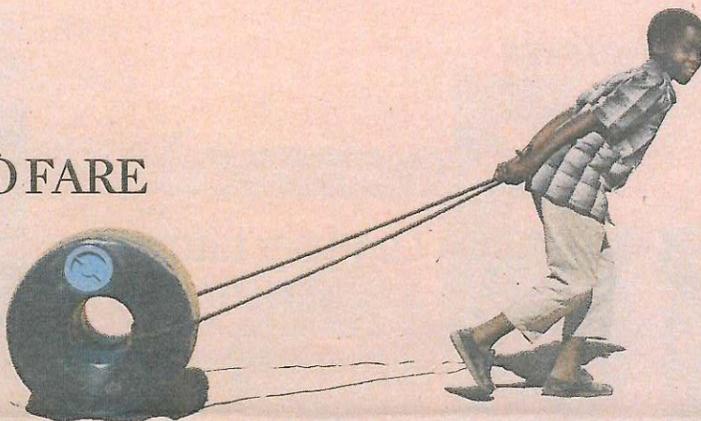


Copertina

> CHE COSA SI PUÒ FARE



«... Se vuoi renderti conto del valore del denaro, prova a chiedere un prestito»
Benjamin Franklin

LE relazioni CHE VALGONO

Microcredito e social lending: i capitali valorizzano i gruppi, la cooperazione, lo scambio di idee

DI LUCA DELLO IACOVO
E ALESSIA MACCAFERRI

«Il denaro, alla fine, potrebbe essere visto come un pretesto per mettere in moto il dinamismo, per dare un valore alle persone». Niente male se si considera che a pensarla così è Muhammad Yunus, Nobel per la Pace che ha aiutato a uscire dalla povertà milioni di persone attraverso il microcredito.

«Il modello Yunus si basa sulla condivisione del rischio, sulla relazione di sostegno e di cooperazione all'interno di un gruppo» spiega Luisa Brunori, docente di Psicologia dinamica dei gruppi all'Università di Bologna, partner di Yunus e di Unicredit per aprire Grameen Italia. Il progetto - il secondo fuori dal Bangladesh, dopo Grameen Bank America - prevede l'adozione del modello originale dell'economista: cinque persone - ciascuna con una propria idea imprenditoriale - si impegnano a lavorare assieme per il successo delle attività e restituire il prestito, chiesto alla banca, su base settimanale. Lo studio di fattibilità - curato dalla professoressa Brunori assieme a Grameen Trust, la divisione che si occupa della replica del modello - è pronto. E, dopo il perfezionamento delle pratiche tecnico-legali, il progetto dovrebbe partire con la costituzione di un nuovo soggetto giuridico (frutto della collaborazione tra Grameen, Unicredit, Unicredit Foundation e Università di Bologna) che dovrebbe cominciare a la-

vorare entro la fine di quest'anno, a partire da Bologna e Modena.

Grameen Italia si concentrerà sulle attività imprenditoriali, mentre resterà fuori dal settore più ampio del credito al consumo che in Italia passa talvolta sotto il cappello delle tante iniziative di microcredito. Il settore è cresciuto molto negli ultimi anni trovando clienti tra i non bancabili, cioè coloro a cui viene precluso l'accesso al credito tradizionale. In Bangladesh sono al 97% donne, che vivono per lo più nelle zone rurali. Nei paesi occidentali sono in larga parte immigrati alla ricerca di capitali per nuove attività di micro-impresa.

In Italia le istituzioni di microcredito non appartengono solo al mondo della cooperazione o al non profit ma ora anche le banche tradizionali stanno intuendo il potenziale di questo mercato. «Un passo avanti importante sono le modifiche al Testo unico bancario in corso di approvazione perché vengono riconosciute le istituzioni di microcredito e vengono specificati i requisiti richiesti» spiega Giampietro Pizzo, vicepresidente di Ritmi, la Rete italiana di Microfinanza, una ventina di associati.

Tra i fenomeni più recenti del settore il crescente numero - tra il 2008 e il 2009 - di nuovi poveri in cerca di prestiti, le partnership tra pubblico e privato sul territorio e l'esportazione di iniziative di microcredito. Microventures spa ha lanciato, per esempio, un *private equity* per sostenere i progetti di sviluppo in India e in America Latina. E nelle scorse settimane il

2,5
Miliardi di dollari. Il giro d'affari delle istituzioni di microcredito a livello mondiale secondo le stime della Banca mondiale.

97-98
Per cento. Tasso di rimborso per i mutui erogati dalle istituzioni che seguono il modello di Muhammad Yunus.

10,9
Milioni di euro. Microcrediti erogati in Italia nel 2009 da 32 istituzioni da un'indagine europea curata per l'Italia dalla Fondazione Giordano Dell'Amore

5
Miliardi di euro. Il valore stimato del mercato potenziale del microcredito in Italia

GRAMEEN BANK

Dati in milioni di dollari

	1999	2009
Depositi	108,84	1.205,95
Esborso accumulato (compresi i mutui)	2.978,00	7.211,45
Numero di soci	2.357.083	7.970.616
Numero di addetti	12.427	23.283
Numero di villaggi coinvolti	39.706	83.458

Fonte: Grameen Bank

Trentino, forte dell'esperienza del movimento cooperativo, ha creato una cassa rurale specializzata nel microcredito, al servizio degli agricoltori del distretto di Caia, nel cuore del Mozambico. Il valore medio dei crediti erogati è molto basso, circa 275 euro. Ma in un contesto come quello del Mozambico rurale anche con piccole cifre si può fare molto. Le sofferenze che si registrano a tutt'oggi sono appena il 2% per cento.

Il microcredito di Yunus ha trovato terreno fertile su internet. A partire dai prestiti tra persone sulle piattaforme online: è il *social lending*. Che finanzia, per esempio, piccoli imprenditori nei paesi in via di sviluppo. Kiva è uno spazio sul web: permette di prestare denaro a chi vuole aprire un negozio, ampliare l'attività commerciale, diversificare l'offerta sugli scaffali. I fondi arrivano dai piccoli versamenti dei suoi iscritti: possono donare una quota (il minimo è di 25 dollari) oppure chiederne la restituzione. Dal 2005 ha raccolto e inviato attraverso internet 150 milioni di dollari, aiutando 386 mila imprenditori. In particolare, otto riceventi su dieci sono donne e il tasso di restituzione arriva al 98,7 per cento. L'idea di Kiva è stata declinata in alcune nazioni a seconda delle esigenze locali. In Cina, per esempio, Wokai consente di raccogliere finanziamenti e donazioni online per i contadini delle province più povere del paese: a contribuire sono soprattutto i giovani delle classi medie nei centri urbani sulla costa, dove si concentrano le aree più sviluppate. Lancia-

to nel 2007, Wokai ha gestito finora 190 mila dollari. E può contare su un vasto bacino per l'espansione.

Il *social lending*, però, non riguarda unicamente gli Stati emergenti. In Europa è un pioniere Zopa, radicato da anni in Gran Bretagna: gli iscritti chiedono piccoli prestiti per spese private, come l'acquisto di un'automobile o di mobili per la casa. E diventa una porta di accesso al microcredito anche per chi, altrimenti, avrebbe difficoltà ad accedere a strumenti finanziari o non ha trovato offerte che rispondano alle sue esigenze. In Germania le due principali esperienze simili a Zopa sono Smava e Auxmoney. Ma in questi mesi riprendono slancio i progetti per ampliare l'orizzonte del microcredito oltre internet per raggiungere gli utenti di telefonia mobile. Secondo l'ITU, nei paesi in via di sviluppo 700 milioni di persone hanno un cellulare: è un network già utilizzato in alcune nazioni per gestire transazioni di piccole somme di denaro. Integrando, in questo modo, l'infrastruttura fisica degli sportelli bancari, soprattutto nelle aree rurali. M-Pesa ha dieci milioni gli iscritti in Kenya: è un servizio per inviare e ricevere pagamenti attraverso la telefonia mobile. Da poche settimane ha lanciato anche M-Kesho, una piattaforma per il *mobile banking* che consente di ripagare microprestiti: tastiera e display del cellulare diventano la prima porta di accesso agli strumenti finanziari.

luca.dello@gmail.com
alessia.maccaferri@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA