

INDICE:

Motivazione

Capitolo 1: Finanza etica

- | | | |
|-----|--|---------|
| 1.1 | Definizione e storia della finanza etica | Pag 7-8 |
| 1.2 | Banca etica | Pag 8 |
| 1.3 | Principi della finanza etica | Pag 9 |

Capitolo 2: Il microcredito

- | | | |
|-----|-----------------------------|------------|
| 1.1 | Definizione di microcredito | Pag. 11-12 |
| 1.2 | Origini del microcredito | Pag. 12-13 |
| 1.3 | Il caso Italiano | Pag. 14-15 |

Capitolo 3: GrameenBank

- | | | |
|-----|---|------------|
| 1.1 | Nascita della GrameenBank | Pag. 17-18 |
| 1.2 | La forza del gruppo | Pag. 18-19 |
| 1.3 | I meccanismi di rimborso e il ruolo della fiducia | Pag. 19 |
| 1.4 | I successi della Grameenbank | Pag. 20 |
| 1.5 | Le donne della Grameenbank | Pag. 21 |
| 1.6 | Villagephone | Pag. 22 |

- | | |
|----------------------------------|---------|
| Bibliografia e sitografia | Pag. 23 |
|----------------------------------|---------|

Motivazione.

La tesina che ho elaborato nasce dalla mia curiosità di voler approfondire il microcredito come strumento per la lotta alla povertà e all'esclusione sociale, in seguito a vari cenni fatti in classe nelle lezioni di geografia e dopo aver visionato un servizio riguardante il microcredito, del programma televisivo "Le Iene", nel quale veniva raccontata la vicenda di una ragazza indiana che per realizzare il suo sogno di fare la sarta, avviando una propria attività, si è dovuta rivolgere a strozzini, in quanto sarebbe stato impossibile ricevere un prestito in una comune banca indiana. Nel video, veniva poi spiegato cosa è il microcredito, la sua diffusione in India e nel mondo, e sono state intervistate famiglie che hanno fatto ricorso al microcredito, mostrando i miglioramenti della loro vita grazie a questi prestiti.

La mia tesina è suddivisa in tre capitoli: nel primo, ho trattato la **finanza etica**.

Essa è un approccio alternativo rispetto all'idea di finanza, senza eliminare i meccanismi basilari, come l'intermediazione, la raccolta, il prestito, ma riformulando i valori di riferimento, come ad esempio al capitale si sostituisce come valore il benessere della persona.

Numerose sono le differenze che si possono cogliere tra la finanza tradizionale e la finanza etica, alcune di queste sono ad esempio: nella finanza tradizionale il denaro è visto come strumento per ottenere un profitto da parte degli istituti di credito, mentre in quella etica è visto come strumento di aiuto contro l'esclusione sociale e la lotta alla povertà, inoltre nella finanza etica a differenza di quella tradizionale viene salvaguardato l'ambiente, e non si opera con l'idea di competizione, ma con l'idea di collaborazione.

L'idea di finanza etica si sviluppa a partire dagli anni '70, con la nascita dei primi fondi etici nei paesi anglosassoni (Usa e Gran Bretagna); successivamente, sempre negli anni '70 nasce in Bangladesh la prima banca per i poveri, la Grameen Bank, la quale verrà approfondita successivamente nel capitolo 3; Un decennio più tardi, nacquero in Europa le prime banche alternative, le quali si distinguono, in quanto finanziano progetti mirati a problematiche sociali e ambientali. Sempre in questo decennio nascono centri di ricerca in grado di cogliere informazioni riguardo alle imprese che rispettano gli standard etici e ecologici; uno di questi centri è l'Eiris (Ethical Investment Research Service), il quale ha individuato i criteri positivi e negativi per cui un'impresa debba essere inserita nel fondo o no. Uno dei criteri positivi è ad esempio la promozione di progetti per i Paesi in via di sviluppo, oppure rientrano nel fondo aziende che evitano di sostituire la manodopera con nuovi macchinari, sostenendo così l'occupazione; mentre uno dei criteri negativi è l'esecuzione di attività in paesi che non rispettano diritti civili.

In Italia, invece, l'idea di finanza etica nasce tra la fine degli anni '70 e inizio anni '80 con l'introduzione del risparmio autogestito: le cosiddette MAG (mutue per l'autogestione), le quali hanno come obiettivi principali la creazione di un sistema di raccolta e impiego tra soci privilegiando chi si trova in difficoltà, e proporre progetti con finalità sociali. Le MAG, obbligate dalla nuova normativa dovettero contrattare con istituzioni nel mondo della cooperazione sociale e del volontariato.

Fu così creata l'Associazione Verso la Banca Etica alla quale parteciparono le MAG e altre organizzazioni nazionali.

Nel 1999, 22 organizzazioni del mondo non profit e alcune finanziarie, diedero vita a Banca Etica la quale ha come obiettivi principali: fornire alla clientela i normali servizi bancari, ma tenendo conto di particolari criteri, e fornire alla clientela disagiata, prestiti a tasso basso. Questa banca si basa su vari principi, diversi dalle banche tradizionali, come ad esempio, la centralità della persona, l'equità, la responsabilità, la cooperazione, la solidarietà.

I principi fondamentali su cui si basa la finanza etica e a sua volta banca etica, sono inseriti nel "Manifesto della Finanza Etica", documento promosso dall'associazione finanza etica al convegno "Verso una carta d'intenti per la finanza etica italiana" tenutosi a Firenze nel novembre 1998. Tali

principi sono, in sintesi: 1. ritiene che il credito, in tutte le sue forme, sia un diritto umano. 2. Considera l'efficienza una componente della responsabilità etica. 3. Non ritiene legittimo l'arricchimento basato sul solo possesso e scambio di denaro. 4. E' trasparente. 5. Prevede la partecipazione alle scelte importanti dell'impresa non solo da parte dei soci ma anche dei risparmiatori. 6. Ha come criteri di riferimento per gli impieghi la responsabilità sociale e ambientale. 7. Richiede un'adesione globale e coerente da parte del gestore che ne orienta tutta l'attività.

Nel secondo capitolo, ho approfondito il **microcredito**, in quanto strumento attraverso il quale viene concretizzato il concetto di finanza etica.

Il microcredito, cioè "l'estensione di programmi di piccoli prestiti a persone molto povere per la realizzazione di progetti di lavoro autonomo che generino reddito, permettendo a queste persone di prendersi cura di se stessi e delle loro famiglie", si inserisce in un più vasto insieme: quello della microfinanza, cioè uno strumento, che permette alle persone povere, generalmente escluse dai sistemi finanziari formali, di accedere al credito, al risparmio e ad altri prodotti finanziari. I destinatari del microcredito sono i poveri, e per essere definiti tali si può usare la definizione di povertà relativa, cioè la limitata abilità a acquistare beni o servizi, riferita a persone o aree geografiche, in rapporto al livello economico medio di vita dell'ambiente o della nazione"; il sistema del microcredito trova un'applicazione diversa a seconda del paese che decide di adottarlo: ad esempio in Bangladesh, concedere un prestito significa permettere alle persone di avviare piccoli progetti per la sopravvivenza, mentre nei paesi ricchi, dove il numero di poveri è nettamente inferiore e la povertà è vissuta diversamente, in quanto in questi paesi i poveri, spesso, hanno una casa in affitto o magari un lavoro; il problema che si pongono è quello di pagare le bollette non quello di riuscire a mangiare.

Canali alternativi ricercati per soddisfare i fabbisogni dei non bancabili, precedentemente al microcredito, nel secolo XV e XVI, in Italia furono i "monti di pietà", cioè istituzioni finanziarie, create dai Frati Francescani con l'obiettivo di finanziare individui in difficoltà economiche chiedendo come garanzia un bene da loro posseduto, che veniva restituito una volta ripagato il debito.

La concezione moderna di microcredito si ricollega agli studi di Yunus agli inizi degli anni '70, il quale in seguito alla grave carestia del Bangladesh nel 1974, intraprese un esperimento: quello di mettere a disposizione dei poveri della zona una parte delle proprie risorse economiche per consentire loro di liberarsi dai debiti contratti con gli usurai; queste persone riuscirono così a liberarsi da questi debiti, e alcune di queste persone riuscirono ad avviare piccole attività. I finanziamenti che Yunus concedeva, erano di piccoli importi, con tranche a scadenza temporale ridotta e con tasso di interesse quasi nullo.

Nel 1983 grazie al sostegno di alcune istituzioni finanziarie venne fondata la Grameen Bank. Il successo di Yunus scaturì nella rigida disciplina impartita dalla banca e formalizzata nelle sedici raccomandazioni, le quali si pongono come scopo l'attuazione di un progresso sociale; Alcune di queste raccomandazioni, sono ad esempio: aderire e diffondere i principi della Grameen Bank: disciplina, unità, coraggio, e laboriosità in tutte le circostanze della nostra vita, intraprendere maggiori investimenti per aumentare i nostri redditi, e essere pronti ad aiutarsi l'un l'altro. La problematica principale che colpì il microcredito era dovuta al fatto che nei paesi sviluppati, sono le tradizionali banche commerciali che si occupano di gestire tale sistema e non nuovi istituti creati appositamente.

Ad esempio, alcune di queste istituzioni sono Citigroup, Credit Suisse, Morgan Stanley, ed è difficile pensare che tali colossi possano mettere da parte la loro natura dedita al profitto per dedicarsi a un settore del tutto diverso, senza che venga considerato come un'opportunità di business; è quindi difficile esportare un modello innovativo nato dalla povertà in paesi ricchi. Si chiede così alle banche di rinunciare all'unica fonte di sicurezza, rappresentata dalla garanzia e di basare il rapporto di credito sulla fiducia.

In Italia, lo strumento del microcredito, sta avendo uno sviluppo notevole, come si può vedere dalla tabella che ho inserito contenente dati dal 2006 al 2010, riguardante circa 30 istituzioni analizzate, il

numero di clienti è triplicato dal 2008 al 2010, mentre il numero dei crediti erogati che dal 2006 al 2010 è passato da 2.486.000 a 11.226.0055, mostrando così la crescita che sta avendo nel nostro paese.

L'unico problema che ha riscontrato in Italia, è l'assenza di una normativa adeguata. Il 30 Luglio 2010 con la riforma del TUB, è stato inserito anche un articolo riguardante il microcredito, il 111, il quale prevede: 1. Caratteristiche che devono avere i finanziamenti concessi da soggetti iscritti in un apposito elenco per l'avvio di attività di microimpresa o lavoro autonomo; 2. Vincoli che deve avere l'iscrizione in un apposito elenco per i soggetti che concedono finanziamenti; 3.

Caratteristiche che devono avere i finanziamenti rivolti a persone con difficoltà economiche; 4. I soggetti giuridici senza fini di lucro possono finanziare soggetti con difficoltà economica, solamente a tassi che consentano il recupero delle spese effettuate dal creditore;

Dall'articolo ricaviamo l'obiettivo di realizzare un circuito di credito per i soggetti non bancabili; ed emerge l'impronta che questo decreto vuole dare al microcredito in Italia, cioè quella di prestito adatta alle microimprese e a lavoratori autonomi, per fare impresa, quindi un mezzo per lo sviluppo delle microimprese italiane.

Per perseguire gli obiettivi del microcredito è stato creato appositamente il 10 Gennaio 2006 un comitato nazionale italiano permanente per il microcredito. Il quale ha come obiettivi la promozione del microcredito, come strumento di aiuto per lo sradicamento della povertà, agevolare l'esecuzione di progetti a favore dei PVS, aiutare i soggetti in stato di povertà ad avviare forme di microimpresa.

Nel terzo e ultimo capitolo, ho esaminato la **Grameen Bank**.

Nata da studi di Yunus con l'intenzione di eliminare il fenomeno dell'usura, che in Bangladesh era molto diffuso in quanto le persone in stato di povertà avevano possibilità nulle di ricevere prestiti da una banca.

Nel 1976 si rivolse all'agenzia di Jobra della banca governativa di Janata per convincerla a prestare denaro alle persone povere del villaggio, ma la risposta fu negativa per la mancanza delle garanzie che i poveri avrebbero dovuto fornire.

Riuscì, poi, ad ottenere dalla sede centrale un'apertura di credito ai poveri di Jobra a condizione che facesse da garante per i prestiti concessi.

Successivamente, il direttore della Banca agricola del Bangladesh permise a Yunus di aprire l'*"Agenzia sperimentale Grameen della Banca Agricola"*, una filiale che avrebbe concesso finanziamenti di ammontare minimo ai poveri.

Il progetto aveva trovato l'appoggio istituzionale di una banca e un capitale a disposizione; Yunus non doveva più garantire i prestiti personalmente e il tasso di restituzione era del cento per cento.

L'unico problema era ancora il numero basso di clienti, in quanto era difficile far capire alle persone che si sono sempre rivolte a usurai, che esisteva una banca disposta a dare fiducia.

In seguito il ministro delle Finanze Muhith agevolò il passaggio della Grameen da filiale di una banca governativa a banca indipendente proponendo a Yunus di cedere al governo il 60% delle quote di proprietà.

Il 2 ottobre del 1983 venne indetta la cerimonia di inaugurazione della banca in un villaggio del Tangail. Il Progetto Grameen si trasformò, nella Banca Grameen.

Oggi, la Grameen Bank è per il 94% di proprietà dei suoi clienti, mentre il 6% delle azioni è ancora detenuto dal governo.

Successivamente ho spiegato le modalità per diventare membri della Grameen, cioè creando un gruppo di 5 persone che non comprenda membri della stessa famiglia e che comprenda persone che si trovano in uguale condizione sociale e economica; per accedere al credito i membri del gruppo si devono sottoporre a un esame riguardante i principi e le regole della Grameen Bank, e per rinnovare il prestito, ogni membro del gruppo deve aver rimborsato l'intero debito contratto.

I prestiti rilasciati dalla Grameen, sono tutti prestiti a scadenza a un anno, con tasso di interesse fisso al 20%, la quota di rimborso è del 2% a settimana per cinquanta settimane, e i pagamenti avvengono settimanalmente o bisettimanalmente, e questo è un vantaggio in quanto rate di basso

importo incidono minimamente sul reddito dei clienti ed è facile accorgersi se un cliente non sta adempiendo al proprio dovere: in tal caso non viene messo in atto nessun procedimento giudiziario in quanto il rapporto è basato sulla fiducia, ma non gli sarà data la possibilità di rinnovare il prestito a tutto il gruppo.

La Grameen Bank dalla nascita a oggi ha avuto uno sviluppo continuo, come mostra la tabella, dove viene indicata in milioni di dollari l'erogazione al 31/12 di ogni anno, il valore dei depositi, il numero dei gruppi che hanno richiesto un prestito, il numero di villaggi coperti, il numero di filiali, e la % di donne membri.

La Grameen Bank è riuscita a esportare il suo modello all'estero in quanto si è offerta come punto di riferimento per le banche che volevano avviare un'attività di microcredito nel paese di appartenenza, dando la possibilità di osservare da vicino l'operato per poi riportare l'iniziativa in un altro paese, e attraverso l'apertura di filiali in paesi stranieri.

Ruolo fondamentale nella Grameen è quello della donna, in quanto ha deciso di puntare sulle donne per cercare di combattere una discriminazione di genere e perché secondo Yunus le donne sono maggiormente responsabili rispetto all'uomo;

l'unico problema è stato quello di comunicare con le donne dei villaggi, in quanto condizionate dal proprio uomo, il quale secondo la loro mentalità ha un ruolo centrale nella famiglia e nella gestione delle finanze.

Puntando sulle donne, la Grameen è riuscita a migliorare la condizione della donna nei paesi dove ha operato, sia nella società, sia nel ruolo in ambito familiare.

Infine, ho inserito in inglese un paragrafo riguardante il progetto dei Village Phone, progetto attuato dalla Grameen Bank, attraverso il quale da l'opportunità di acquistare o di cedere in leasing telefoni cellulari ai poveri dei villaggi, dando così la possibilità a queste persone di avere opportunità di business, di integrazione, di accesso alle informazioni.

CAPITOLO 1

Finanza etica

1.1 Definizione e storia della finanza etica.

La Finanza Etica si presenta, sul mercato, come quell'insieme di strumenti di raccolta e di impiego, che rispecchiano i seguenti requisiti:

- 1 Un tasso d'interesse diverso dal mercato: il risparmiatore ha la possibilità di definire il tasso da applicare sul proprio risparmio scegliendolo tra uno massimo prefissato dalla banca e il tasso zero. Il vantaggio in questo caso non è economico, ma permette al risparmiatore una maggiore adesione e partecipazione ai progetti finanziati;
- 2 Una gestione della raccolta del risparmio e degli impieghi in modo trasparente: si dà la possibilità al risparmiatore di conoscere il funzionamento della struttura che gestisce il risparmio e la destinazione di ogni singolo finanziamento;
- 3 Una politica degli impieghi rivolta a valorizzare le persone.

Quest'ultimo requisito rappresenta senz'altro l'aspetto fondamentale della finanza etica: essa è infatti orientata allo sviluppo umano che si realizza anche e soprattutto attraverso una diversa e più equa produzione e distribuzione della ricchezza.

Essa propone un vero e proprio approccio alternativo all'idea di finanza, senza però ripudiarne i meccanismi di base (come l'intermediazione, la raccolta, il prestito) ma riformulandone i valori di riferimento (la persona e non il capitale, l'idea e non il patrimonio).

In un'ottica il cui obiettivo non è la massimizzazione del profitto (ma la sua più equa redistribuzione), i destinatari dei finanziamenti sono quei soggetti che operano per un futuro *umanamente ed ecologicamente sostenibile*: l'universo del non profit (dalla cooperazione sociale a quella internazionale, dalla cultura alla difesa dei diritti umani), le esperienze imprenditoriali di frontiera (dal commercio equo all'agricoltura biologica, dalle energie rinnovabili al turismo responsabile) e naturalmente la microfinanza.

<i>Economia e finanza di mercato</i>	<i>Finanza etica</i>
- denaro come forza di decostruzione sociale;	- denaro per progetti volti alla costruzione del legame sociale;
- massimizzazione dei profitti individuali	- massimizzazione del bene comune
- indifferenza per le conseguenze sull'ambiente	- responsabilità per le conseguenze sull'ambiente
- concorrenza e competizione	- collaborazione e competizione solidale
- mercato libero e assoluto	- mercato solidale
- modello di sviluppo che crea esclusione	- modello di sviluppo che crea inclusione
- creazione di multinazionali in concorrenza	- creazione di reti di imprese e di alleanze
- concentrazione della ricchezza	- distribuzione della ricchezza

La finanza etica ha avuto, nel corso degli ultimi 20-25 anni, una **forte evoluzione**: nata focalizzando l'attenzione prevalentemente sulla gestione del risparmio, come reazione pacifista e ambientalista al potere e alle operazioni scarsamente trasparenti delle grandi banche, si sviluppa poi mettendo al centro della propria identità ed operatività la responsabilità sociale ed ecologica degli investimenti, dunque assumendo un ruolo più attivo e propositivo nel sistema economico.

Qui sottolineiamo alcuni fatti ed iniziative che hanno caratterizzato lo sviluppo della finanza etica:

- agli **inizi degli anni '70** si sviluppano i fondi etici nei paesi anglosassoni (USA e Gran Bretagna);
- nella **seconda metà degli anni '70** nasce in Bangladesh, uno dei paesi più poveri del mondo, la prima banca per e dei poveri: la GrameenBank. Essa nasce con lo scopo di fare credito ai più poveri, esclusi dal circuito bancario tradizionale.

- negli **anni '80** nascono le banche alternative in Europa, caratterizzate dal fatto che finanziano progetti attenti alle problematiche ambientali e sociali.

La prima banca alternativa, la TriodosBank, nasce in Olanda nel 1980 con l'obiettivo di sostenere lo sviluppo di imprese impegnate nella produzione agricola e industriale ecocompatibile, nella tutela ambientale e nelle attività culturali, nella ricerca e utilizzo di fonti energetiche rinnovabili, nel riciclaggio delle materie prime.

Negli anni '80 si assiste ad una evoluzione di questi fondi: vengono privilegiate, ad esempio, quelle imprese che si occupano di riciclaggio delle materie prime e che nella produzione hanno una forte attenzione verso le problematiche ambientali.

È proprio in questo periodo che nascono centri di ricerca, in grado di dare informazioni e garanzie sulle imprese che si impegnano a conformarsi a degli standard etici ed ecologici. In particolare l'Eiris (EthicalInvestmentResearch Service), nata a Londra nel 1983, individua **i criteri positivi e negativi che servono per scegliere quali imprese includere o escludere da un fondo**.

I **criteri positivi** che un'impresa dovrà rispettare per essere inserita nel fondo sono:

- a) porre attenzione alla protezione e alla salvaguardia ambientale e all'uso di sistemi adatti al riciclaggio dei rifiuti;
- b) promuovere progetti per i Paesi in via di sviluppo, l'assistenza sanitaria, l'assistenza agli anziani;
- c) investire in sistemi di riscaldamento a basso consumo energetico e a basso livello d'inquinamento;
- d) impegnarsi nei confronti del rispetto della salute e della sicurezza sul lavoro;
- e) porre attenzione al prodotto e evitare l'eccessiva sostituzione della manodopera con "mezzi meccanici";
- f) essere attenta alla formazione professionale e all'educazione, alla promozione di attività di divertimento e di utilizzo del tempo libero.

I **criteri negativi** in base ai quali l'emittente potrà non essere inserito nel fondo d'investimento sono:

- a) praticare attività in paesi che non rispettano i diritti civili;
- b) essere o partecipare ad industrie produttrici di: armi, alcolici, tabacco, prodotti pornografici, pellicceria, energia nucleare (produttrici o sfruttatrici di), pesticidi, prodotti inquinanti per lo strato d'ozono e le foreste tropicali e industrie che sfruttano le cavie animali o che non ne limitano al massimo il loro utilizzo.

In **Italia** la finanza etica nasce tra la fine degli anni '70 e gli inizi degli anni '80 con l'emergere del risparmio autogestito. Sono **le Mag** (Mutua Autogestione) le figure di riferimento della finanza etica in Italia negli anni '80.

Attraverso l'esperienza delle Mag nasce e si sviluppa il progetto della prima **Banca Etica** in Italia.

1.2 Banca etica in Italia

Banca Etica nasce dall'impegno di migliaia di cittadini e organizzazioni che si interrogano sulla necessità di utilizzare il denaro in modo responsabile.

Le prime esperienze italiane in questo settore sono state le cooperative **MAG (Mutue per l'Autogestione)** e il loro obiettivo era (ed è tuttora) duplice: creare un sistema di raccolta e impiego del risparmio tra soci privilegiando chi si trova in situazioni di difficoltà e proporre progetti con finalità sociale. Obbligate dalla nuova normativa e spinte dall'esigenza di dotare il terzo settore di un soggetto finanziario adatto, negli anni '90, le MAG contattarono istituzioni del mondo della cooperazione sociale, del volontariato e dell'associazionismo.

La proposta ebbe grande successo e si concretizzò nel dicembre 1994 nell'Associazione Verso la Banca Etica, alla quale parteciparono l'intero movimento delle MAG e diverse organizzazioni rappresentanti l'intero panorama associativo nazionale.

22 organizzazioni del mondo non profit e alcune finanziarie, con il sostegno di migliaia di cittadini responsabili, diedero vita nel 1999 a **Banca etica**.

Una banca innovativa che ispira tutta la sua attività ai principi della Finanza Etica: trasparenza, diritto di accesso al credito, efficienza e attenzione alle conseguenze non economiche delle azioni economiche.

Una banca etica fornisce alla propria clientela i normali servizi bancari muovendosi, però, nell'ambito di particolari criteri (diversamente definiti da istituto ad istituto) nella selezione degli investimenti sui quali concentrare il risparmio raccolto; inoltre, al pari delle cosiddette banche dei poveri, le *banche etiche* operano spesso anche nell'ambito del microcredito fornendo, a clientela particolarmente disagiata (in tipici casi ove tale clientela ha estrema difficoltà a usufruire dei canali finanziari tradizionali), prestiti di importo anche molto basso ed a interesse relativamente basso.

I valori di Banca Popolare Etica derivano dai principi fondanti della finanza etica, adottati come criteri di orientamento della propria attività e riassunti nel Codice Etico approvato in occasione dell'assemblea del 22 maggio 2010 dei soci di Banca Popolare Etica.

Questo Codice Etico è improntato ai seguenti valori:

- Centralità della persona e promozione delle relazioni interpersonali, come valore fondamentale dello sviluppo sociale ed economico.
- Equità, nel senso di una giusta distribuzione della ricchezza e delle risorse.
- Responsabilità, quale attenzione costante dell'organizzazione e di tutti coloro che collaborano con essa alle conseguenze non economiche delle azioni economiche.
- Trasparenza nelle relazioni e nella comunicazione tra Banca Etica e i suoi azionisti.
- Cooperazione, come consapevolezza che il bene comune può essere raggiunto solo tramite l'impegno congiunto di ciascuno.
- Solidarietà, come impegno a trovare soluzioni di comune interesse, che tornino a vantaggio di chi versa in condizione di maggiore bisogno.
- Partecipazione, come riconoscimento del diritto dei soci, dei collaboratori e dei risparmiatori di prendere parte alle decisioni e come impegno a svolgere un ruolo attivo nel raggiungimento della missione attraverso un uso responsabile del denaro.
- Sobrietà, come stile di vita teso a soddisfare i bisogni fondamentali di ciascuno.
- Efficacia ed efficienza, come uso ottimale delle risorse in modo che il loro impiego restituisca il massimo beneficio a tutti gli azionisti nel perseguire gli obiettivi dichiarati con i mezzi più appropriati

Un punto chiave del successo di Banca Etica è il continuo confronto con soci, dipendenti, clienti, fornitori, ma anche istituzioni, enti locali, associazioni, cittadini. Il processo di cooperazione, di coinvolgimento e di dialogo viene realizzato attraverso specifici strumenti come la partecipazione attiva del socio e del risparmiatore e la pubblicazione di bilanci sociali e dei finanziamenti concessi.

1.3 Principi della finanza etica

Il Manifesto è un documento promosso dall'Associazione Finanza Etica in occasione del Convegno "Verso una carta d'intenti per la finanza etica italiana", Firenze 1998

La finanza etica:

1. Ritiene che il credito, in tutte le sue forme, sia un diritto umano: non discrimina tra i destinatari degli impieghi sulla base del sesso, dell'etnia o della religione e neanche sulla base del patrimonio curando perciò i diritti dei poveri e degli emarginati. Finanzia quindi attività di promozione umana, sociale ed ambientale, valutando i progetti con il duplice criterio della vitalità economica e della utilità sociale.

2. Considera l'efficienza una componente della responsabilità etica: non è una forma di beneficenza: è un'attività economicamente vitale che intende essere socialmente utile. L'assunzione di responsabilità, sia nel mettere a disposizione il proprio risparmio, sia nel farne un uso che consenta di conservarne il valore, è fondamento di una partnership tra soggetti con pari dignità.

3. Non ritiene legittimo l'arricchimento basato sul solo possesso e scambio di denaro: il tasso di interesse, in questo contesto, è una misura di efficienza nell'utilizzo del risparmio, una misura dell'impegno a salvaguardare le risorse messe a disposizione dai risparmiatori e a farle fruttare in progetti vitali.

4. E' trasparente: l'intermediario finanziario ha il dovere di trattare con riservatezza le informazioni sui risparmiatori di cui entra in possesso nel corso della sua attività, tuttavia il rapporto trasparente con il cliente impone la nominatività dei risparmi. I depositanti hanno il diritto di conoscere i processi di funzionamento dell'istituzione finanziaria e le sue decisioni d'impiego e di investimento.

5. Prevede la partecipazione alle scelte importanti dell'impresa non solo da parte dei soci, ma anche dei risparmiatori: le forme possono comprendere sia meccanismi diretti di indicazione delle preferenze nella destinazione dei fondi, sia meccanismi democratici di partecipazione alle decisioni. La finanza etica è così portatrice di un messaggio forte e coraggioso di democrazia economica.

6. Ha come criteri di riferimento per gli impieghi la responsabilità sociale ed ambientale: individua i campi di impiego, introducendo nell'istruttoria economica criteri di riferimento basati sulla promozione dello sviluppo umano e sulla responsabilità sociale ed ambientale. Esclude per principio rapporti finanziari con quelle attività economiche che ostacolano lo sviluppo umano e contribuiscono a violare i diritti fondamentali della persona, come la produzione e il commercio di armi, le produzioni gravemente lesive della salute e dell'ambiente, le attività che si fondano sullo sfruttamento dei minori o sulla repressione delle libertà civili.

7. Richiede un'adesione globale e coerente da parte del gestore che ne orienta tutta la attività: qualora invece l'attività finanziaria eticamente orientata fosse soltanto parziale, è necessario spiegare, in modo trasparente, le ragioni della limitazione adottata.

CAPITOLO 2

Microcredito

1.1 Definizione di microcredito

La definizione “ufficiale” di microcredito è la seguente:

«Estendere i programmi di piccoli prestiti a persone molto povere per lavoro autonomo progetti che generano reddito, permettendo loro di prendersi cura di se stessi e le loro famiglie»

Questa è una definizione condivisa dalle varie organizzazioni che si occupano di microcredito, una definizione che spiega quali siano i principi cardine di questo strumento. A seconda del tipo di organizzazione (banca, ONG, ente caritatevole), o del paese di riferimento, varieranno i suoi elementi interni, le caratteristiche, le condizioni.

In generale, il microcredito è un servizio finanziario offerto da alcune banche commerciali o specializzate (le cosiddette “banche dei poveri”) a persone che vivono in stato di indigenza e che non possono rivolgersi alle banche tradizionali.

Tale servizio consiste nella concessione di prestiti di entità minima, necessari per avviare piccole attività profittevoli, i cui rendimenti servono a ripagare il debito e l'utile a provvedere al sostentamento della famiglia.

Il microcredito si inserisce all'interno di un più vasto insieme, quello della *microfinanza*. Quest'ultima comprende molti dei servizi finanziari basilari, che, normalmente, le banche commerciali tradizionali offrono.

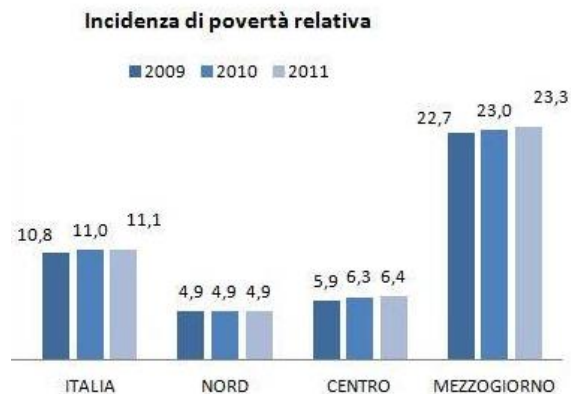
Tali servizi comprendono: prestiti (microcredito), servizi di trasferimento, raccolta del risparmio, assicurazione; ma la differenza è che questi servizi vengono offerti ai poveri o ai poco abbienti.

I destinatari del microcredito sono i poveri. Ma cosa fa sì che una persona possa essere definita tale? Per rispondere, si può utilizzare il concetto di “povertà relativa”. Questa espressione descrive la «limitata abilità ad acquistare beni o servizi, definita relativamente al reddito o al consumo medio della popolazione di riferimento».

In realtà, la povertà esiste ovunque, ma si manifesta in diversi modi e in ragione di elementi diversi, quali: lo stadio evolutivo del paese nel suo complesso, l'estensione della disuguaglianza sociale, il livello generale dei prezzi, la distribuzione della ricchezza, lo stile di vita e così via.

Il sistema del microcredito troverà un'applicazione diversa a seconda del paese che decide di adottarlo. *In Bangladesh*, il paese in cui è nato, uno dei più poveri del mondo, concedere un microprestito significa permettere ai poveri dei villaggi rurali di avviare piccoli progetti, capaci di generare profitti. Con prestiti che oscillano tra dieci e i cinquanta dollari, le donne del villaggio, che non dispongono nemmeno di un tetto sotto il quale dormire, possono acquistare una capra, da cui ottenere latte da vendere; una macchina da cucire, con la quale confezionare vestiti; bambù intrecciare, per ottenere sgabelli. Tali lavori, se, in quei luoghi, permettono a intere famiglie di guadagnare abbastanza per restituire il prestito e ottenere anche un reddito, in molti paesi occidentali non genererebbero lo stesso effetto.

Nei paesi ricchi, la povertà è un fenomeno completamente diverso. Qui, le persone povere, spesso, hanno una casa in affitto e magari un lavoro, o un sussidio di disoccupazione garantito dallo Stato. Il problema da affrontare non è quello di riuscire a mangiare o di cercare un posto per dormire, ma è quello di come pagare le bollette o potersi permettere di mandare i figli all'Università, anziché a lavorare. Esistono persone in condizioni disperate, che non hanno nemmeno questo, ma si tratta di una percentuale minima. In Italia la soglia di povertà relativa calcolata per l'anno 2011 è stata di 1011 euro mensili, circa trentatré euro al giorno. Le persone in condizioni di povertà relativa, secondo dati Istat, sono più di 8 milioni di persone, il 14 per cento circa della popolazione: niente, se confrontato, ad esempio, alla situazione in Bangladesh, ma abbastanza, da poter affermare che non si tratta solo di qualche eccezione.



Il microcredito, è nato nei paesi più poveri del mondo ed il suo successo è stato tale che si è deciso di esportare tale sistema anche nei paesi più ricchi. Ma spesso accade che il microcredito finisca per perdere la sua idea di fondo: quella di un'iniziativa destinata ai poveri. Nei paesi sviluppati, sono le tradizionali banche commerciali che si occupano di gestire tale sistema e non nuovi istituti creati appositamente. Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank e Morgan Stanley, per citarne solo alcuni, sono già entrati in questo settore, anche se, è difficile credere che tali colossi possano, d'un tratto, mettere da parte la loro natura dedicata al profitto, per dedicarsi ad un settore del tutto diverso, come quello del microcredito, senza che questo venga considerato come un'opportunità di *business*.

Per quanto vi siano differenti modi per descrivere il microcredito, per quanto diverse siano le condizioni della popolazione nelle varie parti del mondo, è pur sempre vero che, se di microcredito si vuole parlare, alcune condizioni di base devono essere rispettate. Esportare un modello innovativo, nato dalla povertà, in paesi ricchi non è cosa facile. In questo caso, si chiede alle banche (o qualsiasi altra istituzione) di rinunciare all'unica fonte di sicurezza, rappresentata dalla garanzia, e di basare il rapporto di credito sulla fiducia.

1.2 Origini del microcredito

La concezione moderna di microcredito viene collegata agli studi ed alle iniziative concrete attuate, già all'inizio degli anni Settanta dall'economista Muhammad Yunus, ex direttore del Dipartimento di Economia presso l'Università di Chittagong in Bangladesh e vincitore del premio Nobel per la pace nel 2006. In realtà le tematiche relative al credito ed alle sue applicazioni con la ricerca di canali alternativi per soddisfare i fabbisogni dei cosiddetti "non bancabili", furono studiate e sperimentate già tra il XV secolo e il XVI secolo. In Italia si ha un esempio concreto di ciò con i "monti di pietà": lo scopo di queste istituzioni finanziarie, nate su iniziativa dei frati Francescani, era quello di finanziare individui in difficoltà economiche chiedendo come garanzia un bene da loro posseduto. Una volta ripagato il debito, il bene veniva restituito al proprietario.

Dopo la grave carestia del 1974 che sconvolse l'intero Bangladesh, Yunus si accorse che l'origine della povertà del suo paese non era dovuta al mancato spirito d'impresa, bensì all'assenza di capitale e di risparmio.

Nel 1976 Yunus intraprese un esperimento: mise a disposizione dei poveri della zona una parte delle proprie risorse economiche consentendo loro di liberarsi dai debiti contratti con gli usurai per il proprio sostentamento, al fine di fargli raggiungere l'autosufficienza.

Queste persone prive di ogni forma di garanzia, che non avrebbero in nessun modo ottenuto aiuto da parte delle banche, con l'aiuto di Yunus riuscirono a riscattarsi dall'usura, in alcuni casi avviando anche attività di impresa informale (microimpresa) che avrebbero permesso l'autonomia produttiva da parte delle famiglie.

I finanziamenti presentavano le seguenti caratteristiche: importi piccoli (sono bastati 27 dollari per salvare 42 persone dall'usura), tranches a scadenza temporale ridotta (generalmente mensili) e tasso di interesse quasi nullo.

L'espansione del progetto di Yunus fu inizialmente impedita dal tentativo di isolare geograficamente il fenomeno sia da parte di altre istituzioni, sia da parte di autorità religiose musulmane contrarie alla presenza di clienti di sesso femminile (che Yunus riteneva particolarmente oneste). Nel 1983 grazie al sostegno di alcune istituzioni finanziarie venne fondata la GrameenBank.

Il successo di Yunus scaturì anche dalla rigida disciplina impartita dalla banca e formalizzata nelle **16 raccomandazioni**, di seguito riportate, che vanno ben oltre un normale contratto tra banca e cliente e si pongono uno scopo improntato all'attuazione di un vero progresso sociale:

- 1.** Dobbiamo aderire e diffondere i quattro principi della GrameenBank: disciplina, unità, coraggio e laboriosità in tutte le circostanze della nostra vita.
- 2.** Dobbiamo portare la prosperità alle nostre famiglie.
- 3.** Non dobbiamo vivere in condizioni abitative miserevoli. Dobbiamo ristrutturare le nostre abitazioni e cercare appena possibile di costruirne di nuove.
- 4.** Dobbiamo coltivare ortaggi durante tutto l'anno. Dobbiamo utilizzarne gran parte per l'autoconsumo e vendere quanto avanza.
- 5.** Durante la stagione della semina dobbiamo piantare quanti più semi possibili.
- 6.** Dobbiamo adottare criteri di procreazione responsabile. Dobbiamo gestire in maniera parsimoniosa le spese. Dobbiamo prenderci cura della nostra salute.
- 7.** Dobbiamo dare un'istruzione ai nostri figli e assicurarci che possano guadagnare il necessario per pagare i loro studi.
- 8.** Dobbiamo preoccuparci della pulizia dei nostri figli e di quella dell'ambiente in cui viviamo.
- 9.** Dobbiamo costruire e utilizzare servizi sanitari.
- 10.** Dobbiamo bere acqua che proviene dai pozzi. Se questa non è disponibile dobbiamo bollire l'acqua e disinfettarla.
- 11.** Non dobbiamo accettare nessuna dote ai matrimoni dei nostri figli, né dobbiamo dare alcuna dote per il matrimonio delle nostre figlie. Dobbiamo liberare il nostro centro dalla maledizione della dote. Non dobbiamo acconsentire a matrimoni di bambini.
- 12.** Non dobbiamo far torto a nessuno né consentire ad alcuno di farlo a noi.
- 13.** Dobbiamo intraprendere maggiori investimenti per aumentare i nostri redditi.
- 14.** Dobbiamo essere sempre pronti ad aiutarci l'un l'altro. Se qualcuno si trova in difficoltà dobbiamo tutti aiutarlo.
- 15.** Se veniamo a conoscenza di una violazione delle regole in qualcuno dei nostri centri dobbiamo intervenire e ristabilire la disciplina.
- 16.** Dobbiamo tutti prendere parte alle attività sociali.

1.3 Microcredito: il caso italiano

In Italia operano 785 banche. Queste gestiscono un credito complessivo, per operazioni con residenti, di 1.567.228 milioni di euro. I depositi sono pari a 885.444 milioni di euro.

L'entità di queste cifre non è paragonabile con quella riguardante i progetti di microcredito.

Il divario accentuato non deve tuttavia sminuire il grande successo che il microcredito sta avendo in Italia: *il microcredito erogato è sviluppato notevolmente negli ultimi anni.*

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>N. istituzioni analizzate</i>	27	27	32	32	30
<i>N. clienti al 31/12</i>			1.389	2.14	3.964
<i>N. crediti erogati</i>	331	392	1.337	1.835	2.202
<i>N. crediti erogati a donne</i>			484	718	753
<i>N. crediti erogati a immigrati</i>			304	529	901
<i>Crediti erogati in Euro</i>	2.486.000	3.634.000	10.292.713	10.961.463	11.226.055
<i>Interesse medio applicato</i>				3.71%	3.98%

(dati disponibili fino al 2010)

Il problema fondamentale che ha interessato il microcredito in Italia in questi anni è l'assenza di una normativa adeguata. Ogni istituto ha perciò seguito una strada propria, col risultato di conferirgli molteplici forme.

Il 30 Luglio 2010 il Consiglio dei Ministri ha deliberato un decreto legislativo per la riforma del TUB (Testo Unico Bancario), contenente anche una norma sul microcredito. Il testo è stato approvato il 13 Agosto dalle Camere ed è entrato in vigore a partire dal 19 Settembre 2010.

L'art. 111, 1° comma del D.Lgs. 385/1993, rinnovato dall'art. 7 del D.Lgs. 141/2010, prevede :

Articolo 111 (Microcredito)

1. I soggetti iscritti in un apposito elenco, possono concedere finanziamenti a persone fisiche o società di persone o società a responsabilità limitata semplificata di cui all'articolo 2463-bis codice civile o associazioni o società cooperative, per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, a condizione che i finanziamenti concessi abbiano le seguenti caratteristiche:

- a) siano di ammontare non superiore a euro 25.000,00 e non siano assistiti da garanzie reali (le parti non possono dar vita a contratti che diano luogo a diritti reali diversi a quelli espressi dal Codice Civile) ;
- b) siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro;
- c) siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

2. L'iscrizione nell'elenco di cui al comma 1 è subordinata al ricorrere delle seguenti condizioni:

- a) forma di società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata e cooperativa;
- b) capitale versato di ammontare non inferiore a quello stabilito ai sensi del comma 5;
- c) requisiti di onorabilità dei soci di controllo o rilevanti, nonché di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali, ai sensi del comma 5;
- d) oggetto sociale limitato alle sole attività di cui al comma 1;
- e) presentazione di un programma di attività.

3. I soggetti di cui al comma 1 possono erogare in via non prevalente finanziamenti anche a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, purché i finanziamenti concessi siano di importo massimo di euro 10.000, non siano assistiti da garanzie reali, siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio familiare, abbiano lo scopo di consentire l'inclusione sociale e finanziaria del beneficiario e siano prestati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato.

3-bis. Nel caso di esercizio dell'attività di cui al comma 3, questa attività e quella di cui al comma 1 devono essere esercitate congiuntamente.

4. In deroga all'articolo 106, comma 1, i soggetti giuridici senza fini di lucro, in possesso delle caratteristiche individuate ai sensi del comma 5 nonché dei requisiti previsti dal comma 2, lettera c), possono svolgere l'attività indicata al comma 3, a tassi adeguati a consentire il mero recupero delle spese sostenute dal creditore.

5. Il Ministro dell'Economia e delle finanze, sentita la Banca d'Italia, emana disposizioni attuative del presente articolo, anche disciplinando:

- a) requisiti concernenti i beneficiari e le forme tecniche dei finanziamenti;
- b) limiti oggettivi, riferiti al volume delle attività, alle condizioni economiche applicate e all'ammontare massimo dei singoli finanziamenti, anche modificando i limiti stabiliti dal comma 1, lettera a) e dal comma 3;
- c) le caratteristiche dei soggetti che beneficiano della deroga prevista dal comma 4;
- d) le informazioni da fornire alla clientela.

5-bis. L'utilizzo del sostantivo microcredito è subordinato alla concessione di finanziamenti secondo le caratteristiche di cui ai commi 1 e 3.

Dall'articolo 111 TUB ricaviamo l'impressione che il suo obiettivo concreto sia quello di realizzare un circuito del credito per i soggetti non bancabili, ovvero che "...non siano assistiti da garanzie reali...". Emerge l'impronta che questo decreto vuol dare al microcredito in Italia: una forma di prestito particolarmente adatta alle esigenze di microimprese e lavoratori autonomi per "fare impresa", dunque un valido mezzo per lo sviluppo economico delle microimprese italiane. I soggetti erogatori dei prestiti, dovranno egualmente garantire l'accesso al credito sia ad imprese sia a privati.

Al fine di perseguire l'obiettivo originario di inclusione sociale e promozione dell'autosostenibilità, il 10 Gennaio 2006 è stato istituito un **Comitato nazionale italiano permanente per il microcredito**. Di seguito saranno riportate parti della direttiva del 2 Luglio 2010 del presidente del consiglio dei ministri.

Premessa:

"...il Comitato promuove il microcredito quale strumento di aiuto per lo sradicamento della povertà; individua misure per lo sviluppo di iniziative da parte dei sistemi finanziari per la costituzione di microimprese a favore dei soggetti in stato di povertà (microfinanza domestica e cooperazione internazionale); agevola l'esecuzione tecnica dei progetti di cooperazione a favore dei paesi in via di sviluppo..."

"...L'attuale contesto di crisi economica e occupazionale richiede un'azione di interventi volta a ridurre l'impatto della crisi sul capitale umano, salvaguardando la capacità di azione e la professionalità delle persone e assicurando l'inclusione sociale e lavorativa, attraverso l'accesso al microcredito..."

Compiti del comitato:

"...Il Comitato sostiene iniziative volte a favorire la lotta alla povertà e l'accesso a forme di finanziamento da parte di categorie sociali che ne sarebbero altrimenti escluse sia sul territorio nazionale (microfinanza domestica), che nei paesi esteri (microfinanza per la cooperazione internazionale)..."

Contesto attuale ed iniziative:

"...tra gli interventi attuati per affrontare la recessione e trasformarla in un'opportunità di crescita dell'economia del paese, e' necessario realizzare un contesto economico aperto e inclusivo che permetta di

creare una società più solidale ed equa, che riconosca e sostenga lo spirito imprenditoriale anche dei soggetti più deboli...”

Classificazione delle tipologie di microcredito attualmente promosse in Italia:

“...Esistono diverse tipologie di microfinanza che possono, tuttavia, essere ricondotte a due categorie principali: il microcredito con finalità sociali; il microcredito di incentivazione alla creazione di attività imprenditoriali.

Il microcredito sociale mira ad aumentare il livello di inclusione sociale e finanziaria delle persone in difficoltà fornendo loro un sostegno concreto sia per affrontare i bisogni primari sia per l'avvio di piccole attività imprenditoriali.

Il microcredito d'impresa o imprenditoriale si riferisce a tutte quelle norme, nazionali e regionali, che prevedono la concessione di incentivi mirati alla creazione di attività microimprenditoriali, anche da parte di soggetti svantaggiati nel mercato del lavoro.

Nel caso del microcredito sociale la valenza inclusiva prevale su quella imprenditoriale, pur non annullandola totalmente. Infatti, questa forma di microcredito può finanziare l'autoimpiego e l'avvio di microimprese che rappresentano il primo ingresso nel mercato del lavoro per numerosi soggetti in precedenza esclusi (disoccupati di lunga durata, immigrati, ex detenuti, persone in condizione di povertà estrema). Il microcredito sociale, inoltre, è uno strumento di educazione alla gestione del risparmio e un'opportunità di formazione e di crescita anche personale per tutti quei soggetti considerati «non bancabili» che intendono, singolarmente o in associazione tra di loro, sviluppare attività economiche o progetti finalizzati all'occupabilità.

CAPITOLO 3

GRAMEEN BANK

1.1 Nascita della GrameenBank



In Bangladesh, come in molti altri dei paesi meno sviluppati, l'*usura* è un fenomeno radicato e diffuso. E' un dato di fatto che chi non possiede nulla non ha altre alternative, se non questa. Per costoro, le possibilità di ricevere prestiti da una banca, che esige garanzie, sono infatti nulle (ed è, quindi, impossibile avviare un'attività, a causa della mancanza di capitale) e, nel caso dei lavoratori dipendenti, le paghe sono spesso così basse che le famiglie necessitano di ulteriori somme di denaro per il proprio sostentamento. Ed è per questo che, ancora oggi, molte persone si ritrovano a dover pagare, sulle somme prese in prestito, un interesse spropositato, e a dover chiedere nuovi prestiti per pagare gli interessi dei debiti precedenti. Yunus era ben cosciente di tutto questo e, durante gli anni dell'insegnamento cercò di trovare dei metodi alternativi per finanziarsi.

Nel **1976**, Muhammad Yunus si rivolse all'agenzia di Jobra della Banca Governativa di Janata, una delle più importanti del paese, con l'intenzione di convincere quest'ultima a prestare denaro anche alle persone povere del villaggio. Non è difficile immaginare quale fu la risposta del direttore. Il principale motivo per il quale tale richiesta venne respinta era la mancanza delle garanzie che i più poveri avrebbero dovuto fornire. Dopo vari tentativi, Yunus riuscì ad ottenere dalla sede centrale un'apertura di credito ai poveri di Jobra, ma solo a condizione che egli facesse da garante per tutti i prestiti concessi.

Una serie di coincidenze fortunate, però, diedero un risvolto positivo al progetto, che, così concepito, avrebbe avuto vita breve. Yunus incontrò un suo conoscente, all'epoca amministratore delegato della Bangladesh KrishiBank (Bkb, la Banca agricola del Bangladesh), il quale trovò geniale l'intuizione di Yunus, al quale promise totale appoggio per un progetto futuro con la banca da lui gestita. Il direttore della Bkb permise a Yunus di aprire l'*"Agenzia sperimentale Grameen della Banca Agricola"*, una filiale che avrebbe concesso finanziamenti di ammontare minimo ai poveri, garantendo al Professore carta bianca sul modo in cui tale sede sarebbe stata gestita.

Improvvisamente, il progetto aveva trovato l'appoggio istituzionale di una banca e un capitale a disposizione. Le procedure erano più snelle, Yunus non doveva più garantire i prestiti personalmente e il tasso di restituzione era del cento per cento. L'unico problema era costituito dal numero ancora basso di clienti. È difficile, infatti, abbattere il muro del sospetto da parte di chi, dalla nascita, è stato escluso. Non è cosa semplice far capire che esiste una banca disposta a dare fiducia a persone che, da sempre, hanno mendicato o si sono rivolte agli usurai.

Oltretutto, la filiale aveva poca visibilità, in quanto operava solamente nel territorio di Jobra.

La svolta decisiva, che segnò il destino del Progetto Grameen, avvenne nel **1982**, quando Muhammad Yunus incontrò Ama Muhith.

Muhith era segretario dell'ambasciata pakistana a Washington, quando Yunus studiava negli Stati Uniti, e, insieme, avevano operato per sensibilizzare l'opinione pubblica e le autorità statunitensi sulla Guerra di liberazione in Bangladesh. Per un "caso fortunato", come Yunus stesso lo definisce, Muhith fu nominato Ministro delle Finanze pochi giorni dopo il loro incontro. Egli ebbe un ruolo centrale nei mesi che seguirono e che segnarono il passaggio della Grameen da filiale di una banca governativa a banca indipendente.

Muhith, infine, presentò la proposta direttamente al presidente, che, per conquistare consensi, sottoscrisse il piano senza esitare. L'indipendenza era, tuttavia, ancora lontana. Il piano di Yunus era quello di creare una banca al cento per cento di proprietà dei clienti, ma il ministro delle Finanze gli fece capire che la sua proposta avrebbe avuto un cammino più agevole, se avesse offerto una quota di azioni al governo. E così fu. Solo che, invece delle quote pattuite, il 40% al governo e il 60% distribuito tra i clienti, si dovette procedere ad un'inversione di rotta per fare approvare il piano, garantendo al governo il 60% delle quote di proprietà. A tali condizioni e con un po' di amarezza, il **2 ottobre del 1983 venne indetta la cerimonia di inaugurazione della banca in un villaggio del Tangail**. Il Progetto Grameen si trasformò, finalmente, nella Banca Grameen.

Oggi, la GrameenBank è per il 94% di proprietà dei suoi clienti, mentre il 6% delle azioni è ancora detenuto dal governo.

1.2 La forza del gruppo

La GrameenBank offre, dunque, alle persone povere la possibilità di avere un accesso al credito. Tale possibilità, però, non è offerta a singole persone. **Per diventare clienti della banca, è necessario costituire un gruppo composto da cinque membri**. Questi non vengono selezionati dal funzionario della banca, ma è il potenziale cliente a dover coinvolgere persone da lui conosciute, che abbiano necessità di un finanziamento bancario.

La costituzione del gruppo ed il gruppo stesso rappresentano, l'unica garanzia che viene richiesta ai potenziali clienti. Come lo stesso Yunus ha indicato: "Le persone, da sole, tendono a essere imprevedibili e irresolute; con l'appoggio e lo stimolo del gruppo il loro comportamento acquista stabilità e diventa di conseguenza più affidabile".

Le uniche due condizioni per la formazione di un gruppo sono che questo non comprenda membri della stessa famiglia e che i componenti siano affini per aspirazione e per condizione economica e sociale. La decisione di porre dei vincoli alla scelta dei membri è legata alla necessità che nel gruppo si instauri un clima di fiducia e di rispetto. Se i componenti fossero altri membri della famiglia, ciò avrebbe effetti negativi in quanto, tra parenti, si tenderebbero a giustificare condotte sbagliate, quali i ritardi o i mancati pagamenti. Tra conoscenti, invece, l'attenzione al rispetto delle regole è maggiore, in quanto si tende a voler fare "bella figura" nei confronti di persone dalle quali si è stimati e presso le quali si gode di buona reputazione personale, sentendosi in dovere di mantenere tale posizione.

Tale spinta solidale, oltre che dai legami personali, è giustificata dal fatto, che alla fine del periodo pattuito, ad essere giudicato sarà il gruppo nel suo complesso. Se anche una persona soltanto non avrà ripagato il proprio debito, allora, a nessun componente del gruppo verrà offerta la possibilità di rinnovare il prestito. È chiaro, quindi, come sia interesse di tutto il gruppo che ogni singolo debito venga rimborsato. Il 5% dell'ammontare di ogni prestito viene automaticamente versato nel Fondo di gruppo, una riserva creata per aiutare i clienti in caso di emergenza. Nonostante il gruppo, i prestiti sono e rimangono individuali e ognuno

risponde ufficialmente in prima persona del proprio debito. Il compito del gruppo, oltre che di fornire sostegno e stimolare un codice di comportamento, riguarda anche questioni pratiche: Il gruppo è chiamato ad approvare la richiesta di credito di ogni singolo membro.

Il fatto di essere riusciti a costituire un gruppo non garantisce, l'erogazione del prestito. Ogni gruppo deve sottoporsi ad un'istruzione approfondita sui principi e sulle regole della GrameenBank. Le condizioni del prestito, le scadenze, le modalità di pagamento: tutto questo è oggetto di un esame finale, al quale i cinque membri si sottopongono separatamente. Per ottenere il prestito, tutti e cinque i membri devono superare tale esame, dimostrando così di conoscere a fondo l'argomento.

1.3 I meccanismi di rimborso ed il ruolo della fiducia

Come è stato posto in evidenza da **Yunus**:

“le quote di rimborso sarebbero state così basse che il cliente non si sarebbe neanche accorto di pagarle [...]”

Le condizioni del prestito sono uguali per tutti:

- tutti i prestiti hanno scadenza a un anno;
- i pagamenti avvengono settimanalmente (o bi-settimanalmente), con tratte di identico importo;
- l'inizio dei pagamenti è fissato ad una settimana dalla concessione del prestito;
- il tasso d'interesse è fissato al 20%;
- la quota di rimborso è del 2% a settimana, per cinquanta settimane.
- I clienti possono avere accesso ad un nuovo credito, solo se quello precedente è stato interamente ripagato.

Il sistema di pagamenti ravvicinati si è dimostrato vincente per due motivi:

1. Il primo motivo è legato al fatto che un sistema di pagamenti ravvicinati permette di avere rate di basso importo, che incidono minimamente sul reddito dei clienti.
2. In secondo luogo, pagamenti settimanali consentono di accorgersi immediatamente se un cliente non sta adempiendo al proprio dovere. Il mancato pagamento di una rata, o di più rate, non è di per sé un motivo per sfiduciare i clienti. In tal caso, l'atteggiamento adottato dalla banca è completamente diverso rispetto a quello delle banche tradizionali.
In caso di insolvenza, nessun procedimento giudiziario viene messo in atto in quanto il rapporto tra questi soggetti è basato unicamente sulla fiducia e non vengono richieste garanzie a copertura del rischio di insolvenza.

1.5 I successi della GrameenBank

Indicatore di performance	1976	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2013
Erogazione cumulativa	0,01	1,31	38,33	248,08	1405,94	3060,44	5025,61	10.124,6	11.597,9	13.221,6
Erogazione durante l'anno	0,01	1,1	16,5	68,73	337,17	286,44	608,79	1.382,78	1.472,45	-
Numero di case costruite	-	-	1581	91157	331201	533041	627058	687331	691322	-
Depositi totali	-	0,1	3,07	25,86	117,56	126,78	481,22	1.484,28	1.466,99	1.634,51
Numero di gruppi	-	2935	34324	173907	424993	503001	877142	1284606	1302882	1313660
Numero di membri	10	14830	171622	8695538	2065661	2378356	5579399	8340623	8770998	8403515
% di donne membri	20	31	65	91	94	95	96	97	96	96
Numero di villaggi coperti	1	363	3666	19536	35533	40225	59912	81376	81380	81386
Numero di filiali	1	24	226	781	1055	1160	1735	2565	2565	2567
Utile/perdita (per l'anno)	-	-	0,0008	0,0027	0,37	0,21	15,21	8,58	8,58	-

*GrameenBank serie storica 1976-2009 (importi in milioni di USD)
USD=DOLLARI (1 DOLLARO= € 0.7783)*

I dati di *Febbraio 2013* indicano che la Grameenbank serve oggi 8403515 membri, tra cui 8087330 femmine, quindi il 97%. Con 2567 filiali, essa offre i propri servizi a 81386 filiali.

Il principale merito della GrameenBank secondo il documento del 1995 della Banca Mondiale intitolato: “GrameenBank: Performance e Sostenibilità” e quella di essere un ente che, ha alleviato la povertà dei poveri nei villaggi bengalesi ed ha risollevato la condizione delle donne da una situazione di estrema fragilità. La GrameenBank, inoltre, è stata reputata “finanziariamente praticabile”, con un’espressione indicativa del fatto che i profitti percepiti superano abbondantemente i costi (la maggior parte dei quali riguarda i prestiti e la formazione). Al tempo della pubblicazione del documento, nel 1995, si faceva notare come le donazioni che la banca riceveva diminuivano ad un ritmo costante di anno in anno, e nel 1995 si arrivò a non aver più bisogno di donazioni, ed oggi è del tutto autosufficiente. Il programma di credito della GrameenBank aiuta effettivamente le persone più povere a utilizzare i propri mezzi produttivi, a sfruttare al meglio le proprie risorse e a generare profitti in modo sostenibile. Esso stimola, inoltre, i poveri all’accumulazione di risparmi, consentendo loro di incrementare il patrimonio personale.

La GrameenBank è riuscita ad esportare il proprio modello all'estero in due modi:

In primis, la banca fondata da Yunus si è offerta come punto di riferimento per quelle istituzioni indipendenti che volessero avviare un’attività di microcredito nel paese di appartenenza. Proponendosi come modello ideale, la GrameenBank offre, a chi è interessato, la possibilità di osservare da vicino il proprio lavoro, in modo da poter, in un certo senso, riportare l’iniziativa in un altro paese, nel quale un istituto di microfinanza, con un nome diverso, farà le stesse cose.

Il **secondo** modo, attraverso il quale la GrameenBank ha esteso la propria presenza al di là dei confini nazionali, è stato quello di aprire direttamente una filiale in un paese straniero, grazie alla collaborazione di partner locali.

1.5 Le donne della GrameenBank

Fin dall'inizio, la **GrameenBank ha puntato sulle donne**, infatti tra i clienti il 96% è costituito da esse.

Tale decisione è stata presa per varie ragioni:

La prima, è legata al luogo di origine della banca, il Bangladesh, dove il ruolo della donna è ancora ben diverso rispetto ai paesi occidentali. In molti paesi asiatici, per la maggior parte di fede musulmana, vigono le regole del *pardah*, che, nella visione coranica, inducono al rispetto della virtù e della modestia delle donne, ma che, fannoloro obbligo di nascondersi alla vista degli uomini, salvo i familiari più stretti. Molte società orientali sono decisamente sbilanciate a favore degli uomini, mentre le donne sono considerate, per lo più, merce di scambio. Il primo motivo per cui si è scelto di coinvolgere le donne è stato, dunque, quello di bilanciare una discriminazione di genere.

Il secondo motivo per il quale si è ritenuto fosse meglio prestare soldi alle mogli, anziché ai mariti, è stato di tipo puramente economico. Infatti: “[...]passando per le mani delle donne, il credito portava cambiamenti più rapidi di quando era gestito dagli uomini. [...] Sono più attente, si preoccupano di costruire un futuro migliore per i figli, dimostrano maggiore costanza nel lavoro. D'altra parte l'uomo ha una diversa scala di valori, all'interno della quale la priorità non va alla famiglia: quando il maschio povero dispone di un reddito maggiore rispetto a quello indispensabile per la sopravvivenza, pensa innanzitutto a soddisfare le proprie esigenze personali”.

Non è stato semplice rendere consapevoli le donne stesse delle proprie potenzialità, senza contare che, molto spesso, gli uomini ostacolavano il processo di avvicinamento e quello di avvio dei progetti di microcredito. Prima che il microcredito divenisse un concetto diffuso tra la popolazione, comunicare con le donne dei villaggi ha richiesto sforzi notevoli. Yunus trascorrevva ore all'esterno delle case, con qualunque condizione atmosferica, attendendo che le donne decidessero di parlare con lui, un estraneo e per di più un uomo. In seguito, si fece aiutare dalle proprie collaboratrici, che venivano accolte in casa più facilmente in quanto donne.

Il principale motivo per il quale, inizialmente, le donne non accettavano i prestiti loro offerti, era rappresentato dal fatto che, all'interno della famiglia, è l'uomo ad occuparsi della gestione delle finanze e a prendere decisioni di ogni sorta. Oggi, GrameenBank presta denaro ai mariti, ma solo attraverso le mogli, che rimangono il principale interlocutore.

In generale, GrameenBank ha contribuito al miglioramento della condizione della donna nei paesi in cui ha operato. Ponendo, infatti, come vincolo al finanziamento quello di affidarne la gestione ad una donna o ad un gruppo di donne, queste hanno assunto un nuovo ruolo, quello di gestione delle finanze, che le ha poste al centro della vita familiare, peraltro dimostrando di saper svolgere questo compito anche molto bene, conseguendo un tasso di rimborso che oggi si aggira intorno al 97%.



1.6 Village Phone

What is Village Phone?

The concept of Village Phone is an idea which caught people's imagination. Grameen Bank members have entered the age of information technology by leasing and purchasing cellular phones. The mobile phones not only create a new business opportunity for the poor, but also bring access to information, market, health and other services to the remote rural areas of Bangladesh. This was a major innovation; placing modern cell phones in the hand of the woman from poorest households in remote villages. With Grameen Bank financing a Grameen Bank borrower buys a mobile phone to become the Telephone Lady of the village. She provides the telecommunication services to

the village while earning profits for herself. By the end of 2008, there were about three hundred fifty-four thousand village phone ladies who have together taken loans amounting to BDT 2.57 billion.

The demand of the Village Phone services is increasing day by day. During the year 2008 nearly 58,500 new phones were distributed and connections were provided to as many cell phones in the villages. Grameen Bank, in collaboration with Grameen Telecom has made a plan to finance nearly 50,000 new phones to its members during the next year.

Bibliografia e sitografia:

- <http://www.microfinanza-italia.org/>
- <http://www.finanza-etica.it/>
- <http://www.exaequo.bo.it/files/u2/ManifestoFinanzaEtica.pdf>
- <http://www.bancaetica.it/>
- <http://www.grameen.com/>
- <http://www.etimedia.org/Microcredito-Abruzzo/News/I-dati-del-microcredito-in-Italia-oggi>
- http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=681&Itemid=676 (Village Phone)