

AGLI ALBORI DI UN PROGETTO, UNA TESTIMONIANZA DIRETTA

Valeria Manzotti

La mia esperienza con il microcredito, che per ora si limita solo all'aspetto teorico, è iniziata durante l'università frequentando un corso di Politica dello Sviluppo e studiando numerose analisi di diversi programmi di microcredito in vari Paesi e il loro effetto sulle diverse variabili socio-economiche. Non è possibile studiare il fenomeno del microcredito senza prendere in considerazione l'esempio della Grameen Bank e del Dott. Muhammad Yunus, l'economista che per primo ha intuito le opportunità finanziarie rappresentate dai poveri invece di ignorarli come peso morto della società.

Quando ho finito i miei studi, la mia curiosità mi ha spinto a visitare la Grameen Bank (GB) in Dacca dato che, nonostante le critiche, GB costituisce ancora una delle storie di successo nel mondo della microfinanza

e mi sembrava appropriato visitare il luogo dove il microcredito ebbe inizio. Durante il "Basic Training Program", lo staff del dipartimento del Programma Internazionale ha illustrato la storia della Grameen Bank, la sua struttura e i prodotti offerti. Il progetto della banca per i poveri inizia nell'agosto del 1976 in Jobra, un villaggio vicino alla città di Chittagong, presso la cui Università in quegli anni il Dott. Yunus guidava il Dipartimento di Economia.

Nel 1979 il progetto si espande nel distretto di Tangail in associazione con la Banca del Bangladesh; successivamente, nell'ottobre 1983 la Grameen Bank diventa una banca indipendente. Al giorno d'oggi, GB opera su tutto il territorio nazionale e il modello Grameen è replicato in più di 100 Paesi in tutto il mondo. Il 97% delle azioni della Grameen Bank appartengono agli stessi clienti della GB.

L'obiettivo principale è quello di rendere il credito disponibile ai poveri delle campagne, la maggior parte donne. I prestiti vengono concessi per finanziare attività che generino profitto o per costruire abitazioni e vengono concessi senza garanzie. I prestiti vengono ripagati con rate settimanali. A novembre 2015, l'ammontare cumulativo distribuito dall'avvio della Grameen Bank è pari a 18.079,49 milioni di dollari, mentre l'ammontare cumulativo ripagato è di 16.577,47. Il tasso di recupero è pari a 98,41%. Dal suo avvio nel 1976, la Grameen Bank ha raggiunto più di 8,7 milioni di poveri, il 96% dei quali sono donne.

Da un punto di vista strutturale, GB può essere divisa in due unità: quella operativa e quella di controllo.

L'unità operativa è costituita dai gruppi di borrowers, dal "Centro" e dalla filiale. Il gruppo è formato da 5 borrowers, e deve rispettare i seguenti criteri:

- la persona che vuole richiedere il prestito è "landless" (possiede meno di mezzo acro di terreno) e "assetless" (il valore del patrimonio posseduto è meno del valore di un acro di terreno coltivabile di media qualità nell'area circostante);
- il borrower deve essere un residente permanente del villaggio
- non ci possono essere legami di parentela tra i membri del gruppo
- i membri del gruppo devono avere all'incirca la stessa





età e lo stesso background economico -i membri del gruppo devono abitare nelle vicinanze gli uni degli altri e conoscersi bene. Questi criteri servono per favorire le relazioni tra i membri del gruppo in modo che si possano controllare, motivare ed aiutare a vicenda per poter restituire con facilità il credito ricevuto. I gruppi di borrowers si incontrano una volta a settimana nel "Centro" del villaggio con il manager del "Centro" che lavora presso la filiale GB della zona.

Il Centro rappresenta il cuore delle operazioni della Grameen Bank: è il luogo dove le donne che hanno ricevuto i prestiti si riuniscono non solo per pagare le rate settimanali al manager del "Centro", ma anche per discutere dell'andamento delle loro attività intraprese con il credito ricevuto, delle difficoltà riscontrate, per consigliarsi a vicenda nella risoluzione dei problemi, non solo quelli relativi all'attività imprenditoriale, e per ricevere l'assistenza e l'aiuto del manager del "Centro".

L'ultimo organismo dell'unità operativa è la filiale ("Branch Office"): qui vengono raccolti e controllati i soldi riscossi dai manager dei Centri che si trovano nell'area della filiale, vengono compilati i vari documenti, vengono gestiti i depositi di risparmi dei clienti della banca (sia borrowers che non), vengono analizzate le

domande per la richiesta dei crediti e vengono sborsati i prestiti una volta approvati dall'autorità competente. Il manager della filiale ricopre un ruolo fondamentale nelle operazioni della Grameen Bank: non solo deve controllare le attività dello staff della filiale, ma deve anche essere in grado di motivarli e incoraggiarli nel loro lavoro, che richiede un notevole impegno. Inoltre il manager della filiale rappresenta la Grameen Bank nei rapporti con la popolazione locale della rispettiva area, con cui deve costruire un solido rapporto, soprattutto con le autorità religiose e politiche, in modo da evitare ostacoli allo svolgimento delle attività della banca.

Tutte le operazioni che vengono svolte dai manager dei Centri e delle filiali vengono scrutinate dall'unità di controllo della Grameen Bank, costituito da: "Area Office", "Zonal Office" e "Zonal Audit Office" e infine la sede centrale GB in Dacca. Ogni unità di controllo verifica le attività e il lavoro degli organismi sottostanti, in modo da assicurare un controllo approfondito ad ogni livello e garantire la funzionalità e trasparenza delle operazioni della Grameen Bank. I rapporti e le analisi compiute vengono poi inviate a specifici dipartimenti nella sede centrale per la revisione finale e la definizione di nuovi piani d'azione. Nei primi anni di operatività, la Grameen Bank offriva

come unico prodotto micro prestiti ai poveri delle zone rurali. Con il passare degli anni e il consolidamento della struttura GB, la gamma dei prodotti offerti è stata ampliata notevolmente. Il prodotto principale resta sempre il "Basic Loan", ovvero il microcredito concesso alle donne per intraprendere qualsiasi attività che generi profitto.

La somma iniziale distribuita ai nuovi borrowers è in media 10.000-15.000 taka (tra i 128 e i 192 dollari), con un tasso di interesse pari al 20% annuo calcolato secondo il metodo decrescente (ovvero, prima viene ripagato il credito, meno interesse pagano sulla somma ricevuta). Il consistente tasso di interesse è necessario per coprire gli elevati costi operativi del microcredito.

Se il prestito viene ripagato regolarmente, i borrower possono richiedere successivamente crediti di maggiore entità. A fianco del "Basic Loan", la varietà di prodotti forniti dalla Grameen Bank include:

- "Flexible Loans": ovvero prestiti con un programma di rimborso del credito più flessibile per quei borrower che incontrano difficoltà nel ripagare il prestito iniziale per qualsiasi motivo.

- "Housing Loans": prestiti per la costruzione di abitazioni. Dato che non si tratta di un'attività che

genera profitto, questo tipo di prestiti viene concesso solo ai borrowers affidabili che sono membri di GB da almeno 3 anni. Il tasso di interesse previsto è pari all'8% e la durata in media si attesta intorno ai 3/4 anni (durata massima 10 anni)

- "Micro-enterprise Loan": prestiti di maggiore entità rispetto al "Basic Loan", che vengono concessi ai borrower membri da almeno 2 anni per l'avvio o lo sviluppo di attività imprenditoriali più consistenti. Il tasso di interesse è del 20% annuo, e la durata è in media di 2 anni.

- "Higher Education Loan": per i figli dei borrower, per consentire di proseguire il percorso di istruzione dopo il livello secondario. Il rimborso del prestito viene posticipato alla fine del percorso di istruzione e viene ripagato dallo stesso studente dopo un anno di periodo di grazia con un tasso di interesse pari al 5%.

- "Struggling Member Loan": prestiti per i soggetti più indigenti che cercano di guadagnare quel poco per sopravvivere come venditori ambulanti. In questo caso i prestiti vengono concessi al singolo individuo, senza il requisito del gruppo, e senza interessi.

Oltre ai prodotti di credito, la Grameen Bank offre diversi prodotti di risparmio, alcuni dei quali sono disponibili anche alle persone che non richiedono prestiti. I principali prodotti sono:



-“Personal Savings”: deposito risparmi, disponibile anche per i non-borrowers. Attraverso i “Personal Savings” la Grameen Bank è in grado di sostenere tutte le operazioni di credito e garantire l’autosufficienza finanziaria della banca, dato che negli ultimi anni l’ammontare dei risparmi depositati supera l’ammontare totale di crediti concessi.

-“Loan Insurance Savings”: per i borrowers e lo staff della Grameen Bank. È un prodotto di assicurazione sul credito ricevuto, così che in caso di morte del richiedente, il prestito non grava sui familiari ma viene ripagato dalla banca.

-“Grameen Pension Scheme”: per i borrowers e lo staff GB. Costituisce una sorta di schema pensionistico che prevede depositi mensili di ammontare fisso su cui il cliente guadagna gli interessi previsti (8-9%).

La durata può essere di 5 o 10 anni. Oltre a una panoramica sull’organizzazione e operatività della Grameen Bank, il “Basic Training Program” a cui ho partecipato prevedeva la permanenza per una settimana in un villaggio delle campagne del Bangladesh per assistere e accompagnare quotidianamente il manager della filiale locale nello svolgimento delle sue mansioni per capire più approfonditamente i meccanismi operativi di GB, il sistema di relazioni che si sviluppano tra lo staff della banca sia con le donne che ricevono i prestiti che con la popolazione locale, e l’impegno, lo

sforzo e la passione richiesta dalla Grameen Bank da parte del suo staff. Purtroppo, a causa degli incidenti che si sono verificati in Bangladesh nei confronti di alcuni cittadini stranieri qualche mese prima del mio arrivo, non ho potuto trascorrere un’intera settimana in villaggio. Lo staff del dipartimento del Programma Internazionale ha però accompagnato me e gli altri visitatori della banca a visitare alcuni villaggi non molto distanti da Dacca in giornata, in modo da poter osservare anche se solo brevemente le attività di GB. Assistere agli incontri delle donne nei Centri dei villaggi visitati è stata sicuramente un’esperienza emozionante.

Ascoltare le loro storie, le difficoltà che hanno incontrato e che sono riuscite a superare, i traguardi raggiunti, trasmette una sensazione di fiducia e ottimismo per il futuro, perché in alcuni casi basta veramente poco per migliorare considerevolmente la vita delle persone.

Sicuramente il microcredito non è uno strumento miracoloso. Non c’è ancora un’evidenza certa e un’opinione unanime su quali siano i modelli di intervento che funzionano con maggior successo, e si sono verificati episodi in cui un modello che in un Paese ha raggiunto considerevoli risultati positivi quando replicato altrove fallisce nel soddisfare le aspettative.

Non si può quindi pensare che il microcredito e la microfinanza possano risolvere tutti i problemi strutturali della società che affliggono con maggiore intensità le fasce più deboli della popolazione. Ma come dimostrato dall’esperienza della Grameen Bank, i programmi di microcredito possono avere un impatto positivo sulla qualità della vita dell’individuo e questo secondo me è già un risultato di notevole importanza. È quindi necessario prendere spunto e imparare sia dagli esempi di successo che dai fallimenti per capire quali sono i modelli che funzionano con maggior successo e che possono essere meglio adattati alle caratteristiche peculiari dell’ambiente in cui ci si trova ad operare.

