

# MPRA

Munich Personal RePEc Archive

## The Credit is a Right

Reggiani, Tommaso

Università di Milano-Bicocca - Department of Economics

01. June 2007

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/4624/>

MPRA Paper No. 4624, posted 07. November 2007 / 04:04

*Economia /*

*Microcredito*

di Tommaso Reggiani

# È un diritto l'accesso al credito

*L'evoluzione nel tempo  
della Grameen Bank,  
il piú grande istituto di  
microcredito del mondo:  
piú flessibilità, prestiti  
di gruppo e strumenti  
finanziari personalizzati*

Celebre al grande pubblico è sicuramente la "mano invisibile" teorizzata da Adam Smith, la quale sarebbe in grado di trasformare gli impulsi egoistici delle singole persone in fonte di pubblici vantaggi. Meno nota è invece l'altra "mano", quella capace di tradurre l'azione altruistica in un beneficio - anche - privato a favore di colui che la attua.

## *LA "MANO VISIBILE"*

Se la "mano" di Smith è "invisibile", l'altra "mano" è senza alcun dubbio ben

visibile e assume il volto di tutti quegli imprenditori, lavoratori e studiosi che quotidianamente orientano i propri sforzi affinché l'economia ritorni a essere un luogo di genuina socialità e relazione umana, dove la persona costituisca effettivamente il centro dell'intero sistema e non riduttivamente solo mezzo.

Il crescente interesse - tanto presso l'opinione pubblica quanto all'interno delle austere comunità accademiche e istituzionali - verso un orizzonte economico che ponga integralmente al suo centro la persona in tutta la sua complessità, ha recentemente trovato il suo culmine tramite il conferimento del Premio Nobel per la Pace 2006 alla Grameen Bank (Banca del Villaggio), nonché al suo fondatore Muhammad Yunus teorico del sistema di microcredito.

L'intero discorso riguardante la rivoluzione del microcredito arriva da lontano e affonda le proprie radici nella seconda metà del Quattrocento, dove nell'Italia centrale - dapprima - per poi diffondersi in tutta Europa, sorsero i primi Monti di Pietà (1). Alla stregua di un fiume carsico, il modello di credito etico rappresentato dai Monti di Pietà, è riemerso oggi piú vivo che mai: la riflessione

## È un diritto l'accesso al credito

secondo la quale è necessario intendere l'accesso al credito come un diritto umano e quindi esercitabile da qualsiasi persona - ricca o povera, istruita o analfabeta che sia - è tornata a interrogare con insistenza la nostra epoca. Inoltre sarà prezioso argomentare e dimostrare come effettivamente un approccio al credito di questo tipo sia economicamente e socialmente sostenibile, anche oggi.

### LE ORIGINI DEL MICROCREDITO E DI GRAMEEN BANK

Durante la grande carestia che colpisce il Bangladesh nel 1974, Muhammad Yunus (2) - dinamico professore universitario di economia - si sente chiamato ad adoperarsi affinché le sue competenze in materia economica possano essere messe a disposizione dei più poveri, in modo da mitigare la spaventosa realtà in cui sono costretti a vivere (3). Egli trova la risposta nella necessità di fornire al povero un piccolo (micro-credito) capitale iniziale tramite il quale avviare una modesta attività commerciale che gli permetterà di generare un reddito utile ai fini sia del sostentamento sia della restituzione del piccolo capitale conferitogli, permettendo così l'auto-alimentarsi del micro-sistema, tanto dal lato del "beneficiario", quanto da quello del finanziatore.

La sua intuizione consiste, quindi, nell'opportunità di erogare un prestito ai poveri così da consentire loro di poter avviare una piccola attività economica gestita collettivamente in gruppi di 4/5 persone (4). Naturalmente, affinché il programma possa sostenersi in modo autonomo, è necessario il rimborso dell'intero finanziamento con i relativi in-

teressi nonché l'innescarsi del circolo virtuoso del microcredito presso il corpo sociale: una volta avviata l'attività economica del gruppo, questa deve autofinanziarsi e svilupparsi.

Essendo il povero nullatenente, evidentemente nessun istituto bancario tradizionale si sognerebbe mai di erogare un prestito, vista la mancanza di garanzie materiali (pegni e ipoteche), unitamente al pregiudizio di scarsa solvibilità che avvolge la sua figura.

In principio è il professore stesso a stanziare i finanziamenti, ma è altrettanto chiaro che il sistema non poteva basarsi solo sulla sua sensibilità o su quella di altri soggetti con le medesime motivazioni intrinseche: bisognava creare un'organizzazione articolata. Da questa consapevolezza, fiorisce il sogno di proporre in modo istituzionale e organico un nuovo stile di "fare banca", che si concretizzerà definitivamente nel 1983 con la costituzione di Grameen Bank. Una nuova modalità di gestire il credito per rendere l'accesso al credito veramente utile per coloro i quali rappresenta una necessità inderogabile: i poveri.

### "MODUS OPERANDI" DI GRAMEEN BANK

La questione su chi effettivamente possa avere legittimità e precedenza nella possibilità di accedere al prestito, è certo un tema di non poco conto, infatti, a seconda dei soggetti a cui ci si orienta, gli effetti che il programma può apportare alla società e alle singole comunità sono differenti. Subito viene individuata nella donna un agente privilegiato, poiché una relativa autonomia economica le consente di emanciparsi almeno

in parte dal marito, senza contare il fatto che ella, investendo molto sulla famiglia, sui figli in modo particolare, funge da catalizzatore per l'intera società (5): favorirà l'incremento del livello di istruzione dei figli, miglioreranno le condizioni igieniche presso le abitazioni e la gestione del risparmio domestico sarà più oculata.

Altra condizione vincolante ai fini di poter accedere al credito - almeno in origine - è rappresentata dal fatto che esso è concesso solo a gruppi di 4/5 persone e non ai singoli. Perché? Almeno per due ragioni. La prima, di carattere prettamente gestionale e operativo, consiste nell'opportunità della nascente banca di concedere prestiti di gruppo così da economizzare gli sforzi atti al mantenimento dei contatti con i "correntisti". In seconda istanza, poiché lavorando in gruppo, tutti i componenti sono fonte di reciproca motivazione al lavoro: se un membro non adempie ai propri doveri, il successo dell'intero progetto potrebbe essere messo in discussione; adottando una struttura collegiale il controllo sociale è assicurato. In seno al gruppo di lavoro verrà inoltre istituito un fondo di emergenza obbligatorio ove attingere risorse in caso di problemi nel progetto piuttosto che di uno dei suoi membri.

Essendo rivolta ai più poveri e spesso analfabeti, un'attività di questo tipo, deve inoltre fornire consulenze e aiutare anche in modo pratico i suoi "protagonisti" (clienti). Si richiede dunque una base impiegatizia motivata, dinamica e proattiva che visiti i villaggi ed entri in rapporto con la gente creando veri e propri *assets-relazionali* (6) non limitandosi quindi solo alla mera attività bancaria.

Ma come può reggersi ed essere gestita un'organizzazione creditizia che si rivolge a una tale utenza? Sfatiamo subito il pregiudizio secondo il quale il povero non è solvibile. Il povero è solvibile nel 99% dei casi, questo perché capisce immediatamente che la possibilità offertagli è l'unica per poter migliorare la propria condizione e quindi si impegnerà a fondo al fine di non tradire le attese e la fiducia (umana) accordatagli. Se non si dimostrerà solvibile, non avrà la facoltà di contrarre un secondo finanziamento e quindi vedrà svanire la sua unica alternativa.

La garanzia quindi appare un concetto teorico che dovrebbe essere oggetto di riflessione e revisione. Anche gli interessi vengono regolarmente restituiti tramite irrisorie somme settimanali, così da non far percepire al soggetto

il flusso monetario negativo che lo colpisce. Dopo queste premesse, possiamo affermare che il povero può costituire un mercato dalle buone possibilità reddituali per l'intero settore del credito bancario: sembra dunque del tutto infondata la sua emarginazione dal circuito del finanziamento istituzionale, operata dagli istituti di tipo tradizionale.

#### **LA RIORGANIZZAZIONE: DAL GRUPPO ALLA PERSONA**

A trent'anni dall'ideazione del siste-

*Il povero è solvibile nel 99% dei casi, perché sa che la possibilità offertagli per migliorare è unica; quindi si impegnerà a fondo per non tradire la fiducia accordatagli*

## È un diritto l'accesso al credito

ma di microcredito, Grameen Bank è cresciuta notevolmente divenendo il principale operatore del settore del microcredito nel mondo, con una raccolta di circa un miliardo di dollari, tre quarti dei quali impiegati in prestiti a favore dei 6,61 milioni di clienti nullatenenti (il 97% donne), dislocati in oltre 71.000 villaggi (pari a circa l'86% dei villaggi del Bangladesh). La Grameen Bank oggi può contare su 18.795 dipendenti, 2.247 uffici locali e concede prestiti che mediamente non superano i 180 dollari (7).

Questa crescita dimensionale, ha consentito un benefico consolidamento anche in termini organizzativi tali da giungere alla decisione di rendere opportuna la revisione e l'evoluzione della specifica metodologia di microcredito (8). Innanzitutto ci si è orientati fondamentalmente a fornire al sistema di microcredito una maggiore flessibilità per renderlo maggiormente efficace e valorizzante della "risorsa persona".

Effettuando una prima analisi in parallelo, fra vecchio (*Grameen Classic System* - GCS) e nuovo assetto organizzativo (*Grameen Generalised System* - GGS) - entrato in pieno regime nell'ultimo trimestre del 2005 -, possiamo immediatamente scorgere la coerenza di fondo fra le due "scuole": a) il concetto di solvibilità del povero resta un punto focale e immutato, confortato da nuovi dati empirici, i quali evidenziano un'altissima solvibilità (99%) di tutti quegli individui che avendo sfiorato la data di scadenza del prestito si impegnano a un totale rimborso, maggiorato degli adeguati interessi, in un periodo successivo; b) la valorizzazione delle attività comunitarie inerenti il lavoro, e la modalità di con-

cessione ed erogazione del credito a piccoli gruppi di persone, rimangono concetti saldi e radicati; c) la centralità della categoria femminile, come agente privilegiato atto all'accesso al credito, è ampiamente confermata.

Il nuovo sistema (GGS) propone, in modo peculiare, alcuni *escamotage* in termini di flessibilità tesi alla valorizzazione della persona, nonché nuovi prodotti finanziari, che apparentemente si discostano dal canone classico del sistema di microcredito, tuttavia come argomentaremo, non si pongono assolutamente in contraddizione con l'originaria propensione del sistema tesa a una visione dell'economia di tipo socializzante e umanizzante.

Tenendo sempre ferma "l'ipotesi" che il povero è il centro del sistema, nel corso degli anni si è osservato come sovente esso sia soggetto a momenti di difficoltà, dettati da situazioni congiunturali avverse. Essendo il sistema dei prestiti e dei rimborsi piuttosto rigido, comprensibilmente anche per favorire una snella ed efficiente operatività dal lato della neonata banca, il povero era involontariamente indotto, dal meccanismo di microcredito, a vivere uno stato di *stress* e tensione, generata dalla difficoltà momentanea a onorare l'obbligazione del rimborso, che sul lungo periodo inesorabilmente lo portava a una progressiva uscita volontaria o esclusione "coatta" (promossa dalla banca) dal sistema.

Quindi la nuova flessibilità del sistema dei rimborsi non è in contraddizione con il rigore e il concetto di responsabilizzazione del povero, bensì è un utile strumento che gli permette di vivere la quotidianità senza eccessive tensioni, fide-

lizzandolo sempre piú al programma.

Questa flessibilità del sistema, si concretizza tramite l'ampliamento della gamma dei termini inerenti le condizioni di credito. Il credito *Base*, ovvero quello tradizionale di gruppo, viene affiancato da una linea di prestiti flessibili *Flexi* atti al recupero delle persone che non riescono a stare al passo con i rimborsi del credito tramite il gruppo, come normalmente avviene con lo schema tradizionale. Si potrebbe paragonare il prestito *Base* all'autostrada del microcredito, mentre il tipo *Flexi* alla corsia d'emergenza della stessa. In questa situazione di flessibilità, la banca tenderà a comporre un prestito su misura per le specifiche esigenze e possibilità della persona in esame, aggiornandone costantemente termini e scadenze così da sollevare il povero dalle tensioni e dalla tentazione di defezione dal progetto. Ad operazione ultimata sarà quindi ancora in grado di reintegrarsi nel programma tradizionale.

La flessibilità porta con sé l'accentuarsi di un'ottica sul singolo. Tuttavia, ciò non è solo fonte di utilità privata, bensì apporta benefici anche a livello pubblico e del tradizionale gruppo di lavoro. Il primo livello di beneficio collettivo, che l'ottica sul singolo implica, consta nella nuova utilità fornita dalla linea di prestiti dedicata ai singoli: aprendo l'opzione di poter accedere a un prestito come singolo privato, l'utente potrà effettuare investimenti in formazione e capitale umano; effettuato questo periodo di formazione finanziato dal prestito nominativo, si potrà successivamente inserire in un progetto di gruppo tradizionale, portando con sé una buona dote di competenze acquisite che genereranno utilità

pubblica per l'intero gruppo. Il secondo versante riguarda l'abolizione del fondo di mutuo soccorso - fin dal principio non particolarmente gradito dagli utenti - a favore di un piú "occidentale" fondo previdenziale a titolo individuale.

Questo fondo comune di gruppo, a cui partecipavano e contribuivano tutti i membri, veniva utilizzato nel caso in cui uno (o piú) di essi versasse in situazioni di emergenza. Come la classica teoria economica ci insegna, nel momento in cui si è in presenza di situazioni nelle quali è necessaria una contribuzione pubblica, si presenta il problema di comportamenti opportunistici tesi a ricevere il massimo vantaggio, pagando il minimo prezzo. Infatti, i componenti del gruppo meno volenterosi avrebbero potuto approfittare di questo fondo, a cui tutti contribuivano.

Il nuovo modello prevede dei fondi vincolati di natura previdenziale a livello individuale, così da non permettere pratiche opportunistiche. Questa innovazione non ha però avuto ripercussioni negative in materia di mutuo soccorso e solidarietà all'interno del gruppo. Infatti i singoli componenti, di loro iniziativa e in modo del tutto informale, si preoccupano delle situazioni critiche dei colleghi prestandogli le somme necessarie come accade in una tradizionale famiglia. Con questa novità si penalizzano quindi solo gli elementi del gruppo

*Il sistema di microcredito della Grameen Bank oggi ammette una maggiore flessibilità, restando fermo l'obiettivo di valorizzare la "risorsa persona" e la solidarietà nel gruppo*

## È un diritto l'accesso al credito

orientati all'opportunismo.

La categoria della relazionalità e lo stretto nesso fra comunità e singola persona, all'interno del GGS, viene ulteriormente esaltata dal particolare strumento di valutazione riguardante l'efficienza e la correttezza del singolo utente. Poniamo la fattispecie che un singolo, il quale ha già operato con successo all'interno di un gruppo di lavoro, richiede un ulteriore prestito per riparare la propria abitazione. La banca per determinare l'ammontare del credito, termini e condizioni, non si baserà solamente sull'operato e il comportamento pregresso del singolo, bensì inserirà nella valutazione componenti riguardanti i risultati e la correttezza dell'intero gruppo a cui fa capo, nonché dalla più vasta area di localizzazione in cui si trova a operare. La valutazione si configura come una media fra i risultati della persona e quelli della comunità presso la quale opera: nella valutazione entrano il livello del singolo, il livello collettivo di gruppo e un addizionale e più vasto piano legato al villaggio nel suo complesso.

In questa maniera l'operato della collettività ha ripercussioni sul singolo e, a sua volta, il singolo può contribuire, positivamente o negativamente - a seconda dei casi -, nei confronti del corpo sociale a lui prossimo. Questo specifico caso si dimostra particolarmente valido ed efficace in materia di incentivo al fraterno e genuino controllo sociale teso al bene della collettività. Come in precedenza descritto, la flessibilità comporta l'inevitabile realizzazione di prodotti finanziari *ad hoc* per ogni differente utente. Questa nuova attività ha indotto gli operatori della banca a passare da una

atteggiamento re-attivo (*ex-post*) a uno di tipo pro-attivo (*ex-ante*) dando ampio spazio alle proprie competenze acquisite e, perché no, alla creatività!

La possibilità di "metterci del proprio" nell'attività lavorativa che si sta svolgendo, è notoriamente fonte di soddisfazione e utilità per l'individuo. Quindi la flessibilità introdotta nel sistema, genera utilità direttamente agli utenti e in via riflessa agli operatori stessi della banca. Grameen Bank, per poter stimolare sempre in modo costruttivo e propositivo i propri collaboratori, ha creato un programma atto al conferimento di riconoscimenti e *frange benefit* agli agenti che hanno centrato determinati obiettivi. Due sono le cose importanti da sottolineare in questo contesto. La prima consiste nella natura e tipologia di *frange benefit*. Non si tratta di percentuali sul fatturato, *stock options* o meri incentivi monetari che potrebbero spiazzare le motivazioni intrinseche (9). Bensì vengono premiati tramite riconoscimenti immateriali in termini di stima, margini di libertà operativa ampliati e maggiori *budget* a disposizione per la propria filiale.

Secondo dato è la natura e la tipologia degli obiettivi che vengono perseguiti e premiati. L'ottica non è quella egoistica e introspettiva inerente i risultati economici conseguiti dall'organizzazione; infatti vengono considerati parametri quali la percentuale di utenti che riesce a scavalcare la soglia critica di povertà, il tasso di scolarizzazione dei figli degli utenti assistiti e i tassi di risparmio delle famiglie facenti parte del programma di microcredito. Questa tipologia di approccio conferma ancora una volta, la tendenza e la coerenza del fenomeno del



microcredito - in chiave GGS -, in prospettiva relazionale sempre tesa e incentrata sulla figura del povero.

«*Staff energy level is at the peak. Every time you talk to them they appear as if they are having the biggest fun of their lives, working for Grameen*». Così Yunus descrive l'ambiente e il clima relazionale che si respira negli uffici della banca. Ogni operatore viene reso partecipe e protagonista in modo attivo del grande progetto di "cura della povertà". Grande importanza, in questo ambito, svolgono le motivazioni intrinseche e la loro valorizzazione.

L'introduzione di un'organizzazione del sistema decisamente piú elastica e flessibile, in Grameen Bank, ha potuto aver luogo grazie all'adeguato dimensionamento ed espansione che la banca - nonché il suo organico -, ha conseguito in questi 30 anni di attività. Un concetto di flessibilità e personalizzazione del servizio certamente auspicabile, ma non praticabile agli albori del fenomeno. Necessitava una organica e rodatura strutturata organizzativa.

Sostanzialmente la flessibilità e la personalizzazione dei servizi, sono solo degli strumenti - e non dei fini - tesi alla concretizzazione del principio di discriminazione positiva (10) secondo il quale dare cose uguali a persone che non vivono in condizioni uguali non è la migliore tesi per realizzare un armonioso ordine di giustizia sociale. Con il metodo GCS che prevedeva solo il prestito *Basic*, i piú poveri o meno dotati che non riuscivano a tenere il passo delle rigidissime scadenze di rimborso venivano irrevocabilmente esclusi.

Ma intuivamo subito che il soggetto espulso dal sistema è proprio colui il

quale ha effettivamente piú bisogno di poter partecipare ai programmi di microcredito. Questo clima di involontaria, ma perenne, minaccia che la banca infondeva inconsciamente agli utenti piú svantaggiati, favoriva il sorgere di un alto tasso di *stress* e tensione negli stessi. Sicuramente lo spirito del microcredito, fin dai suoi primi passi, è stato quello di associare lo sviluppo economico materiale a uno sviluppo piú prettamente di natura umana e personale degli utenti: una "fioritura umana" (11). Non avrebbe avuto senso incaponirsi esasperatamente sul mero concetto di incremento del reddito della persona, se questo, poi, avesse potuto "inquinare" la psiche e la tranquillità nel vivere familiare e quotidiano pel povero (12).

## CONCLUSIONI

Due sono le riflessioni che ci sembra possibile fare. La prima è di carattere prettamente economico-operativo: da quanto è potuto emergere globalmente da questa analisi dell'evoluzione sul microcredito, pur avendo assistito a una riforma caratterizzata da sfumature individualistiche, il nuovo assetto non ha sminuito in alcun modo l'originale orientamento teso alla socialità e alla relazionalità all'interno dei rapporti "orizzontali" fra i membri dei gruppi di lavoro; anzi la soluzione tesa all'accoglienza e valorizzazione di ogni singola persona, che operativamente si traduce in termini di flessibilità e individualizzazione di alcuni aspetti del programma di microcredito, si dimostra una scelta sicuramente opportuna ed efficace, soprattutto ora che la struttura organizzativa di



## È un diritto l'accesso al credito

Grameen Bank è in grado di poterla sostenere in modo adeguato e rigoroso.

La seconda riflessione si riferisce all'attuale orizzonte scientifico e culturale che anima la nostra epoca: la preziosa "parabola" fornitaci dalla storia di Grameen Bank costituisce un luminoso esempio di come sia possibile, e auspicabile al fine di un maggior progresso condiviso e partecipato da parte di tutti, riscoprire il fatto economico come un'attività sociale, che deve essere svolta con gli altri, in uno spirito di reciprocità (13) e di fraternità (14). Ciò comporta l'urgente ripensamento della *ratio* che guida l'azione economica: sforzarsi di "lavorare con gli altri", non solo di "lavorare per gli altri".

È estremamente riduttivo e parziale rappresentare la dimensione economica solo come un arido e impersonale interloquire di egoismi opposti e antagonisti. I nostri sistemi economici - se vorranno essere capaci di futuro - devono tornare a rappresentare un ambiente privilegiato di crescita e relazionalità umana.

**Tommaso Reggiani**

*Specializzando in Economia Politica,  
Università degli Studi di Milano-Bicocca*

(\*) L'autore ringrazia Luigino Bruni e Paolo Foglizzo S.J. per il proficuo scambio di idee.

1) Cfr. L. Bruni, S. Zamagni, *Economia Civile. Efficienza, equità, felicità pubblica* (cap. II), Il Mulino, Bologna 2004.

2) Nasce nel 1940 a Chittagong (ex Bengala Orientale). Si laurea in Economia presso l'Università di Chittagong (ex Pakistan Orientale). Dal 1983 direttore generale della Grameen Bank.

3) M. Yunus, *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano 1998; T. Reggiani, *Premio Nobel al Microcredito*, in *Aggiornamenti Sociali*

12/2006, pp. 823-833.

4) Si tratta di piccole attività artigianali.

5) Cfr.: A. Sen, *Lo sviluppo è libertà* (cap. VIII), Mondadori, Milano 2000; J. S. Mill, *La soggezione della donna*, Nicola Jovene Ed., Napoli 1870; L. Campiglio, *Prima le donne e i bambini: chi rappresenta i minorenni?*, Il Mulino, Bologna 2005.

6) Cfr. B. Gui, *Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con fenomeni interpersonali*, in P. L. Sacco, S. Zamagni, *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Bologna 2002.

7) Cfr.: [www.grameeninfo.org](http://www.grameeninfo.org)

8) Cfr.: M. Yunus, *Grameen Bank II: designed to open new possibilities*, Grameen Bank, Dhaka 2002; <http://www.grameeninfo.org/bank/bank2.html>; T. Reggiani, *Grameen Bank II: una possibile analisi in prospettiva relazionale*, Università degli Studi di Milano-Bicocca (mineo), Milano 2005; <http://www.socialcapitalgateway.org/Reggiani05a.pdf>

9) L. Bruni, A. Smerilli, *Il prezzo di Socrate: la selezione del personale nelle organizzazioni a movente ideale*, Aiccon working paper (#36), Aiccon - 2006, Forlì. <http://www.aiccon.it/file/convdoc/n.36.pdf>

10) L. Milani, *Lettera a una professoressa*, Scuola di Barbiana, Libreria Editrice Fiorentina, Firenze 1967, pp. 55-56.

11) Cfr. A. Sen, *Capability and Well-being*, (pp. 38-40), in M. Nussbaum, A. Sen, *The Quality of Life*, Clarendon Press, Oxford 1993.

12) Cfr. L. Bruni, *L'economia, la felicità e gli altri*, Città Nuova, Roma 2004.

13) L. Bruni, *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Bruno Mondadori, Milano 2006.

14) Cfr. S. Zamagni, *Gratuità e agire economico: il senso del volontariato*, Aiccon working paper (#9), Aiccon, 2005, Forlì; <http://www.aiccon.it/file/convdoc/n.9.pdf>