

RIVISTA BANCARIA

MINERVA BANCARIA



www.rivistabancaria.it

ISTITUTO DI CULTURA BANCARIA «FRANCESCO PARRILLO»

Maggio-Agosto 2015

Tariffa Regime Libero:-Poste Italiane S.p.a.-Spedizione in abbonamento Postale-70%-DCB Roma

3-4

RIVISTA BANCARIA MINERVA BANCARIA

COMITATO SCIENTIFICO (*Editorial board*)

PRESIDENTE (*Editor*):

GIORGIO DI GIORGIO, Università LUISS Guido Carli, Roma

MEMBRI DEL COMITATO (*Associate Editors*):

PIETRO ALESSANDRINI, Università Politecnica delle Marche

PAOLO ANGELINI, Banca d'Italia

PIERFRANCESCO ASSO, Università degli Studi di Palermo

EMILIA BONACCORSI DI PATTI, Banca d'Italia

CONCETTA BRESCIA MORRA, Università degli Studi del Sannio

FRANCESCO CANNATA, Banca d'Italia

ALESSANDRO CARRETTA, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"

ENRICO MARIA CERVELLATI, Università di Bologna

NICOLA CETORELLI, New York Federal Reserve Bank

N.K. CHIDAMBARAN, Fordham University

MARIO COMANA, LUISS Guido Carli

GIANNI DE NICOLÒ, International Monetary Fund

RYTA D'ECCLÉSIA, Università degli Studi di Roma "La Sapienza"

GIOVANNI DELL'ARICCIA, International Monetary Fund

STEFANO DELL'ATTI, Università degli Studi di Foggia

GIORGIO DI GIORGIO, LUISS Guido Carli

CARMINE DI NOIA, ASSONIME

LUCA ENRIQUES, University of Oxford

GIOVANNI FERRI, Università LUMSA

FRANCO FIORELISI, Università degli Studi "Roma Tre"

LUCA FIORITO, Università degli Studi di Palermo

FABIO FORTUNA, Università Niccolò Cusano

EUGENIO GAIOTTI, Banca d'Italia

GUR HUBERMAN, Columbia University

AMIN N. KHALAF, Ernst & Young

RAFFAELE LENER, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"

NADIA LINCIANO, CONSOB

PINA MURÈ, Università degli Studi di Roma "La Sapienza"

FABIO PANETTA, Banca d'Italia

ALBERTO FRANCO POZZOLO, Università degli Studi del Molise

ZENO ROTONDI, Unicredit Group

ANDREA SIRONI, Università Bocconi

MARIO STELLA RICHTER, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"

MARTI SUBRAHMANYAM, New York University

ALBERTO ZAZZARO, Università Politecnica delle Marche

Comitato Accettazione Saggi e Contributi:

GIORGIO DI GIORGIO (*editor in chief*) - Alberto Pozzolo (*co-editor*)

Mario Stella Richter (*co-editor*) - Domenico Curcio (*assistant editor*)

ISTITUTO DI CULTURA BANCARIA

«FRANCESCO PARRILLO»

PRESIDENTE

CLAUDIO CHIACCHIERINI

VICE PRESIDENTI

MARIO CATALDO - GIOVANNI PARRILLO

CONSIGLIO

TANCREDI BIANCHI, GIAN GIACOMO FAVERIO, ANTONIO FAZIO,
GIUSEPPE GUARINO, PAOLA LEONE, ANTONIO MARZANO, FRANCESCO MINOTTI,
PINA MURÈ, FULVIO MILANO, ERCOLE P. PELLICANO,
CARLO SALVATORI, MARIO SARCINELLI, FRANCO VARETTO

In copertina: "Un banchiere e sua moglie" (1514) di Quentin Metsys (Lovanio, 1466 - Anversa, 1530), Museo del Louvre - Parigi.

RIVISTA BANCARIA

MINERVA BANCARIA

ANNO LXXI (NUOVA SERIE)

MAGGIO-AGOSTO 2015 N. 3-4

SOMMARIO

Editoriale

- G. DI GIORGIO L'assicurazione dei depositi e il completamento dell'Unione Bancaria 3

Saggi

- F. BALDI,
G. MURANO Il finanziamento del capitale circolante delle piccole e medie imprese mediante emissione di cambiali finanziarie: opportunità o vincolo? 7
- G. FERRI,
P. MURRO,
Z. ROTONDI Il ruolo delle garanzie creditizie in Italia: l'evidenza proveniente dall'indagine sui Confidi UniCredit-CASMEF LUISS Guido Carli 47
- G. CHESINI,
E. GIARETTA Le reti di imprese e il loro finanziamento 73

Rubriche

- Il Rating Confidi in Unicredit
(*E. Giovannini*) 111
- Il ruolo delle garanzie Confidi. Tendenze in atto tra crisi e segnali di ripartenza.
(*R. Remondi*) 117
- Garanzie: mutualità e innovazione al centro dell'Agenda
(*A. Carpinella*) 121
- La valutazione del merito creditizio 2.0: innovare per competere
(*C. Chiacchierini, A. Fischetti, V. Perrone*) 125
- The Case for Considering Senior, Secured Floating-Rate Bank Loans
(*Franklin Floating Rate Debt Group*) 147
- Le nuove prospettive di investimento per le compagnie assicurative.
L'erogazione del credito.
(*Intervista ad Andrea Battista - A.D. Eurovita Assicurazioni*) 157
- Credito alle famiglie: nel 2014 cala ancora l'importo medio erogato ma il 2015 si apre con segnali di ripresa
(*D. Battistelli, G. Costantino*) 163
- Bankpedia: Microcredito (*D. D'Angelo*) 169

Recensioni

- L. Becchetti - G. Florio, *Dio e Mammona. Dialogo tra un economista e un bibliista su economia, etica e mercato* (*L. Paliotta*) 179

Presidente del Comitato Scientifico: Giorgio Di Giorgio

Direttore Responsabile: Giovanni Parrillo

Comitato di Redazione: Eloisa Campioni, Mario Cataldo, Giovanni Nicola De Vito, Vincenzo Formisano, Stefano Marzoni, Biancamaria Raganelli, Giovanni Scanagatta, Giuseppe Zito

e.mail: redazione@rivistabancaria.it - amministrazione@rivistabancaria.it

Amministrazione: presso P&B Gestioni Srl, Viale di Villa Massimo, 29 - 00161 - Roma -

tel. +39 06 45437321 - fax +39 06 45437325

Spedizione in abbonamento postale - Pubblicazione bimestrale - 70% - Roma

ISSN: 1594-7556

La Rivista è accreditata AIDEA e SIE

Econ.Lit

BANKPEDIA
IL DIZIONARIO ENCICLOPEDICO ON-LINE
DI BANCA, BORSA E FINANZA*

VOCI PUBBLICATE

Microcredito (Enciclopedia)
di Davide D'Angelo

Abstract

Il microcredito riguarda la concessione di prestiti di basso importo erogati senza che il beneficiario disponga di adeguate garanzie economico-patrimoniali. Nel prosieguo del testo si analizzeranno gli aspetti fondamentali del microcredito e in particolare i sistemi di garanzia "alternativi", quindi se ne illustrerà una breve storia: infatti, il microcredito nell'accezione moderna è relativamente recente e nasce negli anni '70 in Bangladesh grazie all'esperienza della Grameen

Bank fondata da Muhammad Yunus. Ci si concentrerà quindi sulla disciplina del microcredito in Italia, che di recente ha registrato un passo avanti importante grazie alla pubblicazione del decreto attuativo della legge di settore già esistente. Successivamente verranno forniti alcuni spunti su come inquadrare il microcredito, sulle sue potenzialità ma anche sulle possibili controindicazioni ad esso legate, infine saranno tratte alcune considerazioni conclusive.

* Vengono pubblicate sulla Rivista Bancaria - Minerva Bancaria alcune voci del progetto Bankpedia, il Dizionario Enciclopedico on-line di Banca, Borsa e Finanza sponsorizzato dall'Associazione Nazionale per l'Enciclopedia della Banca e della Borsa (ASSONEBB) di Roma. www.bankpedia.org

Definizione

Le attività di microcredito possono essere definite come «programmi che accordano piccoli prestiti a persone molto povere per progetti di autoimpiego che generino un reddito che gli permetta di prendersi cura di loro stessi e dei loro famigliari» (Ferraguti, Hunt, Pellegrini, 2014, p. 48) o, in altre parole, «il prestito senza garanzia di una ridotta somma di denaro concesso da intermediari finanziari di diversa natura giuridica a persone (singole od organizzate in gruppi) che non possiedono i normali requisiti per accedere alle tradizionali linee di credito bancario, sia per lo sviluppo di un'economia, formale e informale, che per iniziative socio assistenziali» (Becchetti, Milano, 2009, p. 594).

Sintetizzando, il microcredito riguarda la concessione di prestiti di bassa entità caratterizzati dall'aver scopo prevalentemente di investimento, teso all'apertura o al consolidamento di una piccola attività, e dalla mancanza di garanzie reali da parte del beneficiario, ragion per cui gli enti eroganti predispongono sistemi alternativi di garanzia (Becchetti, 2008; Ciravegna, 2003).

Elementi salienti

L'espressione Microcredito (Mc) comprende al suo interno una moltitudine di attività differenti per

contenuto e contesto, ma tutte caratterizzate da elementi in comune, in primis due:

il basso importo medio;

la mancanza da parte del beneficiario di garanzie reali sufficienti a coprire l'ammontare della somma ricevuta.

Specie quest'ultimo aspetto marca la differenza fra il microcredito e le altre categorie di prestiti: il fatto che il credito possa essere erogato anche in assenza di adeguate garanzie patrimoniali "rompe" il sinallagma di fatto ormai consolidatosi nell'odierno circuito bancario per cui usualmente si concede un prestito solo a fronte di garanzie patrimoniali ritenute consonne. Questa tendenza consolidatasi ha creato in parte un "ossimoro", per cui si tende a prestare denaro solo a chi ha già risorse economiche, mentre si esclude chi non ne ha e invece ne avrebbe bisogno (Becchetti, 2008).

Il microcredito ha quindi sia un grande valore di inclusione sociale che una forte valenza economica, poiché consente a chi abbia idee imprenditoriali feconde e buone capacità lavorative ma insufficienti mezzi di poter concretizzare il proprio business (Ciravegna, Limone, 2007).

Va infine sottolineato che il microcredito si differenzia dalla microfinanza in quanto ne rappresenta solo una parte. La microfinanza si caratterizza infatti per l'erogazione di tutta una serie di servizi che, oltre a piccoli prestiti (appunto il microcredito), comprende la raccolta dei risparmi degli

utenti, la stipula di microassicurazioni e microleasing ed altre prestazioni finanziarie (Microcredit Summit Campaign, What is Microfinance: <http://www.microcreditsummit.org/what-is-microfinance2.html>).

Riguardo all'attività di microcredito in sé, se nei paesi in via di sviluppo i casi di attività economicamente di successo sono molteplici, nei paesi a sviluppo maturo ciò appare empiricamente essere più raro, a causa di molteplici fattori: maggior concorrenza da parte del settore creditizio tradizionale, domanda di microcredito che è proporzionalmente minore rispetto alla popolazione totale e di solito è anche meno concentrata e più "nascosta", costi operativi più elevati, legislazione più vincolante, etc. (Limone, 2007; Orsini, 2014).

Il fatto che l'erogazione di microcredito debba puntare a essere svolta nel modo più efficiente possibile è un aspetto che sembra essere condiviso da ricercatori e addetti a lavori, mentre è aperto il dibattito tra chi sottolinea l'importanza di raggiungere prioritariamente la sostenibilità economica (requisito fondamentale per assicurare la concessione di Mc con costanza e nel lungo termine) e chi punta a massimizzare invece la ricaduta sociale dell'attività microcredito, anche a scapito del raggiungimento dell'autonomia sotto il profilo economico-finanziario (Becchetti, 2008; De Vincentiis, 2007).

Forme di garanzie applicate

L'assenza di beni patrimoniali sufficienti a coprire la somma presa in prestito porta gli operatori di microcredito di tutto il mondo a seguire "vie alternative", di volta in volta differenti a seconda del tipo di erogatore, della condizione del potenziale beneficiario e del contesto di riferimento.

A grandi linee, tutti gli operatori compensano la mancanza di garanzie patrimoniali dando grande importanza sia all'analisi della persona, esaminandone cioè motivazioni, impegno e skills (da cui si torna al concetto originario di credito come "fiducia" riposta in un individuo), sia alle caratteristiche del progetto da finanziare, analizzando quindi in profondità il relativo business plan e la sostenibilità economico-finanziaria. A ciò, si possono aggiungere altri tipi di garanzie: in primis, vi sono le garanzie personali, come la fideiussione, concesse da uno o più soggetti terzi (che possono essere parenti, amici o colleghi d'affari del beneficiario, ma anche operatori quali ad esempio un confidi) che si impegnano a rispondere di persona del rimborso del debito in caso di inadempienza del destinatario (Isaia, 2007).

In secondo luogo, vi sono le garanzie collaterali che, pur non avendo un valore economico tale da coprire l'ammontare del prestito preso ed essendo quindi insufficienti alla banca per rivalersi in caso di inadempienza

del ricevente, si rivelano molto utili per motivare il beneficiario a fare il massimo per ripagare il debito.

Tali garanzie collaterali possono essere beni strumentali, presi a garanzia dalla banca, che hanno un valore strategico per il beneficiario e la sua attività (si pensi al camioncino di una persona che trasporta oggetti, o all'aratro per un agricoltore), ma anche di beni che hanno un forte valore affettivo per il destinatario (come oggetti tramandati in famiglia di generazione in generazione quali un servizio di ceramiche, un orologio, dei gioielli, un vestito da sposa) (Becchetti, 2008).

In entrambi i casi, il valore nozionale del bene, ossia quello che esso ha agli occhi di chi riceve il microcredito, è molto alto ed è superiore all'effettivo valore di mercato, che può essere basso o nullo.

Molto diffuso in altri contesti è l'erogazione di microcredito tramite gruppi, nei quali la responsabilità per il Mc assunto da ogni singolo membro può essere o meno condivisa dagli altri. Il prestito di gruppo è uno dei fulcri della "metodologia Grameen" adottata dalla Grameen Bank e propagata da essa nel mondo.

Tuttavia questo metodo, adatto alla società rurale di molti paesi in via di sviluppo dove i vincoli sociali interni a una comunità sono molto forti, è molto meno consono a una società più individualista come quella occidentale ed è quindi di fatto non usato nel contesto europeo.

Breve storia

Il microcredito nell'accezione moderna del termine nasce in Bangladesh con Muhammad Yunus nel corso degli anni '70, grazie alla fondamentale esperienza della Grameen Bank, la cosiddetta "Banca del Villaggio" che, erogando piccoli prestiti senza garanzia a piccoli gruppi di beneficiari, in gran parte donne, ha consentito nel corso degli ultimi quarant'anni di far uscire dalla miseria molteplici famiglie.

Nel 1997 venne lanciata la Microcredit summit campaign: il primo summit fu tenuto a Washington (USA) dal 2 al 4 febbraio del 1997, mentre il 17° incontro si è svolto a Merida (Messico) tra il 3 e il 5 settembre 2014. In occasione del primo vertice nel 1997 fu lanciato l'obiettivo di raggiungere con il Mc 100 milioni di famiglie povere nel mondo proprio entro il 2005 (Microcredit Summit Campaign, <http://www.microcredit-summit.org/>).

Tale anno fu poi proclamato dall'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) "Anno internazionale del microcredito", consentendo al Mc di ottenere un importante riconoscimento internazionale come strumento di contrasto alla povertà.

Tale ricorrenza segnò il fallimento del traguardo, mancato per poco, ma permise di comprendere la grande crescita della microfinanza e del microcredito nel mondo, che in tale

data aveva raggiunto 92 milioni di famiglie, 66,6 milioni dei quali aventi a disposizione un reddito giornaliero inferiore al dollaro. Nel novembre del 2006 venne dichiarato l'obiettivo successivo della campagna, ossia arrivare a servire con il Mc entro il 2015 175 milioni di famiglie in estrema povertà, riuscendo a farne uscire da tale stato almeno 100 milioni (Microcredit Summit Campaign, <http://www.microcreditsummit.org/>). Il 2015 è stato scelto in quanto coincide con il timing degli obiettivi enunciati dai Millennium Development Goals (MDGs) dell'ONU¹.

Inquadramento europeo

Secondo la normativa dell'Unione Europea (UE) il "microcredito" è semplicemente un prestito di importo massimo pari a 25.000 euro (Parlamento europeo, Consiglio, 2013).

Nel 2011 la Commissione europea ha pubblicato un Codice di buona condotta per l'erogazione di microcrediti, codice che è stato aggiornato a Giugno 2013. Seppur non abbia carattere vincolante, il codice propone una serie di buone pratiche consolidate inerenti vari aspetti dell'attività di Mc riconosciute dagli attori del settore, il cui rispetto va a tutto vantaggio dei clienti, degli investitori,

dei finanziatori, dei proprietari, delle autorità di regolamentazione e delle organizzazioni partner. Riguardo all'ambito di applicazione, «il codice di buona condotta si applica innanzitutto agli enti non bancari erogatori di microcredito che concedono prestiti di entità non superiore a 25.000 euro a microimprenditori» (Commissione europea, 2013)

Disciplina italiana

In Italia il Microcredito viene introdotto con il Decreto Legislativo 13 agosto 2010, n. 141, che ha modificato gli articoli 111 e 113 del Testo Unico Bancario (TUB), il testo base che disciplina il settore bancario, creditizio e dell'intermediazione finanziaria. Il Decreto Legislativo 19 settembre 2012, n. 169 ha poi dato ai predetti articoli la fisionomia odierna.

La recente entrata in vigore (16 Dicembre 2014) del decreto pubblicato dal Ministero dell'Economia e delle finanze con le norme attuative ha fatto uscire la legge di settore da un limbo durato quasi quattro anni.

L'ordinamento italiano riconosce due diversi tipi di microcredito: il Mc all'impresa, finalizzato all'avvio o all'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, e il Mc sociale o di solidarietà, volto a consentire l'inclusione sociale e finanziaria del beneficiario. Ambo le finalità sono declinate in dettaglio all'interno delle disposizioni attuative.

1 Per un approfondimento sui MDGs, si reindirizza il lettore al seguente link: ONU, Millennium Development Goals, <http://www.un.org/millenniumgoals/>

Entrambi i tipi di microcredito devono essere erogati al beneficiario senza la richiesta di garanzie reali² ed a entrambi deve essere associata un'attività di assistenza al beneficiario lungo tutto il periodo di rimborso del credito, fornita dall'erogatore di microcredito o da un operatore specializzato. Tale attività di supporto è attinente agli aspetti tecnici, manageriali o commerciali della gestione di un'azienda per quanto riguarda il Mc all'impresa, mentre è incentrata sul bilancio familiare per quanto concerne il Mc sociale.

Il divieto di richiedere garanzie reali non si estende ad altre forme di garanzia, in primis quelle personali.

In relazione all'ammontare massimo, il microcredito all'impresa può arrivare ordinariamente a 25.000 € e in taluni casi a 35.000 €, ed è espressamente reiterabile a un medesimo soggetto, mentre il microcredito sociale può giungere a 10.000 e deve essere erogato a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato.

Passando ad analizzare brevemente gli erogatori di microcredito, essi si dividono in due grandi categorie: gli operatori creditizi tradizionali, ossia banche ed intermediari finanziari, e gli enti non bancari, disciplinati nel dettaglio dall'art. 111 del TUB e dal decreto attuativo. Questi ultimi de-

vono rispettare precisi criteri ed assumere la forma giuridica di società di capitali oppure di società cooperativa.

In relazione ai destinatari, per il microcredito all'impresa si tratta di persone fisiche, di società di persone o di cooperative, a patto rispettino criteri dimensionali, di indebitamento e di tempo di permanenza sul mercato ben definiti. Ne sono escluse le società di capitali, eccezion fatta per le società a responsabilità limitata semplificata (Srls) che, come previsto dall'art. 2463-bis del Codice Civile, hanno il vincolo di poter avere come soci solo persone fisiche.

Il microcredito sociale è invece rivolto a tutte le persone fisiche che si trovino in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, parimenti ben delineate dal decreto ministeriale.

Se la disciplina ministeriale che da attuazione alla legge di settore potrà fornire una forte spinta all'erogazione di microcredito in autonomia da parte di operatori privati, ad oggi la maggior parte delle grandi iniziative di microcredito in Italia ha visto la partecipazione della mano pubblica, in varie forme e con differenti gradi di intensità.

2 Per un ulteriore studio sulle garanzie reali (pegno e ipoteca, privilegi), si rimanda al Codice civile, Libro VI, Titolo III "Della responsabilità patrimoniale - cause di prelazione - garanzia patrimoniale", articoli 2740-2906.

Schema generale di intervento pubblico

I vari programmi di microcredito messi in atto da soggetti pubblici seguono a grandi linee uno “schema di intervento quadrangolare” (Andreoni, Sassatelli, Vichi, 2013), dove vi sono quattro diversi tipi di attori: degli enti pubblici che erogano risorse e in particolare forniscono usualmente fondi di garanzia sui microcrediti erogati; un operatore specializzato che gestisce la fase di istruttoria delle domande dei richiedenti, una banca la quale eroga effettivamente il microcredito, operatori socio-assistenziali e del terzo settore che intercettano la domanda potenziale, fanno una prima selezione e assistono i beneficiari anche durante il periodo di rimborso del prestito.

Effetti del microcredito

Di fronte a uno strumento innovativo come il microcredito, il rischio è di accrescerne pregi e risultati, diminuendone altresì le reali controindicazioni (Orsini, 2014).

Vari sono gli effetti del microcredito: in primis, esso interviene sul tessuto socio-economico rafforzando i beni relazionali³ all'interno di una comunità, ossia la rete di relazioni fra i vari soggetti in essa operanti. Il Mc ripor-

ta il credito alla sua accezione originaria, ossia “dare credito” in quanto “dare fiducia” (Becchetti, 2008).

Nel microcredito vi è uno scambio in cui il datore di danaro concede fiducia al beneficiario e, in caso di sua insolvenza, accetta di perdere la somma prestata, poiché questa non è coperta da adeguate garanzie. Dall'altra parte, il beneficiario è di solito un povero, spesso con problemi legati all'esclusione sociale: il fatto di non ricevere un dono, bensì di essere coinvolto in una transazione di mercato e destinatario di fiducia, dà al povero un riconoscimento sociale e un ruolo nella società degno di affidabilità (Orsini, 2014). Ciò lo responsabilizza e lo porta tendenzialmente a dare il massimo per ripagare la fiducia ricevuta: infatti, se il dono pone il ricevente in una situazione di soggezione rispetto al donatore, il prestito pone erogante e destinatario in posizioni diverse ma di pari livello.

Affinché tutto funzioni, risulta importante selezionare attentamente progetti e persone ritenuti meritevoli di ricevere microcredito: tale selezione rappresenta un elemento di meritocrazia, poiché questa avviene in base alle capacità personali e alla bontà del progetto, e non in base alle garanzie di cui si dispone e che in buona parte dipendono dalla propria situazione di partenza (Orsini, 2014).

Il microcredito rappresenta uno strumento di empowerment della perso-

3 Per approfondimenti sui beni relazionali, si rimanda a: Gui B. (2009), Bene relazionale, in L. Bruni, S. Zamagni (a cura), *Dizionario di Economia civile*, Roma, Città Nuova.

na, al fine di ottenere una propria indipendenza economica e quindi una più elevata e stabile posizione sociale. Sovente, specie nei paesi in via di sviluppo, il microcredito è stato rivolto prettamente a imprenditrici di genere femminile, stante la condizione spesso secondaria della donna nelle rispettive società. Milioni di donne sono riuscite a rendersi economicamente indipendenti grazie a business partiti con risorse ottenute mediante Mc: oltre a migliorare le condizioni di vita delle rispettive famiglie, anche lo status di questa donne ne ha giovato.

Dalle ricerche svolte risulta che tali donne, rispetto al contesto di riferimento, in media hanno maggior benessere, miglior salute e subiscono meno violenze domestiche da parte dei mariti (Bonaga, Tinessa, 2014).

Riguardo alla disoccupazione, il microcredito non può da solo rappresentare una soluzione, ma deve essere affiancato da tutta una serie di provvedimenti, leggi e iniziative che costruiscano un ambiente fecondo per lo sviluppo del tessuto produttivo, la nascita di nuove realtà imprenditoriali e la creazione di posti di lavoro. Parimenti, il microcredito non può essere una soluzione per tutti i disoccupati, poiché solo alcuni di essi hanno la volontà e le capacità di iniziare una loro attività imprenditoriale, che deve essere economicamente utile e sostenibile: in quest'ottica, ancora più importante appare la fase di

selezione delle persone e dei relativi progetti beneficiari di microcredito. Allo stesso modo, il microcredito non deve rappresentare una via per smantellare o indebolire il Welfare State (Orsini, 2014).

Il microcredito, però, se inquadrato in un contesto ampio e strutturato di politiche a sostegno dell'occupazione, può essere un buon strumento di politica attiva del lavoro per una determinata fascia di inoccupati e disoccupati che abbiano sia le qualità morali e professionali sia l'idea imprenditoriale idonee a iniziare o consolidare una loro attività in proprio: il Mc consente di selezionare e far nascere progetti fecondi, contribuendo a creare nuova ricchezza, posti di lavoro e inclusione sociale. Il microcredito consente a piccole attività economiche, escluse dal tradizionale circuito creditizio, di avere accesso al credito, leva fondamentale per gli investimenti anche su piccola scala (Orsini, 2014).

A parere dell'autore, il Mc non è sempre applicabile (anzi è nocivo in determinati casi), ma può aumentare efficienza e selettività di molti tipi di aiuti e sostegni economici, specie provenienti dal settore pubblico, poiché inserisce in essi meccanismi di mercato e responsabilizza i destinatari in quanto i microcrediti, essendo prestati a tutti gli effetti, vanno rimborsati con il corrispettivo interesse. Ciò rappresenta un forte vantaggio rispetto ai sussidi a fondo perduto,

la cui erogazione pesa notevolmente sul bilancio degli enti pubblici poiché questi per definizione non devono essere rimborsati, a differenza del Mc; per lo stesso motivo, i contributi a fondo perduto responsabilizzano meno il beneficiario a impegnarsi e farne il miglior uso possibile.

Numeri del microcredito in Italia

Al 31 dicembre 2012 risultano attivi in Italia 172 programmi di microcredito, dei quali 29 sorti proprio durante il 2012. In totale, tutti questi progetti microcreditizi hanno finanziato, dalla loro nascita a fine 2012, 12.418 soggetti, per un totale di 115.900.000 € erogati. Sintetizzando il profilo più frequente del beneficiario di microcredito, esso è una persona singola, residente nelle Regioni Calabria, Piemonte o Toscana, la quale richiede un prestito fino a 5.000 € per superare difficoltà finanziarie legate al bilancio familiare.

Sempre con dati risalenti a fine 2012, considerando quattro differenti tipi di promotore dei progetti di Mc, ossia soggetti privati (fondazioni non bancarie, associazioni e Mag), istituzioni bancarie, enti religiosi e soggetti pubblici (statali, regionali o locali), risulta che la maggior parte dei programmi sono stati attivati da soggetti privati (53) e pubblici (51); lo stesso vale per i volumi di prestito, pari rispettivamente a quasi 42 milioni € e circa 39 milioni €. Con riferimento

al numero di prestiti per tipologia di promotore, 4.048 sono stati i beneficiari serviti da enti di Mc facenti capo a soggetti privati, 2.914 e 2.612 quelli che si sono rivolti rispettivamente a enti bancari e religiosi, 2.844 coloro che hanno beneficiato di progetti portati avanti da istituzioni pubbliche (CamCom Universitas Mercatorum, Borgomeo, 2014, pag. 68-69).

Riguardo ai soggetti finanziatori che impegnano i propri capitali per la concessione di prestiti, gli istituti di credito risultano preponderanti rispetto sia ai fondi pubblici che privati: sul volume totale dei prestiti erogati, quasi 99 milioni € provengono da capitali degli istituti di credito, circa 16 milioni € da fondi pubblici e 1.020.000 € da privati.

Analizzando i beneficiari e considerando sempre il volume dei prestiti erogati, le persone singole risultano preponderanti con circa 64 milioni €, mentre le persone giuridiche hanno beneficiato di microcrediti per soli 8.750.000 €; i microcrediti erogati a persone sia fisiche che giuridiche hanno invece avuto volume pari a poco più di 40 milioni €.

Il prestito di gruppo in Italia si mostra invece marginale, in quanto su 116 milioni € erogati meno di 3 milioni € hanno sovvenzionato i business di persone riunite in gruppi di due o più unità; parimenti, su 172 progetti solo 19 sono specificatamente dedicati a questo target, di cui 9 nati proprio durante il 2012 e quindi

molto recenti. Ben 106 progetti sono destinati a sole persone fisiche, 9 alle persone giuridiche, gli altri 38 a persone indistintamente sia fisiche che giuridiche.

Riguardo alla diffusione regionale, Calabria, Toscana e Piemonte hanno finora (cioè fino al 31 dicembre 2012) erogato oltre 3.500 singoli microcrediti, seguite da Lombardia, Liguria, Veneto, Emilia-Romagna, Lazio e Sardegna con oltre 2.000. Tra le regioni con meno beneficiari, vi è stato un numero di destinatari di Mc inferiore a 500 nelle seguenti regioni: Valle d'Aosta, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia, Umbria, Molise, Puglia, Campania. La gran parte dei progetti ha carattere al massimo regionale o provinciale, mentre solo 16 sono le attività microcreditizie di respiro nazionale (CamCom Universitas Mercatorum, Borgomeo, 2014: pag. 70-73).

In ultima analisi, secondo un rapporto pubblico, tra il 2011 e il 2013 il microcredito ha sostenuto la creazione in Italia di circa 20.000 posti di lavoro (ENM, Lavoro: ENM, da microcredito oltre 20mila posti tra 2011-2013, <http://microcreditoitalia.org/images/pdf/lavoro.pdf>).

Conclusioni

Nel dibattito in corso, in piena evoluzione, sembra essere concorde che la sostenibilità operativa sia più facile da raggiungere per un ente specializzato nel settore microcredizio, mentre appare più difficile pervenire a una sua piena sostenibilità finanziaria, nella quale i ricavi ottenuti tramite gli interessi maturati sui microcrediti erogati coprono in toto non solo i costi operativi ma anche il prezzo a condizioni di mercato del denaro raccolto dall'ente di Mc e poi dato a sua volta in prestito.

Il microcredito, come ogni strumento, presenta potenzialità e controindicazioni: una sua corretta applicazione può massimizzarne l'efficacia e le ricadute positive, economiche e sociali, ma solo se i policy maker e gli operatori di settore riusciranno a contestualizzarlo all'interno dello specifico ambito di riferimento (nel nostro caso italiano) e ad affiancargli tutta una serie di provvedimenti atti a favorire sia la creazione di lavoro e d'impresa sia l'inclusione sociale.

Per rinnovare o attivare un nuovo abbonamento effettuare un versamento su:

c/c bancario n. 36725 UBI - Banco di Brescia
Via Vittorio Veneto 108/b - 00187 ROMA
(IBAN IT94U 03500 03205 000 0000 36725)

intestati a: **Editrice Minerva Bancaria s.r.l.**

oppure inviare una richiesta a:

amministrazione@rivistabancaria.it

Condizioni di abbonamento per il 2015

Canone annuo Italia € 100,00 - Estero € 145,00

Prezzo di un fascicolo € 25,00

Abbonamento web € 60,00

Prezzo di un fascicolo arretrato € 40,00

Abbonamento sostenitore

Pubblicità

1 pagina € 650,00 - 1/2 pagina € 480,00

L'abbonamento è per un anno solare e dà diritto a tutti i numeri usciti nell'anno.

L'abbonamento non disdetto con lettera raccomandata entro il 1° dicembre s'intende tacitamente rinnovato.

L'Amministrazione non risponde degli eventuali disguidi postali.

I fascicoli non pervenuti dovranno essere richiesti alla pubblicazione del fascicolo successivo.

Decorso tale termine, i fascicoli disponibili saranno inviati contro rimessa del prezzo di copertina.

DIREZIONE E REDAZIONE: Largo Luigi Antonelli, 27 – 00145 Roma
e.mail: redazione@rivistabancaria.it

La versione on line della rivista è curata da S. Marzioni

AMMINISTRAZIONE: EDITRICE MINERVA BANCARIA S.r.l.
presso P&B Gestioni Srl, Viale di Villa Massimo, 29 - 00161 - Roma -
Tel. +39 06 45437321- Fax +39 06 45437325
e.mail: amministrazione@rivistabancaria.it

(Pubblicità inferiore al 70%)

Autorizzazione Tribunale di Milano 6-10-948 N. 636 Registrato
Proprietario: Istituto di Cultura Bancaria "Francesco Parrillo", Milano

Gli articoli firmati o siglati rispecchiano soltanto il pensiero dell'autore e non impegnano la Direzione della Rivista.

Per le recensioni, i libri vanno inviati in duplice copia alla Direzione.

È vietata la riproduzione degli articoli e note senza preventivo consenso della Direzione.