



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea Magistrale in Scienze Economiche e Finanziarie

**L’ESPERIENZA DEL MICROCREDITO IN PAKISTAN TRA
FINANZA ISLAMICA, EMPOWERMENT FEMMINILE E
PANDEMIA DA COVID-19**

**MICROCREDIT IN PAKISTAN: DEALING WITH ISLAMIC FINANCE,
FEMALE EMPOWERMENT AND COVID-19 PANDEMIC**

Relatrice:
Prof.ssa Giulia Bettin

Tesi di Laurea di:
Lorenzo Tamburri

Anno Accademico 2019/2020

INDICE

Introduzione	4
Capitolo 1 Il ruolo di microfinanza e microcredito	7
1.1 Relazione tra sviluppo finanziario e povertà	7
1.2 Cosa si intende per microfinanza e microcredito	11
1.2.1 Nascita del microcredito moderno	13
1.3 Problemi di agenzia	16
1.3.1 Selezione avversa	17
1.3.2 Azzardo morale ex-ante	20
1.3.3 Azzardo morale ex-post	22
1.4 Come il microcredito si propone nel gestire i problemi di agenzia	24
1.4.1 I limiti del prestito di gruppo	26
1.5 Valutazione dell'impatto del microcredito	27
Capitolo 2 Microcredito in Pakistan	33
2.1 Dualismo tra finanza occidentale e precetti islamici	34
2.1.1 Il ruolo delle donne imprenditrici	38
2.2 Esperienze di microcredito	43
2.2.1 Il caso Khushhali	44
2.2.2 Il caso Akhuwat	46

2.3 Effettivo impatto delle politiche di microcredito sulla povertà	51
Capitolo 3 COVID-19 come opportunità per il settore	54
3.1 Panoramica generale della pandemia in Pakistan	54
3.1.1 Organizzazione giuridica della microfinanza in Pakistan	58
3.1.2 Provvedimenti per alleviare la condizione dei mutuatari	60
3.2 La sfida del digitale	62
Conclusioni	67
Bibliografia	71
Sitografia	72

INTRODUZIONE

I temi della povertà e dell'inclusione finanziaria sono temi sempre attuali soprattutto alla luce della pandemia da COVID-19 che sta procurando, e continuerà a procurare, ingenti problemi anche al tessuto economico, oltre che sanitario.

Da questo punto di vista, la preoccupazione maggiore è che venga interrotto il percorso di crescita positivo intrapreso dai Paesi in via di sviluppo negli ultimi anni. Il *Global Findex Database*, la principale fonte di dati relativi all'inclusione finanziaria che racconta in che modo gli adulti nel mondo gestiscono i risparmi, prendono a prestito, effettuano pagamenti, mostra come l'inclusione finanziaria sia a livello globale.

Il *report* relativo al 2020 non è stato ancora reso noto, ma da quello del 2017 si evince che “1,2 miliardi di adulti hanno ottenuto un conto dal 2011, di cui 515 milioni dal 2014. Tra il 2014 e il 2017, la quota di adulti che hanno un conto presso un istituto finanziario o tramite un servizio di denaro mobile è aumentata a livello globale dal 62% al 69%. Nelle economie in via di sviluppo, la quota è passata dal 54% al 63%.”¹

La microfinanza, e nello specifico il microcredito, si sono rivelati come uno strumento efficace nell'alleviare la condizione di povertà delle famiglie, soprattutto nei Paesi in via di sviluppo. Non è casuale che l'ascesa del microcredito, particolare declinazione della microfinanza, vada a braccetto con l'aumento dell'inclusione finanziaria citato sopra, dato che il microcredito nasce con la *mission* principale di raccogliere coloro che sono definiti “non bancabili” dal circuito bancario tradizionale.

Dall'altra parte però è lecito chiedersi se il microcredito da solo possa rappresentare veramente la soluzione definitiva alla povertà, oppure ridimensionare

¹ Cfr. “The Global Findex Database”, findevgateway.org.

la portata dei suoi effetti, o ancora se sia più opportuno affiancarlo ad altre tipologie di strumenti, magari sempre rientranti nella definizione più ampia di microfinanza, come strumenti di gestione del risparmio o assicurativi.

I dubbi relativi al microcredito fanno riferimento principalmente alla sua struttura di funzionamento che è fissa e replicata in parti del mondo che forse meriterebbero maggiore diversificazione. Inoltre in una fascia rilevante di Paesi in via di sviluppo l'applicazione del microcredito mette in contrasto due diverse ideologie: la finanza islamica, basata sui dettami del Corano, e quella occidentale di stampo capitalista.

Di conseguenza, viene sollevato un ulteriore tema legato all'applicazione del microcredito in Medio Oriente, che è relativo alla condizione della donna. Il secondo obiettivo perseguito dal microcredito, oltre all'aumento dell'inclusione finanziaria, è quello di migliorare la condizione della donna, rendendola principale destinataria del credito. E questo non è in linea con i precetti della religione musulmana.

Infine a mettere ulteriormente in discussione il microcredito è intervenuto il COVID-19 che ha costretto i Governi a severi *lockdown*, i quali a loro volta hanno interrotto l'operato dei *microfinance providers*, palesando la necessità di una transizione digitale.

Questi temi sono oggetto di studio della presente tesi, articolata in tre capitoli.

Il primo capitolo tratta nello specifico di microfinanza e microcredito, iniziando dalle definizioni per poi passare a un rapido excursus sull'evoluzione storica del fenomeno e infine analizzarne tutti i meccanismi anche con esempi matematici.

Il secondo capitolo illustra la situazione del microcredito in Pakistan, quinto stato più popoloso al mondo e a quasi totale influenza islamica. In particolare si concentra sul dualismo tra economia occidentale e precetti islamici, analizza come

le donne pakistane vivono la pratica del microcredito, e infine riporta le esperienze di due specifiche realtà attive sul territorio.

Il terzo e ultimo capitolo approfondisce gli effetti della pandemia da COVID-19 sull'economia pakistana, evidenziando le difficoltà riscontrate dalle istituzioni di microcredito e cercando di proporre la direzione di una necessaria svolta digitale.

Capitolo 1

IL RUOLO DI MICROFINANZA E MICROCREDITO

1.1 Relazione tra sviluppo finanziario e povertà

Per inquadrare al meglio il ruolo di microfinanza e microcredito è necessario partire dalla relazione che esiste tra finanza e povertà. Nel 2019 la ricchezza globale, per adulto, ha registrato un incremento dell'8.5% rispetto all'anno precedente, lasciando teoricamente il mondo in una posizione migliore per affrontare la crisi pandemica dovuta al COVID-19.² In effetti, analizzando i dati a disposizione, è possibile riscontrare che tra Gennaio e Giugno 2020 la riduzione della ricchezza globale media è stata contenuta e pari a circa 0.4%.

Il problema principale è quello legato alla concentrazione di tale ricchezza. Secondo l'organizzazione non governativa Oxfam "a metà del 2019 l'1% della popolazione più ricca deteneva più del doppio della ricchezza posseduta da 6,9 miliardi di persone, ossia il 90% della popolazione mondiale"³, dato che subirà inevitabilmente un peggioramento nei prossimi anni dovuto all'incidenza negativa nel medio-lungo periodo della recente pandemia. È quindi naturale arrivare alla conclusione che il *trend* della crescita economica a livello globale non rispecchia le disuguaglianze esistenti tra le economie in via di sviluppo principalmente dei continenti asiatico, e africano, dei quali in seguito tratterà in maniera più specifica tale elaborato.

In queste zone del mondo l'assenza di un settore finanziario strutturato rende il sistema economico immobile nel tempo, in termini di reddito e ricchezza. Di

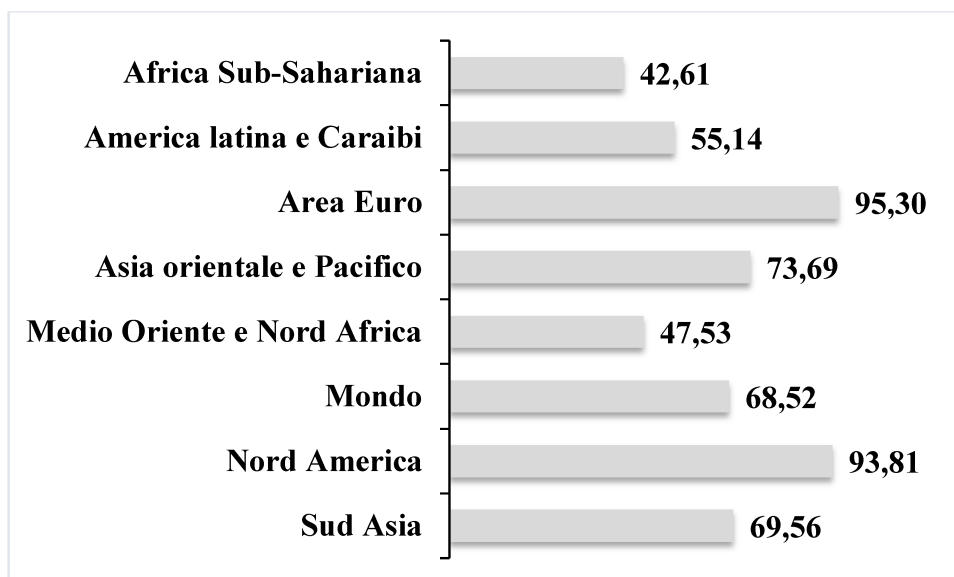
² Cfr. Credit Suisse (2020), Global Wealth Report 2020.

³ Cfr. "L'1% più ricco possiede il doppio del 90% della popolazione mondiale", Forbes.it, 20/01/2020.

conseguenza l'iniziativa economica è molto condizionata e dipendente dalle risorse a disposizione. La soluzione logica sarebbe quella di introdurre in tali aree del mondo servizi finanziari che offrano la possibilità di mobilità sociale intesa come realizzazione economica personale dei singoli individui. Tali servizi finanziari di base vanno dall'aumento della capillarità della rete delle filiali bancarie, all'*internet banking*, postazioni *ATM*, e tutto ciò che possa permettere ai cittadini di provare a realizzare la propria idea imprenditoriale. La loro istituzione è necessaria ma non sufficiente, perché è fondamentale che sia garantita la possibilità di accesso effettivo a tali servizi finanziari.

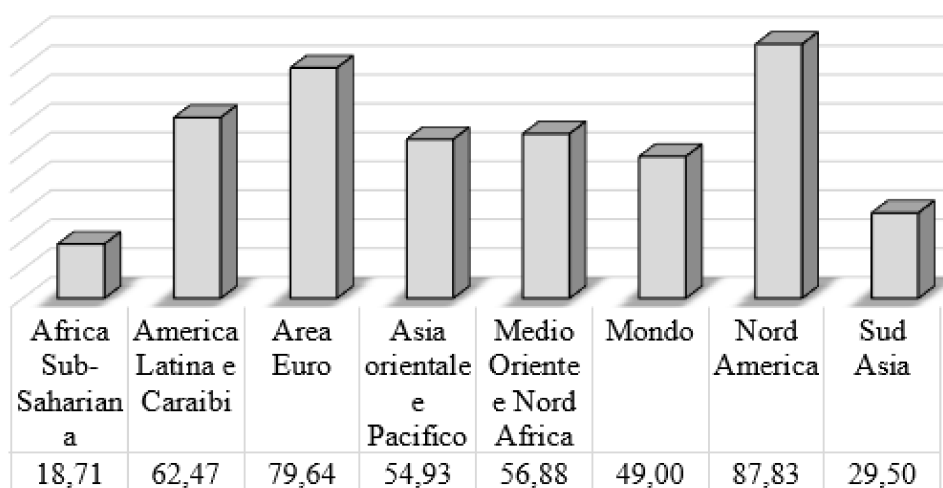
Nelle figure e nella tabella seguenti sono stati presi in esame ed elaborati i più recenti dati disponibili della *World Bank* che potrebbero testimoniare al meglio come il *trend* di crescita globale dell'economia non è accompagnato e sostenuto da un adeguato sviluppo del settore finanziario e dell'innovazione tecnologica. Nello specifico, la figura 1.1 mostra come ancora nel 2017 in alcune zone del mondo l'accesso a servizi bancari di base è ben al di sotto della media globale, pari al 68,52%. Il dato più preoccupante riguarda le aree di Medio Oriente & Nord Africa e Africa Sub-Sahariana, dove meno della metà della popolazione possiede un conto corrente bancario. Le spiegazioni di tale fenomeno possono rintracciarsi sicuramente in una non adeguata cultura finanziaria dovuta; in parte al basso livello di alfabetizzazione e scolarizzazione di determinate aree, e in parte a ulteriori fattori come i scarsi livelli di innovazione tecnologica, come evidenziato dalla figura 1.2 che mostra la percentuale di popolazione adulta che utilizza internet nelle medesime zone e per lo stesso anno della figura sopra citata, e la bassa presenza e sviluppo del settore finanziario in tale aree, come mostrato dalla tabella 1.1, che riporta il numero di postazioni bancomat per 100.000 abitanti.

Figura 1.1: Percentuale adulti proprietari di un conto corrente, 2017



Fonte: elaborazione propria su dati Banca Mondiale

Figura 1.2: Percentuale adulti che utilizzano internet, 2017



Fonte: elaborazione propria su dati Banca Mondiale.

Tabella 1.1: Sportelli ATM per 100.000 abitanti

Zona	2016	2017	2018
Africa Sub-Sahariana	6,45	6,89	6,76
America Latina e Caraibi	40,66	40,84	41,36
Area Euro	88,34	85,64	78,79
Asia orientale e Pacifico	52,49	52,79	53,09
Medio Oriente e Nord Africa	30,76	33,78	32,92
Mondo	38,33	38,03	40,95
Nord America	223,89	228,43	220,01
Sud Asia	9,45	10,00	10,45

Fonte: elaborazione personale dati Banca Mondiale

Il tema dell'accesso ai servizi finanziari segna una evidente spaccatura nel dibattito economico dalla quale si generano due visioni contrapposte. Una prima visione, sostanzialmente negativa, fa partire la propria analisi dal fatto che l'esistenza di un sistema finanziario caratterizzato da asimmetrie informative (scarso accesso) per le fasce più povere della popolazione può avere solamente un effetto limitato sullo standard di vita di quest'ultime. La teoria economica non afferma in modo inequivocabile che il sistema finanziario eserciti un impatto di primo ordine sui poveri. Greenwood e Jovanovic (1990) mostrano che nelle prime fasi di sviluppo, solo i ricchi possono permettersi di accedere e trarre profitto dai mercati finanziari. In questo modo lo sviluppo finanziario intensifica la disparità di reddito. Se lo sviluppo finanziario aumenta la crescita media solo aumentando i redditi dei ricchi, e quindi aumenta la disuguaglianza di reddito, potrebbe non abbassare i tassi di povertà⁴. Secondo una visione più positiva si può invece

⁴ Materiale didattico, Finanza Istituzioni e Sviluppo, Professoressa Giulia Bettin.

affermare che nel momento in cui il sistema finanziario riesce a migliorare la propria efficienza riducendo le asimmetrie i beneficiari di tale intervento saranno in maggior parte gli individui appartenenti alla fascia povera della popolazione che altrimenti, come dimostrato in precedenza, resterebbero esclusi. Per miglioramento dell'efficienza si intende soprattutto la ricerca di quei meccanismi di copertura del rischio, alternativi alla mera esclusione di quei soggetti che non sono in grado di offrire garanzie sufficienti.

In questo contesto, il settore della microfinanza e nello specifico del microcredito svolge un ruolo da protagonisti nella ricerca di metodi pratici per migliorare l'inclusione finanziaria, garantendo l'accesso al finanziamento anche a quei soggetti definiti tradizionalmente "non bancabili", per cercare quindi di diminuire la forbice della disuguaglianza di reddito nel mondo.

1.2 Cosa si intende per microfinanza e microcredito

L'intenzione principale di questo paragrafo è quella di introdurre a livello generale gli argomenti della microfinanza e del microcredito e spiegarne il funzionamento.

La prima cosa da fare è dare un significato preciso a questi due termini che spesso vanno a braccetto ma che non sono poi così perfettamente sovrapponibili. Infatti entrambi descrivono "realità composite e differenti attraverso cui la finanza può favorire lo sviluppo"⁵, ma in qualche modo possiamo dire che uno contiene l'altro. Con microfinanza si intende la fornitura, da parte di banche o istituti appositamente dedicati, di tutta una serie di servizi e strumenti finanziari che includono il credito, il risparmio e i servizi di assicurazione. Quindi è di conseguenza logico pensare che il microcredito, su cui si concentrerà maggiormente

⁵ Cfr. Niccoli e Presbitero (2013), *Microcredito e macrosperanze*, Egea, pag.43.

l'elaborato, è la forma di espressione della microfinanza più utilizzata, soprattutto nei Paesi in via di sviluppo.

Il settore della microfinanza è caratterizzato principalmente da due elementi fondamentali. Il primo riguarda la tipologia di contratti: gli istituti che operano in tale settore hanno a che fare con una quantità elevata di contratti, tutti però di ammontare basso rispetto a contratti bancari tradizionali. Ovviamente gli standard minimi di definizione per la dicitura "micro" variano e vengono stabiliti a seconda delle condizioni economico/sociali sia dei Paesi che dei soggetti interessati. Ad esempio in Italia possono considerarsi "micro" i finanziamenti fino a € 40.000⁶, ma si fa una distinzione tra settore imprenditoriale e personale: da una parte abbiamo i finanziamenti concessi alle microimprese (fino a 10 dipendenti), dall'altra invece abbiamo i finanziamenti concessi a famiglie o individui finalizzati all'acquisto della casa, pagamento dell'affitto, spese mediche o per l'istruzione. Il secondo elemento caratterizzante riguarda invece il target specifico verso cui si rivolge la microfinanza. Nella maggior parte dei casi si tratta infatti di servizi appositamente pensati per cercare di includere quella fascia della popolazione a basso livello di reddito che normalmente rimane esclusa dall'erogazione del credito tradizionale perché definita "non bancabile".

L'esclusione di tali soggetti da parte del credito tradizionale trova spiegazione nel rischio che rappresentano: soprattutto nelle aree del mondo meno sviluppate si tratta di individui caratterizzati da un reddito da lavoro precario e/o derivante da lavoro definito "informale" e questo denota una rischiosità sia oggettiva, cioè legata all'effettivo successo o insuccesso dell'eventuale operazione, ma anche e soprattutto una rischiosità soggettiva, cioè legata alla difficoltà per l'istituto di reperire le informazioni adeguate su l'affidabilità del cliente (Niccoli e Presbitero,

⁶ Art. 111 del Testo Unico Bancario (TUB) in cui è intervenuto il D.L. 8 aprile 2020 n.23 per sostituire le parole "euro 25.000" con le seguenti: "euro 40.000".

2013). Tutto ciò ha l'effetto di disincentivare gli istituti bancari tradizionali a servire tali fasce di popolazione e tali aree del mondo, con la conseguenza logica che i soggetti esclusi fanno ricorso ai prestiti informali, ovvero si rivolgono alla propria rete familiare o di conoscenze o nei casi più estremi agli usurai.

In definitiva è possibile quindi stabilire i tre pilastri portanti della filosofia fondante la microfinanza:

- volontà di lavorare sull'abilità delle persone, cioè permettere agli individui di ogni fascia di reddito di dare sfogo e inseguire la propria idea imprenditoriale e sottrarli a un futuro già scritto e imposto loro dalla società;
- studiare contratti ad hoc per permetterne la restituzione e quindi garantire un'adeguata copertura del rischio;
- selezionare la clientela tra quei soggetti definiti tradizionalmente "non bancabili".

1.2.1 Nascita del microcredito moderno

Obiettivo di questo paragrafo è quello di ripercorrere velocemente la storia della microfinanza e del microcredito e soffermarsi principalmente sulla struttura e lo sviluppo del fenomeno più recente. Il microcredito, come strumento rivoluzionario a supporto dello sviluppo delle piccolissime realtà, è salito alla ribalta durante la seconda metà degli anni '70, più precisamente nel 1976 quando Muhammad Yunus fonda in Bangladesh la Grammeen Bank, la prima banca del microcredito. La risonanza di questo evento, che trent'anni dopo è valso il Premio Nobel per la pace a Yunus, ha impropriamente diffuso la convinzione che l'introduzione del microcredito sia un fenomeno recente. In realtà la microfinanza e il microcredito hanno origini assai ben più lontane e che appartengono al nostro Paese. Già a partire dal XV secolo cominciarono ad apparire i Monti, istituzioni finanziarie dell'epoca

che possono essere considerate antenate del microcredito e che si articolano in Monti delle doti, frumentari e di pietà, ognuna con propria struttura e finalità in indipendenti. Seguendo il filo cronologico sono poi comparse le Raiffeisen Bank, banche cooperative basate sul principio mutualistico, e le Casse Rurali, simili alle precedenti e che con l'avvento del TUB⁷ sono diventate Banche di Credito Cooperativo (BCC).

Dopo questo breve excursus storico è quindi più facile capire come la vera innovazione introdotta da Yunus non riguarda lo strumento, ma è da rintracciare nell'ideologia e nel metodo con cui è stato concepito e utilizzato questo strumento. Durante gli anni '70 il Bangladesh versava in una situazione di estrema povertà causata soprattutto dall'indipendenza dal Pakistan raggiunta nel 1971. Yunus, che all'epoca era un docente di economia ma principalmente si dedicava all'attività di banchiere, decise che era arrivato il momento di ovviare alla credenza diffusa che il rischio di credito associato ai poveri fosse qualcosa che li rendeva non degni di avere un finanziamento. Nello specifico Yunus operò una sorta di esperimento: tirò fuori di tasca propria 27 \$ e li divise prestando piccole somme a 42 donne che lavoravano il bambù. I risultati furono sorprendenti perché il tasso di restituzione fu prossimo al 100% e quindi Yunus a quel punto si dedicò completamente allo studio di un progetto che gli consentisse di ottenere un finanziamento statale per poter estendere il suo esperimento su più larga scala. È così che nacque la Grameen Bank.

Lo schema utilizzato da Yunus è quello del prestito di gruppo: il contratto non prevede sottoscrizione di garanzie e viene erogato a gruppi di 4-5 persone che si presentano in banca. La prima particolarità è che la banca non interviene sulla composizione dei gruppi di modo che i componenti si auto-organizzino e conoscendosi reciprocamente da un lato siano meno incentivati a "truffarsi" a

⁷ D.lgs. 1/9/1993, n.385, Testo Unico Bancario (TUB).

vicenda e dall'altro tendano a costituire gruppi omogenei per livello di rischio. Una volta che il gruppo si presenta presso l'istituto bancario vengono discusse le condizioni del prestito e nel momento in cui la cifra viene pattuita esso viene inizialmente erogato a uno, due elementi del gruppo. Quando questi iniziano a rimborsare con successo le prime rate si sblocca il prestito per un altro componente e questo schema si ripete fino ad includere tutti i partecipanti. Se qualcuno del gruppo si rende inadempiente per la propria parte esclude tutti i compagni dalla possibilità di avere prestiti futuri.

La seconda particolarità riguarda invece la modalità con cui avvengono le riscossioni. Questa tipologia di prestito infatti prevede che sia la banca ad andare dal cliente, nello specifico sono i funzionari degli istituti a recarsi personalmente nei villaggi per ovviare alla questione della riscossione delle rate del prestito. A cadenza settimanale vengono organizzati degli incontri pubblici così da fare in modo che tutti gli abitanti vengano a conoscenza di chi è adempiente e chi invece dichiara il proprio default personale. Tale modalità ha conseguenze sia positive che negative: da una parte crea una sorta di stigma sociale che dovrebbe incentivare alla fedeltà del contratto creando una sorta di dimensione sociale del prestito, ma dall'altra rende difficile l'applicazione di schemi simili in realtà socio-economiche più vicine alla nostra.

In definitiva è possibile affermare che la rivoluzione del microcredito moderno riguarda sia il metodo, con tutti gli aspetti precedentemente discussi, sia l'ideologia. Per quanto riguarda l'ideologia i due aspetti più importanti sono la volontà di combattere il tabù che vede la popolazione meno abbiente come meno affidabile e quindi non meritevole di attenzione bancaria, e la promozione della parità fra i sessi. Il tema dell'attenzione al genere da parte dell'attività di microcredito è forse il più

sorprendente: “la Grameen Bank finanzia quasi esclusivamente donne, in quanto circa il 97 per cento dei soci è costituito da persone di sesso femminile”⁸.

1.3 Problemi di agenzia

Focalizzando l’attenzione sul contratto di credito in generale si tratta di scambi intertemporali, cioè il cliente riceve una somma oggi e la restituisce in un tempo futuro. Quindi la banca non fa altro che comprare una promessa di ripagamento futuro dai clienti. Tale promessa rappresenta una contropartita che contiene tutta una serie di rischi specifici riguardanti l’individuo, ma anche generali riguardanti la situazione macroeconomica, che non possono essere controllati e gestiti dall’intermediario.

La situazione ideale è quella in cui l’istituto bancario riesce a fissare un tasso di interesse per ogni soggetto in base al rischio individuale di quest’ultimo, così da differenziare il rischio individuale limitando quello a livello generale. La vera difficoltà per l’intermediario consiste nel riuscire a valutare il rischio individuale. Le problematiche riguardano le caratteristiche intrinseche dei soggetti, l’incertezza sulla realizzazione dell’investimento, la correttezza del comportamento del cliente nei confronti della banca una volta accertata la buona riuscita dell’investimento. Ogni banca deve quindi sostenere costi di transazione molto elevati per riuscire a reperire le informazioni adeguate a monitorare la realtà della situazione. Tali costi sono soprattutto legati al tempo speso a seguire il cliente nel suo investimento o all’acquisizione di informazioni sul suo passato creditizio. Ogni volta che il costo informativo è ritenuto troppo elevato, la scelta più conveniente per la banca è quella di non aprire filiali in una determinata area geografica o concentrarsi su altre tipologie di servizi o su altri segmenti di clientela.

⁸Cfr. Niccoli e Presbitero (2013), *Microcredito e macrosperanze*, Egea, pag.55.

Le difficoltà citate sopra riscontrate dalle banche prendono il nome di problemi di agenzia e riguardano appunto le dinamiche tra la banca, che viene definita “principale”, e il cliente che viene definito “agente”. Nello specifico il “principale” si trova in posizione di asimmetria informativa nei confronti dell’”agente” in quanto non riesce ad ovviare a tre problematiche concernenti l’incapacità della banca di osservare e conoscere completamente le caratteristiche della clientela, il monitoraggio dell’effettivo sforzo del cliente per far sì che l’investimento abbia successo, la quantificazione dei reali profitti realizzati.

Tali problematiche all’atto pratico corrispondono a tre momenti fondamentali del contratto che rispecchiano tre fallimenti del mercato:

- selezione avversa;
- azzardo morale ex-ante;
- azzardo morale ex-post.

1.3.1 Selezione avversa

Il problema della selezione avversa sorge ancora prima della stipula del contratto e può essere spiegato tramite l’esempio della vendita di auto usate⁹. Gli acquirenti di auto usate non conoscono prima dell’acquisto il reale stato delle auto e di conseguenza ci sarà chi non è disposto a pagare più di una determinata cifra ritenuta giusta. Dall’altra parte però i venditori in buona fede, cioè coloro che conoscono il buono stato delle auto, non sono disposti ad accettare offerte troppo basse e tenderanno ad uscire dal mercato. Di conseguenza rimarranno sul mercato solo quei venditori che mettono in vetrina auto che versano in cattive condizioni e che sono in cattiva fede. Tornando alla banca, la vera difficoltà cui si trova di fronte prima della stipula del contratto è che non riesce a conoscere il livello di rischio dell’intera

⁹ Cfr. Akerlof G., *Racconti di un Nobel per l’economia*, Università Bocconi, 2003.

clientela e quindi è costretta ad applicare un tasso di interesse medio uguale per tutti. Il risultato è, come per l'esempio delle auto usate, che i clienti in buona fede non ritengono adeguato il tasso ed escono dal mercato, sul quale rimangono solo i clienti con peggiore qualità creditizia.

È possibile spiegare tale fenomeno anche numericamente attraverso il modello Stiglitz-Weiss del 1981¹⁰. Si parte dal fatto che normalmente degli individui hanno bisogno di una certa somma per realizzare determinati investimenti e che si recano in banca a chiedere un prestito. La banca si trova di fronte una platea di clienti tra i quali ce ne sono certi "sicuri", che garantiscono con una probabilità pari a 1 che il proprio investimento vada a buon fine, registrando un rendimento pari a \underline{y} , e altri definiti "rischiosi", cioè coloro che se finanziati investono ma il loro investimento ha probabilità p di registrare un rendimento pari a \bar{y} e una probabilità $1-p$ di registrare un insuccesso. Entrambe le tipologie di clienti però hanno uguali rendimenti attesi¹¹. A questo punto si ipotizza che la banca operi in condizioni di concorrenza perfetta e che quindi abbia come obiettivo il raggiungimento del punto di pareggio, cioè la copertura dei costi operativi k ¹², e che i rendimenti attesi siano maggiori dei costi operativi¹³. In queste condizioni se tutta la clientela fosse sicura la banca non avrebbe problemi a fissare un tasso di interesse a copertura dei costi operativi che sostiene. In questo scenario la banca riesce a coprire i costi e il cliente riesce ad avere un profitto finale dal proprio investimento pari a $\underline{y}-k$. Se però la banca trova difficoltà a classificare il cliente può ricorrere allo storico dei finanziamenti erogati e stimare la quota q di clienti sicuri e la quota $1-q$ di clienti

¹⁰ Cfr. Stiglitz e Weiss (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, The American Economic Review, Vol. 71, pp. 393-410.

¹¹ Uguali rendimenti attesi vuol dire che $\underline{y}=p\bar{y}$.

¹² Tutto ciò che riguarda costi di gestione della pratica di prestito.

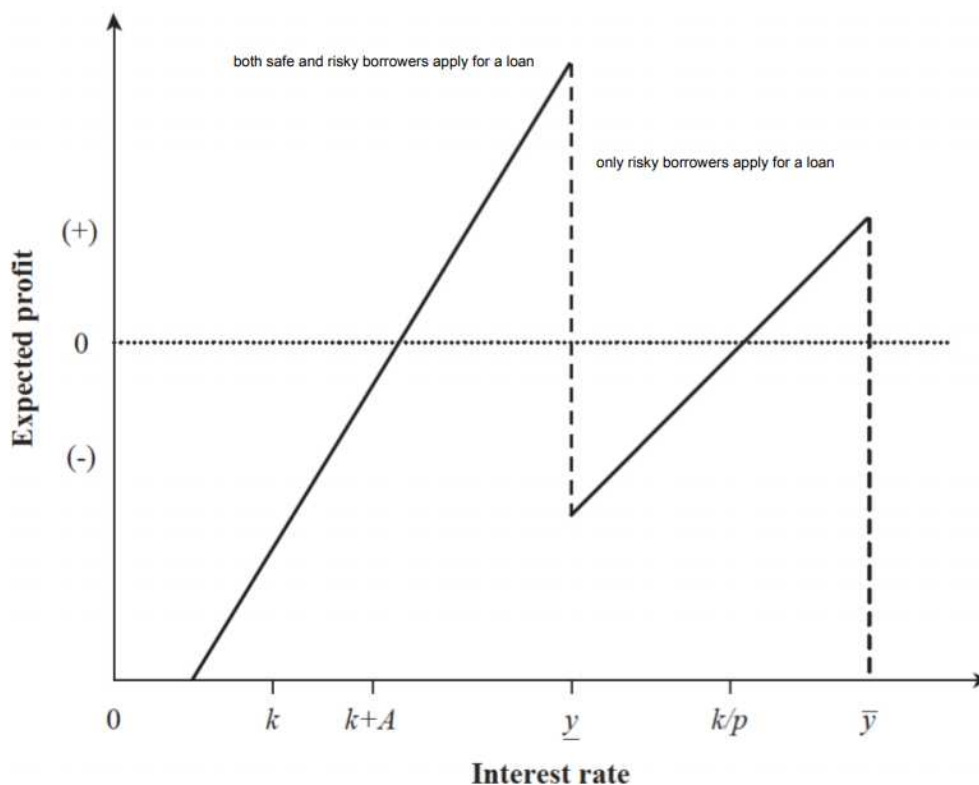
¹³ $\underline{y} > k$, $p\bar{y} > k$.

rischiosi. In questo caso, se la banca vuole coprire i costi operativi, i rendimenti attesi dal prestare a una tipologia sconosciuta di clientela deve eguagliare k , cioè il costo per la banca di prestare denaro.¹⁴ Di conseguenza è quindi chiaro che il tasso di interesse che la banca dovrà applicare in questa situazione è $R = \frac{k}{q+(1-q)p}$. La banca sarà costretta a fissare un tasso di interesse più elevato per compensare il rischio maggiore.

La figura 1.3 mostra che esiste un limite massimo di tasso di interesse, rappresentato da $k + A < R < \underline{y}$, in cui tutte le tipologie di clienti ritengono opportuno rimanere sul mercato e la banca registra profitti positivi. Per $R > \underline{y}$ i clienti sicuri valutano il tasso di interesse troppo elevato, lasciano il mercato e la banca opera in perdita. Se $R = k/p$ la banca lavora torna a registrare profitti positivi perché lavora con la parte buona della tipologia rischiosa della clientela. Infine se $R > \bar{y}$ anche la clientela rischiosa decide di lasciare il mercato.

¹⁴ $[q + (1 - q)p]R = k$.

Figura 1.3: Grafico selezione avversa



Fonte: Stiglitz e Weiss (1981).

1.3.2 Azzardo morale ex-ante

Il problema dell'azzardo morale in generale sorge dal momento in cui esiste un contratto tra la banca e il cliente. Nello specifico si parla di azzardo morale ex-ante quando l'asimmetria informativa riguarda la condotta del soggetto finanziato adeguata alla buona riuscita del progetto.

Bisogna innanzitutto partire dal fatto che l'intermediario non può osservare al 100% la condotta del soggetto finanziato e deve fissare un tasso di interesse che gli permetta di coprirsi dal rischio di azzardo morale, ma che allo stesso tempo non incentivi il cliente a tale comportamento. Si ipotizzi che un imprenditore si rivolga

a una banca per realizzare un proprio progetto. Nel momento in cui il prestito viene concesso l'imprenditore può scegliere se impegnarsi o meno per la buona riuscita del progetto: se si impegna il progetto realizza rendimenti positivi Y conseguiti con certezza, se non si impegna e si affida al caso il progetto realizza rendimenti positivi Y con probabilità p e rendimenti nulli con probabilità $1-p$. inoltre per valutare la condotta dell'imprenditore bisogna anche considerare la dimensione del costo c ¹⁵. Considerando che l'imprenditore potrà rimborsare il prestito solo se il suo progetto genererà rendimenti positivi, la banca deve fissare il tasso di interesse in modo da indurre il cliente a gestire il suo investimento in maniera adeguata. Nel caso in cui il cliente si impegna il suo profitto finale sarà dato dal rendimento del progetto meno il tasso di interesse e il costo c ($Y-R-c$). Se invece decide di non impegnarsi, si annulla il costo opportunità ($c=0$) e con probabilità $1-p$ l'imprenditore si trova con profitti nulli per via dell'insuccesso del suo investimento, ma allo stesso tempo con probabilità p può registrare profitti positivi pari a $p(Y-R)$ dovuti al successo del progetto nonostante il non impegno. La banca deve quindi individuare il valore ottimo di R affinché sia sempre conveniente per l'imprenditore impegnarsi¹⁶, da cui $R < Y - [c/(1 - p)]$.¹⁷¹⁸

Per concludere, se la banca alza in modo eccessivo il tasso di interesse richiesto potrebbe incentivare, da parte dei clienti, comportamenti di azzardo morale che si tradurrebbero in perdita completa sul credito erogato.

¹⁵ Costo opportunità che consiste nello scegliere l'attività imprenditoriale piuttosto che il lavoro dipendente.

¹⁶ $Y-R-c > p(Y-R)$.

¹⁷ Cfr. Armendariz e Morduch (2010), *The Economics of Microfinance*, MIT Press.

¹⁸ Non è detto che la banca abbia informazioni più attendibili su queste dimensioni (impegno del cliente) rispetto al fatto di osservare costantemente e personalmente il suo comportamento, ma possono esserci approssimazioni attendibili.

1.3.3 *Azzardo morale ex-post*

L'ultimo problema di agenzia analizzato in questo capitolo è quello dell'azzardo morale ex-post che fa riferimento all'ultima fase del contratto, cioè quella del rimborso. In particolare l'intermediario deve coprirsi dal rischio che il cliente si sottragga dall'obbligazione di ripagare il prestito anche se il proprio investimento ha realizzato un profitto finale positivo.

La banca si trova di fronte due prospettive: una prima di completa impossibilità di monitoraggio del progetto; una seconda in cui anche se riesce ad assicurarsi che l'investimento è andato a buon fine, l'istituto non ha però i mezzi legali per riuscire a riscuotere il proprio credito.

Anche in questo caso è utile aiutarsi con un esempio. Si supponga che la banca abbia erogato un prestito a un imprenditore che è riuscito realizzare un profitto pari a Y dal proprio investimento. Inoltre si supponga che la banca richieda una garanzia pari a W sottoforma di ricchezza in caso di default del progetto e che la probabilità che la banca riesca a rifarsi sulla garanzia è pari a S . L'imprenditore, che è l'unico a sapere che il proprio progetto è andato a buon fine, potrebbe comunicare alla banca l'insuccesso del proprio investimento e sparire portandosi dietro anche la garanzia, soprattutto nel caso in cui essa sia non reale¹⁹.

Anche in questo terzo caso la banca deve fissare un livello ottimo di tasso di interesse. Se l'imprenditore decide di non rimborsare il prestito, il suo profitto dipende da quanto è brava la banca a rifarsi sulla garanzia e pari a $(1 - S)(Y + W) + SY$. Se invece decide di rimborsare il prestito, il suo profitto è pari a $Y + W - R$. Quindi anche qui l'intermediario deve impostare il livello di tasso di interesse affinché il profitto dell'imprenditore nel caso in cui rimborsa il prestito

¹⁹ Nel senso che si tratti di un valore mobile e non immobile.

sia sempre maggiore rispetto al caso in cui decide di non rimborsarlo, da cui deriva che $R < SW^{20}$.

Il problema di questo modello è che la clientela che non può fornire garanzie sufficienti viene esclusa dal servizio finanziario, e allo stesso tempo se S è troppo bassa il contratto di credito potrebbe non aver luogo, come avviene nelle realtà più povere in cui si è instaurato il microcredito e delle quali tratterà in seguito l'elaborato.

Per l'intermediario la via alternativa alla garanzia sarebbe l'osservazione completa del comportamento della clientela con la conseguente assegnazione di un tasso di interesse diversificato. Nel caso in cui tale via rappresenti un costo troppo elevato, la banca sceglierebbe non erogare il prestito a quel determinato segmento di clientela.

In conclusione quindi, dall'analisi di questi tre problemi di agenzia che caratterizzano il mercato del credito in generale, sembrerebbe che l'unica soluzione che possa permettere alla banca di risolvere l'asimmetria informativa di cui soffre, sia la richiesta di garanzie alla clientela. Questo discorso è sicuramente valido nelle economie avanzate, in cui peraltro l'esistenza di un sistema legale e giudiziario adeguato e indipendente garantisce il rispetto del contratto di credito risolvendo così il blocco del mercato dovuto ai problemi di agenzia. Lo stesso non si può dire per i Paesi meno abbienti dove da un lato i cittadini spesso non possiedono garanzie adeguate, e dall'altro il sistema legale e giudiziario è fortemente caratterizzato da inefficienze, ingerenze governative e corruzione. È qui che si inserisce il microcredito attraverso, ad esempio, l'istituzione del prestito di gruppo.

²⁰ W rappresenta un valore noto alla banca, mentre S è un parametro che la banca riesce ad approssimare sulla base del sistema giudiziale e amministrativo del Paese.

1.4 Come il microcredito si propone nel gestire i problemi di agenzia

Nel seguente paragrafo vengono indicati i punti di forza che il microcredito utilizza per ridurre al minimo le asimmetrie informative e garantire una più ampia inclusione finanziaria nei Paesi in via di sviluppo.

Come spiegato ampiamente in precedenza, lo strumento principale di cui si avvale il microcredito è il prestito concesso a un gruppo auto-organizzato di soggetti che non possono offrire particolari garanzie. A livello generale questa strategia è sorretta da tre caratteristiche fondamentali che ne determinano il successo. Innanzitutto i soggetti ricevono il credito individualmente ma sono legati da una responsabilità congiunta che è massima nel caso in cui l'inadempienza di un componente determina il rimborso in solito degli altri, ma può essere anche debole se l'inadempienza del singolo ne determina l'esclusione dal successivo credito. È importante poi considerare anche la dimensione pubblica della gestione del debito in quanto i rimborsi avvengono durante incontri pubblici con l'intera comunità per limitare soprattutto comportamenti di azzardo morale. L'ultima caratteristica riguarda il doppio vantaggio di costo di cui godono entrambe le parti: da una parte è l'intermediario che va direttamente dal cliente; mentre dal lato della banca è sicuramente meno costosa questa soluzione rispetto a quella di tenere aperta una filiale, dato che con un solo incontro pubblico è possibile gestire più gruppi.

Nello specifico della selezione avversa, il microcredito adotta un meccanismo di monitoraggio indiretto. Dato che la banca non può permettersi di sostenere i costi di un tasso di interesse diversificato, cerca di valutare l'affidabilità creditizia del gruppo nel suo complesso incrociando le informazioni disponibili. Ad esempio se due individui del gruppo presentano dei progetti di investimento chiari e abbastanza sicuri dal punto di vista del risultato, l'intermediario tenderà a reputare in modo positivo anche l'affidabilità degli altri componenti del gruppo pur non avendo a

disposizione informazioni precise, operando una sorta di compensazione. Inoltre proprio perché il gruppo è preconstituito si presume che i clienti meno rischiosi tendano a voler creare un gruppo solo con persone che ritengono ugualmente affidabili e serie, così da limitare al massimo il rischio di inadempienze sia per loro che per la banca.

Per quanto riguarda invece la gestione dell'azzardo morale sono necessari sia la capacità di monitoraggio reciproco all'interno del gruppo, sia la possibilità di riuscire a stabilire una sorta di sistema sanzionatorio a livello sociale²¹ che accompagni quello economico. Riprendendo l'esempio teorico svolto in precedenza in merito all'azzardo morale ex-ante si potrebbe considerare un gruppo formato da due individui²². Se entrambi decidono di impegnarsi per la buona riuscita dei propri investimenti il gruppo registrerà un profitto complessivo finale pari a $(2Y - 2R) - 2c$. Se invece entrambi lasciano al caso la riuscita dei progetti si possono verificare due eventualità differenti: con probabilità p^2 il gruppo sarà in grado di rimborsare alla banca la somma prestata e registrerà un profitto complessivo pari a $(2Y - 2R)$; se solo uno dei due è fortunato nel proprio investimento dovrà pagare l'intermediario per entrambi e il gruppo non avrà nessun profitto complessivo. Come per l'esempio generale la banca ha sempre il compito di fissare il tasso di interesse in modo da incentivare il gruppo ad impegnarsi, da cui consegue che $R < Y - c / (1 - p^2)$. Osservando tale risultato finale è possibile notare che, con l'applicazione dello schema creditorio relativo al prestito di gruppo, la banca può permettersi di raggiungere un livello massimo di tasso di interesse più alto in quanto $p < 1$ quindi $p > p^2$ e di conseguenza $(1 - p^2) > (1 - p)$.

²¹ Un esempio banale può essere rappresentato dall'esclusione da manifestazioni pubbliche o religiose, punizione che ha sicuramente un'elevata risonanza nelle zone in cui opera il microcredito.

²² Fatte salve tutte le ipotesi di partenza del precedente esempio.

In conclusione è importante menzionare anche altri vantaggi che il microcredito sfrutta attraverso il prestito di gruppo. Sicuramente è rintracciabile un'attrattività di lungo termine, data la possibilità di poter accedere nuovamente al credito e allo stesso tempo di poter perdere tale opportunità in caso di comportamento scorretto e quindi inadempimento. Inoltre va ricordato che uno degli obiettivi principali perseguiti dal microcredito è di facilitare il più possibile il rimborso del prestito, attraverso pagamenti che possono essere sia settimanali che mensili.

1.4.1 I limiti del prestito di gruppo

Lo schema creditorio del prestito di gruppo presenta alcuni limiti.

È evidente che la pratica del prestito di gruppo e il meccanismo del monitoraggio potrebbero tradursi in costi elevati per l'intermediario nel caso in cui le aree in cui agisce siano caratterizzate da bassi livelli di urbanizzazione.

Inoltre bisogna considerare anche la natura dei componenti del gruppo. Ad esempio un mutuatario potrebbe essere avverso al rischio e di conseguenza la creazione del gruppo determinerebbe per lui un rischio aggiuntivo, cioè egli oltre al proprio deve sopportare anche il rischio di default dei suoi colleghi.

In conclusione di questo discorso non si può trascurare il fatto che i costi relativi al prestito crescono in maniera proporzionale alle sue dimensioni. A tal proposito è opportuno fare delle riflessioni sia dal lato cliente che dal lato banca. Per quanto riguarda il cliente è ovvio che esiste un limite massimo di scala sotto il quale i mutuatari preferiscono il prestito di gruppo, dopodiché raggiunta una certa dimensione di affari saranno preferiti i prestiti individuali. Allo stesso modo, visto che questo tipo di business è caratterizzato da operazioni small size, "le istituzioni che intendono operare nella microfinanza debbono cercare di svolgere le operazioni

a un livello di scala sufficientemente elevato, così da ridurre l'incidenza dei costi fissi, e da ripartirne la copertura su volumi elevati di produzione"²³.

1.5 Valutazione dell'impatto del microcredito

Nel paragrafo conclusivo del primo capitolo si vuole mettere in evidenza l'impatto delle politiche di microfinanza e microcredito. Riprendendo il CGAP, centro di ricerca sull'accesso ai servizi finanziari da parte dei più poveri, "il premio Nobel Muhammad Yunus aveva promesso che il microcredito avrebbe posto fine alla povertà e l'avrebbe messa nei musei"²⁴. Tale dichiarazione a effetto accompagnata anche dalla straordinaria forza rivoluzionaria espressa dalla sua Grameen Bank, aveva convinto l'opinione pubblica che si era definitivamente compiuto il passo definitivo per liberare i poveri dalla trappola della povertà. Inoltre, ragionando con superficialità sul tema, è facile avere questa impressione visionando le storie di un numero consistente di individui che grazie ai microprestiti sono riusciti a migliorare le proprie condizioni di vita economica, sociale e di salute.

Sfortunatamente però, "come parte della ricerca più recente tende a sottolineare, il passaggio dalla teoria alla pratica non è ovvio e alcuni benefici della microfinanza sono tutt'altro che scontati"²⁵. La problematica principale risiede nel fatto che la valutazione dell'efficacia di tali politiche risente di importanti aspetti metodologici che non possono essere trascurati.

Tutte le volte che si ha l'intenzione di fare studi di valutazione, il primo obiettivo da porsi è quello di individuare un cambiamento in alcuni *outcomes* di riferimento, da poter attribuire direttamente a quella specifica politica di microfinanza o

²³ Cfr. Niccoli e Presbitero (2013), *Microcredito e macrosperanze*, Egea, pag.60.

²⁴ Estratto dall'articolo "L'impatto del microcredito rivisitato", cgap.org, 30/04/2014.

²⁵ Cfr. Niccoli e Presbitero (2013), *Microcredito e macrosperanze*, Egea, pag.165.

microcredito. Uno dei principali temi di contrasto, per quanto riguarda l'efficacia degli interventi del microcredito nei Paesi in via di sviluppo, riguarda il fatto che l'individuazione dei cambiamenti non è appunto condizione necessaria e sufficiente per decretare il successo della politica in oggetto. La cosa fondamentale è che tali cambiamenti siano direttamente attribuibili a quella politica e non a *trend* generali. In termini pratici bisogna riconoscere un effetto causale e quindi trovare risultati che non siano influenzati da due problemi ricorrenti:

- *self-selection*, ad esempio i miglioramenti in termini di reddito e situazione di povertà fatti registrare da quei soggetti che hanno beneficiato di politiche di microcredito, potrebbero essere dovuti alla loro intraprendenza, talento, capacità imprenditoriale sopra la media che li ha anche spinti ad accedere a tali servizi, e non al servizio in sé;
- causalità inversa, ad esempio se si riscontra che chi ha accesso a un servizio di microcredito sperimenta un incremento del proprio reddito a differenza di chi non ne fa uso, è probabile che il primo avesse un livello di partenza del reddito più alto rispetto al secondo e questo gli ha consentito di offrire garanzie e quindi di conseguenza accedere al programma di microcredito.

Quindi si può concludere che il semplice confronto tra la situazione dell'individuo nella fase precedente al programma di microcredito e quella successiva non fornisce un'indicazione precisa circa l'effetto di quella particolare politica, poiché tanti altri fattori possono essere intervenuti congiuntamente.

La soluzione cui ha fatto maggiormente ricorso la letteratura economica nel corso degli anni è rappresentata da i cosiddetti *randomized control trials* (RCT), o studi controllati randomizzati. Questa particolare tecnica sperimentale risponde all'esigenza pratica di confrontare i risultati di chi ha avuto accesso al programma con una stima il più possibile accurata di uno scenario controfattuale, in cui cioè i

soggetti sotto osservazione non avrebbero avuto accesso allo stesso programma di microcredito.

Per fare ciò è indispensabile servirsi di un algoritmo che operi una selezione totalmente casuale individuando due campioni distinti. Il “gruppo dei trattati” contiene tutti i soggetti selezionati ai quali viene comunicata la possibilità di poter usufruire della politica di microcredito. Il “gruppo di controllo” invece contiene tutti i soggetti che non accedono al programma, ma che vivono nella stessa regione e hanno caratteristiche del tutto simili a quelli facente parte l’altro gruppo.

Il fatto che i campioni siano estratti in maniera casuale è fondamentale perché fa sì che i componenti dei gruppi abbiano caratteristiche mediamente uguali, risolvendo così il problema della *self-selection*. Dal punto di vista dei risultati, i modelli RCT implicano che, una volta preso come riferimento uno stesso *outcome* per entrambi i gruppi, la differenza tra i risultati dei due gruppi restituisce l’impatto medio della politica oggetto di valutazione per singolo *outcome*. Tradotto il linguaggio matematico, si parta dall’ipotesi iniziale che l’*outcome* da prendere a riferimento sia ad esempio il reddito. Un partecipante al “gruppo dei trattati” registrerà un reddito pari a $(Y_1|T)$, cioè il reddito misurato dopo aver usufruito del programma condizionato al fatto che fa parte del “gruppo dei trattati”. Analogamente per un individuo del “gruppo di controllo” si può invece utilizzare $(Y_0|C)$, dove il pedice della Y indica che il soggetto non ha usufruito del programma mentre la C rivendica l’appartenenza al gruppo. Il risultato rilevante sarà quindi $(Y_1 - Y_0)|T$, la differenza tra il risultato usufruendo del programma e il risultato restandone fuori, per una persona del “gruppo dei trattati”. Ovviamente poi ragionando in termini complessivi di gruppo e ricordando che i campioni sono estratti casualmente, i modelli RCT restituiscono l’impatto medio della politica di microcredito per il *benchmark* “reddito”²⁶.

²⁶ In formule, $E(Y_1|T) - E(Y_0|C) = E(Y_1 - Y_0|T)$.

Tuttavia il metodo sperimentale relativo ai RCT non è perfetto. “In primo luogo, gli esperimenti devono essere disegnati in maniera accurata per evitare che né la tendenza a partecipare al programma di ricerca, né quella ad uscirne anticipatamente siano correlate sistematicamente con il fenomeno che si vuole misurare (per esempio, il livello di reddito familiare)”²⁷. Inoltre, esistono altri limiti legati al legame tra i risultati degli esperimenti con la teoria economica e la difficoltà di applicarne i risultati in contesti differenti.

Un ulteriore tema di dibattito riguarda il finanziamento dei programmi di microcredito. Infatti la maggior parte di questi programmi, soprattutto nella prima fase di implementazione, godono del sostegno di finanziamenti pubblici e questo implica l'importanza e l'esigenza di un sistema efficiente di valutazione. In quest'ottica è fondamentale fissare un obiettivo e individuare immediatamente qual è la strada migliore per raggiungerlo così da fissarne in maniera chiara i costi. Scegliere delle linee di intervento a priori senza basarsi su dati empirici può essere estremamente dannoso.

Proprio la pubblicazione dei primi studi basati su esperimenti casuali ha fatto emergere perplessità sulla reale efficacia dei programmi di microcredito nel combattere la povertà. In particolare uno studio casuale condotto in India e ripreso da Banerjee et al (2014) ha dimostrato soprattutto che il tasso di partecipazione a programmi di microcredito si attesta intorno al 20% e che le persone preferiscono rivolgersi ad amici e parenti o addirittura a usurai anziché prendere a prestito da un'istituzione di microcredito. Interessanti sono anche il potenziale impatto negativo sulla scolarizzazione dei figli, dato che chi ricorre al microcredito per aprire un'attività imprenditoriale tende ad impiegare la prole come forza lavoro privandola quindi della possibilità di proseguire con gli studi; e il cambiamento della struttura di composizione della spesa di consumo, con un aumento della spesa

²⁷ Cfr. Niccoli e Presbitero (2013), *Microcredito e macrosperanze*, Egea, pag.174.

in beni immobili e durevoli, come case ed elettrodomestici, e una riduzione di quella relativa a tabacco e giochi d'azzardo.

Diventa a questo punto di fondamentale importanza capire le ragioni della scarsa efficacia del microcredito. Sicuramente una spiegazione plausibile potrebbe essere quella di aver sovrastimato l'effetto soprattutto in termini di potenziale imprenditoriale dei Paesi in via di sviluppo: essi sono infatti caratterizzati principalmente da imprenditoria di sussistenza che quindi difficilmente può crescere e diventare trainante per l'economia del Paese.

Allo stesso modo il microcredito, che in sé si è dimostrato un intervento non risolutivo, può essere parte di una serie di programmi da implementare attraverso anche un'oculata gestione delle risorse pubbliche: ad esempio altri esperimenti casuali hanno dimostrato la necessità di strumenti relativi al supporto della gestione del risparmio, soprattutto risparmio femminile poiché le donne sono da una parte le maggiori destinatarie di programmi di microfinanza e dall'altra subiscono maggiormente le pressioni di familiari e parenti nella gestione delle spese.

Forse l'unico aspetto completamente positivo riscontrato dalle valutazioni sull'impatto delle politiche di microfinanza è il ruolo giocato nello sviluppo del capitale sociale. La possibilità di intraprendere nuove attività stimola inevitabilmente le relazioni interpersonali favorendo l'azione collettiva che nel migliore dei casi si traduce in cooperazione economica. Allo stesso tempo a livello sociale coloro che testimoniano il successo del microcredito attraverso la buona riuscita del proprio progetto imprenditoriale potrebbero essere visti come persone di cui fidarsi, con il risultato di allargare il proprio *network* relazionale.

Per concludere questo primo capitolo si può quindi affermare che le politiche di microcredito, per quanto rappresentino ancora oggi uno strumento rivoluzionario sul quale puntare, hanno fallito il proprio obiettivo dimostrando soprattutto una certa miopia nei confronti di una visione articolata del problema. Questo l'ha

portato a trascurare sia l'importanza di coltivare i diversi risultati indiretti che ha parallelamente prodotto, sia la necessità di un'azione collettiva che si traduca nell'utilizzo di diversi strumenti nell'ottica comune di migliorare l'inclusione finanziaria.

Capitolo 2

MICROCREDITO IN PAKISTAN

Nel presente capitolo viene affrontato il tema del microcredito in Pakistan.

La scelta del Paese è dovuta a due fattori principali. Innanzitutto il Pakistan, è una repubblica parlamentare federale dell'Asia meridionale, con il 97% della popolazione di religione musulmana²⁸. In secondo luogo il Pakistan, a partire dal XXI secolo, è riuscito a diminuire la percentuale di popolazione che vive al di sotto della soglia di povertà nazionale, “fissata a 3030 rupie pachistane (circa € 25) al mese per adulto”²⁹, passando dal 64,3% del 2001 al 24,3% del 2015. Il dato è seguito anche da una vertiginosa crescita del PIL pari al 240% per lo stesso periodo, e un tasso di popolazione adulta in possesso di un conto corrente che è passato dal 10,3% del 2011 al 21,3% del 2017³⁰, a testimonianza di una accresciuta inclusione finanziaria.

Obiettivo del capitolo è quindi portare in evidenza l’esperienza di microcredito vissuta in Pakistan, cercando di capire come esso ha rappresentato l’anello di congiunzione tra la finanza occidentale tradizionale e quella islamica rispettosa dei precetti del Corano, e valutandone allo stesso tempo l’impatto sia da un punto di vista finanziario sia da un punto di vista sociale, con un occhio di riguardo alla condizione della donna.

²⁸ Dato ripreso da “Pakistan”, Wikipedia.

²⁹ Cfr. “*Governo Pakistan, 60 milioni di poveri*”, ansa.it, 08/04/2016.

³⁰ Ultimi dati resi disponibili da *World Bank*.

2.1 Dualismo tra finanza occidentale e precetti islamici

Agli inizi del XXI secolo il Pakistan era un Paese caratterizzato da una popolazione fortemente rurale e un alto tasso di indigenza, come mostrato dai dati sopra citati. Ne consegue che più della metà della popolazione rappresentava “soggetti non bancabili” per i circuiti tradizionali e quindi vi era la necessità di instaurare un tipo di rapporto tra creditore e debitore basato più sulla concreta comprensione dei bisogni che sul merito creditizio. Come spiegato nel capitolo precedente, questi elementi hanno rappresentato i presupposti ideali per instaurare politiche di microcredito nel Paese, con lo scopo principale di debellare la povertà di una comunità finanziariamente arretrata concedendo a contadini e piccoli commercianti gli strumenti adeguati per migliorare la propria situazione economica, lavorativa e sociale.

Nonostante le peculiarità per quanto riguarda il funzionamento e le finalità, esistono delle analogie tra il modello di microcredito occidentale e il modello di microcredito rispettoso dei principi della religione islamica.

Tra dai punti in comune, bisogna sicuramente citare l’obiettivo di far progredire la condizione economica del soggetto fornendogli gli strumenti necessari per sviluppare un’attività e raggiungere l’auto-mantenimento personale e familiare. Un ulteriore punto di contatto è rappresentato dalla volontà di giudicare le richieste sulla base dei progetti e non sul merito creditizio o le garanzie del soggetto.

Il discorso è più complicato per quanto riguarda le differenze. La differenza principale è l’ingerenza religiosa. La finanza islamica, a differenza di quella occidentale definita convenzionale, è fortemente influenzata dal rispetto della *Sharia’h*, il codice islamico di condotta in ogni ambito della vita che trova fonte di legge nel Corano. Si tratta di un sistema finanziario basato su presupposti principalmente di stampo religioso e solidale completamente antitetici rispetto a

quelli occidentali, e che si fonda sul principio di condivisione dei profitti e delle perdite in egual misura tra debitore e creditore.

La principale differenza tra i due modelli è basata sul concetto di *ribā* “che letteralmente in arabo significa “extra” e che di fatto è traducibile in termini più economici come interesse”³¹. Mentre nella finanza occidentale gli istituti di microcredito applicano dei tassi di interesse di gran lunga maggiori rispetto alla media di mercato, per coprirsi dal maggiore rischio di credito derivante dal finanziare soggetti “non bancabili”, nella finanza islamica tutto ciò non è consentito. L’etica musulmana considera l’attività economica strettamente dipendente dalla relazione tra ciò che viene considerato lecito e illecito dai precetti religiosi. Di conseguenza la finanza islamica, basandosi su valori morali divini, rincorre uno sviluppo produttivo che sia giusto, equo, e che rispetti l’equilibrio delle prestazioni contrattuali. A tal proposito si inserisce il divieto di *ribā*, in quanto l’interesse è considerato usura e di conseguenza peccato perché produttivo di uno squilibrio tra le prestazioni, un arricchimento ingiustificato.

Un secondo punto di distacco è rappresentato dal ruolo dell’elemosina. Mentre nella cultura islamica l’elemosina viene utilizzata come uno strumento fondamentale per combattere la povertà perché capace di garantire l’equa distribuzione della ricchezza auspicata dai principi religiosi, nella cultura finanziaria occidentale essa viene invece considerata uno dei principali deterrenti che allontana le popolazioni indigenti dall’aver atteggiamenti propositivi di riscatto economico e sociale. Nella finanza islamica l’elemosina ha una accezione positiva perché è il Corano a stabilire l’obbligo religioso della *zakāt*, sorta di purificazione cui ogni musulmano è tenuto per definirsi un vero credente. Tale tributo deve essere versato a degli addetti appositamente nominati ed è calcolato attraverso un’aliquota del 2,5% del capitale e non del reddito: rientrano nel calcolo

³¹ Cfr. “Finanza islamica”, Borsaitaliana.it, 12/12/2008.

i “beni che sono di proprietà da almeno un anno, che eccedano una quantità minima (Nissab) fissata per ogni categoria di bene e che non si utilizzano per la propria attività produttiva, come ad esempio l’automobile”³².

Un ultimo tema che segna una profonda lontananza tra il modello di microcredito occidentale e quello islamico riguarda la figura della donna. È ormai assodato che uno dei degli obiettivi principali dei programmi di microcredito tradizionali è sì quello di combattere la situazione di povertà delle famiglie, ma soprattutto riuscire a farlo sollecitando la partecipazione delle donne all’attività imprenditoriale, favorendone anche l’emancipazione. Non a caso una prerogativa fondamentale di tali politiche è quella di rivolgersi, in alcuni casi, esclusivamente a donne. È però altrettanto chiara la posizione della donna all’interno della religione islamica, ma, si tornerà sul l’argomento in maniera più esaustiva nel proseguo del capitolo.

Dando una visione di insieme, ciò che divide la finanza occidentale da quella islamica è la diversa concezione del rapporto tra creditore e debitore. Il sistema creditizio islamico ha sviluppato nel corso del tempo delle particolari forme di finanziamento che permettono di evitare l’applicazione del tasso di interesse focalizzando l’attenzione sulla condivisione degli utili, maggiormente auspicata dal Corano. Nello specifico esistono tre principali forme di accordo:

- *Modaraba*, basata sul concetto di relazione, prevede che da una parte il cliente depositi una cifra e dall’altra la banca impieghi la propria professionalità ed esperienza per raggiungere un profitto comune da dividere tra le parti;
- *Morabaha*, è un’operazione attraverso la quale il cliente acquista un bene da un intermediario accordandosi sul prezzo. Il pagamento può essere programmato secondo piani di dilazionamento e la proprietà del bene resta in capo all’intermediario finché il cliente non salda il prezzo. La particolarità è che le condizioni dell’accordo sono immutabili e non si possono aggiungere

³² Cfr. “Cos’è la zakāt”, Unionedellecomunitàislamiche.org.

interessi anche nel caso di ritardo nel pagamento da parte del cliente, altrimenti si incorrerebbe, secondo la *sharia'h* nell'usura;

- *Ljara*, simile al *leasing*, prevede che la banca presti un bene al cliente in cambio del pagamento di rate. L'operazione può concludersi con il passaggio di proprietà, ma non è obbligatorio. Può infatti verificarsi che il cliente affitti semplicemente il bene per il limitato periodo di tempo necessario.

Nonostante le importanti differenze ideologiche, il microcredito, sulla base del proprio intento principale di solidarietà e sviluppo delle capacità imprenditoriali dei più poveri, potrebbe essere visto come l'anello di congiunzione, il compromesso di avvicinamento. Tale confluenza è possibile attraverso il concetto di "diffusione" "che fa leva sul trasferimento di elementi culturali da una società ad un'altra, comportando, necessariamente, un processo di reinterpretazione nonché di cambiamento in taluni profili costitutivi. Proprio tramite l'utilizzo di questo concetto, le istituzioni e gli strumenti di circolazione e allocazione delle risorse, sviluppati nella tradizione capitalistica occidentale, possono essere "islamizzati" e, pertanto, integrati anche nel mondo musulmano"³³.

Testimonianza concreta del successo di tale convergenza è rappresentata dal proliferare di attività di finanziamenti di cui il Pakistan si è reso protagonista inizialmente a partire dagli anni '70 con la creazione della *Agriculture Development Bank of Pakistan*, il cui obiettivo era quello di fornire credito ai contadini delle zone rurali. Successivamente, a partire dal XXI secolo, si è registrato lo sviluppo delle prime istituzioni di microcredito di stampo sia maggiormente convenzionale che rispettoso dei precetti islamici (*sharia'h compliant*), rispettivamente *Khushhali Bank* e *Akhuwat*, che saranno oggetto di studio nel presente capitolo.

³³ Cfr. Nonne L. (2009), "Il prestito ad interesse nel diritto islamico tra solidarietà e profitto", Università di Sassari, pag.6.

2.1.1 Il ruolo delle donne imprenditrici

Secondo il rapporto della *World Bank*, “*Are Pakistan’s Women Entrepreneurs Being Served by the Microfinance Sector?*” (Mehnaz Safavian, Aban Haq, 2013)³⁴, il Pakistan presenta uno dei sistemi più sviluppati al mondo in ambito di microfinanza. Andando più nello specifico però è chiaro che la forte ingerenza della religione musulmana influenzi negativamente l’effettiva partecipazione delle donne a programmi di microcredito. Di conseguenza, il Pakistan registra uno tra i più bassi livelli di inclusione finanziaria femminile a livello globale. A dimostrazione di ciò, il *report* ha portato alla luce due inefficienze che caratterizzano maggiormente il corretto funzionamento del settore della microfinanza nella Repubblica Islamica: “la pratica potenzialmente diffusa delle donne mutuatriche che agiscono come canali per prestiti trasferiti ad altri beneficiari” e gli “ostacoli che impediscono alle donne imprenditrici di accedere al capitale di avviamento”³⁵ messo a disposizione da *microfinance provider* (MFP), cioè qualsiasi istituto erogatore di micro-finanziamenti.

Prima di entrare nello specifico, bisogna definire più in generale il ruolo della donna nel mercato del lavoro in Pakistan. Il settore tessile è quello che presenta la maggiore occupazione femminile. Si passa dal ricamo alla maglieria e ai tessuti per la casa, dalla sartoria alla lavorazione di articoli in pelle. Spesso le donne iniziano come lavoratrici dipendenti in centri di ricamo per guadagnare un salario e

³⁴ Lo studio, di portata nazionale, si basa su interviste ai responsabili dei principali istituti di microcredito del Pakistan, a mutuatriche donne e donne imprenditrici che non hanno fatto ricorso a tali istituti. Inoltre sono stati analizzati i dati di portafoglio di 27 istituti di microfinanza.

³⁵ Cfr. Safavian M. e Haq A. (2013), “*Are Pakistan’s Women Entrepreneurs Being Served by the Microfinance Sector?*”, World Bank.

sviluppare conoscenze ed esperienza, per poi coltivare il sogno di aprire una propria attività.

La sfida più grande che le donne imprenditrici si trovano davanti è quella di reperire le risorse. Le donne non sono in grado di accedere a servizi di credito individuali, ma vengono sempre relegate a forme di prestito di gruppo. Ciò è dovuto principalmente all'arretratezza culturale del Paese: in primo luogo i prestiti individuali vengono concessi solamente agli uomini perché le donne, soprattutto quelle non sposate, vengono considerate ad alto rischio di credito; in secondo luogo tutte le istituzioni di prestito richiedono che il mutuatario fornisca almeno due garanti e solo gli uomini vengono considerati garanti "validi". Un'ulteriore testimonianza di come certi retaggi culturali impediscono l'emancipazione della donna nel settore finanziario è rappresentata dal fatto che i MFP chiedono alle mutuatrici donne di fornire un'autorizzazione scritta del marito per ricevere un prestito. Secondo lo studio della *World Bank* il 90% delle donne deve chiedere il permesso al marito o alla famiglia di appartenenza e il 60% deve sollecitare i mariti di ripagare il prestito. Di conseguenza esse sono costrette al prestito di gruppo che è doppiamente svantaggioso: da un lato le somme erogate sono troppo piccole per soddisfare le esigenze di *business*; dall'altro, le donne devono anche affrontare il "costo" di approvvigionamento inteso come requisiti di documentazione, partecipare a riunioni di gruppo, fornire garanzie, il cui sforzo non vale il modesto credito erogato. Infatti i risultati dell'analisi della *World Bank* hanno mostrato che le somme erogate dai MFP variano dai \$111 ai \$222. Tutto questo spinge le donne imprenditrici ad accendere più prestiti di gruppo e a dover sostenere ancora maggiori costi di gestione, rendendo il tutto poco proficuo e attraente.

Emerge quindi un evidente tema di divario di genere che si riflette nel basso livello di inclusione finanziaria femminile e soprattutto nel conseguente fenomeno del "trasferimento" di credito. Come mostrato dalla figura 2.1, secondo il

Microfinance Information Exchange, nel 2010 il 45% dei mutuatari del Pakistan erano donne. Questo dato è nettamente inferiore rispetto ai parametri registrati dagli altri Paesi dell'Asia meridionale come India e Bangladesh in cui si sfiora il 94%.

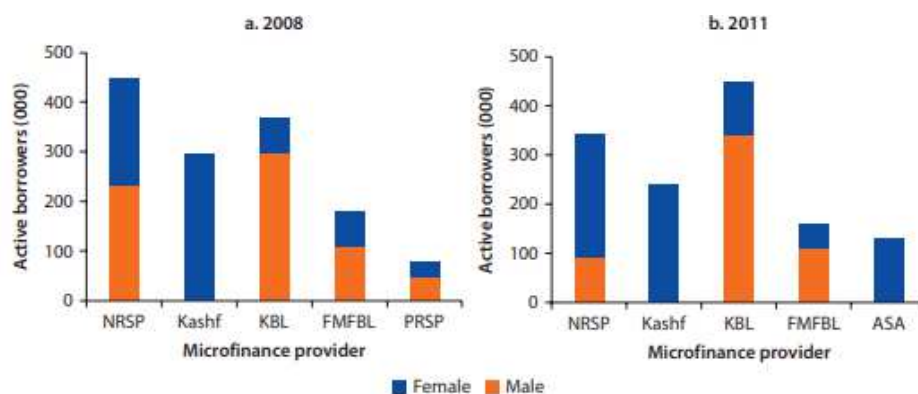
Figura 2.1: Incidenza percentuale mutuatari donne sul totale



Fonte: Microfinance Information Exchange

Le ragioni di questa importante differenza, a parità di religione, sono rintracciabili nella minore mobilità che hanno le donne in Pakistan rispetto alle altre regioni del continente, in cui si registrano una cultura e mentalità più occidentali. A tale riguardo la figura 2.2 mostra come tra il 2008 e il 2011, nei cinque maggiori MFP del Pakistan, si è registrato un cambiamento nella distribuzione della clientela tra uomini e donne in favore di quest'ultime, con addirittura due istituti che hanno scelto di servire esclusivamente donne.

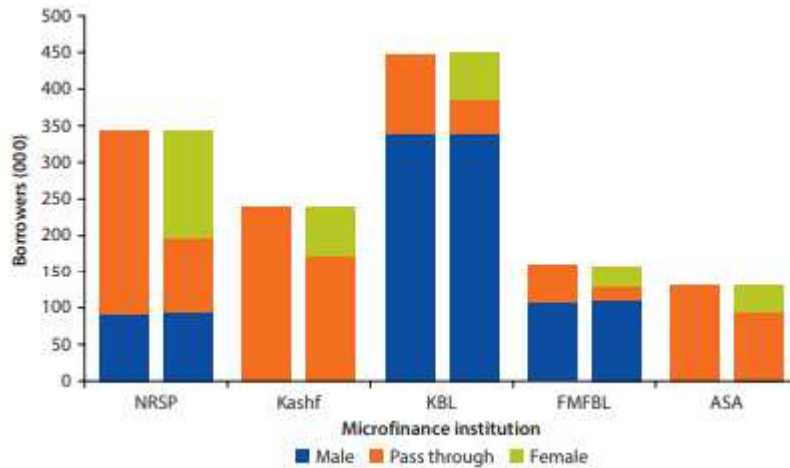
Figura 2.2: Distribuzione del credito tra uomo e donna



Fonte: Safavian M. e Haq A. (2013), “Are Pakistan’s Women Entrepreneurs Being Served by the Microfinance Sector?”, World Bank.

Benché questi dati facciano propendere verso una visione ottimista riguardo l’inclusione della donna nel settore finanziario in Pakistan, a riportare alla realtà è il fatto che solo il 28% delle donne che richiedono e ottengono un finanziamento lo usano personalmente (Zaidi, 2007). Il rapporto della *World Bank* ha infatti mostrato che almeno il 50% della restante parte di donne mutuatarie ha trasferito i propri prestiti ai familiari maschili. Questo fenomeno è spiegato dalla figura 2.3 in cui viene nuovamente rappresentata la distribuzione per genere della clientela dei maggiori MFP in Pakistan per l’anno 2012, ma parallelamente tale distribuzione viene aggiustata portando alla luce il fenomeno del *pass through*, ossia proprio il trasferimento di credito che le donne mutuatarie operano in favore dei familiari uomini. Da notare come le istituzioni che formalmente servono in maniera esclusiva le donne, nella realtà dei fatti sono quelle in cui questo fenomeno si registra maggiormente.

Figura 2.3: Fenomeno *pass through* nel 2012.



Fonte: Safavian M. e Haq A. (2013), “*Are Pakistan’s Women Entrepreneurs Being Served by the Microfinance Sector?*”, World Bank.

Di conseguenza appare evidente che l’effettivo coinvolgimento delle donne è inferiore rispetto a quanto a prima vista sembrerebbero suggerire i dati. Il ruolo principale è quello di fungere da intermediari, sostenendo costi di transazione e assumendosi responsabilità agli occhi dei MFP, sfruttando la maggiore attenzione che le istituzioni riversano nei confronti delle donne, per facilitare e incrementare l’accesso al credito dei componenti maschili delle famiglie.

In conclusione è necessario che la politica e gli investitori istituzionali si interessino maggiormente al tema dell’imprenditorialità femminile. Solo in questo modo si riuscirebbe a incentivare i MFP a concentrarsi realmente sul problema della donna imprenditrice, e ad attuare un piano di intervento che dovrebbe essere articolato su tre punti:

- Il concetto di sostenibilità del finanziamento deve essere allargato ed includere anche la sostenibilità delle attività dei clienti;

- Deve essere maggiormente diversificato il portafoglio di prodotti finanziari offerto. Per il momento, alle donne che si rivolgono a MFP per realizzare la propria attività viene proposto solo il prestito, mentre i servizi di risparmio e assicurativi vengono sempre posti come servizi accessori legati obbligatoriamente al prestito;
- Investire nell'alfabetizzazione finanziaria sia di uomini che di donne fornirebbe a quest'ultime gli strumenti adeguati a frenare il fenomeno del *pass through*, oltre a renderle più consapevoli e quindi limitare i prestiti definiti informali, cioè quelli derivanti da amici e parenti.

2.2 Esperienze di Microcredito

Lo sviluppo del microcredito nei Paesi in via di sviluppo è abbastanza recente. Fino agli ultimi decenni del XX secolo c'era la convinzione che la crescita economica da sola potesse bastare per migliorare il tenore di vita dell'intera popolazione di questi Paesi. Poi a partire dagli anni '80 le istituzioni si sono rese conto che i Paesi in via di sviluppo, in questo caso quelli appartenenti al continente asiatico, registravano un tasso di povertà persistente, o addirittura in aumento, nonostante le buone *performance* in termini di crescita economica. Nello specifico in Paesi come il Pakistan, caratterizzato da una considerevole popolazione rurale, si può affermare che la persistenza della povertà è dovuta soprattutto all'incapacità pubblica di soddisfarne le esigenze di base. Il tutto si traduce in carenza di infrastrutture, insicurezza alimentare, scarso accesso al risparmio e al credito.

I primi programmi di intervento da parte della *World Bank* furono sottoforma di prestiti agevolati a governo e istituzioni pubbliche, con lo scopo di migliorare la partecipazione dei poveri all'economia e auspicando anche un miglioramento delle condizioni macroeconomiche. Purtroppo questi programmi fallirono perché il

governo non utilizzò al meglio le risorse che invece ebbero il solo effetto di creare “dipendenza”.

È a partire dagli anni 2000 che il Pakistan riconosce ufficialmente il microcredito come strumento per debellare la povertà. Nel 2001 il governo, insieme alla *State Bank of Pakistan*, ha emanato un’ordinanza che oltre a regolamentare le banche di microfinanza ha permesso al settore privato di contribuire al miglioramento del tenore di vita dei poveri³⁶.

Secondo lo studio *Solving poverty through management: experience in Pakistan* (Khan, Bibi, Javaid; 2017), in Pakistan operano 10 istituzioni di microfinanza, che servono un totale di 1,2 milioni di clienti. Il 50% di loro opera nel commercio e nell’agricoltura, il 16% nell’allevamento di bestiame, e il 9% nel manifatturiero.

Sebbene l’interesse del settore pubblico abbia portato entusiasmo e permesso lo sviluppo del microcredito, allo stesso tempo ne richiede la veloce dimostrazione di risultati in termini di ritorni economici. Questo ha condizionato negativamente il raggiungimento degli scopi sociali di cui il microcredito è portavoce.

Questo paragrafo ha l’obiettivo di focalizzare l’attenzione su due istituzioni di microfinanza che operano in Pakistan e che testimoniano anche la separazione, raccontata nei paragrafi precedenti, tra istituzioni di stampo occidentale e islamico.

2.2.1 *Il caso Khushhali*

La *Khushhali Bank* è la prima istituzione di microcredito sorta in Pakistan nel 2000 su iniziativa del governo in collaborazione con la Banca Asiatica per lo Sviluppo. Secondo gli ultimi dati disponibili, risalenti al 2010, la banca attraverso

³⁶ Haq, Khalid (2010), “*Impact of microcredit: a summary of evidence from Pakistan*”, World Bank.

servizi di microcredito raggiunge circa 383000 clienti, pari al 20% del mercato totale³⁷.

Uno studio del 2005, commissionato dalla Banca Asiatica per lo Sviluppo e volto a valutare l'impatto dell'operato della *Khushhali Bank* per quanto riguarda la riduzione della povertà, ha individuato sia punti di forza che di debolezza³⁸.

Per prima cosa si è riscontrato il fatto che i finanziamenti finì a sé stessi hanno ottenuto solo marginalmente il risultato sperato di incentivare la creazione di nuova imprenditorialità, visto che i fondi sono stati utilizzati in quota maggiore per l'acquisto di fattori produttivi, e assunzione di manodopera relativi all'agricoltura e all'allevamento. Questo sottolinea ancora una volta, come già detto in precedenza, la necessità di accompagnare la mera fornitura di denaro con servizi accessori finalizzati a migliorare la cultura finanziaria, ma anche servizi che seguano e accompagnino il progetto imprenditoriale.

Inoltre dallo studio si deduce che i micro-finanziamenti erogati dalla banca non hanno avuto nessun impatto sull'alimentazione e l'istruzione, mentre si sono rivelati significativi per quanto riguarda le spese sanitarie. Nello specifico non si sono registrati cambiamenti relativi alla maggiore o minore partecipazione scolastica, "tuttavia è stata osservata una relazione positiva tra la partecipazione al programma e alcuni indicatori di salute come la probabilità di cercare assistenza medica professionale se un bambino è malato, la possibilità di sostenere spese sanitarie e probabilità di richiedere la vaccinazione durante la gravidanza"³⁹.

³⁷ Haq, Khalid (2010), "*Impact of microcredit: a summary of evidence from Pakistan*", World Bank.

³⁸ Il lavoro svolto da Montgomery si basava su un esperimento *randomized control trials* (RCT) in cui il gruppo dei trattati e quello di controllo venivano estratti da una popolazione di 139 villaggi rurali e 3 città urbane, di cui il 50% erano donne.

³⁹ Si veda nota 35.

Infine un dato positivo che fa ben sperare per il futuro del settore del microcredito nei Paesi in via di sviluppo riguarda il benessere sociale delle donne. Infatti, successivamente all'erogazione dei prestiti, sono stati raggiunti traguardi che non sorpremono affatto la nostra civiltà, ma che per il Pakistan non erano così scontati. Le donne hanno goduto di una maggiore emancipazione tradotta in partecipazione attiva all'educazione dei figli e alle attività della comunità, e possibilità di lavorare fuori casa.

2.2.2 *Il caso Akhuwat*

Come già detto in precedenza, la particolarità del microcredito in Pakistan risiede soprattutto nelle diverse tipologie di *providers*. Se ne possono individuare tre: le banche tradizionali che nel portafoglio di servizi presentano anche l'attività di microcredito, le istituzioni specializzate, e le Organizzazioni Non Governative (ONG) che si sono poste l'obiettivo di sviluppare un microcredito di stampo totalmente solidale con l'obiettivo di combattere la povertà erogando prestiti sui quali non grava alcun tipo di interesse, in ottemperanza anche ai principi di fratellanza dettati dal Corano.

Akhuwat Foundation è la principale istituzione islamica di microcredito che opera in Pakistan e che appunto fornisce prestiti senza interessi per la microimpresa alla popolazione povera. Fondata a Lahore dal Dr. Amjad Saqib, “dal suo lancio nel 2001, ha erogato una somma di 110 milioni di dollari a 1,9 milioni di famiglie senza alcuna garanzia e con un tasso di recupero del 99,93%”⁴⁰.

Presenta 335 filiali distribuite nelle 210 città del Paese.

⁴⁰ Cfr. Zaidi (2017), “*Impact of microfinance on socio-economic conditions of the borrowers: a case study of Akhuwat Foundation (Lahore)*”, European journal of multidisciplinary studies, pag.239.

La fondazione, che vive una forte ingerenza religiosa, è caratterizzata da uno schema molto rigido.

La moschea funge da filiale sia per favorire una completa “sponsorizzazione” intesa come diffusione, visto che la religione musulmana registra uno dei più alti tassi di partecipazione, ma anche per garantire il controllo delle pratiche di credito in atto attraverso la sollecitazione alla responsabilità morale del cliente.

Il processo di erogazione del credito dura tre settimane ed è suddiviso in tre livelli:

- Inizialmente chi è intenzionato a richiedere un prestito fa domanda in “filiale” dove il responsabile di unità controlla l’idoneità del richiedente⁴¹;
- Una volta superata la prima selezione, la domanda viene inoltrata al responsabile di filiale che si occupa della valutazione tecnica del progetto⁴²;
- Infine la conferma definitiva spetta al comitato di approvazione che autorizza il pagamento.

Un’ulteriore condizione vincolante è la presentazione di almeno due garanti, sempre di sesso maschile, che vigilino sul mutuatario e assicurino la tempestiva restituzione del prestito. Il rimborso deve avvenire entro il 7 di ogni mese e nel caso di ritardi oltre il 10 interviene il responsabile di unità a sollecitare.

Questo modello organizzativo non è però esente da criticità. Infatti secondo l’Istituto Mediterraneo Studi Internazionali (I.ME.SI.), l’allettante proposta di un prestito privo di interessi è penalizzata dall’eccessiva rigidità delle procedure di

⁴¹ Esistono tre requisiti fondamentali: non essere impegnato in attività illegali, vivere al di sotto della soglia di povertà, presentare un progetto di investimento affidabile.

⁴² Valuta la redditività del progetto in relazione alle spese domestiche medie che il richiedente deve affrontare con lo scopo di stimare un tasso di restituzione del prestito per singolo cliente.

apertura delle pratiche⁴³ e anche dalla scarsa consistenza del prestito (circa \$ 140), che potrebbero dissuadere i potenziali clienti dal rivolgersi a questo istituto.

Altro punto interrogativo riguarda invece le fonti di finanziamento. È infatti lecito chiedersi come fa una fondazione che basa la sua attività principale sulla concessione di prestiti privi di interessi a garantire la propria stabilità finanziaria.

È possibile individuare cinque principali fonti di finanziamento:

- *Application fee*, cioè il costo, non rimborsabile, necessario per far partire il processo di valutazione della propria richiesta e che è di circa \$ 2;
- *Sadaqua*, ovvero una sorta di elemosina volontaria da parte dei componenti della comunità, utilizzata per coprire i costi operativi della fondazione o per erogare nuovi prestiti;
- *Zakat*, come già detto in precedenza, la tassa religiosa cui ogni credente è tenuto e che è destinata obbligatoriamente a fornire assistenza di base per i più deboli o per il miglioramento delle condizioni di vita delle famiglie più povere;
- Fondi stanziati a livello centrale dallo Stato o da organizzazioni internazionali per lo sviluppo di programmi di microcredito;
- Autotassazione che i mutuatari della fondazione si impongono per tenere in vita l'istituzione e dare la possibilità ad altri di emergere dalla condizione di povertà cui versano.

Per quanto riguarda i risultati raggiunti, Zaidi (2017) ha cercato di evidenziare l'impatto della *Akhuwat Foundation* in diversi ambiti che vanno dalla condizione di povertà, al reddito, alle proprietà, alla spesa per il consumo.

⁴³ Nell'articolo "*Il microcredito islamico: il caso Akhuwat*", imesi.org del 29/06/2019, viene citata una particolare regola della fondazione che stabilisce che possono essere serviti solo clienti all'interno di un raggio di azione di 3 km rispetto alla filiale di riferimento, per favorire la mobilità dell'agente.

È necessario specificare che la tecnica utilizzata è sempre quella degli esperimenti RCT, ma con una particolarità per quanto riguarda la selezione dei due gruppi: il gruppo dei trattati comprendeva i vecchi mutuatari, cioè quelli clienti da almeno due anni; il gruppo di controllo invece era formato da nuovi mutuatari. Questa distinzione è stata dettata dalla volontà di testare l'effettivo impatto che può avere l'attività della fondazione sulla vita dei nuovi clienti, ma anche gli effetti a più lungo termine. Lo studio si concentra principalmente sulla città di Lahore. Per la formazione del gruppo dei trattati e di controllo sono state prese a campione 13 delle 29 sedi di *Akhuwat* presenti a Lahore e selezionati 5 clienti da ognuna di esse. In definitiva il campione comprendeva 105 mutuatari, 60 vecchi (gruppo dei trattati) e 45 nuovi (gruppo di controllo).

Il risultato più significativo e che interessa maggiormente questo elaborato è quello relativo alla condizione di povertà. La tabella 2.1 riporta i risultati ottenuti dall'attività di microcredito somministrata al gruppo dei trattati, quindi vecchi mutuatari, per quanto riguarda il *poverty status*, prendendo come riferimento una soglia di povertà di 3150 rupie.

Tabella 2.1: Condizione di povertà nel gruppo dei trattati pre e post credito.

	Poverty Line Rs(3150 per HH)		Poverty Line Rs(3150 per HH)		T1
	Old Borrowers (Before Loan)		Old Borrowers (After Loan)		% Difference
Status	Households (HH)	% of HH	Households (HH)	% of HH	
Poor	49	81.7	22	36.7	-45
Non Poor	11	18.3	38	63.3	45
Total	60	100	60	100	

Fonte: Zaidi (2017), "Impact of microfinance on socio-economic conditions of the borrowers: a case study of *Akhuwat Foundation (Lahore)*", European journal of multidisciplinary studies, pag.243.

Come prima cosa bisogna specificare che nella tabella i componenti del gruppo dei trattati vengono considerati come rappresentanti della propria famiglia. Successivamente è semplice notare dalla tabella che il fatto di partecipare a un progetto di microcredito abbia ridotto del 45% la povertà delle famiglie del campione preso in considerazione.

È importante confrontare il risultato della tabella 2.1 con quella della tabella 2.2 in cui viene riportato lo stesso esperimento, ma questa volta prendendo in considerazione il gruppo di controllo, cioè i nuovi mutuatari.

Tabella 2.2: Condizione di povertà nel gruppo di controllo pre e post credito.

	Poverty Line Rs(3150 per HH)		Poverty Line Rs(3150 per HH)		T2
	New Borrowers (Before Loan)		New Borrowers (After Loan)		% Difference
Status	Households (HH)	% of HH	Households (HH)	% of HH	
Poor	30	66.7	20	44.4	-22.3
Non Poor	15	33.3	25	55.6	22.3
Total	45	100	45	100	

Fonte: Zaidi (2017), “*Impact of microfinance on socio-economic conditions of the borrowers: a case study of Akhuwat Foundation (Lahore)*”, European journal of multidisciplinary studies, pag.244.

Da questa tabella si evince che l’effetto positivo dell’attività di microcredito di *Akhuwat* si dimezza (22,3%) nel caso in cui i clienti serviti siano nuovi mutuatari.

In definitiva quindi, la conclusione da trarre dalla comparazione dei due risultati è che il microcredito non può affrontare la battaglia contro la povertà armandosi solamente dell’attività di credito. Tornando ancora allo studio, probabilmente i mutuatari clienti da almeno due anni hanno avuto l’opportunità di ricevere anche un’educazione finanziaria di base, oppure hanno potuto tenere al sicuro i propri risparmi e i proventi dei propri progetti imprenditoriali accendendo un conto corrente. Tutti servizi accessori e alternativi offerti dalla *Akhuwat Foundation* il cui

operato dimostra in via definitiva che la mera attività di credito, bensì nel caso specifico raggiunga risultati positivi ma ridotti, su scala globale potrebbe essere insufficiente.

2.3 Effettivo impatto delle politiche di microcredito sulla povertà

L'obiettivo di questo paragrafo è formulare delle conclusioni di carattere generale sui punti di forza e debolezza del microcredito, nel caso specifico in Pakistan, ma in realtà alludendo anche laddove possibile a una prospettiva globale.

Riavvolgendo il nastro, la prima cosa che si nota è la confusione che avvolge il settore del microcredito in Pakistan come in tutti i Paesi in via di sviluppo. Questa confusione è attribuibile principalmente alla compresenza di tre fattori caratterizzanti: la religione, l'applicazione e la valutazione.

Nei Paesi del Medio-Oriente la religione musulmana da una parte favorisce e stimola lo sviluppo di programmi di microcredito improntati esclusivamente al fine sociale di aiuto dei più bisognosi, ripugnando ogni richiamo al modello capitalista in cui l'intento umanitario è sempre affiancato dalla ricerca del profitto. Allo stesso tempo, però, pone la donna su un piano secondario rispetto all'uomo, non prevedendone in alcun modo lo sviluppo, e andando quindi contro all'obiettivo principe del microcredito occidentale che è alla continua ricerca dell'emancipazione femminile. In questo scenario si potrebbe ipotizzare che esistano delle famiglie che vorrebbero rivolgersi ad istituti di stampo occidentale, ma che sono frenate dalla paura dello stigma sociale che ne deriverebbe. Parallelo a ciò è invece la nascita del fenomeno del *pass through*, spiegato in precedenza, che prevede lo sfruttamento proprio della figura femminile da parte degli uomini per aumentare le voci di entrate economiche in famiglia, in perfetta sintonia con quella

che è la condizione della donna imposta da una interpretazione estremista dei precetti del Corano.

Un rapporto del *Pakistan Microfinance Network* (Haq e Khalid, 2010) ha cercato di riassumere i risultati ottenuti dall'applicazione di programmi di microcredito sull'intero territorio nazionale. Ciò che si deduce è che tutti i programmi hanno fatto registrare un aumento consistente del reddito dei mutuatari. Purtroppo però questo è l'unico dato che si è dimostrato coerente tra i vari casi. Infatti non ci sono prove omogenee dell'effetto del microcredito sulla composizione della spesa di consumo delle famiglie beneficiarie. È vero che aumentando il reddito le famiglie aumentano la loro capacità di spesa, ma gli studi rivelano che spesso il *surplus* viene dirottato totalmente sulla spesa sanitaria, rendendo nullo l'impatto sulla spesa per l'istruzione dei bambini. Questo può essere spiegato dal fatto che le famiglie che sfruttano il microcredito per aprire un'attività spesso scelgono di privare i figli del percorso scolastico per impiegarli come forza lavoro. Ne deriva il bisogno che i soggetti che si occupano dell'erogazione di credito investano anche nell'istruzione e formazione dei beneficiari, per dare loro gli strumenti adatti a portare avanti l'attività senza al contempo compromettere il futuro dei figli.

È necessario che l'approccio allo sviluppo sia guidato dal basso verso l'alto e non viceversa. Ciò è possibile innanzitutto con una presenza più capillare delle istituzioni di microcredito nelle zone rurali, per aumentare anche l'interazione tra rappresentanti politici e popolazione in difficoltà con lo scopo di migliorare l'identificazione e l'esecuzione dei programmi adatti di riduzione della povertà.

Anche per quanto riguarda la valutazione si sono evidenziati problemi.

Tutti gli studi di impatto si concentrano sul microcredito, ma sempre il *Pakistan Microfinance Network* fa notare come "Alcuni studi internazionali hanno rilevato che le famiglie a basso reddito beneficiano più dei risparmi che del credito". Questo

anche come ulteriore testimonianza della necessità di ampliare il pacchetto di strumenti per intervenire sulla povertà.

Infine si potrebbe cambiare la prospettiva di osservazione, valutando il microcredito non più come strumento risolutivo della situazione di povertà, bensì come mezzo di sostentamento che aiuti le famiglie a gestire in maniera più efficace le spese e affrontare le emergenze con più serenità. Quindi una semplice misura assistenzialista che non si impone l'obiettivo primario di dover portare da sola le famiglie oltre la soglia di povertà.

Capitolo 3

COVID-19 COME OPPORTUNITÀ PER IL SETTORE

Nel terzo ed ultimo capitolo dell'elaborato viene affrontata la questione della pandemia da COVID-19. In particolare si è cercato di approfondire l'impatto della pandemia sul settore della microfinanza pakistano e individuare quali potrebbero essere i punti fondamentali da implementare per rafforzare il settore, con l'obiettivo di renderlo concretamente efficace nella lotta alla povertà.

3.1 Panoramica generale della pandemia in Pakistan

Il primo caso di COVID-19 in Pakistan è stato ufficializzato nel febbraio 2020, ma solo a partire dal 14 marzo 2020 le autorità hanno disposto un *lockdown* generalizzato su tutto il territorio nazionale.

La paradossale situazione che ha paralizzato il mondo intero non ha di certo risparmiato il Pakistan e in particolare il settore della microfinanza, visto il suo stretto legame con la popolazione più bisognosa.

Il Governo pakistano ha ufficializzato i primi casi di COVID-19 nel febbraio 2020, ma inizialmente i dati non erano attendibili. Il 14 marzo 2020 inizia nella Provincia del Sindh un *lockdown* che verrà poi generalizzato su tutto il territorio nazionale quando, il giorno seguente, apparentemente i casi confermati erano solamente 53. “Solo un mese più tardi, il 15 aprile 2020, il totale dei casi positivi era arrivato a 6.528, registrando un aumento del 51% rispetto alla settimana precedente”⁴⁴.

⁴⁴ Cfr. Said, Malik, Meki, etc. (2020), “COVID-19 and the future of microfinance: evidence and insights from Pakistan”, Oxford Review of Economic Policy, Volume 36, pp. S138–S168.

Nello stesso periodo, Said et al. (2020) hanno condotto uno studio per approfondire la situazione delle famiglie pakistane mutuatrici di un prestito di microcredito. Lo studio si basava su interviste fatte a 1.000 titolari di microimprese e clienti di due delle più importanti istituzioni di microfinanza del Pakistan. La popolazione intervistata è stata suddivisa in due campioni: il primo comprendeva mutuatrici il cui prestito medio ammontava a circa \$ 300 e per tre quarti era composto da donne; il secondo invece era composto per il 92% da uomini e la dimensione media del prestito era di \$ 450. Ciò che accomuna i due campioni è il fatto che il reddito d'impresa costituisce la maggior parte del reddito familiare.

Il risultato che più di tutti desta preoccupazione è proprio quello relativo al reddito. Infatti “entrambi i campioni hanno subito devastanti crolli settimanali delle vendite aziendali e del reddito familiare dopo il blocco. Il primo campione ha registrato un calo dell'88% del reddito familiare medio settimanale (da \$ 42 a \$ 5) e il secondo ha registrato un calo del 91% (da \$ 58 a \$ 6)”⁴⁵.

Quindi la pandemia ha prodotto nell'economia pakistana, come in tutte le altre, un primo effetto, di breve termine, relativo al reddito delle famiglie che si ripercuote poi a catena su altri aspetti. Dallo studio è emerso appunto che il 70% degli intervistati ha dichiarato di non essere in grado di ripagare la quota mensile del proprio prestito di microcredito. Questo dato è più o meno in linea con quello ufficiale fornito dai responsabili delle istituzioni di microfinanza in Pakistan, secondo cui il tasso medio di rimborso del prestito è passato dal 98% di febbraio, al 81% di marzo, fino al 34% di aprile⁴⁶. Di conseguenza l'incapacità dei mutuatrici

⁴⁵ Cfr. Said, Malik, Meki, etc. (2020), “*COVID-19 and the future of microfinance: evidence and insights from Pakistan*”, Oxford Review of Economic Policy, Volume 36, pp. S138–S168.

⁴⁶ Le interviste sono partite una settimana dopo il primo blocco del 14 marzo 2020, mentre lo studio è stato pubblicato alla fine di aprile 2020. Per questo motivo il dato relativo alle dichiarazioni dei mutuatrici può essere ritenuto in linea con quello ufficiale.

di rimborsare i prestiti ha messo in difficoltà la capacità dei prestatori di ripagare i propri investitori e finanziatori istituzionali e non. Dunque, la prima conclusione da trarre è che la crisi economica di breve periodo sofferta dai mutuatari ha prodotto una crisi di liquidità per i prestatori.

Parallelamente è importante ricordare che gli studi menzionati in questo elaborato non sono in grado di fornire una panoramica completa sulla situazione, visto che Paesi come il Pakistan sono caratterizzati da un alto livello di lavoro definito “informale”. Ed è proprio questa categoria di lavoratori ad essere maggiormente colpita da crisi come quella che l’intero mondo sta vivendo attualmente, in quanto “sommersa” e di conseguenza facilmente sacrificabile dal Governo dato che priva di ogni tutela. Ne deriva un quadro macroeconomico molto preoccupante visto che il Fondo Monetario Internazionale ha stimato, per l’economia pakistana, una contrazione del 1,5%, in termini di crescita del PIL, per l’anno fiscale chiuso a giugno 2020⁴⁷. Il dato è più allarmante se visto nell’ottica di *trend* positivo che il Pakistan stava vivendo testimoniato dal +3,3% del 2018-2019. Di conseguenza si stima inoltre che il tasso di popolazione che vive al di sotto della soglia di povertà passerà dal 24,3% al 33,5%⁴⁸.

Altro argomento interessante da analizzare è quello relativo a come la pandemia da COVID-19 abbia messo in ginocchio il settore del microcredito in Pakistan portandone alla luce i difetti. Infatti è possibile riscontrare alcune caratteristiche tipiche dell’organizzazione operativa del settore del microcredito che non hanno superato lo stress test della pandemia.

Il primo aspetto riguarda la modalità di remunerazione dei funzionari addetti ai prestiti. Secondo il *Pakistan Microfinance Network (2019)*, la maggior parte delle

⁴⁷ Per il Pakistan l’anno fiscale va dal 1 luglio al 30 giugno dell’anno seguente.

⁴⁸ CGAP (2020), “*Pakistan: Policy, Regulatory, and Supervisory COVID-19 Responses for Microfinance*”, Background Document.

istituzioni di microfinanza prevedono per i propri funzionari una paga proporzionale all'erogazione di nuovi prestiti e al rimborso di quelli esistenti. Vengono definiti "incentivi ad alta potenza" perché in tempi normali producono sicuramente degli effetti positivi sia per il funzionario che per la comunità, in quanto il suo risultato è allineato con le migliori condizioni della comunità. In tempi come quelli attuali però è necessario che i funzionari addetti ai prestiti abbiano una paga fissa, il che garantirebbe loro uno stipendio costante e li renderebbe liberi di dedicarsi completamente ad aiutare il più possibile le comunità senza doversi invece preoccupare maggiormente dei propri guadagni. A tal proposito, sempre dallo studio di Said et al. (2020) è emerso che alcuni funzionari hanno continuato a richiedere il rimborso dei prestiti ai clienti durante il periodo di blocco nonostante i responsabili delle istituzioni di microfinanza avessero stabilito politiche che concedevano moratorie di rimborso. Nello specifico il 96% dei mutuatari intervistati ha dichiarato di non essere stato contattato dalla propria istituzione di microfinanza per contrattare nuove modalità di rimborso più flessibili.

Il secondo importante aspetto, forse più radicato e più difficile da migliorare in Paesi come il Pakistan, riguarda la natura delle relazioni. Come detto più volte nel corso del seguente elaborato, nei Paesi in via di sviluppo il microcredito fonda le proprie radici sul rapporto faccia a faccia tra istituzione erogatrice e cliente. Tutto questo per ragioni logistiche legate allo sviluppo dei territori e alle possibilità economiche dei clienti, ma soprattutto per ragioni sociali. "La microfinanza si basa sulla fiducia tra istituzioni e clienti. Alcuni lo chiamano 'capitale sociale' o 'capitale organizzativo'"⁴⁹. Di conseguenza in un periodo in cui vige il distanziamento sociale è ovvio che questo sistema entra in crisi. Ed è compito delle autorità indicare la via maestra per fare in modo di implementare il paradigma della microfinanza,

⁴⁹ Cfr. Said, Malik, Meki, etc. (2020), "COVID-19 and the future of microfinance: evidence and insights from Pakistan", Oxford Review of Economic Policy, Volume 36, pp. S138–S168.

ad esempio favorendo lo sviluppo di una necessaria rivoluzione digitale, che sarà affrontata più avanti nel corso del capitolo, per far sì che il capitale sociale accumulato non venga disperso in quanto costoso da recuperare.

3.1.1 *Organizzazione giuridica della microfinanza in Pakistan*

La pandemia da COVID-19 ha determinato una pesante battuta d'arresto per la microfinanza in Pakistan dopo i progressi raggiunti negli anni. Secondo dati del CGAP il Pakistan, che nel 2017 registrava un tasso di inclusione finanziaria, inteso come proprietà di un conto corrente, pari al 21%, si è reso protagonista di una importante crescita nel settore della microfinanza testimoniata da un +11% annuale per quanto riguarda i prestiti lordi e un +12% annuale per quanto riguarda i depositi a risparmio. In termini assoluti “il numero di mutuatari attivi è più che raddoppiato dal 2014 al 2019, passando da 2,8 milioni nel 2014 a 7,3 milioni nel 2019”⁵⁰. Poi nel 2020 è arrivata questa crisi inaspettata che, come detto in precedenza, nel breve termine ha provocato una crisi di liquidità per i *microfinance providers*.

Le ragioni delle difficoltà che hanno incontrato le istituzioni di microfinanza in Pakistan sono attribuibili alla loro diversa regolamentazione. Dal punto di vista giuridico infatti il settore della microfinanza è composto da 51 organizzazioni divise in due gruppi: 11 banche di microfinanza e 40 società non bancarie di microfinanza. Le banche di microfinanza sono autorizzate e regolamentate dalla *State Bank of Pakistan* ai sensi della *Microfinance Institutions Ordinance* del 2001, ma sono separate dalle comuni banche commerciali da appositi regolamenti prudenziali. Essendo riconosciute come entità bancarie sono autorizzate a raccogliere e gestire depositi.

⁵⁰ Si veda nota 47.

Dall'altra parte invece le società non bancarie di microfinanza sono autorizzate e regolamentate dalla *Securities and Exchange Commission of Pakistan* in base a delle linee guida speciali approvate nel 2016, e si distinguono dalle altre organizzazioni perché non sono autorizzate a raccogliere e gestire depositi.

“Secondo un principio fondamentale della regolamentazione bancaria è necessaria una seria supervisione per gli istituti di raccolta dei depositi ma non per gli altri: l'idea è che le istituzioni di raccolta dei depositi detengano il denaro dei cittadini e il governo ha interesse a garantire che il denaro sia disponibile alla popolazione quando necessario”⁵¹. La motivazione per cui le società non bancarie di microfinanza non sono autorizzate a raccogliere e gestire depositi potrebbe derivare dal fatto che esse siano state pensate per servire la popolazione più vulnerabile, e di conseguenza, nel caso in cui queste istituzioni dovessero crollare i mutuatari non perderebbero i loro soldi.

Fonti sempre provenienti dalla *Oxford University* rivelano che la principale fonte di finanziamento per le organizzazioni bancarie proviene dai depositi pubblici, con i finanziamenti di terzi che costituiscono meno del 10%, mentre per le organizzazioni non bancarie il 75% dei fondi proviene da debito, fornito principalmente dalla *Pakistan Microfinance Investment Company*.

È proprio questa sottile differenza la causa principale della crisi di liquidità derivante dalla repentina riduzione del tasso di rimborso dei prestiti. Infatti se le società bancarie di microfinanza non hanno riscontrato grosse difficoltà perché hanno potuto contare su livelli stabili di depositi, le società non bancarie si sono trovate improvvisamente a dover fare i conti con una crisi di liquidità, che ha eroso la loro capacità di rimborsare i propri finanziatori, e allo stesso tempo le ha

⁵¹ Cfr. Said, Malik, Meki, etc. (2020), “*COVID-19 and the future of microfinance: evidence and insights from Pakistan*”, *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 36, pp. S138–S168.

condannate a fronteggiare una preoccupante incertezza sulle proprie linee di credito causata dall'aumento del rischio percepito associato al settore della microfinanza.

Di conseguenza urge un intervento statale che potrebbe essere bidirezionale: da una parte unificare la regolamentazione degli istituti verso le società bancarie, e dall'altra prevedere un meccanismo di partecipazione statale al rischio di credito con l'obiettivo anche di fornire maggiore credibilità alle istituzioni di microfinanza di fronte agli occhi degli investitori.

Ulteriori difficoltà sono derivate dal fatto che le società non bancarie di microfinanza non sono state riconosciute come attività essenziali dalle autorità durante il blocco e di conseguenza non hanno avuto possibilità di operare. Questo particolare non è banale in un Paese in cui la microfinanza è strettamente dipendente dai rapporti interpersonali. Infatti, anche le società bancarie, che invece sono state riconosciute come attività essenziali e quindi in teoria avrebbero potuto operare, nella pratica hanno riscontrato molte difficoltà in quanto i funzionari addetti ai prestiti sono stati impossibilitati a raggiungere i propri clienti per via dell'indisponibilità dei mezzi pubblici imposta dalle misure di blocco.

Per sopperire a tutto ciò la *State Bank of Pakistan* ha varato delle misure per favorire metodi di transazione digitale rinunciando anche a commissioni interbancarie su trasferimenti di fondi. Ma un sondaggio del *Pakistan Microfinance Network* condotto ad aprile 2020 ha evidenziato che solo l'11% dei clienti di microfinanza utilizzava canali digitali e un altro 33% era disposto a farlo.

3.1.2 *Provvedimenti per alleviare la condizione dei mutuatari*

Un primo passo verso l'unificazione della regolamentazione degli istituti di microcredito è riscontrabile nei provvedimenti presi dalle autorità per cercare di alleviare la condizione delle società erogatrici e dei mutuatari attivi.

Innanzitutto il *capital conservation buffer*, ovvero l'ammontare di capitale minimo che ogni istituto deve detenere, è stato ridotto dal 2,50% all'1,50% per liberare liquidità in modo da consentire alle banche di concedere prestiti alle imprese e alle famiglie. Poi la *State Bank of Pakistan* e la *Securities and Exchange Commission of Pakistan* a pochi giorni di distanza, rispettivamente il 26 e il 30 marzo 2020 attraverso comunicati indipendenti, hanno deciso di seguire una stessa linea di intervento.

Tali interventi miravano ad autorizzare ed esortare le istituzioni di microfinanza, bancarie e non, a proporre una politica di riprogrammazione dei prestiti dei propri mutuatari a seguito della pandemia da COVID-19. Nello specifico si è trattato di vere e proprie moratorie che prevedevano, su richiesta scritta del cliente pervenuta entro il 30 giugno 2020, il rinvio per un anno del rimborso della quota capitale del prestito, a condizione però che il mutuatario continuasse a pagare la quota interessi. Il tutto ovviamente senza influire sulla storia creditizia del cliente.

Inoltre, per le situazioni più fragili, è stato stabilito che i mutuatari nella condizione di non essere in grado di rimborsare né la quota capitale né quella interessi nel giro di un anno, potevano richiedere la rinegoziazione del proprio prestito di microfinanza entro 90 giorni dalla scadenza⁵².

Questi provvedimenti però, se da un lato tutelano gli interessi e rispondono alle necessità dei consumatori, dall'altro rischiano di affondare definitivamente le società non bancarie di microfinanza. Da interviste svolte da Said et al. (2020) a CEO di tali organizzazioni è emerso che le politiche attuate dalle istituzioni di regolamentazione non erano concretamente attuabili a causa dei piccoli importi dei prestiti, che di conseguenza implicano un pagamento di interessi mensili molto ridotto.

⁵² Tali disposizioni valevano solo per i prestiti divenuti deteriorati dopo il 15 febbraio 2020.

Il vero motivo dell'impraticabilità di tale soluzione è duplice. Il primo problema riguarda il modo in cui vengono calcolati gli interessi di un prestito di microfinanza standard in Pakistan: i prestiti in genere generano rimborsi mensili, calcolati utilizzando una struttura di saldo decrescente che comporta un pagamento mensile fisso, con una componente variabile di interessi calcolati sul residuo della somma totale da restituire. Sebbene questo metodo possa essere ritenuto vantaggioso per i clienti, implica per l'azienda erogatrice del credito dei costi operativi che diventano insostenibili se ogni mese venisse riscossa solo la quota interessi. È chiaro che la situazione pandemica abbinata alla metodologia di riscossione *in loco* (secondo problema) ha reso la pratica di riscossione un'operazione in perdita per l'azienda, visto l'esiguo ammontare della quota interessi.

3.2 La sfida del digitale

L'ultimo paragrafo dell'elaborato è dedicato alla riflessione sulla necessità per la microfinanza di intraprendere una svolta digitale, e le implicazioni che ne derivano per i Paesi in via di sviluppo come il Pakistan.

Il bisogno di digitalizzazione non è una scoperta recente. La pandemia però ha accelerato i tempi, creando un vero e proprio punto di rottura. Molte istituzioni di microfinanza basano i propri modelli di *business* sulla semplicità e sulla capacità di essere facilmente replicabili, il che le rende statiche e non orientate alla crescita e all'adattamento alle caratteristiche dei territori in cui vanno a insediarsi. Inoltre va riscontrata anche l'ascesa di nuovi *competitors*: ormai i sistemi di pagamento, come ad esempio i tradizionali circuiti Visa e Mastercard, con l'avvento del digitale si sono evoluti in piattaforme che offrono anche servizi accessori di credito e di risparmio in collaborazione con terze parti identificate spesso nelle banche commerciali tradizionali.

Allo stato attuale si tratta di due realtà completamente agli opposti. Infatti la microfinanza, nel corso della sua storia, ha dimostrato di riuscire a raggiungere risultati soddisfacenti sul lato dell'impatto, testimoniati soprattutto dall'ottimo tasso di restituzione del prestito, ma lo stesso non si può dire per quanto riguarda la scala, visto che i territori in cui solitamente opera sono caratterizzati da bassa densità di popolazione e uno scarso livello infrastrutturale che rendono difficili i rapporti tra struttura erogatrice del prestito e potenziali clienti. Uno studio di Watkins (2015) conferma la difficoltà della microfinanza di lavorare su larga scala: "il costo totale medio del prestito da una istituzione di microfinanza di piccole e medie dimensioni (fino a 100.000 clienti) è superiore del 60% rispetto al prestito fornito da una con oltre un milione di clienti. E oltre ad offrire un prestito più vantaggioso, gli istituti più grandi registrano anche profitti 2,5 volte superiori rispetto a istituti di piccole e medie dimensioni"⁵³.

Dall'altra parte invece i nuovi fornitori digitali basano il loro successo sulle capacità di scalabilità ed efficienza sfruttando la permeabilità della rete.

Se però i circuiti di pagamento digitale provassero a inserirsi nel mercato della microfinanza, ad esempio in Pakistan, potrebbero riscontrare a loro volta delle difficoltà. Sicuramente i nuovi modelli digitali raggiungerebbero i protagonisti del tessuto formale dell'economia come le medie e piccole imprese, ma, ancora una volta, la popolazione più povera rimarrebbe esclusa dal servizio come nel caso delle banche tradizionali, sia perché le comunità più fragili non sono servite da infrastruttura tecnologica, sia per mancanza di una cultura adeguata. A tal proposito è significativo che nelle interviste di Said et al. (2020) venga riportato che alcuni direttori di filiale hanno evitato di comunicare la possibilità di moratoria ai clienti

⁵³ Cfr. Watkins T. et al. (2020), *The Future of Microfinance*, Brookings Institution Press.

Tale citazione è stata ripresa da "After the storm: how microfinance can adapt and thrive", cgap.org, 14/10/2020.

via sms per scongiurare la possibilità che essi potessero confonderla con la cancellazione del proprio debito. Altro tema a cui prestare attenzione è poi quello della responsabilità. Il rischio sarebbe offrire uno strumento ad alto potenziale a una platea che non ha i mezzi per gestirlo in maniera corretta, producendo così un effetto distorsivo che lo trasforma in trappola per la popolazione più vulnerabile.

È per tutta questa serie di motivi che la microfinanza ha l'obbligo di sfruttare il punto di rottura provocato dalla pandemia per ripartire con una nuova identità, molto più digitale, e non rischiare così di rimanere fragile ed emarginata.

La microfinanza però deve stare attenta a non commettere l'errore di intraprendere con superficialità la trasformazione digitale. Ovviamente non si tratta solamente di fare un investimento in tecnologia, ma è bensì necessario focalizzarsi su alcuni punti fondamentali.

Per prima cosa bisogna affrontare la gestione del cambiamento. Si tratta di una questione culturale. È necessaria una mentalità adattiva, tipica delle nuove generazioni, che dal punto di vista operativo è completamente opposta a quella della maggior parte delle istituzioni di microfinanza, le quali probabilmente interpreterebbero il cambiamento con la semplice aggiunta di un'offerta digitale al tradizionale modello di *business*. Al contrario le società erogatrici di microcredito devono essere disposte a ripensare completamente la propria operatività, intercettare i nuovi bisogni della clientela e su quelli mantenere una visione di lungo periodo, e non rincorrere ogni volta il cambiamento di priorità.

Questo punto è particolarmente sensibile per i Paesi in via di sviluppo in cui il problema culturale abbraccia il lato della domanda, ossia i clienti. A tal proposito potrebbe essere di aiuto per le istituzioni di microfinanza offrire dei prestiti finalizzati all'acquisto di apparecchiature tecnologiche in abbinamento a corsi di educazione finanziaria per aumentare la consapevolezza della popolazione e ricercare la fidelizzazione.

Il tutto si allaccia al secondo tema, ovvero quello della cura dei canali. Soprattutto in questo momento contraddistinto dalle distanze sociali diventa fondamentale, soprattutto per la microfinanza, differenziare le possibilità di arrivare al cliente. E questo permetterebbe alla microfinanza di raggiungere la scalabilità, cioè ridurre i costi raggiungendo più persone, oltre ad aumentare il grado di fiducia del cliente e quindi preservare quel capitale sociale di cui si è parlato in precedenza.

Il Pakistan, negli ultimi tempi, sta muovendo dei passi significativi nella direzione del digitale. Nello specifico, a inizio dicembre 2020 il *Pakistan Microfinance Network* ha ufficialmente presentato ad Islamabad *Munsalik*, una piattaforma digitale condivisa che “cercherà non solo di digitalizzare le operazioni interne dei *microfinance providers* rendendole senza carta, ma fornirà anche middleware alle stesse MFP per connettersi con l'infrastruttura finanziaria del Pakistan”⁵⁴. Il progetto verrà articolato in due fasi distinte: nella prima verrà digitalizzato il processo di richiesta del prestito, mentre successivamente si passerà alla consegna e regolamentazione.

Inoltre nello stesso periodo un membro dell'assemblea provinciale del Khyber Pakhtunkhwa, una delle quattro Province del Pakistan, ha comunicato tramite un *tweet* la decisione unanime del parlamento provinciale di voler legalizzare l'uso di criptovalute e il relativo *mining*, letteralmente il processo di estrazione di una valuta digitale. Decisione che potrà presto interessare tutto il territorio nazionale, nonché la vicina India⁵⁵.

In conclusione, la microfinanza nell'intraprendere il suo percorso di cambiamento deve stare attenta a mantenere la sua dimensione sociale. Il rischio è che nel caso in cui un debitore dovesse ritardare un pagamento, il sistema digitale

⁵⁴ Cfr. “PMN launches “Munsalik” – A shared platform providing digital services to the microfinance industry”, pnm.org.pk, 3/12/2020.

⁵⁵ “Pakistan legalizza le valute digitali e il mining di criptovalute”, mondo-crypto.com, 4/12/2020.

porrebbe quel cliente nella lista dei cattivi pagatori una volta scaduti i termini, precludendogli la possibilità di avere accesso ad ulteriori finanziamenti. Questa situazione avrebbe come unico risultato quello di generare ulteriore esclusione finanziaria, il motivo stesso per cui nasce la microfinanza.

CONCLUSIONI

A conclusione dell'elaborato, è doveroso proporre alcune conclusioni in merito all'efficacia generale di uno strumento come il microcredito.

Dall'analisi del fenomeno emerge che il microcredito rappresenta sicuramente un'opportunità di riscatto sociale e di una migliore inclusione finanziaria, ma probabilmente il fatto che sia per definizione non redditizio ne causa un immobilismo evolutivo che rischia di lasciarlo ai margini del settore finanziario, come le popolazioni che si promette di seguire.

Innanzitutto, come evidenziato nel capitolo 1, emergono carenze sul lato dell'offerta e dell'organizzazione.

Nella maggior parte dei casi, il microcredito che opera nei Paesi in via di sviluppo si propone di finanziare l'idea imprenditoriale di quei soggetti che, per mancanza di garanzie, sono esclusi dal circuito del credito tradizionale. Il problema della mancanza di garanzie viene risolto dal microcredito attraverso l'attuazione della pratica del prestito di gruppo che dona un'ulteriore impronta sociale all'iniziativa di microfinanza. Purtroppo però il vero problema di queste popolazioni è la grande fetta di lavoratori informali che non vedono nel microcredito l'opportunità di intraprendere una nuova attività imprenditoriale bensì un mero strumento di sostentamento, quindi utilizzato come una misura assistenzialista che però non producendo ricchezza non ha effetti positivi. Quindi considerando maggiormente il contesto in cui si opera, è di primaria importanza sensibilizzare e sollecitare i Governi ad intraprendere campagne di alfabetizzazione finanziaria, in modo da preparare il terreno alla microfinanza. Questo potrebbe essere utile anche a risolvere il problema culturale legato alla condizione della donna trattato nel capitolo 2, in modo tale da aumentarne la consapevolezza e cercare di tamponare il fenomeno del *pass through*.

In seconda battuta, è evidente che identificare la microfinanza solamente con il microcredito risulti riduttivo. È necessaria una diversificazione dell'offerta di tali istituzioni in favore di servizi assicurativi (vista la maggiore propensione al lavoro agricolo delle popolazioni servite potrebbero essere utili dei contratti che assicurino i raccolti ad esempio dagli eventi naturali) e di gestione dei risparmi, oltre a quelli classici di microcredito.

La problematica più importante però è quella messa in evidenza dal manifestarsi degli effetti sociali del COVID-19. Nel capitolo 3 si è discusso di come le necessarie misure di distanziamento sociale imposte dai Governi abbiano reso difficoltoso l'operato delle istituzioni di microcredito. La motivazione risiede nell'eccessiva dipendenza del microcredito dai rapporti interpersonali nella gestione delle pratiche quotidiane, che in mancanza di una adeguata alfabetizzazione finanziaria e copertura tecnologica sembra essere la metodologia di azione più efficace in territori spesso caratterizzati da bassa densità abitativa. Proprio questa caratteristica dei territori, combinata con la lentezza delle istituzioni di microfinanza nell'intraprendere un'adeguata rivoluzione digitale, ha favorito l'avvento di nuovi *competitors* identificabili nelle piattaforme di pagamento digitale, le quali però si propongono di approcciare il mercato degli *unbanked* con un'ottica di profitto. Grazie alla permeabilità della rete riescono facilmente a raggiungere comunità un tempo isolate riducendo così notevolmente i costi, rispetto alle istituzioni di microfinanza tradizionali che devono mandare ogni volta il funzionario personalmente nelle comunità.

Una possibile soluzione per rinnovare e rilanciare la microfinanza potrebbe essere quella di percorrere la strada della *blockchain*. Essa, infatti, potrebbe rappresentare la chiave per far ritrovare definitivamente alla microfinanza lo spirito etico che la contraddistingue sin dalla nascita.

Sicuramente la volontà di democratizzare l'accesso alle informazioni finanziarie è comune a entrambe le realtà. L'eventuale applicazione della tecnologia *blockchain* alla microfinanza produrrebbe come primo effetto un aumento della trasparenza delle transazioni e la diminuzione dei costi operativi grazie alla decentralizzazione: semplicemente eliminando ogni possibile mediatore si abbatterebbe il costo rendendo possibile l'applicazione di tassi di interesse minori che garantirebbero a loro volta elevati tassi di rimborso. La riduzione dei costi permetterebbe ai mutuatari di concentrarsi maggiormente sul progetto piuttosto che sul pagamento degli interessi e, non da meno, migliorerebbe la reputazione del settore nel suo complesso. Nello specifico, tutto ciò sarebbe reso possibile dalla *blockchain* attraverso gli *smart contracts*: "protocolli di transazione computerizzati che eseguono i termini di un contratto"⁵⁶. Inoltre, grazie a una completa digitalizzazione del sistema, sarebbe possibile tracciare le transazioni dei possibili mutuatari, ricavando di conseguenza informazioni fondamentali per stabilirne in automatico i bisogni o anche il livello di rischio.

Allo stesso tempo però ci sono alcuni limiti che potrebbero ostacolare l'applicazione di tale soluzione.

Per prima cosa la tecnologia *blockchain* è molto complessa, a maggior ragione per le popolazioni in via di sviluppo, e questo crea delle barriere all'entrata sia tecnologiche che economiche.

Inoltre si materializza il problema della gestione dei dati che deve abbinarsi ad una regolamentazione unica in merito, che ancora manca. Se da una parte la *blockchain* può svolgere il ruolo di garante neutrale di terze parti della sicurezza dei dati personali, dall'altra è necessario stabilire un adattamento regolamentare per quanto riguarda sia il principio di immutabilità e preservazione delle informazioni, sia l'eventuale mancanza di responsabilità nel caso di un comportamento

⁵⁶ Cfr. "La blockchain a servizio del più vulnerabile", unimondo.org, 24/12/2018.

fraudolento nell'ambito dello *smart contract*, caratteristiche tipiche della *blockchain*.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof G. (2003), Racconti di un Nobel per l'economia, Università Bocconi.
- Armendariz B. e Morduch J. (2010), The Economics of Microfinance, MIT Press.
- CGAP (2020), Pakistan: Policy, Regulatory, and Supervisory COVID-19 Responses for Microfinance, Background Document, giugno 2020.
- Haq A., Khalid Z. (2010), Impact of microcredit: a summary of evidence from Pakistan, World Bank.
- Niccoli A. e Presbitero A. (2013), Microcredito e macrosperanze, Egea.
- Nonne L. (2009), Il prestito ad interesse nel diritto islamico tra solidarietà e profitto, Università di Sassari.
- Safavian M. e Haq A. (2013), Are Pakistan's Women Entrepreneurs Being Served by the Microfinance Sector ?, World Bank.
- Said F. et al. (2020), COVID-19 and the future of microfinance: evidence and insights from Pakistan, Oxford Review of Economic Policy, Volume 36, pp. S138–S168.
- Stiglitz J. e Weiss A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, The American Economic Review, Vol. 71, pp. 393-410.
- Watkins T. et al. (2020), The Future of Microfinance, Brooking Institution Press.
- Zaidi H. (2017), Impact of microfinance on socio-economic conditions of the borrowers: a case study of Akhuwat Foundation (Lahore), European Journal of Multidisciplinary Studies, pag.239.

SITOGRAFIA

www.ansa.it
www.borsaitaliana.it
www.cgap.org
www.findevgateway.org
www.forbes.it
www.pmn.org.pk
www.unionedellecomunitàislamiche.org
www.worldbank.org