

Le metodologie del microcredito

Daniela Luppi
Consorzio Etimos

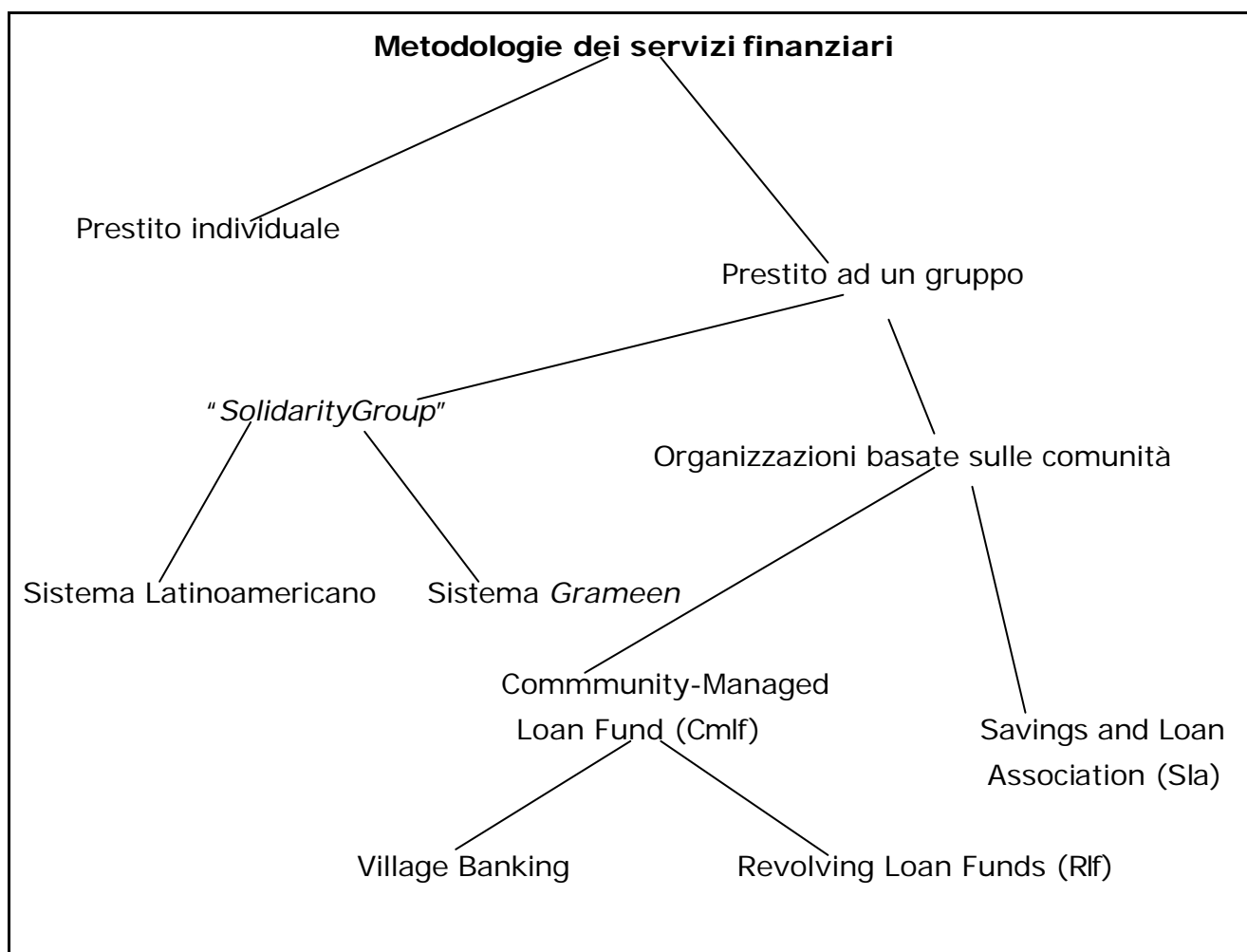
La scelta di una metodologia appropriata e sostenibile è strettamente legata alle caratteristiche del *target group* e dell'ambiente.

Credito individuale e prestito attraverso un gruppo (*Peer lending*)

Tutte le metodologie adottate dai programmi di microfinanza possono essere suddivise in due grandi categorie:

1. Metodologie che prevedono l'erogazione del **credito a individui**. In questo caso i crediti sono garantiti attraverso garanzie reali o da garanzie personali.
2. Metodologie che prevedono l'erogazione dei **prestiti attraverso un gruppo**. In questo caso, sono gli stessi membri del gruppo a garantire la restituzione del prestito.

La principale differenza fra queste due metodologie riguarda i **meccanismi di garanzia**. Un'ulteriore distinzione all'interno della metodologia del *Peer Lending* riguarda l'aspettativa del programma di una futura **indipendenza del gruppo dal programma di microcredito**.



Credito individuale

Questa è la forma più antica di *micro-lending* e la più vicina alla metodologia adottata dalle banche commerciali. Questa metodologia si adatta bene a programmi di microcredito rivolti al contesto urbano, ad attività economiche *production-oriented*.

Il credito individuale si adatta meglio alle piccole imprese più che alle attività generatrici di reddito. Permette di creare prodotti finanziari "ritagliati" sulle caratteristiche del cliente.

| | |
|---|---|
| Cliente | Attività economiche individuali. |
| Relazione del <i>credit officer</i> con il cliente | Relazione molto stretta in ogni fase del rapporto creditizio. |
| Approvazione del prestito | Basata sull'attenta analisi del progetto. |
| Caratteristiche del prestito | Prestiti "ritagliati" sulle caratteristiche del cliente e tassi d'interesse più alti rispetto a quelli applicati dal settore formale. |
| Garanzie | Garanzie reali e/o co-garanti. |
| Risparmio | Non essenziale. |
| Caratteristiche del gruppo | Nessuna. |

Credito attraverso un gruppo

Solidarity group

1. Il modello latino americano

Il modello latino americano di *solidarity group* utilizza il gruppo prevalentemente come meccanismo di garanzia per la puntuale restituzione del prestito. Questa metodologia prevede l'utilizzo di piccoli gruppi composti da 4 a 7 membri. Ha un buon successo in ambiente urbano, in particolare in aree in cui è presente un mercato.

I clienti sono di solito donne commercianti che ricevono prestiti molto piccoli per *working capital* (capitale circolante). Questa metodologia adotta di solito un approccio *minimalista*, anche se alcuni programmi prevedono training di base sulla gestione d'impresa.

| | |
|---|---|
| Cliente | Attività economiche individuali |
| Relazione del <i>credit officer</i> con il cliente | Relativamente stretta. Il <i>credit officer</i> ha contatti diretti con i clienti sia prima dell'approvazione che durante il rimborso. |
| Approvazione del prestito | Basata su una minima analisi del progetto. |
| Caratteristiche del prestito | Condizione limitante del credito: i nuovi membri ricevono inizialmente piccole somme di ammontare uguale, ma c'è una certa flessibilità nei cicli successivi. I membri del gruppo possono richiedere somme più elevate via via che i cicli finanziari si chiudono con successo (l'ammontare iniziale è di 100/150 dollari, quello finale non supera di solito i 400 dollari). I tassi d'interesse sono in alcuni casi 2-3 volte superiori a quelli di mercato. Velocità di erogazione dei prestiti successivi al primo. |
| Garanzie | Garanzia solidale di tutti i prestiti: nessun membro del gruppo può ottenere prestiti ulteriori se prima tutti gli altri non hanno restituito la somma ricevuta. |
| Risparmio | Spesso adottato, ai clienti è richiesto di versare una quota di risparmio obbligatorio (di solito trattenuta alla fonte). |
| Caratteristiche del gruppo | Gruppi autoselezionati: i membri non devono essere parenti e devono avere lo stesso background socioeconomico. |

2. Il modello Grameen Bank

Questo modello prevede la formazione di gruppi solidali di 5 membri, incorporati in "Village Centers" composti fino a 8 gruppi. I *Village Centers* sono a loro volta riuniti in

"Regional Branch Offices". I membri a tutti i livelli assumono la responsabilità di gran parte della gestione dei servizi finanziari.

Caratteristica peculiare del modello Grameen è l'incorporazione di forti elementi sociali, quali ad esempio l'adesione ai principi promossi dall'organizzazione e la creazione di "fondi di emergenza" gestiti dai "Village Centers" per far fronte ai bisogni dei membri. Questo approccio funziona in aree rurali ad alta densità di popolazione, dove la popolazione è sufficientemente stanziata e la cultura locale permette la creazione di gruppi di persone.

I clienti sono di solito donne che gestiscono attività economiche assimilabili alle *Income Generating Activities* in ambito agricolo o commerciale.

| Cliente | Attività economiche individuali |
|--|--|
| Relazione del credit officer con il cliente | Relativamente scarsa. |
| Approvazione del prestito | Il gruppo è coinvolto nell'approvazione del prestito. I <i>branch officer</i> verificano l'attendibilità delle domande di credito e visitano i clienti per verificare le informazioni fornite. |
| Caratteristiche del prestito | Condizioni del prestito limitate. I prestiti possono essere anche di lungo termine (12 mesi). I membri del gruppo possono richiedere somme più elevate via via che i cicli finanziari si chiudono con successo (l'ammontare iniziale è di 50-100 dollari, quello finale non supera di solito i 300 dollari). I tassi d'interesse sono bassi ma caricati di ulteriori commissioni e risparmio, accrescendo il costo reale del prestito. L'accesso al credito a rotazione: l'ordine di accesso al credito è stabilito dal gruppo (generalmente due membri per il primo prestito, due per il successivo e uno per l'ultimo di solito destinato al <i>group leader</i>). Vari tipi di prestito: i fondi raccolti attraverso le commissioni e il risparmio sono utilizzati per altri investimenti o per provvedere al consumo familiare. |
| Garanzie | Garanzie solidali di tutti i prestiti: nessun membro del gruppo può ottenere prestiti ulteriori se prima tutti i membri non hanno restituito la somma ricevuta. Fondo di emergenza: una parte degli interessi raccolti viene utilizzata per la costituzione di fondi destinati alla salute o a garanzia parziale dei mancati pagamenti. |
| Risparmio | Spesso adottato: ai clienti è spesso richiesto di versare una quota di risparmio obbligatorio (5% dell'ammontare dei prestiti); i membri devono risparmiare per un minimo di 8-10 settimane prima di poter accedere ai prestiti. Il fondo così creato serve ai membri per ottenere prestiti al consumo. |
| Caratteristiche del gruppo | Gruppi autoselezionati: i membri non devono essere parenti e devono avere lo stesso background socioeconomico. Formazione di federazioni di gruppi. Richiesta la presenza a meeting settimanali. |

Community-Based Organization (Cbo)

1. Community-Managed Loan Fund (Cmlf)

1.1 Village Banking

È una metodologia sviluppata dalla Ong statunitense FINCA attraverso la sua esperienza in America Centrale. Una Village Bank è costituita da 20-25 membri, spesso donne.

La banca è finanziata attraverso la mobilitazione di fondi all'interno del gruppo (**internal account**), così come da prestiti provenienti da istituzioni finanziarie esterne (**external account**).

L'internal account, composto di risparmio dei membri, capitale accumulato per interessi, diviene gradatamente più consistente, sganciandosi progressivamente dalla necessità di attingere all'external account. Questo approccio ha dimostrato una particolare efficacia in contesto rurale tra le *Income Generating Activities*.

| | |
|---|--|
| Cliente | Gruppo |
| Relazione del <i>credit officer</i> con il cliente | Relazione molto limitata. |
| Approvazione del prestito | I prestiti di gruppo vengono valutati dal <i>credit officer</i> . I prestiti individuali sono analizzati dal gruppo attraverso un apposito comitato eletto dal gruppo. |
| Caratteristiche del prestito | Il prestito di gruppo è costituito dalla somma dei prestiti individuali. I prestiti sono erogati in cicli successivi (10-12 mesi) con <i>balloon payments</i> . Il primo prestito è di 50 dollari. Il tasso d'interesse è simile a quello applicato dal settore formale. Condizioni di prestito molto rigide. Le condizioni per i prestiti individuali sono legate a quelle ottenute all'esterno (i termini sono più brevi e a interessi più elevati). |
| Garanzie | Pressioni esercitate dal gruppo. Se un membro non restituisce quanto ricevuto, il debito ricade su tutti gli altri membri (o sui risparmi accumulati). Nessuna garanzia a livello individuale. |
| Risparmio | Parte essenziale della metodologia. I membri devono iniziare molto tempo prima di entrare nel gruppo. Il programma richiede all'individuo di risparmiare il 20% di quanto ricevuto a prestito in ogni ciclo. |
| Caratteristiche del gruppo | Controllo democratico. Amministrazione autosufficiente. Indipendenza di solito raggiunta nell'arco di tre anni. Autonomia nella selezione dei membri. Riunioni regolari. |

1.2 Revolving Loan Funds

Le *Community Managed Revolving Loan Funds* (CMRLF) sono gruppi finanziari informali composti da 30-100 membri, spesso donne. Possono essere paragonate a piccole banche che mobilitano i propri fondi e tendono a diventare nel tempo istituzioni indipendenti.

Ai membri è richiesto di risparmiare, anche se la fonte finanziaria principale proviene dall'esterno (prestito o grants). Gli individui entrano nel gruppo per iniziare una propria attività economica. Questo modello ha grande successo sui segmenti più poveri della popolazione.

| | |
|---|--|
| Cliente | Gruppo |
| Relazione del <i>credit officer</i> con il cliente | Relazione molto limitata. |
| Approvazione del prestito | I prestiti di gruppo vengono valutati dal <i>credit officer</i> . I prestiti individuali sono analizzati dal gruppo attraverso un apposito comitato eletto dal gruppo. |
| Caratteristiche del prestito | Il prestito di gruppo è basato sul capitale iniziale raccolto. Il prestito (più spesso donazione) al gruppo è un multiplo del capitale raccolto internamente (2/1 3/1). Il prestito individuale ammonta a circa 50 dollari. Condizioni di prestito flessibili. Termine fino a 2 anni con <i>grace period</i> . |
| Garanzie | Pressioni esercitate dal gruppo. Se un membro non restituisce |

| | |
|-----------------------------------|--|
| | quanto ricevuto, il debito ricade su tutti gli altri membri (o sui risparmi accumulati). Garanzia a livello individuale a discrezione del gruppo. |
| Risparmio | Spesso richiesto. |
| Caratteristiche del gruppo | Controllo democratico. Amministrazione autosufficiente. Indipendenza di solito raggiunta nell'arco di tre anni. Autonomia nella selezione dei membri. |

2. Saving and Loan Associations

Le associazioni di credito e risparmio sono molto simili alle *Community Managed Revolving Funds*. La differenza principale consiste nel peso che in questo caso assume il risparmio dei membri. L'associazione (composta da 30-100 membri) può essere da subito indipendente finanziariamente. In questo caso il ruolo dell'organizzazione internazionale è di sola assistenza tecnica. Le associazioni di credito e risparmio sono simili a delle *Credit Union* nella loro fase iniziale.

| | |
|--|---|
| Cliente | Gruppo |
| Relazione del credit officer con il cliente | Relazione molto limitata. |
| Approvazione del prestito | Nessun prestito al gruppo. I prestiti individuali sono analizzati dal gruppo attraverso un apposito comitato eletto dal gruppo. |
| Caratteristiche del prestito | Nessun prestito al gruppo. Condizioni di prestito flessibili. Spesso l'ammontare prestato è proporzionale a quanto risparmiato dall'individuo. Il tasso d'interesse è spesso molto elevato. |
| Garanzie | Pressioni esercitate dal gruppo (conoscenza personale). Il risparmio costituisce la forma privilegiata di garanzia. Garanzia a livello individuale a discrezione del gruppo. |
| Risparmio | Base fondamentale della metodologia. |
| Caratteristiche del gruppo | Controllo democratico. Amministrazione autosufficiente. Indipendenza. Autonomia nella selezione dei membri. Riunioni regolari. Formazione di federazioni di gruppi. |