

Accordare piccoli prestiti a persone a forte rischio d'insolvenza conviene?

Gli effetti del microcredito in termini di aumento dell'attività imprenditoriale e di riduzione della povertà

Il microcredito è uno strumento finanziario nato per offrire opportunità di sviluppo alle popolazioni povere nella convinzione che, grazie alla disponibilità di piccole somme concesse in prestito, individui in condizioni di disagio economico possano svolgere attività di microimpresa e provvedere al sostentamento delle proprie famiglie. La principale caratteristica di questo strumento è costituita dal fatto che le garanzie reali richieste da chi eroga il credito sono quasi nulle e si assegna invece grande importanza alle caratteristiche personali di chi richiede il prestito. Il buon esito della pratica dipende dunque dal giudizio dei funzionari preposti a concedere il credito. Sono loro che, in base a criteri condivisi, valutano le caratteristiche personali dei richiedenti. Ma l'applicazione di tali criteri porta davvero ad escludere solo le persone inaffidabili? Oppure una parte degli esclusi meriterebbe comunque una chance? Cosa accadrebbe se si erogasse il microcredito anche ai clienti giudicati inammissibili? Uno studio svolto in Bosnia-Herzegovina tra il 2008 e il 2010 risponde a queste domande e conferma la validità dei criteri utilizzati dai funzionari.

Il problema dell'accesso al credito

Il microcredito è nato in Bangladesh alla fine degli anni '70. A partire dagli anni '90 si è diffuso in Europa. Con questo termine si intende "un prestito di limitato importo con obbligo di restituzione, concesso in assenza di particolari garanzie a soggetti svantaggiati o in difficoltà economica, mirato al finanziamento di microimprese, alla creazione di occupazione (autoimpiego), al sostegno socio-assistenziale" [ENM, 2013]. Si riconoscono dunque 2 tipi di microcredito: il microcredito **sociale**, che mira a sostenere condizioni minime di sussistenza, e quello **produttivo**, che finanzia attività imprenditoriali e di avviamento al lavoro.

IL MICROCREDITO IN ITALIA

In Italia il microcredito ha raggiunto una diffusione notevole. **L'Ente Nazionale per il Microcredito ha recentemente mappato 182 iniziative attive sul territorio nazionale.** Si stima che nel 2011 metà di tali iniziative avesse finalità sociali e l'altra metà finalità produttive; quest'ultimo tipo assorbiva però il 92% delle risorse erogate (27 mi-

lioni di euro). Fra gli enti erogatori, le Regioni e le finanziarie regionali hanno erogato nel 2011 l'ammontare maggiore di risorse: 16 milioni di euro (tav. 1).

CHI AMMETTERE AL MICROCREDITO?

Il microcredito nasce per superare alcune imperfezioni del mercato creditizio. L'ipotesi è che una parte di coloro che richiedono un prestito in banca, pur non avendo garanzie sufficienti, sarebbe in realtà composta da clienti affidabili. Almeno per piccole cifre. **Impedire a tali persone l'accesso a prestiti di lieve entità rappresenta un freno allo sviluppo: non nascono iniziative imprenditoriali fruttuose e si finisce per deprimere i consumi.**

Come scegliere chi ammettere al microcredito? Le Istituzioni Finanziarie di Microcredito (IFM) in genere adottano criteri di ammissione che includono la valutazione di caratteristiche e atteggiamenti personali, che segnalano una scarsa responsabilità dei soggetti nei confronti degli accordi presi. È possibile che tale selezione, pur fondata su criteri più elastici rispetto alle normali condizioni di mercato, resti comunque troppo restrittiva. Può convenire alla collettività finanziaria anche persone "sotto soglia", a forte rischio di insolvenza?

"In Italia, nel 2011, le Regioni hanno erogato circa 16 milioni di euro in microcredito"

Tav. 1 - Il microcredito in Italia (2011)

Erogazioni per tipo di ente	Milioni di euro
Regioni e Finanziarie Regionali	15,7
Fondaz. di origine bancaria e non	3,6
Camere di Commercio (C.C.I.A.A.)	3,5
Banche	1,9
Enti religiosi	1,6
Comuni	1,05
Altri	2,15
Totale	29,8

Fonte: Ente nazionale per il Microcredito, 2013

Uno studio condotto in Bosnia-Herzegovina [Augsburg et al., 2012] dalla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo, ha valutato gli effetti sulla povertà di

un'estensione del microcredito a soggetti che, secondo i consueti criteri di ammissione, sarebbero stati esclusi. Questa nota ne sintetizza i risultati.

In cosa consiste l'intervento?

L'intervento di microcredito, oggetto di questa analisi, è realizzato da una IFM bosniaca, l'EKI, con più di 36.000 clienti in Bosnia-Herzegovina.

L'INDIVIDUAZIONE DEI SOGGETTI MARGINALI

Ai funzionari operanti in 14 sedi diverse (tav. 2) è stato chiesto di identificare tra i richiedenti il microcredito quelli che, seppur per poco, erano da considerare non ammissibili. L'invito era ad individuare soggetti al limite dell'ammissibilità (*marginal applicants*), ai quali i funzionari avrebbero concesso un prestito solo nel caso avessero ricevuto il mandato di correre qualche rischio in più rispetto alla situazione normale. Di solito questi soggetti marginali sono individui meno istruiti o più poveri della media, oppure sono persone che danno l'idea di avere un carattere difficile.

Dalla selezione sono stati esclusi i candidati con una storia creditizia negativa, molto indebitati o sospettati di star già truffando l'istituto finanziario.

I funzionari di EKI ricevono un bonus in base alle performance del loro portafoglio clienti. Per controbilanciare il disincentivo al rischio dato dal bonus, a ciascuno di loro è stata erogata una commissione pari a circa 6 dollari per ciascun nuovo cliente "sotto soglia di ammissibilità" a cui era comunque erogato il prestito.

LA PROPOSTA DI PARTECIPARE ALLO STUDIO

Al candidato selezionato dal funzionario di EKI, dopo una verifica delle sue credenziali da parte del comitato per i prestiti, è data la possibilità di partecipare allo studio. In sostanza, gli viene proposto di partecipare ad una sorta di lotteria. Egli potrà ricevere il prestito che ha richiesto solo se sarà sorteggiato e soltanto a patto che si dichiari, in ogni caso, disponibile ad essere intervistato un anno dopo l'estrazione. La probabilità di ricevere il prestito è pari al 50%. Se sarà fortunato, riceverà il denaro entro una settimana.

In che modo è stato valutato l'intervento?

Nel mese di novembre 2008 è iniziata la selezione dei candidati ad opera delle 14 agenzie locali di EKI. Complessivamente sono state intervistate 1241 persone al fine di valutarne l'ammissibilità. Al termine della selezione sono state riconosciute come ammissibili all'intervento 1.198 persone.

Non tutti i candidati hanno però ricevuto il prestito richiesto. Per decidere a chi concedere il microcredito, è stata organizzata una sorta di lotteria. Al termine di ogni settimana di interviste il gruppo di ricerca sorteggiava il nome di chi avrebbe ricevuto il

prestito entro la settimana successiva e di chi invece non avrebbe ricevuto alcunché per tutta la durata dello studio.

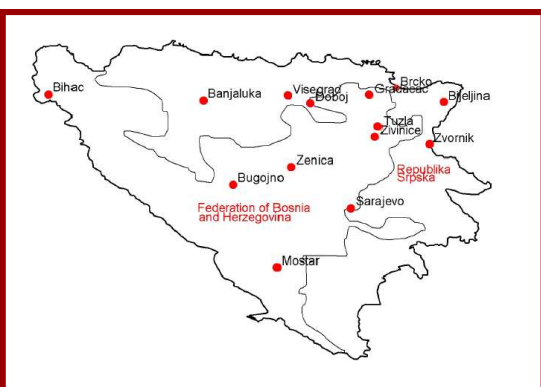
PERCHÉ RANDOMIZZARE IL PRESTITO?

La selezione casuale (randomizzazione) dei clienti è necessaria per procedere alla valutazione degli effetti. Essa consente di costruire due gruppi omogenei di persone, che differiscono tra loro per il solo fatto di aver ricevuto o meno il prestito (tav.3). Grazie a tale somiglianza, le differenze osservate tra questi 2 gruppi ad un anno di distanza potranno essere attribuite solo all'intervento di microcredito.

Da sottolineare come ciascun candidato sia stato intervistato prima di essere assegnato a uno dei 2 gruppi, in modo tale che l'esito della selezione non influenzasse in alcun modo le risposte date dai candidati.

"Si decide di concedere il microcredito ad alcuni "clienti marginali" che, secondo le regole, non sarebbero stati ammessi a finanziamento"

Tav. 2 - Le sedi EKI coinvolte nello studio



LE INTERVISTE SUCCESSIVE AL PRESTITO

Nel periodo tra febbraio e luglio 2010, circa 14 mesi dopo il primo giro di interviste, tutti i soggetti che hanno partecipato all'estrazione sono stati ricontattati per una nuova intervista. A coloro che rifiutavano l'intervista è stata offerta una SIM card per cellulare, dal valore di 10 euro, in cambio della loro disponibilità a rispondere alle domande. Ciò ha aumentato notevolmente il tasso di risposta. Al termine dell'indagine hanno concesso l'intervista 982 persone (tav. 4).

SU COSA OSSERVARE GLI EFFETTI?

Lo studio nasce dalla volontà di verificare che la scelta, abitualmente assunta dalle IFM, di **non finanziare i soggetti appena sotto la soglia di ammissibilità**, non com-

L'intervento funziona?

L'estensione del microcredito ai clienti marginali **non ha prodotti effetti sul livello di disoccupazione o sul reddito**. Si identificano però effetti sul livello di attività imprenditoriale e sull'uso di risorse finanziarie e di tempo da parte delle famiglie (tav. 5).

L'EFFETTO SULL'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE

Tra coloro che hanno avuto accesso al microcredito si registra, 14 mesi dopo l'erogazione, **circa il 5,8% in più di persone titolari di un'attività di microimpresa**. Questo risultato è dovuto in parte ad una maggiore creazione di nuove imprese tra i beneficiari del prestito e in parte al fatto che sono cessate meno imprese rispetto al gruppo dei non beneficiari. **In assenza di microcredito il tasso di mortalità delle imprese sarebbe stato più alto**. Questa differenza si concentra tra coloro che hanno un'istruzione più elevata.

L'EFFETTO SU CONSUMI E RISPARMI

Si registra una diminuzione dei consumi tra i beneficiari del prestito. Questo accade in particolare tra le persone con istruzione più bassa (-627 euro). Ciò dipende dal fatto che il prestito, usato come investimento a sostegno dell'attività imprenditoriale, viene integrato dalle famiglie con risorse proprie derivanti da una **contrazione dei consumi**. In sostanza, chi non ottiene il presti-

porti in realtà una perdita. Sia per coloro che si candidano al microcredito, che sarebbero "ingiustamente" esclusi, sia per la collettività, che mancherebbe un'occasione di sviluppo, sia per l'ente di credito che non coglierebbe una possibilità di profitto.

Lo studio tenta quindi di identificare gli effetti su diverse variabili come: (1) essere o meno disoccupato, (2) possedere o meno un'impresa, (3) la quantità di consumi delle famiglie, (5) l'entità dei risparmi, (6) le ore lavorate e (7) la frequenza scolastica.

to non investe e dunque non ha bisogno di ridurre i consumi per sostenere l'investimento. Il dato positivo di tale contrazione è che si riducono anche i consumi per vizi (*demerit goods*) come l'alcool e il fumo: circa 1,26 euro in meno alla settimana.

Anche il risparmio tende a diminuire tra i beneficiari, confermando l'ipotesi che il credito viene integrato con risorse proprie per rendere l'investimento più profittevole. In questo caso però l'effetto è più accentuato fra coloro i quali hanno una maggiore istruzione. I soggetti più istruiti hanno maggiori risparmi e fanno quindi più facilmente ricorso ai risparmi per integrare il credito.

L'EFFETTO SU LAVORO E SCUOLA

Nelle famiglie beneficiarie del prestito aumentano le ore lavorate dai ragazzi con un'età tra i 16 ei 19 anni, in particolare nel business di famiglia (+20,5 ore).

Questo aumento nell'offerta di lavoro va naturalmente a detrimento della frequenza scolastica: un calo di circa 9 punti percentuali rispetto ai ragazzi che fanno parte di famiglie che non hanno ricevuto il prestito. **L'effetto più evidente sulla frequenza scolastica si registra per i figli di genitori poco istruiti (-19,3%)**.

Tav. 3 - Caratteristiche del campione

Caratteristiche	Con prestito	Senza prestito
Età	37,7	37,3
% donne	39,1%	39,2%
% sposati	61,3%	61,2%
% occupati	55,7%	55,9%
% diplomati	64,3%	64,1%

Tav. 4 - Gli intervistati

Intervista iniziale (prima dell'estrazione)	N.
Proposti dai funzionari	1241
Si rifiutano	33
Non reperibili	2
Intervistati	1206
Partecipanti finali	1198
Intervista finale (14 mesi dopo)	N.
Si rifiutano	100
Introvabili	116
Interviste complete	982

"Tra i beneficiari del prestito diminuiscono i consumi, i risparmi e la frequenza scolastica"

Tav. 5 - Gli effetti dell'estensione del microcredito

Variabili risultato	Effetto		
	Tutti	Bassa istruzione	Alta istruzione
% disoccupazione	-0,09	-0,66	0,017
% titolari impresa	+5,8*	+4,8	+6,9*
Consumi totali (annuali)	-310 euro	-627 euro*	-198 euro
Consumi in fumo e alcool (settiman.)	-1,26 euro*	-0,87 euro	-1,42 euro
Risparmi complessivi	-216 euro*	+73 euro	-357 euro*
Ore lavorate in impresa (età 16-19)	+20,5*	+34,6*	+13
% frequentanti	-8,9*	-19,3*	-2,8

* Differenze statisticamente significative.

Tav. 6 - Confronti tra clienti regolari e clienti marginali

	% ritardi	% non restituiti	% profitto
Clienti regolari di microcredito	29	9	+12,8
Clienti marginali	46	26	-11,1

"Le condizioni di vita peggiorano e le somme prestate non vengono restituite"

Quali conclusioni trarre dallo studio?

- L'estensione del microcredito a clienti marginali, che in condizioni normali si collocano sotto la soglia di ammissibilità, ha peggiorato le condizioni delle famiglie che hanno beneficiato del prestito. Il microcredito viene di solito integrato da risorse in possesso delle famiglie, per rendere più profittevole l'investimento. Questo fenomeno però genera alcuni effetti indesiderati: si contraggono i consumi, diminuiscono i risparmi e i figli aiutano i genitori nel lavoro invece di andare a scuola.
- Per l'istituto di credito finanziario soggetti sotto soglia non è un'operazione conveniente, anzi genera perdite notevoli. Lo studio conferma dunque l'importanza del giudizio soggettivo dato dai funzionari.

CONVIENE ALL'ISTITUTO DI CREDITO EROGARE PRESTITI AI CLIENTI MARGINALI?

Solitamente il microcredito genera ritorni finanziari positivi all'istituto che concede il prestito. In questo caso però, la decisione di allargare il microcredito a clienti marginali ("sotto soglia") produce delle perdite (tav.6). Anche con tassi di interesse molto elevati (fino al 22%), le sofferenze sono tali da rendere negativo il profitto (-11,1% contro il 12,8% realizzato normalmente). Circa il 26% dei prestiti non sono restituiti dai clienti partecipanti allo studio.

Lo studio inoltre dimostra che i clienti marginali con buone garanzie reali, simili a quelle dei clienti ordinari, ma collocati "sotto soglia" per alcuni tratti della loro personalità (ad es. perché troppo aggressivi o troppo propensi al rischio), si rivelano effettivamente inaffidabili e producono comunque delle perdite finanziarie.

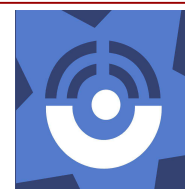
- Gli effetti negativi riscontrati su consumi e risparmi forse possono essere spiegati dalla brevità del periodo di osservazione. Un'ipotesi (da verificare) è che per poter generare profitti e sviluppo le microimprese abbiano bisogno di un lasso di tempo più lungo dei 14 mesi dello studio.
- Un'ulteriore ipotesi è che per alcune categorie di persone l'impossibilità di accedere al credito non sia il principale vincolo allo sviluppo imprenditoriale. Altri studi citati nel rapporto finale dello studio dimostrano che percorsi formativi volti all'alfabetizzazione finanziaria producono effetti positivi sulla gestione d'impresa, sugli investimenti e sulla restituzione degli eventuali prestiti ottenuti.

Riferimenti bibliografici

- Augsburg, De Haas, Harmgart and Meghir, *Microfinance at the margin: experimental evidence from Bosnia and Herzegovina*, WP No. 146, EBRD 2012.
- ENM - Ente Nazionale per il Microcredito, *Monitoraggio dell'intergrazione delle politiche del lavoro con le politiche di sviluppo locale dei sistemi produttivi relativamente al microcredito e alla micro finanza*, gennaio 2013.
- European Microfinance Network, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union*, 2010-2011

La presente nota è stata redatta da Alessandro Rotilio - Servizio Studi e Valutazione Politiche regionali del Consiglio regionale della Lombardia.

Progetto CAPIRe è un'iniziativa della Conferenza dei Presidenti delle Assemblee Legislative delle Regioni e delle Province Autonome. Le attività di ricerca, analisi e formazione sono curate dall'Associazione per lo Sviluppo della Valutazione e l'Analisi delle Politiche Pubbliche di Torino.



CONFERENZA DEI PRESIDENTI
DELLE ASSEMBLEE LEGISLATIVE
DELLE REGIONI E DELLE
PROVINCE AUTONOME