

Workshop
dell'economia sociale



Il Credito Relazionale

innovazione, sostenibilità ed integrazione

Antonio Andreoni
PhD Candidate, University of Cambridge
Co-fondatore di micro.Bo e Make a Change
Ricercatore ABI – Progetto 'Microcredito Italia'

24 Marzo 2010, Forlì



Facoltà di Economia di Forlì
Corso di Laurea Magistrale in Economia
e Management delle Imprese Cooperative
e delle Organizzazioni Non Profit

 aiccon
cooperazione | non profit

Associazione Italiana
per la promozione della Cultura
della Cooperazione e del Nonprofit

Di cosa parleremo...

- Microfinanza: dare credito alle relazioni
- L'esclusione finanziaria e la microfinanza
- Uno sguardo all'Europa...e all'Italia
- La microfinanza: la promessa e l'illusione
- La microfinanza: outreach, sostenibilità ed efficienza
- Quando la microfinanza diviene mainstream: il rischio della mission drift
- Come espandere la frontiera delle possibilità
- L'innovazione della tecnologia di credito
- La sostenibilità sistemica: smart subsidies ed esternalità
- Un approccio integrato: mercato, stato e social business
- ...un paio di inviti, alla riflessione e al cambiamento!



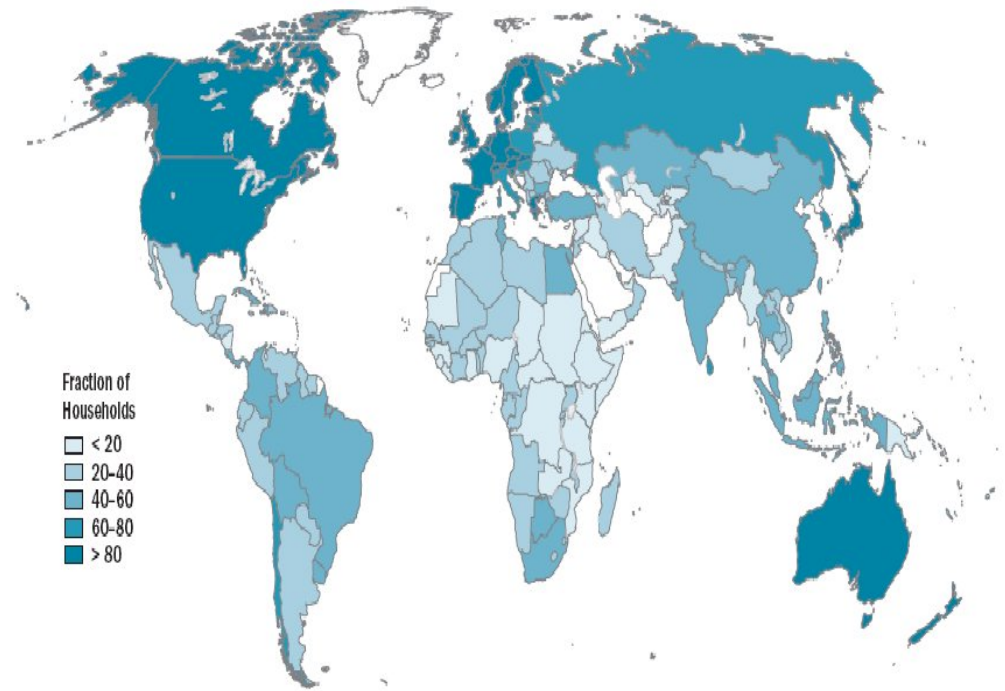
Microfinanza: dare credito alle relazioni

- L'estinzione di una specie: l'homo oeconomicus
"most of us would not like to think that we conform to the view of man that underlies prevailing economic models, which is of calculating, rational, self-interested individual"
Joseph Stiglitz, Freefall, Penguin 2010
- Il paradigma ermeneutico relazionale: un dialogo tra Smith e Genovesi
- Il Laboratorio della microfinanza: dare credito alle relazioni
"L'espressione credito relazionale identifica propriamente tutte quelle metodologie creditizie che, facendo leva su sistemi densi di relazioni socioeconomiche e su meccanismi di responsabilità reciproca, consentono alle persone escluse dal sistema finanziario formale di avere accesso ai servizi finanziari, in particolare al credito".
(Andreoni e Pelligra 2009, 83)
- Relazioni di libertà: 'development as freedom'
- Le 'social capabilities' e le 'enabling institutions'



L'esclusione finanziaria: un fenomeno mondiale

- Paesi area OCSE, in molti casi si registrano percentuali di inclusione superiori al 95%, mentre il valore medio si attesta intorno al 90%.
- Nei paesi dell'ex blocco sovietico si registrano tassi di inclusione finanziaria che variano dal 60% all'80%
- in Asia tale dato varia dal 40% al 60%.
- In America Latina i paesi presentano tra loro significative differenze se si pensa che in Nicaragua, per esempio, il tasso di inclusione è del 20%, pari cioè a quello dei paesi più poveri dell'Africa Sub-Sahariana, mentre in Cile raggiunge il 60%.
- Estrema variabilità regionale

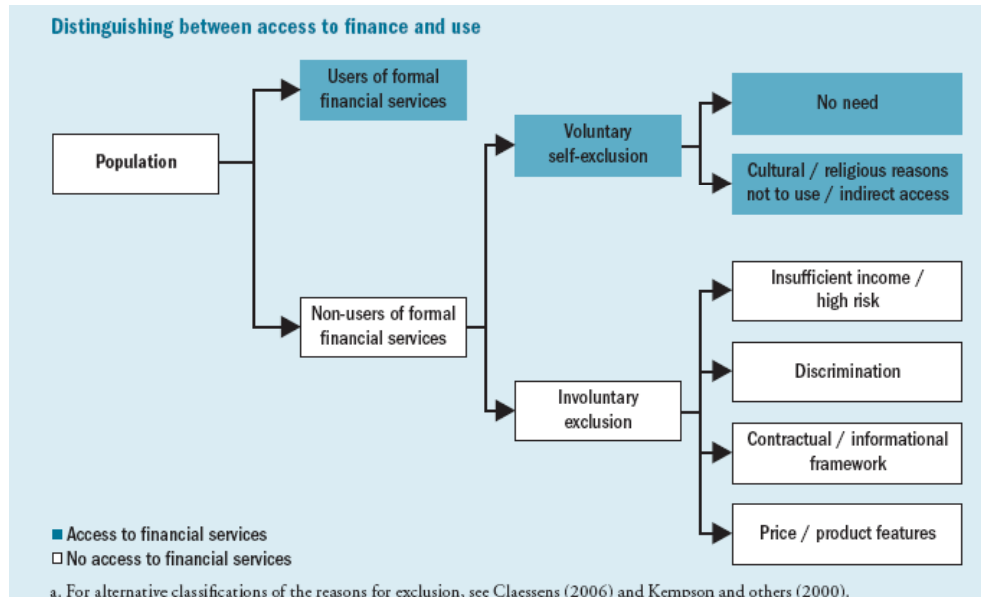


Sources: Beck, Demirgüç-Kunt, and Martínez Peria (2007b); Christen, Jayadeva, and Rosenberg (2004); Peachey and Roc (2006); and Honohan (2006). See also box 1.4.



L'esclusione finanziaria: dinamiche e cause

“Una persona si trova in situazione di esclusione bancaria e finanziaria, quando subisce un grado di impedimento nelle sue pratiche bancarie e finanziarie che non gli permette di **condurre una vita sociale normale nella società che è la sua**” [Nowak 2005,33]



Dinamiche e cause:
Esclusione geografica
Esclusione sociale e di marketing
Esclusione procedurale
Esclusione economica per barriere di prezzo
Esclusione di prodotto e servizio
Auto-esclusione
Esclusione indotta causata da sovra-indebitamento



La risposta della microfinanza

100 Million

Poorest Families Reached

The day hunger is eradicated from the earth, the world will see the greatest spiritual explosion humanity has ever seen. Humanity cannot imagine the joy that will burst into the world on the day of the great revolution.

Federico Garcia Lorca, Spanish poet and writer



La risposta della microfinanza al 2009

Regione	Numero di programmi riportati	Numero totale di clienti al 2005	Numero totale di clienti al 2006	Numero totale di clienti considerati <i>poorest</i> al 2005	Numero totale di clienti considerati <i>poorest</i> al 2006	Numero totale di clienti <i>poorest</i> donne al 2005	Numero totale di clienti <i>poorest</i> donne al 2006
Africa subsahariana	970	7.429.730	8.411.416	5.380.680	6.182.812	3.422.825	4.036.017
Asia e Pacifico	1.677	96.689.252	112.714.909	74.330.516	83.755.659	63.934.812	72.934.477
America Latina e Caraibica	579	4.409.093	6.755.569	1.760.405	1.978.145	1.258.668	1.384.338
Medio Oriente e Nordafrica	30	1.287.318	1.722.274	387.951	755.682	321.004	621.111
Totale paesi in via di sviluppo	3.256	109.815.393	129.604.168	81.859.552	92.672.298	68.937.309	78.975.943
Nordamerica ed Europa occidentale	39	55.707	54.466	13.318	25.265	7.862	11.765
Europa orientale e Asia centrale	21	3.390.290	3.372.280	76.166	255.011	47.586	142.873
Totale paesi industrializzati	60	3.445.997	3.426.746	89.484	250.276	55.718	154.638
Totale mondo	3.316	113.216.390	133.030.913	81.949.036	92.922.574	68.993.027	79.130.581

FIG. 8.3. Dimensioni del fenomeno microfinanza per aree regionali.

Table 3: Results of the Verification Process, 2000–2008

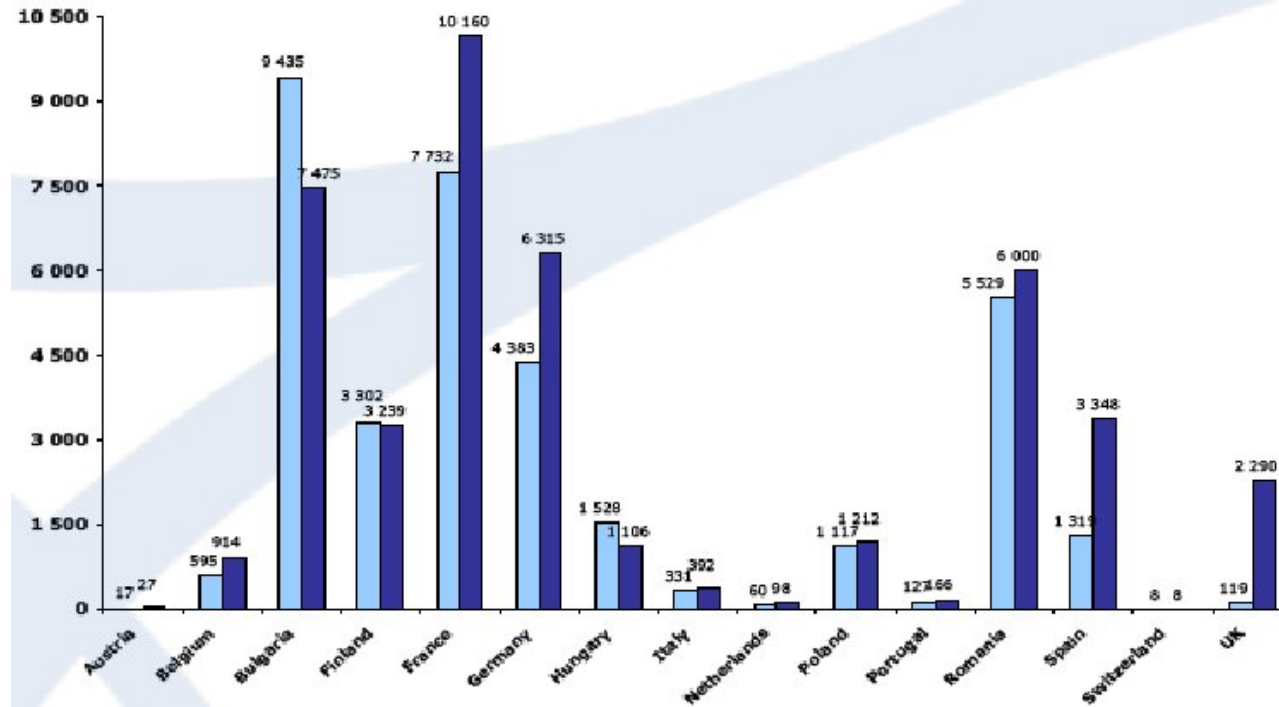
Year	Number of Institutions Verified	Number of Poorest Clients Verified	Percent Verified of Total Poorest Clients Reported	Total Number of Poorest Clients Reported
2000	78	9,274,385	67	13,779,872
2001	138	12,752,645	66	19,327,451
2002	211	21,771,448	81	26,878,332
2003	234	35,837,356	86	41,594,778
2004	286	47,458,191	87	54,785,433
2005	330	58,450,926	88	66,614,871
2006	420	64,062,221	78	81,949,036
2007	327	79,181,635	85.2	92,922,574
2008	284	84,916,899	80	106,584,679

Sources:
Microcredit Summit Campaign Report 2008 e 2009



e in Europa...

“la povertà dei paesi ricchi”



Alla fine del 2007 il settore della microfinanza ha raggiunto nel nostro continente ormai dimensioni significative con un numero complessivo di clienti attivi pari ad oltre 120.000 e con quasi 43.000 nuovi microcrediti erogati nel solo 2007, per un valore pari a circa 400 milioni di euro [EMN 2008]



e in Italia...

Secondo il World Bank Report del 2008 l'Italia è il paese tra le economie avanzate con il più elevato tasso di esclusione finanziaria, pari a circa il 25%.

Tale dato sarebbe confermato dall'indagine condotta dalla Banca d'Italia [2008] sui bilanci delle famiglie italiane, secondo la quale solo l'89,2% delle famiglie possiederebbe un deposito bancario o postale.

- Tale dato scenda all'84% se la persona di riferimento nel nucleo familiare è una donna, al 56% se è privo di un titolo di studio.

- L'accesso ai servizi finanziari presenta una enorme variabilità geografica se si pensa che nelle regioni del sud il dato di inclusione finanziaria è solo pari al 75% mentre al centro e al nord superi ampiamente il 90% assestandosi sui livelli delle principali economie europee.

Secondo l'indagine ABI-CeSPI del 2005 sulla 'Cittadinanza economica dei migranti e microfinanza', in Italia il tasso di bancarizzazione dei migranti adulti residenti alla fine del 2004 era del 57,3% (esclusi coloro che usufruiscono dei servizi di Banco-Posta), un dato in linea con quello stimato dalla Banca Interamericana di sviluppo per la popolazione 'latina' negli Stati Uniti.



e in italia...

Distinzione tra (focus group multistakeholders Ministero del Lavoro e ABI 2009)

- social lending: si tratta del credito per l'acquisto di beni (primari e non) che rientra nella categoria del cosiddetto prestito con finalità socio-assistenziali
- microcredito: è inteso come strumento di supporto per soggetti non bancabili finalizzato all'avvio di un'attività produttiva.
- microfinanza: è "l'insieme di servizi di credito, di risparmio, di pagamento e di trasferimento offerti da banche e altri intermediari in condizioni di sostenibilità, diretti a facilitare l'inclusione finanziaria di soggetti vulnerabili.

Figura 1. Composizione degli operatori censiti nella mappatura



Tabella 2. Servizio offerto in prevalenza

Servizio offerto in prevalenza	Tipologia operatore										Totale	%
	Banca	%	Confidi	%	Ente pubblico	%	Imp. non bancaria	%	Non profit	%		
Microcredito	195	87,05%		0,00%	21	100,00%	8	100,00%	20	32,26%	244	34,27%
Microfinanza	24	10,71%		0,00%		0,00%		0,00%	1	1,61%	25	3,51%
Altri servizi finanziari	5	2,23%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%	5	0,70%
Antiusura		0,00%	397	100,00%		0,00%		0,00%	41	66,13%	438	61,52%
Totale	224		397		21		8		62		712	100,00%
%	31,46%		55,76%		2,95%		1,12%		8,71%		100,00%	

Fonte: elaborazioni ABI



La promessa e l'illusione

La microfinanza: la panacea dello sviluppo economico

«poche idee di recente hanno generato così grandi aspettative nella lotta alla povertà nei paesi a basso reddito come l'idea della microfinanza»

[Morduch 2000, 617]

La microfinanza: l'illusione dello sviluppo

“developing and transition economies should really look back to the financial policy measures extensively used by the now rich and richer countries (especially the core EU and East Asian countries), such as credit cooperatives and specialized state banks, rather than to neoclassical textbook abstractions and neoliberal myths, and through a process of adaptation and experimentation locate for themselves the sort of poverty reduction and local development policies that will work the best”

[Bateman e Chang, 2009:16]



Una visione win-win: outreach e sostenibilità

Obiettivi socio-economici (SP)

Aprire agli «esclusi» l'accesso a servizi finanziari di qualità

- ridurre la vulnerabilità
- aumentare le opportunità di intraprendere
- sviluppare le capabilities

Generare set di esternalità positive

- Empowerment
- Scolarizzazione
- Capitale sociale

- Come misurare l'outreach?
- Qual è il vero target? Depth vs breadth...
- Esiste un dark side della microfinanza?

Obiettivi finanziari (FP)

Piena sostenibilità finanziaria, ossia offrire servizi di microfinanza in regime di puro mercato

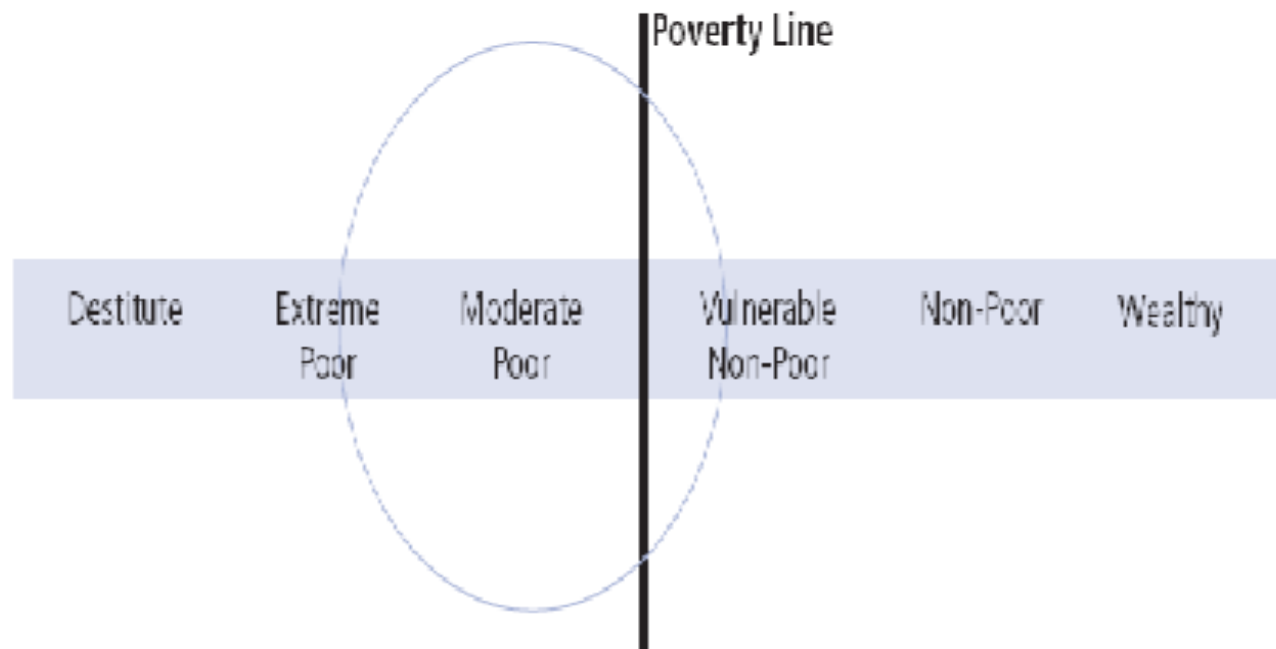
“La microfinanza può autofinanziarsi, e lo deve fare se vuole raggiungere un numero consistente di persone. Se le istituzioni di microfinanza non praticheranno per i servizi offerti prezzi tali da poter coprire i loro costi, saranno sempre limitate dalla limitata e incerta offerta di sussidi da parte dei governi e dei donatori privati” [Pink Book CGAP 2004, 1].

- Data una domanda inelastica i tassi di interesse devo essere tali da garantire sostenibilità finanziaria e massimo livello di 'breadth', numero persone coinvolte.



“i meno poveri tra i poveri...”

'reaching the very poor is not always easy and particularly difficult to do in a sustainable way' [Helms 2006, 20]



Source: Cohen, "The Impact of Microfinance."



Sostenibilità o efficienza operativa?

Financial Self-sufficiency

rappresenta il rapporto tra il valore dei ritorni operativi e le spese operative (finanziarie, amministrative e di fornitura del servizio), un rapporto che viene depurato dalla presenza di sussidi a livello di copertura dei costi operativi e/o di reperimento di capitale a tassi agevolati.

Operational Self-sufficiency

ci dice in che misura i ritorni operativi (compresi eventuali sussidi esterni) coprono i costi operativi

«se un'istituzione di microfinanza sta operando al proprio meglio dato uno specifico contesto può essere valutato solo sulla base di un criterio che prescinde dalla performance sociale come da quella finanziaria» [Balkenhol 2007, 9]

Operational efficiency...

La fornitura di servizi finanziari si realizza attraverso un insieme di processi di «trasformazione tecnica di input (staff, fondi) in output (prestiti e altri servizi finanziari)» [...] l'efficienza operativa non è altro che il risultato di un problema di massimizzazione degli output dati certi input (o viceversa, di minimizzazione del costo/uso degli input dati certi livelli di output) e un dato contesto



Trade-offs

Gli obiettivi sociali e di sostenibilità finanziaria possono entrare in conflitto nel momento in cui l'autosufficienza finanziaria si pone come vincolo nei processi di

- selezione del target da servire (i poveri o i più poveri tra i poveri?),
- definizione dell'ammontare dei prestiti concessi (micro o meno?) che comportano diversi livelli di costo
- definizione dei tassi di interesse al cui crescere diminuisce il beneficio netto per i clienti
- nell'offerta più o meno gratuita di servizi di consulenza all'impresa e servizi di intermediazione sociale



La mission drift

Possibili sentieri di sviluppo

- 1) crescita dimensionale (growth-first): migliorare la performance finanziaria senza ridurre quella sociale;
- 2) performance sociale corrente (current client-first): migliorare la performance sociale senza ridurre quella finanziaria;
- 3) bilanciamento (intermediate strategy): incrementare in modo proporzionale entrambi i livelli di performance;
- 4) trade-off pro performance sociale: migliorare la performance sociale corrente a scapito della performance finanziaria (tale strategia richiede un incremento dei sussidi);
- 5) trade-off pro performance finanziaria: migliorare la performance finanziaria, per esempio rivolgendosi al target dei «meno poveri tra i poveri» a scapito della performance sociale.

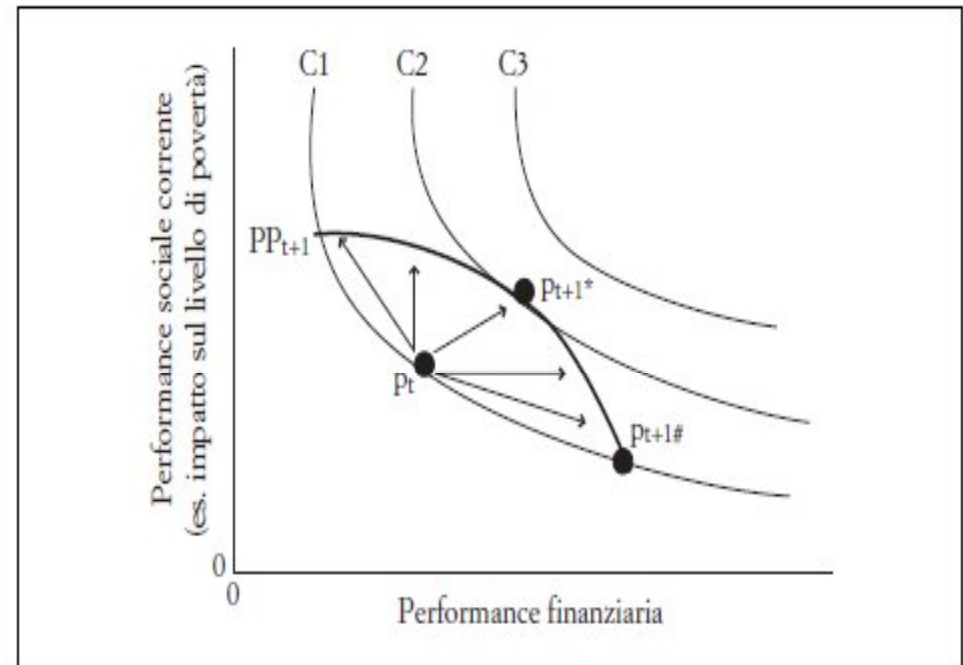


FIG. 9.1. Sentieri di sviluppo delle istituzioni di microfinanza e il rischio della mission drift.

Fonte: Copestake [2007, 1724].



La mission drift

“i passi compiuti per raggiungere una certa performance inducono direttamente dei cambiamenti nelle preferenze delle istituzioni di microfinanza: la forma delle curve di indifferenza è influenzata in modo endogeno da cambiamenti nelle performance raggiunte e in quelle potenzialmente raggiungibili” [Copestake 2007, 1725]

- Gli obiettivi e le preferenze delle MFIs cambiano in modo opportunistico come risposta ai risultati di performance raggiunti piuttosto che rimanere dei punti di riferimento fissi rispetto ai quali valutare le reali performance raggiunte

Come uscirne?

- «la questione centrale è di quanto l'innovazione e una maggiore efficienza operativa possono modificare la natura dei trade-offs ed espandere l'insieme delle possibili configurazioni raggiungibili» [Simanowitz 2007, 63].

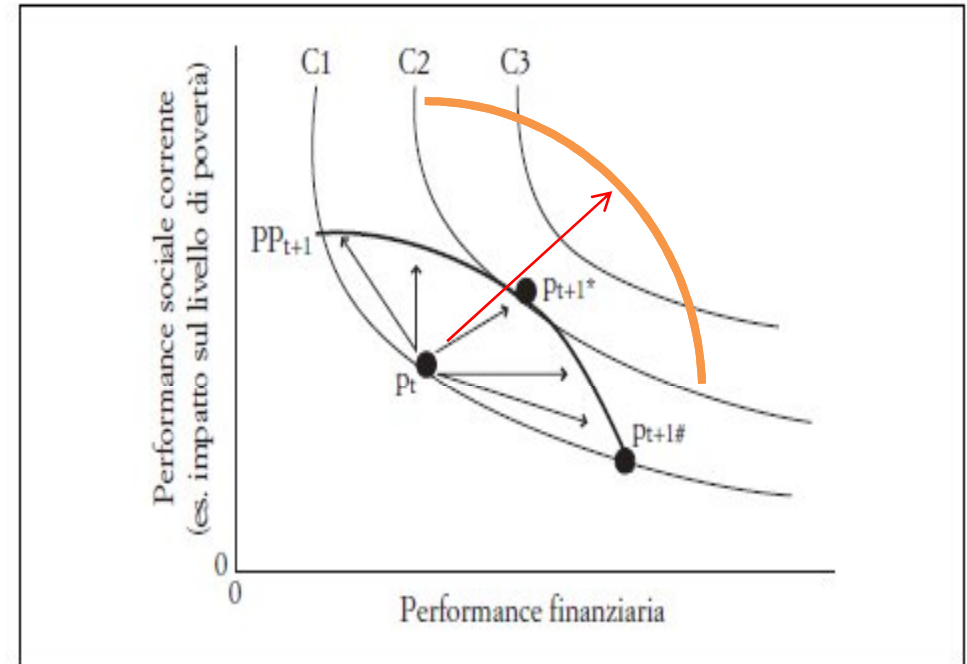


FIG. 9.1. Sentieri di sviluppo delle istituzioni di microfinanza e il rischio della mission drift.

Fonte: Copestake [2007, 1724].



Tre possibili strade...

Innovazione

Sostenibilità sistemica


Integrazione



Innovazione delle tecnologie di credito

“fiducia+progresso tecnico = microfinanza”

Le innovazioni di processo e di prodotto legate all'adozione di nuove tecnologie, consentendo una riduzione significativa dei costi di transazione, permettono alle istituzioni finanziarie di servire un maggior numero di clienti (breadth outreach) e di raggiungere clienti più svantaggiati (depth outreach) senza rinunciare alla loro sostenibilità e talvolta alla profittabilità delle operazioni.

 “consentono trasformazioni a somma positiva”

Esempi:

- In Uganda la Hewlett-Packard, in collaborazione con imprese operanti nel settore della microfinanza, ha sviluppato un remote transaction system che consente di gestire a distanza dati sulle transazioni e trasmetterli in tempo reale ai sistemi informativi degli uffici centrali
- In Messico il programma Nafin (Nacional Financiera) per la microimprenditoria locale si avvale di sistemi informatizzati e di una piattaforma Internet che ha consentito di ridurre i costi e di aumentare la trasparenza e il livello di sicurezza delle operazioni.
- le carte di credito, le smart cards, la creazione di reti di distributori automatici di banconote (Atms), come nel caso del BancoSol in Bolivia, hanno consentito di abbattere di tre volte i costi di gestione



Il microcredit scoring “high touch with high tech”

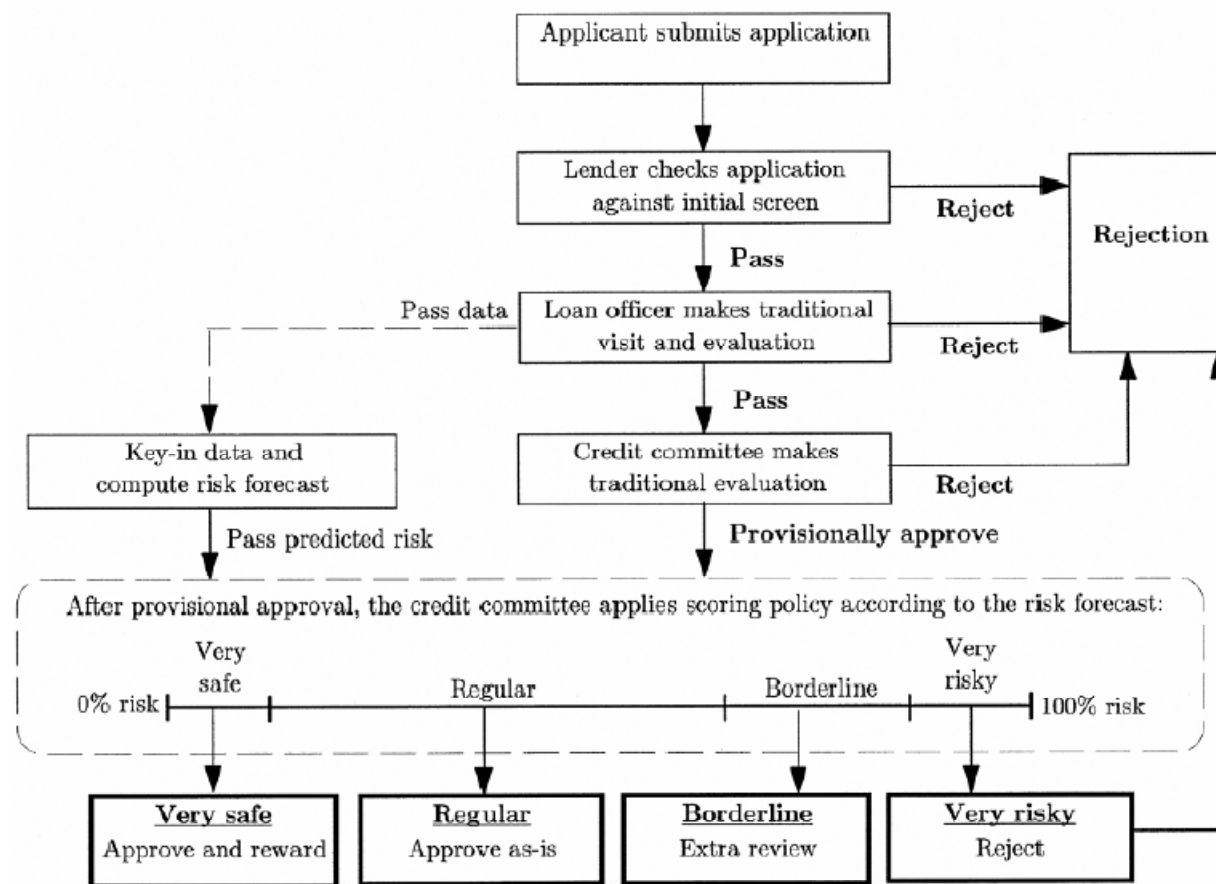


Fig. 4. Process of pre-disbursement scoring in microcredit



Sostenibilità sistemica:

smart subsidies, esternalità e cost-effectiveness analysis

- Usaid Spring Review of Small Farmer Credit: una «antologia di storie di prestiti disastrosi» «le condizioni dei poveri sarebbero migliorate, fu argomentato, se si fosse permesso al capitalismo di operare senza alcun intervento» [Morduch 2007, 73-74].

Un cambiamento di prospettiva...

- 1) sussidiare può – e non deve essere finalizzato a – fornire cheap credit, ossia servizi finanziari a prezzi inferiori a quelli del mercato locale;
- 2) i sussidi non implicano, di per sé, inefficienza, così come la profittabilità non implica, di per sé, efficienza (l'efficienza può essere maggiore in istituzioni sussidiate e orientate socialmente che in quelle che operano facendo profitti);
- 3) se un'istituzione è profittevole non necessariamente è sostenibile nel tempo. Se, per esempio, l'essere profittevole dipende dal suo godere momentaneo di una situazione di monopolio sul mercato, è evidente come tale istituzione sia vulnerabile rispetto a nuovi concorrenti più efficienti;
- 4) la profittabilità non garantisce l'accesso al settore commerciale così come è evidente che molte istituzioni non-profit per la loro natura non ne sono necessariamente escluse.



Sostenibilità sistemica:

smart subsidies, esternalità e cost-effectiveness analysis

- Possibilità di disegnare SMART SUBSIDIES (accesso a fondi di garanzia, canali di credito o sussidi per la copertura dei costi operativi) per:
 - 1) strategia di attrazione (crowding in)
 - 2) strategia di riduzione della dipendenza da sussidi
 - 3) strategie per lo start-up
- diviene necessario:
- Dotarsi di sistemi e metodologie più adeguate di misurazione dell'outreach e delle esternalità positive generate dalle MFIs
 - “prendere in considerazione da una parte le molteplici fonti di finanziamento a cui i recipienti (le istituzioni di microfinanza) hanno accesso (altri prestiti, risparmi, capitali) e dall'altra le possibili diverse allocazioni dei fondi di cui i donors dispongono. Gli smart subsidies quindi scaturiscono dal riconoscimento dell'esistenza di un costo-opportunità per tutti i partecipanti [Morduch 2007, 77].
 - La Cost Benefit Analysis versus la Cost Effectiveness Analysis



Integrazione: il welfare mix

“La riduzione della povertà e la sostenibilità finanziaria sono quindi i due obiettivi che esprimono l'essenza della microfinanza, posizionandola a metà strada tra i programmi di welfare e le banche commerciali” (Balkenhol 2007, 4)

Le istituzioni pubbliche, a livello nazionale e locale, possono inserire (e in molte regioni lo stanno facendo sotto la spinta della EU) la microfinanza nel loro pacchetto di misure di welfare:

- creando un ambiente legislativo e fiscale favorevole alla microimpresa e all'autoimpiego
- aiutando le MFIs e le banche nella selezione dei diversi target e nel marketing
- supportando/promuovendo investimenti in innovazione tecnologica (creazione banche dati condivise per il microcredit scoring ed altre forme di investimento di rete)
- coordinando le politiche di stato sociale con le nuove opportunità di «riattivazione» offerte dalle istituzioni di microfinanza nella fornitura di servizi non finanziari come quelli di consulenza all'impresa, intermediazione sociale e formazione professionale sia dei beneficiari sia dello staff delle istituzioni
- trasformando forme di spesa sociale in forme di investimento sociale ossia ricalibrando i programmi di assistenza sociale ed evitando fenomeni come il moving island effect



Integrazione: il downscaling delle banche commerciali

Diversi incentivi all'entrata

Diversi modelli di downscaling

1. Internal unit
2. Società controllata specializzata
3. Società di servizio collegata
4. Partnerships

Potenzialità:

Innovazione dei processi

Innovazione dei prodotti

Ingenti capitali privati

Rischi:

Mission drift

Fenomeno paradossale di "esclusione
dalla microfinanza"

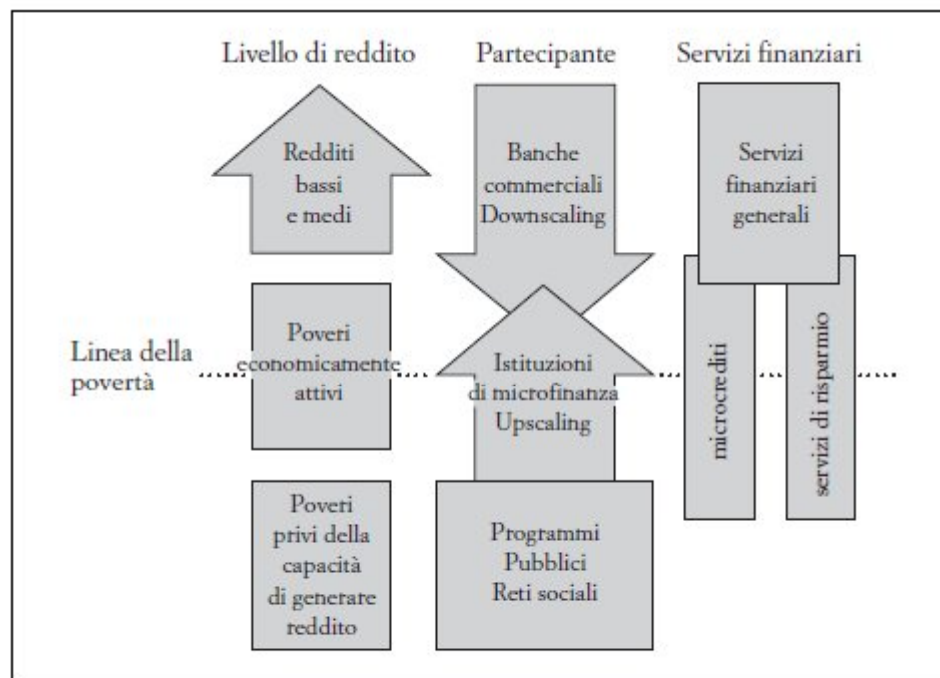


FIG. 9.2. Segmenti di clientela caratterizzati da condizioni socioeconomiche più basse.



Integrazione:

il terzo settore e la formula del social business

“This is not charity. This is business: business with a social objective, which is to help people get out of poverty”.
Muhammad Yunus

Imprese private che

- perseguono un obiettivo di miglioramento della società in modo economicamente sostenibile, assicurando la salvaguardia (o un rendimento moderato) del capitale investito.
- possono essere descritti in base ai settori di offerta , il business sociale può essere trasversale rispetto ai settori e alle industrie. Ad esempio le aziende sociali orientate alla inclusione sociale/inserimento lavorativo di persone svantaggiate o disabili, mettono la valorizzazione della persona al centro della missione aziendale, mentre l'attività specifica con cui l'azienda produce il risultato economico diventa lo strumento (e non il fine) per produrre il beneficio sociale in modo sostenibile
- sono valutabili in base al numero delle persone target che sono riuscite ad aiutare/valorizzare e alla qualità dell'aiuto fornito in modo economicamente sostenibile (quindi senza gravare economicamente alla società).



Centre for Research in the Arts,
Social Sciences and Humanities
Business and Society Research Group

CRASSH

Friday, 7 May 2010
10am-7pm CRASSH, 17 Mill Lane

Rethinking SOCIAL ECONOMY

**Relational Approaches
to Social Economy**

Roberto Scazzieri
(University of Bologna and CAMHIST)

Matthias Klaes
(University of Keele)

Vivienne Brown
(Open University)

**Social Economy for
Economic Development?**

Ha-Joon Chang
(University of Cambridge)

Milford Bateman
(University of Jura; Dabrita Pula)

Antonio Andreoni
(Convener, University of Cambridge)

**Social Entrepreneurship
for Social Innovation**

Andres Falconer
(Ashoka UK)


Helen Haugh
(University of Cambridge)

Anna H-S Kim
(University of Cambridge)

Advance registration is required
www.crassh.cam.ac.uk/events

UNIVERSITY OF
CAMBRIDGE

photo by Marcus Formell



make a change

www.makeachange.it

Partecipa a "Il più bel lavoro del mondo"

è un concorso promosso annualmente
dall'[Associazione "Make a Change"](#)

rivolto a tutti coloro che propongono una
business idea finalizzata allo sviluppo e
avvio di una Impresa a scopo sociale sul
territorio italiano.

La partecipazione alla competizione dà
inoltre l'opportunità di accedere ad un
vasto network di possibili partner
finanziari, professionali e industriali.

Il Credito Relazionale: innovazione, sostenibilità ed integrazione
Antonio Andreoni, University of Cambridge

