a venti componenti) e hanno un rapporto molto solido con le istituzioni finanziarie locali o nazionali che offrono loro servizi di risparmio e credito. Esperienze di microcredito attivate da SMG sono molto diffuse in India.

Con riferimento al nostro Paese, tra gli esempi di attori di finanza informale, vanno ricordate certamente le società di mutuo soccorso, il cui primo caso è stato la Società di Mutuo Soccorso e Istruzione costituita dagli operai di Pinerolo.

Nell'ambito dei servizi di risparmio e credito, va ricordata la testimonianza della Cassa Peota³, un'organizzazione senza scopo di lucro, particolarmente diffusa nel Veneto e nel Friuli. Le Casse Peote sono tutt'ora esistenti e rispondono al seguente meccanismo di base: per tutto un anno, inizio nel mese di novembre, i partecipanti alla cassa versano una quota con l'impegno di effettuare ulteriori versamenti. Gli amministratori della cassa investono complessivamente le somme raccolte presso il sistema bancario ottenendo una remunerazione maggiore a quanto ottenibile individualmente dai singoli aderenti. A fine ciclo, ad ottobre, la cassa restituisce ai partecipanti le quote versate e gli interessi maturati grazie all'investimento.

Negli ultimi anni la finanza informale è stata rafforzata grazie alle iniziative adottate dai migranti, in particolare quelli africani, residenti nel nostro Paese. Tra tali iniziative, ad esempio le "Tontine" il cui funzionamento è assimilabile alle ROSCAS.

³ Il termine Peota faceva riferimento ad un'imbarcazione leggera ed al pilota che la conduceva. Gli equipaggi della laguna veneta avevano, già nel Cinquecento, l'abitudine di costituire una cassa comune alla quale destinare la paga settimanale per tutto il periodo di navigazione, in modo da evitare un cattivo uso del denaro raccolto o una sua dispersione.

L'importanza del prestito di gruppo come meccanismo di riduzione delle asimmetrie informative

Come emerso dalla prima sezione introduttiva del lavoro, una caratteristica che accomuna il target di clientela sia della microfinanza che del microcredito è la natura non bancabile dei soggetti (famiglie o microimprenditori) i cui bisogni cercano di soddisfare mediante l'erogazione di piccoli prestiti e servizi non finanziari di accompagnamento, tutoraggio ed educazione finanziaria. Come emerso dalla seconda sezione l'assenza di garanzie di tipo oggettivo rappresenta uno degli aspetti che motivano la decisione di concedere o meno il credito secondo le logiche della finanza formale. Sia per la microfinanza che per il microcredito invece le garanzie reali (di tipo oggettivo) non hanno più alcuna rilevanza perché in questi segmenti del mercato creditizio, l'applicazione dei principi della finanza informale, le garanzie reali sono sostituite da garanzie intangibili ad esempio le garanzie collettive.

Un esempio di garanzia collettiva dei prestiti erogati mediante microfinanza e microcredito, in letteratura è denominata prestito di gruppo o *group lending* (Provenzano, 2012, Poletti, 2013, Brunori, 2013, Kodongo e Kendi, 2013, Armendáriz e Morduch, 2010).

Come suggerisce la stessa denominazione, esso consiste in un finanziamento concesso ai membri di un gruppo. L'obbligo del rimborso del prestito ricevuto è a carico di tutti i componenti; in caso di inadempienza di uno dei membri, tutti gli altri si impegnano a rimborsare il prestito. Si parla in questo caso di "*responsabilità solidale*" o "*Joint liability*". Tale principio rappresenta una forma di garanzia contro eventuali comportamenti opportunistici da parte degli altri membri del gruppo che sostituisce le tradizionali garanzie reali.

Tra i vantaggi del prestito di gruppo, vi è il fatto che, grazie alla regolarità nei rimborsi, è possibile ottenere prestiti successivi di ammontare superiore. Nel caso in cui il gruppo sia inadempiente, tutti i membri possono essere esclusi dalla possibilità di ottenere futuri prestiti.

Il modello del prestito di gruppo è stato ampiamente utilizzato dalla Grameen Bank nata nel 1976 come erogatore di denaro più che come promotore di attività economico-finanziarie. I prestiti, infatti, venivano direttamente erogati agli individui e non al gruppo. Pur tuttavia, i componenti del gruppo erano corresponsabili in solido dei singoli prestiti anche se non detenevano il fondo da cui i prestiti provenivano (Provenzano, 2012).

Tra le principali caratteristiche di tale istituzione bancaria di microfinanza, particolarmente diffusa nel Bangladesh, vanno ricordate:

- Tassi di interesse generalmente più bassi rispetto a quelli applicati sul credito da altre istituzioni e che non variavano da cliente all'altro;
- La banca fissava procedure costanti nel tempo;
- Il credito era sempre disponibile per i poveri;
- L'organizzazione è basata su personale professionalizzato;
- Il servizio è svolto localmente, poco costoso e affidabile.

Nowak (2006) elenca sei dimensioni del microcredito attivato dal modello operativo della Grameen Bank: economica, bancaria, psicologica, educativa, morale, logistica. Quest'ultima si riferisce alla diffusione spaziale delle reti di agenzie per poi colmare nel tempo le zone non raggiunte dall'offerta di microprestiti.

Il vantaggio del prestito di gruppo è alla base del cambiamento avviato da Grameen Bank alla fine degli anni Novanta. Questa istituzione di microfinanza, alle fine di ogni ciclo, offriva un maggior volume di crediti ai propri clienti che difficilmente rifiutavano anche per la pressione sociale esercitata dal gruppo di riferimento (una sorta di prestito progressivo). A lungo andare tale meccanismo di funzionamento si è rivelato insostenibile perché gli individui avrebbero dovuto aumentare la loro capacità reddituale complessiva. Si è generato così una situazione di "*loan inflation trap*" ossia un meccanismo di avvitamento del credito su se stesso. L'eccesso di offerta di credito in aggiunta all'incapacità dei clienti di rimborsare a scadenze troppo ravvicinate (generalmente inferiori alla settimana) i prestiti ricevuti, ha generato una crisi di

liquidità per la Grameen Bank con l'effetto finale di modificare profondamente la struttura dei suoi conti. Per evitare il fallimento nel 2002 è nata Grameen II contrassegnata da piani di restituzione molto più flessibili (estesi oltre i dodici mesi), possibilità di rinegoziare le condizioni contrattuali a seguito di sopraggiunti cambiamenti o preferenze del cliente. In presenza di un prestito parzialmente rimborsato, il debitore può rifinanziare la parte del prestito già restituita e quindi beneficiare di un surplus di liquidità.

Il modello del prestito di gruppo adottato dalla Grameen Bank non è l'unico; infatti, esistono diverse metodologie ognuna con proprie caratteristiche in termini di numerosità e modalità di formazione del gruppo, meccanismi di funzionamento della garanzia solidale e sanzioni applicate in caso di inadempienza.

In alcuni casi può essere richiesto ai membri del gruppo di contribuire economicamente a un fondo di solidarietà a vantaggio di tutti i componenti, oppure possono essere previsti dei meccanismi orientati a favorire la raccolta del risparmio all'interno del gruppo in modo da migliorare l'autonomia finanziaria.

Come i meccanismi di finanza informale, precedentemente descritti, il prestito di gruppo, con relativa responsabilità solidale, consente di superare i problemi di selezione avversa e azzardo morale che causano il fallimento del mercato del credito per i soggetti più poveri. In particolare la formazione di gruppi, se avviene in modo spontaneo, favorisce un meccanismo di selezione ex ante che consente l'esclusione dal gruppo dei soggetti debitori più rischiosi. Pertanto i membri del gruppo prendono il posto dei finanziatori esterni nell'ambito del processo di valutazione della solvibilità dei debitori.

Tali caratteristiche del prestito di gruppo producono vantaggi sia ai membri del gruppo, in termini di un più facile accesso al credito sia al soggetto finanziatore in termini di riduzione dei costi per la selezione dei debitori realizzando economie di scala. Il prestito di gruppo aiuta il finanziatore a svolgere più transazioni contemporaneamente, aggregando più beneficiari riducendo l'incidenza dei costi operativi connessi alle visite periodiche delle istituzioni di microfinanza presso i beneficiari sia nella fase di erogazione del prestito che in quella di raccolta delle rate in scadenza. Sono ridotti anche i costi operativi connessi alle iniziative di formazione e di supporto tecnico destinate ai beneficiari.

Come evidenziato da Poletti (2013), la tecnica del group lending può produrre delle criticità che alimentano il problema dell'esclusione finanziaria. Ad esempio, in presenza di un membro inadempiente, possono essere innescate forme di pressione sociale sui membri più deboli e a maggior rischio di esclusione sociale affinché il prestito sia rimborsato. Oppure tali pressioni possono colpire quei membri più solvibili e che stanno per richiedere l'erogazione di un nuovo prestito, generalmente di importo maggiore. In quest'ultimo caso essi vedrebbero respinta la loro richiesta di credito a causa dell'interruzione del rapporto creditizio.

Il modello del microcredito in Italia: quali specificità?

In Italia lo sviluppo di iniziative di microcredito richiede l'intervento di una pluralità di attori con funzioni definite e strettamente interconnesse. Tale modello, ormai piuttosto consolidato nel nostro Paese, è denominato "triangolazione" poiché contrassegnato dalla presenza di tre principali attori:

- **Istituzioni di microfinanza o IMF:** costituiscono i soggetti promotori dei programmi di microcredito. Per lo svolgimento di tale funzione, sfruttano la forte conoscenza del territorio e quindi dei bisogni provengono da esso. Generalmente tali istituzioni assumono la forma di organizzazioni no-profit del tipo ONG, fondazioni bancarie (emanazione di banche commerciali private) o fondazioni non bancarie, enti privati o pubblici, istituzioni di carattere religioso o ideologico. Cencini e Borghi (2010) sottolineano che, sebbene le ONG sono molto più numerose delle istituzioni di microfinanza di matrice bancaria e riescono a raggiungere un target di clientela molto più ampio, le loro disponibilità finanziarie sono più limitate. Queste istituzioni, oltre a promuovere le iniziative di microcredito si fanno anche carico dell'offerta di servizi non finanziari a favore dei soggetti richiedenti il microprestito. Esempi di tali servizi sono: orientamento al prestito, avviamento all'impresa, assistenza alla

gestione d'impresa, educazione finanziaria e consulenza sul debito (Santangelo, 2013). Tali servizi comportano costi molto elevati che non possono essere coperti attraverso maggiorazione dei tassi di interesse applicati al credito (come avviene invece nei Paesi in via di sviluppo). In Italia, a differenza di altri Paesi europei come la Francia e Paesi Bassi, lo Stato non offre un sostegno pubblico per coprire tali costi. Pertanto per la copertura di tali costi le istituzioni di microfinanza utilizzano fondi privati o si avvalgono di personale volontario. Il sostegno dello Stato può manifestarsi anche in altri modi ad esempio, la creazione di fondi di investimento di prossimità messo a disposizione da una banca (ad esempio è il caso dell'Indonesia), la concessione per l'utilizzo di magazzini e terreni, le agevolazioni fiscali, la promozione di politiche di inclusione sociale mediante programmi di sviluppo sanitario, culturale, educativo.

- **Banche:** rappresentano il soggetto finanziatore dei programmi di microcredito. Esse erogano materialmente il microprestito. Tale funzione trova un suo riconoscimento nell'ambito della normativa che impedisce alle istituzioni di microfinanza di erogare risorse a meno che, queste ultime non siano autorizzate (come previsto dall'art. 106 del Testo Unico Bancario). Tali banche (sia commerciali che banche di credito cooperativo) interagiscono con le IMF sulla base di accordi che definiscono le condizioni spesso privilegiate di erogazione degli importi, le modalità operative e il ruolo della banca sia sul processo di valutazione dei crediti che sul grado di assunzione/condivisione del loro rischio di default.
- **Fondo di garanzia:** svolgono la funzione di garante dei microprestiti erogati, garantendo una copertura totale o parziale del rischio di credito. Generalmente tale *buffer* patrimoniale messo a disposizione da enti pubblici o privati, fondazioni private o bancarie.

Con riferimento all'impegno profuso dalle banche commerciali nel mercato della microfinanza e del microcredito, uno studio interessante è stato curato da Bouàert (2008). Secondo tale fonte, a giugno 2007, l'offerta di prodotti e servizi di microfinanza da parte delle grandi banche commerciali era piuttosto variegata: da un intervento limitato alla responsabilità sociale d'impresa ("corporate social responsibility") alla gestione dei servizi di microfinanza ritenuti al pari di servizi commerciali ("normal business with social impact"). Nell'ambito di quest'approccio all'offerta di prodotti e servizi di microfinanza le grandi banche commerciali svolgono in proprio un'attività *retail* di microfinanza mediante concessione di prestiti e quindi microcredito a singoli individui o a gruppi di individui, accesso a conti correnti e di risparmio, sottoscrizione di assicurazioni, servizi di trasferimento di capitale ad esempio rimesse degli emigrati. In alcuni casi questi due differenti approcci all'offerta di prodotti e servizi di microfinanza coesistono secondo un impegno omogeneamente distribuito tra i due canali secondo una logica duale mentre in altri casi l'attività di microcredito è ritenuta maggiormente un'attività di tipo commerciale. Nella gran parte dei casi le banche commerciali offrono prodotti di supporto ("wholesale products") alle organizzazioni di microfinanza sotto forma di prestiti, creazione di fondi di microfinanza, investimenti in tali fondi, garanzie, partecipazione azionaria nelle banche o nelle istituzioni attive nel settore della microfinanza. I prestiti delle banche commerciali alle istituzioni di microfinanza sono la modalità di intervento più adottata da questa categoria di banche. Si calcola che tali prestiti, a fine 2007, si aggiravano intorno a 1,4 miliardi di US\$ e che, se aggiunti gli importi investiti in fondi di microfinanza, tali ammontari saliva a 2 miliardi di US\$. Molte grandi banche infatti offrono ai loro clienti la possibilità di investire in fondi di microfinanza. Alla fine del 2007, il mercato della microfinanza gestito dalle grandi banche commerciali comprendeva un centinaio di fondi di investimento nella microfinanza.

Sempre il precedente studio, denota che alcune banche commerciali forniscono servizi complementari al microcredito di assistenza tecnica alle organizzazioni attive di microfinanza ed ai loro clienti. Esempi di tali servizi sono: l'istruzione, lo scambio di programmi, servizi di natura consulenziale, condivisione di informazioni economico/finanziarie. A volte le grandi banche aiutano le istituzioni di microfinanza a risolvere il problema della sostenibilità finanziaria, procurando loro i fondi necessari al finanziamento dei loro progetti, investendo nel loro capitale sociale o costituendo divisioni esclusivamente dedite alla microfinanza. In altri

casi la collaborazione banche commerciali e organizzazioni di microfinanza agevola queste ultime che possono rimediare alla carenza di competenze economico-aziendali necessarie a valutare la solvibilità del richiedente il microprestito riducendo il pericolo di eventuali perdite future sui crediti concessi. Se tale partenariato risulta efficace produce come risultato finale un ampliamento dei soggetti beneficiari dei servizi di microfinanza.

Allo stato attuale, secondo Cencini e Borghi (2010), si è ben lontani dal raggiungimento di tale risultato. Nonostante l'accresciuto coinvolgimento delle grandi banche commerciali nei settori della microfinanza e del microcredito e lo sviluppo di prodotti a sostegno delle istituzioni attive in questi particolari mercati creditizi, l'attività delle banche commerciali è dimensionalmente inferiore rispetto all'industria finanziaria considerata nel suo complesso.

Arnone (2015), utilizzando i dati di C.Borgomeo&co., evidenzia che su 297 programmi di microcredito ancora attivi in Italia, soltanto il 3% è riconducibile ad un'attività svolta in proprio da banche commerciali. La gran parte dei programmi è promosso da associazioni o enti religiosi che stipulano delle convenzioni con le banche. Tali programmi prendono come bacino geografico di riferimento l'intero territorio nazionale (soltanto 1 programma interessa il Nord Italia) e sono programmi misti ossia con finalità sia sociale che produttiva/imprenditoriale. Al 2013 i programmi di microcredito promossi dalle banche commerciali hanno concesso complessivamente 3152 prestiti per un volume complessivo pari 46. 178. 501 migliaia di euro.

Con riferimento al ruolo delle banche di credito cooperativo (BCC) Arnone (2015), prendendo come riferimento al periodo 2004-2013 e sulla base dei dati relativi al numero dei prestiti erogati e del volume dei prestiti, effettua un'analisi delle iniziative di microcredito sociale (ossia prestiti alle famiglie) e imprenditoriale (ossia prestiti con finalità produttive) promosse direttamente da questa categoria di banche locali o mediante una loro collaborazione con altri soggetti promotori. Per i risultati di tale mappatura si rinvia a questo contributo. Ai fini degli obiettivi del presente lavoro, si ritiene interessante presentare brevemente 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.

Gatti (2013) evidenzia che, allo stato attuale, sono quasi trecento le BCC che hanno attivato almeno un programma di microcredito corrispondente a circa il 90% delle banche operative in tale segmento del mercato creditizio. Il 79% di tali iniziative può essere classificato come "microcredito d'emergenza" mentre un restante 14% come "microcredito imprenditoriale" comunque di gran lunga superiore all'impegno dimostrato nell'offerta di prodotti e servizi rientranti in questa tipologia di credito dalle altre categorie di banche (corrispondente al 3%).

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).

Arnone (2015), sulla base dei dati C.Borgomeo & Co., evidenzia 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.

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 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). È soprattutto nell'area centro Italia (Lazio, Marche, Toscana, Umbria) che si concentrano tali prestiti ed una netta crescita nelle regioni del sud (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia) a partire dal 2010.

Sono invece 149 i programmi che hanno offerto finanziamenti indistinti (ossia con finalità sociale che produttiva) a quasi 44.700 famiglie per un totale di oltre 345 M€. 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.

L'offerta di microcredito in Italia: il problema della sostenibilità

La frammentarietà delle iniziative di microcredito in Italia è riconducibile alla sostenibilità, senza dubbio l'aspetto più controverso del processo messo in atto da diversi attori coinvolti per contrastare il problema dell'esclusione finanziaria e sociale mediante l'erogazione di microprestiti e servizi non finanziari alle famiglie e imprese.

L'utilizzo volontaristico e caotico dello strumento microcredito è causato dalla difficoltà di sostenere i più poveri tra i poveri mediante un'offerta di prodotti di credito e altri servizi finanziari in maniera sostenibile.

Con il termine "sostenibilità" si intende la capacità di una qualsiasi azienda di coprire i costi operativi e finanziari attraverso l'offerta sul mercato dei propri servizi. Tale definizione può

anche essere estesa ad una tipologia particolare di azienda ossia le istituzioni di microfinanza e microcredito.

Tale concetto deve essere ricondotto all'evidenza che tutte le istituzioni di microfinanza, ai fini della loro sopravvivenza, necessitano di finanziamenti esterni. A tal proposito, Vento (2006) propone una classificazione delle istituzioni di microfinanza, utilizzando come criterio quello della loro struttura finanziaria, in primis il loro grado di autofinanziamento. Secondo tale criterio è possibile distinguere tra quattro tipologie di istituzioni di microfinanza:

- le istituzioni informali e semi-informali che si finanziano solo marginalmente mediante la riscossione di interessi e commissioni sui prestiti erogati e che dipendono prevalentemente da donazioni, sussidi e prestiti di origine esterna;
- istituzioni che riescono a coprire i propri costi operativi e che fanno ricorso a finanziamenti esterni per coprire i costi della gestione finanziaria. Pertanto, a differenza delle istituzioni precedenti, il tasso di interesse applicato sui prestiti erogati, diventa una determinante chiave per il raggiungimento di una sostenibilità finanziaria;
- istituzioni, diretta emanazione di banche, che assumono la forma di divisione di banche commerciali private, in grado di diversificare le loro fonti di finanziamento e l'offerta dei prodotti/servizi finanziari (ad esempio ricorrendo alla raccolta e alla gestione del risparmio);
- istituzioni che riescono a raggiungere autonomamente alti livelli di sostenibilità finanziaria ed operativa grazie all'applicazione di tassi di interesse sui prestiti più elevati rispetto a quelli di mercato.

Il concetto di sostenibilità risponde a tale idea di fondo: il microcredito può essere ritenuto uno strumento efficace in termini di rapporti costi-benefici, soltanto se riesce a raggiungere una certa efficienza nell'offerta dei servizi e dei prodotti ed un'adeguata redditività operativa.

In Europa occidentale ed in Italia, ancora nessuna istituzione operativa nel settore del microcredito, è riuscita a soddisfare tale obiettivo a causa della totale assenza di quei fattori che facilitano il suo raggiungimento e che invece sono una prassi consolidata nei Paesi in via di sviluppo.

Tra tali fattori vanno certamente annoverati:

L'ampia diffusione della domanda di microcredito che consente di sviluppare economie di scala e quindi di ridurre l'incidenza del costo unitario dei prodotti offerti;

Gli elevati tassi di interesse corretti dell'andamento dell'inflazione arrecano benefici sia alle istituzioni di microcredito in termini di una redditività adeguata sia ai microimprenditori che riescono a coprire i maggiori tassi grazie ai rendimenti elevati dei capitali investiti nelle economie locali;

La mancata necessità di competenze imprenditoriali avanzate da parte dei microimprenditori dal momento che essi operano in ambienti prevalentemente rurali e di sussistenza. Ciò riduce l'offerta di servizi non finanziari da parte delle istituzioni di microcredito;

La possibilità di applicare metodologie di prestito di gruppo grazie ad un contesto sociale contrassegnato da forti legami sociali e scarsa mobilità dei soggetti. Come visto precedentemente tale meccanismo rende più semplice e meno oneroso l'accesso al credito e l'offerta di servizi non finanziari.

In Italia, già prima dello scoppio della crisi internazionale, l'offerta di microcredito aveva mostrato segni di debolezza strutturale. Secondo l'ultima Indagine della Banca d'Italia (2012) sui bilanci delle famiglie italiane, da un punto di vista geografico è il Mezzogiorno a soffrire maggiormente del problema dell'esclusione finanziaria (il 19% delle famiglie vive in condizioni di estrema povertà contro il 4,6% al Centro e il 3,1% al Nord).

La scomposizione dell'offerta di microcredito per aree regionali effettuata da Arnone (2015) mostra la presenza di un consistente gap domanda-offerta per il quale il numero delle iniziative di microcredito sociale è inferiore nelle regioni in cui la domanda potenziale di microprestiti delle famiglie e singoli individui è più elevata, in primis nel Mezzogiorno d'Italia. Sono le regioni del Nord a caratterizzarsi per un maggior attivismo nel segmento del microcredito

sociale in termini di numero di iniziative e numero prestiti erogati. Nel periodo 2005-2013, su 142 programmi 77 sono stati effettuati al Nord, 38 al Sud e 24 al Centro. Con riferimento al numero prestiti una loro crescita stabile contraddistingue l'area settentrionale del Paese per questo periodo, 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. 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. La situazione, precedentemente delineata, sempre capovolgersi con riferimento al segmento del microcredito imprenditoriale per il quale su 97 programmi, più della metà si colloca al Sud (55) ed una minore presenza al Centro e Nord (rispettivamente 22 e 23 programmi). Con riferimento all'evoluzione temporale del numero dei prestiti e dei relativi volumi, 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).

Entrambi i segmenti di microcredito sono contrassegnati da una ampia varietà di attori coinvolti nell'erogazione di microprestiti. A tal proposito, una mappatura delle esperienze di microfinanza effettuata da ABI e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali (2011) rileva che, in Italia erano presenti 712 operatori di microcredito in prevalenza Consorzi garanzia sui crediti (ossia Confidi) nel 55,76% dei casi e banche nel 31,46%. A seguire con minori percentuali enti pubblici (2,95%), intermediari non bancari (1,12%) e associazioni/fondazioni no-profit (8,71%).

L'importanza di alcune delle caratteristiche del microcredito, precedentemente illustrate, ad esempio l'importanza di rapporti fiduciari tra prestatore e prestatario, giustifica che oltre la metà delle 224 banche coinvolte, direttamente o indirettamente, nell'implementazione dei programmi di microcredito erano banche di credito cooperativo (il 55,4% delle banche censite corrispondente al 30,1% della rete complessiva di BCC operativa a livello nazionale).

Andreoni *et al.*, (2013) mette a confronto, sulla base di alcune misure di sostenibilità finanziaria e operativa, i seguenti modelli operativi non bancari di microcredito:

- Modello dell'associazione o fondazione no-profit;
- Modello regionale;
- Modello dell'intermediario finanziario;
- Modello dei prestiti sull'onore pubblici;
- Modello dei Confidi.

Il modello delle associazioni o fondazioni no-profit prevede il seguente schema di funzionamento:

- Un ente (associazione o fondazione) che cattura la domanda di microcredito, valuta le richieste, accompagna il richiedente, sia prima che dopo l'erogazione del credito. Pertanto esso svolge la funzione di soggetto promotore dell'iniziativa di microcredito;
- Una banca/intermediario che eroga il credito sulla base di convenzioni stabilite con l'ente. Pertanto essa svolge la funzione di soggetto erogatore/finanziatore dell'iniziativa di microcredito;
- Un fondo messo a garanzia dei microprestiti erogati;
- Donatori (pubblici o privati) che garantiscono la sopravvivenza operativa dell'ente.

La sostenibilità finanziaria non è praticabile in tale modello perché esso svolge la sua attività

a titolo totalmente gratuito e quindi non ha ricavi derivanti dall'attività di microcredito. Gli unici costi a carico del richiedente il microprestito sono il tasso di interesse ed eventuali spese accessorie alla banca/intermediario.

La sostenibilità operativa è invece, una caratteristica distintiva di tale modello, grazie ai contributi/donazioni che l'ente no-profit riceve da soggetti pubblici o privati. Pur tuttavia tali donazioni, essendo incerte nel tempo, impediscono all'ente no-profit di programmare l'attività di microcredito in un orizzonte temporale di lungo periodo.

Il modello regionale è un modello misto pubblico/privato che prevede il seguente schema di funzionamento:

Un fondo di garanzia dei prestiti erogati messo a disposizione dalla Regione;

Banche/intermediari che erogano il credito con cui la Regione ha una convenzione operativa;

Un ente privato che si occupa delle valutazioni dei prestiti. In alcuni casi tale ente è una finanziaria regionale (ad esempio nel caso della regione Toscana con FidiToscana) mentre in altri casi soggetti terzi selezionati mediante un bando di gara e lo stanziamento di risorse ad hoc (ad esempio le regioni Lazio e Marche).

Una rete di organizzazioni di varia natura (sia di volontariato che professionali) che svolge le medesime funzioni dell'ente no-profit del modello precedente.

Alla luce di tale struttura di funzionamento, la caratteristica principale di tale modello consiste nell'intervento della Regione nella veste di soggetto promotore del microcredito. La Regione garantisce la copertura dei costi e la sostenibilità finanziaria ed operativa delle iniziative di microcredito. La Regione offre i servizi inerenti al credito totalmente gratuiti al beneficiario. I costi a carico del beneficiario ossia il tasso di interesse praticato dalla banca, sono mediamente minori rispetto agli altri modelli operativi di microcredito. Pur tuttavia anche in questo caso l'incertezza di sussidi regionali non garantisce la sopravvivenza nel lungo periodo del programma di microcredito in caso di limitatezza o riduzione delle risorse a disposizione della Regione.

Il modello dell'intermediario finanziario o anche denominato "finanziaria" prevede la costituzione di una società di capitali riconosciuta da Banca d'Italia come intermediario che può prestare denaro a interesse ma che non può, a differenza delle tradizionali banche, effettuare attività di raccolta risparmio.

Sia la sostenibilità finanziaria che quella operativa sono pienamente raggiunte da tale modello. Anche per questo modello non è garantita la sopravvivenza del programma nel lungo periodo, poiché i soci potrebbero non concedere più contributi alla finanziaria nel caso in cui ritenessero eccessivamente onerosi il tasso di *write-off* o se la dimensione dell'attività svolta non sarebbe tale da garantire una certa visibilità.

Il modello dei prestiti sull'onore pubblici ha ottenuto un riconoscimento a livello di normativa circa dieci anni fa prevedendo due tipologie rivolte a due segmenti di clientela differenti: le famiglie e le microimprese.

Con riferimento al primo segmento la legge prevede un mix di interventi: un finanziamento a tasso agevolato a copertura delle spese relative all'investimento e un contributo a fondo perduto per la restante parte. Nelle imprese localizzate in aree regionali con ritardi nei processi di sviluppo territoriale come il Mezzogiorno, la copertura complessiva offerta da tale mix può arrivare fino al 90% del valore totale degli investimenti. La decisione di erogare o meno tali contributi è affidata a Invitalia SpA (ex Sviluppo Italia) che si occupa anche della gestione dei servizi di accompagnamento e tutoraggio alle imprese.

Con riferimento al secondo segmento i comuni, in alternativa ai contributi a fondo perduto, possono concedere prestiti a tasso nullo. La legge, inoltre, prevede che le modalità operative siano stabilite dagli enti locali con ampi margini di autonomia.

La sostenibilità finanziaria e operativa è uno dei fattori di debolezza di tale modello operativo. Ciò perché negli anni sia il prestito sull'onore delle imprese e delle famiglie hanno garantito una spesa pubblica eccessiva che ha reso necessario il ridimensionamento o, in alcuni casi, l'annullamento dei programmi di microcredito. Per evitare quest'ultima decisione, le istituzioni

di microcredito hanno deciso di trasformare i prestiti sull'onore in programmi di microcredito sociale esternalizzando la loro gestione a soggetti terzi. Gli enti pubblici si sono dovuti far carico di perdite notevoli nel loro bilancio, con conseguenze estremamente negative per l'equilibrio delle finanze pubbliche.

Il modello dei Consorzi di garanzia collettiva dei fidi (meglio noti come Confidi) prevede l'intervento di tali intermediari riconosciuti dal TUB i quali, utilizzando propri fondi di garanzia, svolgono la funzione di garanti delle imprese che hanno richiesto i prestiti, pur essendo sprovviste di garanzie reali. In tal modo grazie a tale intervento, le imprese riescono a spuntare condizioni di offerta del credito migliori rispetto a quelle richieste dalle banche. Tali condizioni sono disciplinate da appositi convenzioni tra Confidi e gli Istituti di credito. La garanzia offerta arriva in media al 50% del valore del prestito richiesto ma può giungere fino all'80% per le imprese più rischiose poiché i Confidi hanno a disposizione ulteriori fondi di garanzia pubblici (cosiddetti "fondi antiusura").

Come evidenziato da Andreoni *et al.* (2013), i Confidi, insieme alle banche locali, hanno svolto una sostenuta attività nel settore del microcredito soprattutto nelle regioni del Centro/Nord. I Confidi; infatti, si rivolgono a soggetti tradizionalmente non bancabili rientranti a pieno titolo nel settore del microcredito, valorizzando il loro fine mutualistico che li accomuna alle banche territoriali. Secondo tal fine, il servizio del credito deve essere garantito a tutti i soci che non vengono discriminati sulla base della propria condizione di redditività.

È grazie all'applicazione di tale fine mutualistico che il modello dei Confidi, riesce a raggiungere la sostenibilità sia finanziaria che operativa: i maggiori ricavi derivanti dalle garanzie erogate a favore di imprese già avviate, più solide e di dimensioni più grandi copriranno i maggiori costi delle garanzie a favore di imprese più rischiose, meno strutturate e di minori dimensioni. La sostenibilità non è un problema per i Confidi, sebbene oltre il 50% dei fondi di garanzia di cui dispongono sia di natura pubblica (Baravelli e Leone, 2010). I Confidi riescono a coprire i costi sostenuti legati al target di clientela del microcredito, grazie a due principali tipologie di entrate: una percentuale sul prestito garantito riscossa anticipatamente al momento dell'erogazione e variabile in funzione dell'importo prestatato e del periodo di restituzione ed una quota associativa richiesta per l'adesione al Consorzio garanzia.

In Italia, Arnone (2015), con riferimento ai soggetti promotori delle iniziative di microcredito sociale al 2013 evidenzia una netta prevalenza al Nord di enti religiosi e pubblici⁴ in termini di numero prestiti (rispettivamente 25,57% e 49,23%) mentre in termini di volumi erogati gli intermediari bancari (49,93%). Al Sud e al Centro sono più frequenti i soggetti privati⁵ (57% e 37% del numero prestiti). La loro predominanza si intensifica ulteriormente guardando ai dati relativi ai volumi erogati (rispettivamente 83,94% e 86,53%) mentre si riduce significativamente al Sud l'intervento degli enti religiosi⁶ (5,96% e 1,17% del numero prestiti e relativi volumi). Quanto ai soggetti finanziatori dei programmi di microcredito sociale, si conferma che questi sono costituiti in grandissima prevalenza dagli intermediari bancari in tutte le zone del Paese: 98% al Nord e al Sud, 91% al Centro nel 2013 in termini di numero di crediti, ancor più in termini di volumi.

Con riferimento al segmento del microcredito imprenditoriale, Arnone (2015) rileva una decisa predominanza di prestiti concessi attraverso programmi con soggetti promotori pubblici nel 2013 al Sud (90%) e al Centro (77%). Nel Nord invece la maggior parte dei prestiti viene promossa da soggetti bancari (56,67%) e anche la quota dei privati è più significativa rispetto alle altre zone (19%). Minore è il ruolo degli enti religiosi, 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. Quanto ai soggetti finanziatori, essi sono quasi del tutto rappresentati da intermediari bancari al Nord e al Centro nel 2013, mentre al Sud l'85% del numero dei prestiti erogati e l'84% dei volumi sono finanziati da fondi pubblici. Questa maggiore incidenza degli attori pubblici nel finanziamento delle iniziative di microcredito imprenditoriale potrebbe

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

5 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).

6 Per soggetti promotori religiosi si intende fare riferimento alla Diocesi o altri enti religiosi

ricondere ad un ruolo relativamente rilevante delle politiche pubbliche in questa parte del Paese, probabilmente anche per l'utilizzo di risorse europee.

La domanda di microcredito in Italia

In Italia il microcredito non si rivolge in via esclusiva ai "più poveri tra i poveri" bensì a coloro che, pur vivendo in condizioni di forte deprivazione materiale, sono in grado di sfruttare risorse come capacità o attitudini imprenditoriali o di utilizzare il reddito a disposizione per rimborsare il prestito ricevuto dalle istituzioni di microfinanza.

Andreoni et al. (2013), attraverso un'indagine su tre città (Roma, Bologna e Reggio Calabria) su un campione di 300 famiglie e 150 imprese, individua le tipologie di clientela interessate al microcredito sociale e al microcredito imprenditoriale.

Con riferimento al microcredito sociale le categorie di soggetti interessati sarebbero le seguenti: "i giovani senza tempo", "working poors", "poveri attivi" e "nuovi poveri congiunturali". I "giovani senza tempo" sono precari di varie età, single o coppie senza figli, spesso fuori sede, con elevato livello di istruzione e basso livello di consumi e reddito, 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. I "working poors", soggetti maturi, meno istruiti rispetto al gruppo precedente, 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 abbastanza stabile, indebitamento legato essenzialmente alla casa di abitazione e rapporti con le banche di tipo tradizionale (con un unico istituto bancario che fornisce più servizi). I "poveri attivi", con caratteristiche demografiche e livello di istruzione abbastanza simili a quelli del primo gruppo, precarietà occupazionale, forte presenza di immigrati, necessità di un sostegno economico, spesso fornito da parenti e amici, bassi consumi e redditi, percepiti come scarsi, rapporti con le banche di tipo tradizionale, basso livello di indebitamento, ma fiducia nella possibilità di ottenere un prestito. I "nuovi poveri congiunturali", soggetti adulti, 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, alta bancarizzazione, maggiore indebitamento rispetto ai precedenti gruppi.

I soggetti interessati al microcredito imprenditoriale sono classificati, sulla base del livello di esposizione debitoria e dinamismo imprenditoriale, in tre gruppi: gli imprenditori "prudenti a bassa esposizione debitoria" (microimprese con bassa produttività, ma un sostanziale equilibrio economico-finanziario); quelli "dinamici a elevata esposizione debitoria" (piccole imprese che tendenzialmente operano su scala sub-ottimale, con maggiore propensione all'investimento rispetto al caso precedente); quelli "assistiti a elevata esposizione debitoria" (piccolissime imprese con insufficiente giro d'affari, bassa produttività e bassa propensione all'investimento, indebitamento piuttosto elevato e gestione assistita da commercialisti e associazioni sociali).

Per Arnone (2015), 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%). Sempre il medesimo contributo evidenzia che 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.

Conclusioni

Questo contributo ha fatto emergere la difficoltà di giungere ad una definizione unica e condivisa di microfinanza e microcredito a livello europeo e in Italia. Ciò perché sono state

prodotte, sia a livello istituzionale che dalla letteratura economica, numerose definizioni differenti, di volta in volta, per ammontari dei prestiti erogati, target di clientela, finalità delle iniziative, prodotti/servizi offerti, processi/modalità di offerta.

Ad alimentare questa confusione tra i due termini, l'ambiguità della definizione di "non bancabilità" dei soggetti richiedenti i microcrediti e fattori congiunturali come lo scoppio della crisi globale.

Con riferimento al primo fattore, non esiste un criterio oggettivo per misurare la non bancabilità; una persona può essere ritenuta non bancabile per una banca, ma può non esserlo per altre banche. Inoltre l'intensità della condizione di marginalità finanziaria che connota i soggetti tradizionalmente catturati dalle iniziative di microcredito, può variare da un territorio all'altro.

Con riferimento al secondo fattore, dal 2008 in poi si è assistito ad un inasprimento del razionamento creditizio che ha alimentato la confusione tra il fine e gli strumenti della microfinanza e del microcredito. Il fine era il sostegno alle famiglie più povere e all'avvio di microimprese mentre il mezzo era l'accesso al credito. L'eccessivo ampliamento dei soggetti particolarmente vulnerabili, generalmente esclusi dai tradizionali circuiti bancari, ha reso questi due strumenti sempre più vicini alla logica del contributo a fondo perduto erogato in modo piuttosto caotico e volontaristico.

Tutto ciò ha causato una certa frammentarietà del mercato del microcredito soprattutto in Italia per la quale è stata formulata la differenza di microprestiti erogati con finalità sociale e microprestiti con finalità imprenditoriale. Pertanto, come sottolineato da Andreoni *et al.* (2013), in Europa occidentale ed in Italia, non esiste un'unica modalità di organizzazione delle iniziative di microcredito bensì svariate. In tale contesto il microcredito si è allontanato dalla logica del prestito ed è stato sempre più trascurata la considerazione di particolari problematiche cruciali per la riduzione della maggiore rischiosità delle iniziative di microcredito quali ad esempio il ruolo delle garanzie nell'ambito dei processi di valutazione di soggetti esclusi, il ruolo della soft information e della cultura economica del relationship lending tipica delle banche territoriali.

Soprattutto nel nostro Paese, sono piuttosto carenti i legami sociali tra le persone e la loro mobilità. Pertanto risulta più difficile applicare meccanismi di garanzia del microcredito come il prestito di gruppo o "group lending" (al contrario dei Paesi in via di sviluppo). Ciò rende necessaria l'organizzazione di processi di valutazione della solvibilità dei clienti del microcredito di natura "labour intensive" ossia nei quali gli attori coinvolti, in primis i soggetti promotori e le banche, siano in grado di effettuare, sulla base delle informazioni raccolte, una corretta valutazione e selezione delle persone e dei progetti da finanziare. L'implementazione di tali modelli di valutazione consentirebbe di offrire prodotti/servizi studiati ad hoc per le caratteristiche e bisogni espressi dai soggetti *unbanked* riducendo il gap qualitativo tra domanda e offerta di microcredito.

Come evidenziato da Andreoni *et al.* (2013), la sfida degli attori del microcredito non è solo quella di soddisfare una domanda potenziale sempre più ampia bensì quella di migliorare la qualità della offerta lavorando sul "design" dei prodotti e dei servizi, sulle metodologie operative e sulla stessa configurazione istituzionale. Oltre a tali carenze, ad aggravare anche un gap quantitativo tra domanda e offerta anche la carenza di servizi non finanziari a favore dei beneficiari, la dipendenza degli attori da fonti di finanziamento incerte nel tempo ed il mancato raggiungimento di una sostenibilità operativa. In particolare la misurazione della sostenibilità di un'istituzione di microfinanza risulta più problematica rispetto ad una tradizionale impresa dal momento che in questo caso si deve tener debitamente conto oltre che dell'equilibrio economico anche dell'impatto sociale e ambientale dell'attività di microcredito.

Bibliografia

- ABI (2009), *"Banche e inclusione finanziaria"*, Bancaria Editrice, Roma
- 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
- ABI e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali (2011), *"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"*, Il Mulino Editore, Bologna
- 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
- Armendáriz B., Morduch J. (2010), *"The economics of microfinance"*, MIT Press, Cambridge, London
- Arnone M. (2015), *"Microcredit as a tool for combating financial exclusion in Italy: the differences on a regional and local level"*, *Rassegna Economica*, 2, pp. 9-45
- Banca d'Italia (2012), *"I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2010"*, Supplementi al Bollettino Statistico, n. 6, anno XXII, Gennaio
- Bank for International Settlements (2011), *"Microfinance activities and the core principles for effective banking supervision"*, Basilea, Febbraio
- Baravelli M., Leone P. (2010), *"Il futuro dei Confidi"*, Bancaria Editrice, Roma
- Boùuaert M. (2008), *"A billion to gain? The next phase"*, Marzo, ING, www.ingforsomethingbetter.com
- Brunori L. (2013), *"La complessa identità del microcredito"*, Il Mulino Editore, Bologna
- C.Borgomeo & co. (2014), *"Microcredito sociale ed imprenditoriale. Dati ed analisi dell'evoluzione in Italia"*, IX Rapporto sul microcredito in Italia
- Cencini A., Borghi M. (2010), *"Per un contributo allo sviluppo del microcredito"*, Cedam Editrice, Milano
- Ciravegna D., Limone A. (2006), *"Otto modi di dire microcredito"*, Il Mulino Editore, Bologna
- De Aghion B.A., Morduch J. (2005), *"The economics of microfinance"*, MIT Press, Cambridge, London
- European Commission (2007), *"European initiative for the development of microcredit in support of growth and employment"*, Bruxelles, Novembre
- Gatti S. (2013), *"Banche di credito cooperative"*, in (a cura di) Pizzo G., Tagliavini G., *"Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito"*, Carocci Editore, Roma
- Kodongo O., Kendi Lilian G. (2013), *"Individual lending versus group lending: An evaluation with Kenya's microfinance data"*, in *Review of Development Finance*, Volume 3, Issue 2, pp. 99–108 April-June
- Niccoli A., Presbitero A.F. (2013), *"Microcredito e macrosperanze"*, Egea Editrice, Milano
- Nowak M. (2006), *"Non si presta solo ai ricchi. La rivoluzione del microcredito"*, Einaudi Editrice, Torino
- Poletti L. (2013), *"Group lending"* in (a cura di) Pizzo G., Tagliavini G., *"Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito"*, Carocci Editore, Roma
- Provenzano V. (2012), *"Sviluppo regionale e marginalità. Aspetti finanziari di realtà economiche in divenire"*, Carocci Editore, Roma
- RITMI (2010), *"Documento di posizionamento e proposte di modifiche al decreto legislativo n. 141/2010"*, Camera dei Deputati, 30 Giugno, Roma
- Santangelo F. (2013), *"Servizi non finanziari"*, in (a cura di) Pizzo G., Tagliavini G., *"Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito"*, Carocci Editore, Roma
- Vento G. (2006), *"Sustainability and outreach: the goals of microfinance"*, in (a cura di) La Torre M., Vento G., *"Microfinance"*, Basingstoke; Palgrave Macmillan