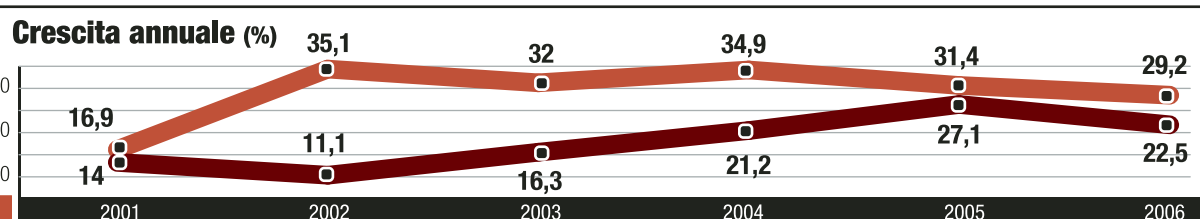


IL FENOMENO NEL MONDO

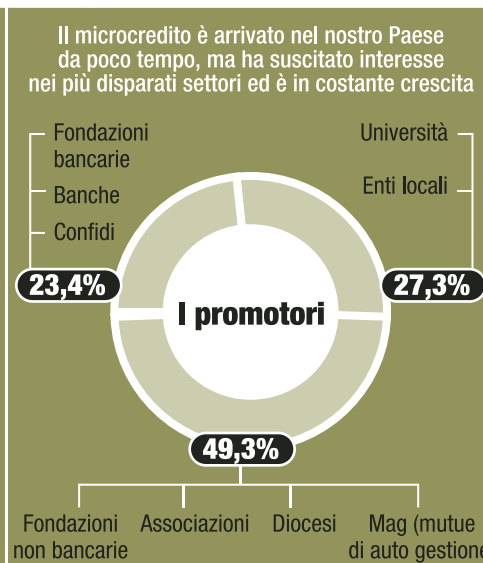
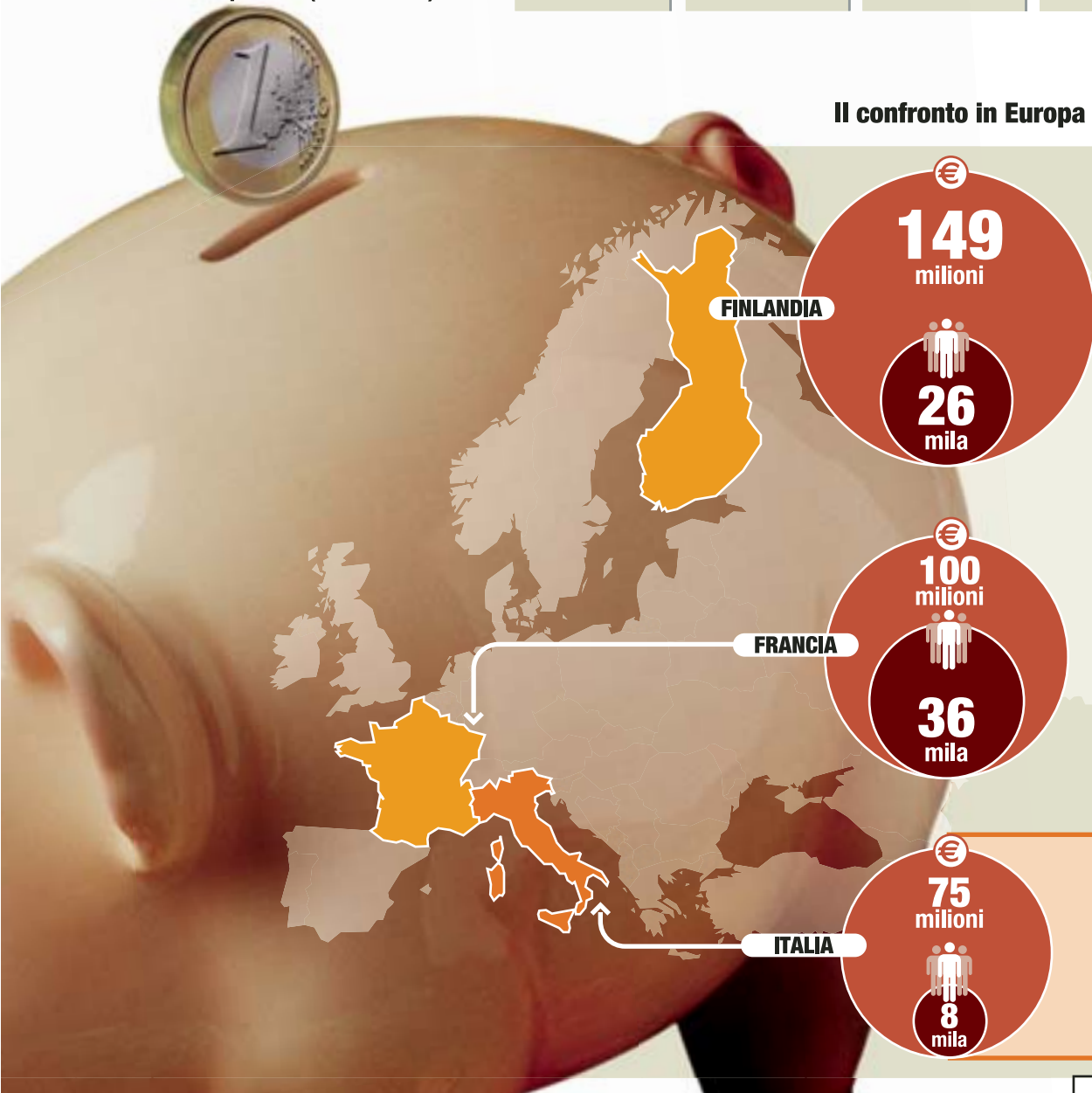
Per numero di beneficiari e capitale movimentato, il Sudest asiatico e l'America Latina sono le aree del pianeta in cui la «microfinanza», e in particolare il microcredito, sono più diffusi



	Europa dell'Est e Asia centrale	Sudest asiatico e Pacifico	Africa subsahariana	America Latina	Medio Oriente e Nordafrica	Asia meridionale
Istituzioni di microfinanza	213	133	224	291	41	207
Beneficiari (milioni)	1,9	10,6	5,2	9,5	1,7	30,1
Risparmiatori volontari (milioni)	2,7	32,3	7,9	7,1	0	18,6
Ammontare medio del prestito (\$)	2.714	529	607	1.129	524	136
Totale lordo dei prestiti (milioni di \$)	4.890	4.784	1.593	10.276	641	2.590

Fonte: Microfinance Information eXchange (www.themix.org), 2008

Il confronto in Europa



1%
IL TASSO DI PERDITA

In media, i progetti di microfinanza perdono l'1% di quanto erogato; nel mondo bancario, il tasso oscilla tra 4 e 6%

25%
L'ESCLUSIONE DAL CREDITO

In Italia, secondo la Banca Mondiale, un quarto della popolazione è esclusa dal credito e dai servizi finanziari

IL PRECURSORE

L'economista Muhammad Yunus, Nobel per la pace nel 2006, è l'inventore del microcredito. La sua Grameen Bank è stata fondata nel 1983



Fonte: Cborgomeo & Co (2007), Rittmi (2008), Sole-240re Foto: Tips image

CORRIERE DELLA SERA

finanziamenti già erogati, per oltre 3 milioni di euro. Le imprese italiane sono 144, dal centro di velaterapia all'azienda di tessuti ecologici per cuce di cani e gatti. «E il 30% dei beneficiari — fa il punto la coordinatrice Fabrizia Paloscia — sono over 44, la fascia d'età più problematica».

Un solo obiettivo, molte esperienze, nessun bilancio globale. Perché in Italia, spiega Gallicani, «mancano tre cose: il coordinamento, la formazione, un'attività di lobbying. Siamo l'unico Paese in cui non c'è una legge di riferimento per queste realtà, forse perché si tende ancora a considerare la solidarietà come beneficenza». Il quadro è a macchia di leopardo, «la sensazione — intervienne Messina — è che il microcredito sia diffuso molto più a Nord che a Sud, anche per il legame con le fondazioni bancarie». Però poi in Molise, per dire, c'è Senapa (www.progettosenapa.it), con prestiti a piccoli imprenditori o parrocchie; in Puglia, Handled With Care punta a coinvolgere la popolazione albanese residente nella Regione. Tra le associazioni più note — tanto da aver fondato, con altri, la rete italiana di microfinanza Rittmi —, c'è la bolognese MicroBo (www.micro.bo.it): importo massimo 7.000 euro, tasso annuo dell'8%. Servono due garanti morali e «un'idea chiara di impresa». Il target: precari, disoccupati, immigrati (l'80% degli utenti). Un gruppo di imprenditori ha sottoscritto il fondo di garanzia, l'associazione segue i progetti. Il presidente onorario si chiama Muhammad Yunus.

A Torino, invece, hanno pensato di fare un passo più in là. «In Italia il microcredito è ancora visto come credito ai poveri; noi abbiamo deciso di vederlo come uno strumento finanziario innovativo». Andrea Limone è ad

di Permico (www.permico.it), società specializzata in microcredito, sede nel capoluogo piemontese, operatività nazionale (con sportelli a Cagliari e Roma). Partiti a gennaio, hanno già erogato circa 25 microcrediti all'impresa (tetto massimo di 15mila euro), e microcrediti alle famiglie per un centinaio di migliaia di euro al mese. A fare da filtro e garante, una «rete» che va dalle comunità etniche alle parrocchie. Il tasso è del 10-11%, «altissimo rispetto ad altri progetti di microfinanza, basso rispetto al rischio. La stessa Grameen di Yunus applica un tasso del 16%; ma la socialità del microcredito è l'accesso al credito, non il tasso di interesse». E la professionalità, alla fine, ha i suoi costi.

Il futuro, però, è già altrove. E si chiama finanza peer-to-peer, quella in cui — spiega Messina — «non c'è più il soggetto debole, perché si è contemporaneamente prestatore e richiedente». È il caso di Zopa (www.zopa.it), prima comunità online di prestito sociale; nata in Gran Bretagna, sbarcata in Italia a fine 2007, operativa dal 16 gennaio 2008, ha erogato quasi un milione e mezzo di prestiti e conta oltre 17mila iscritti. Sul Web, i prestatori e i richiedenti interagiscono direttamente, negoziando sulle condizioni del prestito, i tassi (in media, intorno all'8%), la durata. Zopa fa da gestore e da «garante». «Gestiamo circa 5-10 prestiti al giorno — spiega l'ad Maurizio Sella —. I nostri utenti vanno dall'investitore informato all'"antibanca", che cerca un rapporto con la persona, una rete sociale». Non è filantropia, non è neanche microcredito. Ma cresce a un ritmo del 18% al mese. Nell'Italia dei «non bancabili», vorrà pur dire qualcosa.

Gabriela Jacomella
gacomella@rcs.it

» **Yunus** Il progetto europeo del Nobel

**A lezione dal guru
Il nuovo slogan:
«Ora fidati di te»**

Muhammad Yunus, premio Nobel per la Pace, è una strana inversione dei paradigmi europei di ciò che si potrebbe definire un uomo «socialmente buono». Da un combattente del genere nella lotta alla povertà, qui da noi ci si attenderebbe una difesa accanita dei modelli di welfare state, e Yunus li critica a ritmo martellante. Si potrebbe allora sperare che difenda almeno lo Stato regolatore, i vincoli e i paletti alle imprese, ma lui ne parla quasi fossero un complotto dei ricchi contro i poveri.

che essi permettano di lanciare un'attività. Il messaggio è: diventa imprenditore di te stesso e smetti di commiserarti. «I sussidi ai poveri nei Paesi ricchi non sono vita — attacca Yunus —. Non ti spingono a creare altra vita e a tirar fuori il tuo talento e la tua creatività. Con il welfare la gente finisce per sentirsi passiva, esclusa e incapace di migliorare».

Verrebbe quasi voglia di consolare il premio Nobel, di dirgli che non si preoccupi per noi: in Italia il welfare è così sbilanciato sulle pensioni ed inefficiente che non protegge quasi nessuno, salvo forse coloro che non



Un capitalismo a esclusione fatto per grandi e piccole élite. La sua voce al telefono da Dacca, Bangladesh, arriva forte e precisa, tagliente: non ha nulla della rock star che Yunus è diventato da quando nel 2006 il successo del microcredito con la sua Grameen Bank gli ha portato il riconoscimento dell'Accademia di Svezia. «I poveri sono poveri ovunque, indipendentemente da dove vivono», risponde se gli chiedi se sia fiero di vedere che il suo modello di microfinanza ormai si sta diffondendo nel mondo avanzato.

Quel che vuole dire, è che dopo gli Stati Uniti ora studia anche lo sbarco in Europa: Norvegia, Francia e Italia. «Nel Queens di New York, dove siamo partiti nei mesi scorsi, stiamo andando bene e abbiamo già 200 clienti che hanno preso prestiti, tutte donne».

Dico no al welfare, scoraggia i poveri dal prendere iniziative. Il mio messaggio è: smetti di commiserarti

Facciamo tutto come in Bangladesh, stessi principi: finanziamenti solo per progetti che generino redditi, niente garanzie, restituzioni settimanali, gruppi di cinque per le richieste e un tasso di insolvenza che per ora è a zero».

ne avrebbero bisogno. Ma Yunus contrattacca, stavolta sui lacci e laccioli che ingessano il nostro Paese. «È un errore imporre vincoli così restrittivi, per una persona è difficilissimo lanciare un'attività. Queste regole del gioco sono pensate per il big business — martella —, i ristoranti già avviati, i supermercati. Non per una donna che magari ha avuto un microcredito, sa fare i dolci e ora non può venderli in un banchetto di strada perché non ha la licenza». Yunus propone una sorta di liberalizzazione basata sul censo: i più deboli, dice, devono poter godere di vincoli meno stringenti per poter entrare in affari. Anche se in proprio non ha scopo di lucro, Grameen Bank difende una filosofia imprenditoriale. «Per persone diverse regole e barriere dovrebbero essere diverse», dice Yunus.

Non si tratta di un vero e proprio debutto in Occidente — precisa — perché quando ancora pochi lo conoscevano, Yunus negli anni 80 collaborava già con un governatore dell'Arkansas chiamato Bill Clinton.

Più sospettoso il professore è invece verso alcune forme di microcredito che già si praticano nel nostro Paese. Non gli piace il microcredito al consumo perché non genera reddito né uscita dalla povertà. Ma non apprezza molto neppure i finanziamenti per spese sanitarie — nota —, «meglio creare forme solidali di assicurazione». E anche per i prestiti cosiddetti «peer-to-peer» sul Web, fra privati intermediati da un sito, qualche dubbio lo ha: «È molto popolare fra i giovani, ma se ne può abusare rapidamente. Va "debugged", ripulito dai "bachi"». Viene quasi da provocarlo e chiedergli se Yunus abbia ormai adottato anche lui la lingua dei «social network» online. Ma no, l'inventore di una tecnologia contro la povertà si limitava a parlare come i contadini del Bangladesh.

Federico Fubini

Il caso

«Così sono fuggito dalla trappola dei fidi-capestro»

DAL NOSTRO INVIATO

FIRENZE — Il sogno di Danilo ha nomi semplici, da bottega rinascimentale: Legno, Ferro, Ottone. E, in arrivo, Argento e Oro. Sono le stanze del «suo» Bed&Breakfast fiorentino (www.leopoldohouse.it): Danilo Beltrante, 28 anni, salentino, l'ha avviato poco più di due anni fa,



Danilo, 28 anni

«dopo 5 anni di catering per pagarmi gli studi». E il padrone di casa il primo a dargli fiducia, e un «aiuto» iniziale. «A gennaio, però, mi servivano 15-20 mila euro per qualche ristrutturazione»; ma senza un immobile di proprietà o altre garanzie, «nessuno me li dava. Finché una banca mi ha segnalato il progetto Smoot: finanziamenti fino a 15 mila euro, con una garanzia da parte della Regione, per imprese non avviate da più di 3 anni... Perfetto, no?». Danilo è reduce da brutte esperienze, «un fido da 5 mila euro che mi è costato 1.600 euro di interessi, una carta revolving da 3 mila euro per cui mi avevano prospettato il 12% ed ero arrivato al 18, e in 27 mesi ne avevo restituiti solo 250». Quando racconta la sua avventura da «smotter», gli brillano gli occhi: «A gennaio sono andato in Regione, allo sportello Smoot. Dopo 20 giorni avevo i soldi sul conto...». «Da quando ho ricevuto quei 15 mila euro — chiude Danilo — non ho più paura delle bollette. E la mia vita è cambiata».

Ga.Ja.