

SERENA RUZZI

DETERMINANTI
DELL'ACCESSO AL
CREDITO PER LE
FAMIGLIE ITALIANE
NEL PERIODO POST
CRISI FINANZIARIA

Fondazione Finanza Etica

LA COLLANA "ANTONIO GENOVESI"

08

Serena Ruzzi

**DETERMINANTI DELL'ACCESSO AL
CREDITO PER LE FAMIGLIE
ITALIANE NEL PERIODO POST
CRISI FINANZIARIA**

Tesi di laurea in MICROECONOMIA DEI MERCATI FINANZIARI

Università degli Studi di Roma Tor Vergata

Corso in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari

Relatore: Prof. Fabio Pisani

Premio tesi di Laurea sulla Finanza Etica 2021



INDICE

Introduzione	9
Capitolo 1	13
1.1 Il fenomeno del razionamento del credito	13
1.1.1 Il problema delle asimmetrie informative	18
1.2 Non bancabilità ed esclusione finanziaria	22
1.3 Strumenti per contrastare l'esclusione finanziaria	26
1.3.1 Caratteristiche del modello Grameen	31
1.4 Il microcredito in Italia	35
1.5 Il microcredito in Europa	41
1.6 Le istituzioni del microcredito in Europa	48
Capitolo 2	53
2.1 Il credito alle famiglie	53
2.2 La situazione reddituale delle famiglie italiane e l'evoluzione nel tempo	65

2.3 La spesa per consumi	67
2.4 Alcuni numeri relativi all'esclusione finanziaria in Italia e in Europa	74
2.5 Il Microcredito in Europa	80
2.6 Due casi studio sulle organizzazioni di credito alle famiglie in Italia	83
2.6.1 I risultati di Banca Etica	87
2.6.2 I risultati di PERMICRO S.p.A.	90
Capitolo 3	94
3.1 Introduzione	94
3.2 Descrizione della Banca Dati	96
3.2.1 Descrizione delle variabili	99
3.2.2 Statistiche descrittive	101
3.3 I risultati	114
3.4 Test di verifica sulle specificazioni del modello	122
3.5 Conclusioni di capitolo	134
Conclusioni	136
Bibliografia	140
Sitografia	144

Introduzione

In questo elaborato viene analizzato il fenomeno del razionamento del credito in Italia nel periodo 2010-2019.

L'obiettivo è quello di verificare, attraverso dei dati a disposizione, quali sono le condizioni che facilitano o rendono più difficile l'accesso al credito.

La recessione economica, seguita alla crisi finanziaria iniziata nel 2008 e successivamente a quella del debito sovrano del 2011, ha generato una perdita di molti posti di lavoro e una riduzione del reddito personale a cui si è associata anche una forte contrazione del credito. Questo ha comportato che un numero sempre più consistente di famiglie ha cominciato ad avere difficoltà ad arrivare a fine mese: la cosiddetta "crisi della quarta settimana". Anche per questo motivo, alcune persone hanno avuto la necessità di chiedere prestiti e questo ha portato, in certi casi, le persone a contrarre più di un debito.

Allo stesso tempo, le banche hanno diminuito la loro offerta di credito alle famiglie in quanto si sono ritrovate a dover adeguare il loro capitale, sulla base dei nuovi requisiti patrimoniali, imposti dalla nuova normativa di Basilea, per prevenire il rischio di credito. In questo periodo, alcune banche sono state impegnate anche in opere di ricapitalizzazione e, di conseguenza, la loro offerta di credito è diminuita poiché hanno dovuto recuperare il denaro in prima battuta per loro.

Nel corso degli anni, la letteratura si è interessata molto a questo fenomeno: molti studi hanno documentato questo problema nel periodo della crisi finanziaria, uno fra tanti, quello condotto da Demoussis et al. (2017) ha dimostrato un'ampia presenza di razionamento di credito nei paesi europei.

Koràb (2015) ha esaminato il razionamento del credito in Grecia, l'economia più danneggiata dell'Eurozona dalla crisi finanziaria. In questo caso, il razionamento del credito non è stato causato

soltanto da fattori del settore bancario ma anche da un aumento del rischio di credito delle imprese e dal deterioramento degli indicatori di salute finanziaria aziendale.

Tuttavia, il razionamento del credito può essere una conseguenza di un altro problema: le asimmetrie informative. Si ha un'asimmetria informativa quando, in un contratto, le due parti coinvolte non possiedono le stesse informazioni. Fondamentali per l'analisi sono lo studio di Akerlof (1970) con il suo "The Market for Lemons" e lo studio di Stiglitz e Weiss (1981) sul razionamento del credito in equilibrio e sulla selezione avversa.

Per contrastare gli effetti di queste asimmetrie informative che contaminano i sistemi finanziari, l'odierno circuito bancario ha in gran parte scelto di adottare un modello basato sul "collateral-based lending", ovvero un sistema nella quale le garanzie hanno un ruolo prevalente nello stabilire a chi erogare il credito. Si innesca, così, un meccanismo nella quale accedere al credito diventa molto difficile per tutti quei soggetti che non riescono a presentare una garanzia collaterale agli istituti di credito.

L'effetto distorsivo che si crea è quello di finanziare solo chi è già in possesso di risorse economiche e patrimoniali e che può metterle a disposizione come garanzie collaterali. Per i soggetti non in grado di fornire garanzie, si presenta un ulteriore problema di esclusione finanziaria e creditizia.

Sen (2015) definisce questa situazione come una nuova forma di povertà in quanto considera i poveri come coloro che non hanno accesso alle risorse e ai servizi indispensabili per partecipare attivamente alla società a cui appartengono.

Tra tutte le indagini fatte dalla Banca d'Italia, si può citare quella condotta da Anderloni e Vandone (2016) nella quale si analizza attentamente il problema di accesso al credito delle famiglie italiane. Nel loro studio è possibile rintracciare i principali motivi che aumentano la probabilità per la persona di accedere al credito

e quelli che, invece, la rendono meno probabile. Oltre ad analizzare le variabili sociodemografiche, l'attenzione è stata posta sulle variabili reddituali, patrimoniali e relative alla posizione debitoria delle persone. Da questo studio emerge che sono molte le famiglie che dichiarano di non riuscire ad arrivare a fine mese e sono altrettante quelle che dichiarano di riuscire in extremis a pagare le spese mensili correnti ma che non riescono a risparmiare denaro.

È proprio in questo contesto che si inserisce lo strumento del microcredito, ideato da Muhammad Yunus, come mezzo per la lotta contro l'esclusione finanziaria e creditizia. Il microcredito nasce appositamente per questa finalità e non richiede la presenza di una garanzia collaterale. L'Italia si è adoperata di una specifica regolamentazione legislativa in materia di microcredito. Precisamente, il microcredito in Italia è regolamentato dal Testo Unico Bancario, nella quale è stata dedicata una sezione specifica.

L'analisi che si vuole condurre in questo elaborato verrà costruita grazie ad una raccolta di dati presso la Fondazione Salus Populi Romani. Questi dati sono stati raccolti manualmente, essendo presenti nell'archivio di questa organizzazione no profit solo in formato cartaceo.

La Fondazione Salus Populi Romani opera come un ente di microcredito, esclusivamente per l'erogazione di credito alle persone. Nella maggior parte dei casi si tratta di famiglie che hanno più di un debito già nel passivo e/o che hanno già ricevuto un diniego al credito presso gli istituti tradizionali.

I dati raccolti hanno permesso di avere delle informazioni dettagliate non solo di carattere sociodemografico, ma anche reddituale, patrimoniale e relativi alla posizione debitoria della persona.

Nel primo capitolo dell'elaborato si analizzerà il problema del razionamento del credito e dell'esclusione finanziaria e creditizia

degli individui. Successivamente verrà dedicata un'ampia parte al microcredito, inteso come uno strumento idoneo a combattere l'esclusione creditizia.

In particolare, verranno definiti i principali modelli di microcredito, a partire dal modello originario (il modello Grameen) fino ad arrivare al microcredito moderno utilizzato oggi dai Paesi Europei e dall'Italia, dedicando anche l'ultima parte del primo capitolo alla normativa vigente in materia di microcredito.

Nel secondo capitolo verrà attentamente approfondita la situazione economica e finanziaria delle famiglie italiane e l'importanza del credito per le stesse. Si svolgerà un'analisi in riferimento ai redditi e alle spese mensili che generalmente una famiglia sostiene in base alla tipologia di abitazione in cui abita, alla composizione del nucleo familiare e in base allo status lavorativo. Infine, verrà dedicata una parte relativa al microcredito e al suo sviluppo in Italia e in Europa, considerando anche i risultati ottenuti da due delle più importanti organizzazioni di microcredito operanti in Italia e all'estero: Banca Etica e PerMicro S.p.A.

Nel terzo capitolo, per individuare quali sono le caratteristiche che facilitano l'accesso al credito o creano maggiori problemi di razionamento, usando i dati a disposizione, si implementerà una specifica analisi econometrica.

A partire dai risultati ottenuti, sarà possibile fornire anche delle indicazioni di policy per adottare provvedimenti o implementare strumenti volti a contrastare il problema del razionamento del credito.

Capitolo 1

1.1 Il fenomeno del razionamento del credito

In linea con la terminologia generalmente accettata dalla vasta letteratura, si definisce “razionamento del credito” la situazione in cui la domanda di prestiti commerciali eccede l’offerta, vale a dire ogni volta che il prezzo del credito è inferiore a quello di equilibrio.

Chiaramente, è fisiologico per un individuo, per una famiglia o per un’impresa chiedere credito. A volte, diventa quasi necessario ricorrere a prestiti mentre altre volte si può pensare che per sostenere una spesa eccezionale si debba far ricorso a fondi prestati quando non si hanno i fondi propri.

Con lo scoppio della crisi finanziaria dei mutui subprime che ha colpito, nella fase finale, anche l’economia reale dei paesi, la richiesta di credito da parte delle famiglie è aumentata. Infatti, con il procrastinarsi della crisi finanziaria, che in Italia fu anche più forte poiché ha avuto luogo anche la crisi relativa al debito pubblico con una conseguente caduta del Pil e anche dei redditi delle famiglie, quest’ultime hanno iniziato a domandare più prestiti alle banche poiché vedevano i loro redditi crollare improvvisamente.

Dal lato dell’offerta di credito è accaduto che a causa della crisi, la nuova normativa Basilea ha imposto alle banche maggiori requisiti patrimoniali, di conseguenza le banche hanno dovuto ridurre i fondi a disposizione per i finanziamenti agli individui proprio per adempiere i nuovi requisiti patrimoniali più stringenti imposti dagli Accordi di Basilea, relativi al rischio di credito. Alcuni istituti di credito sono stati addirittura impegnati in opere di ricapitalizzazione, di conseguenza hanno dovuto recuperare il denaro in prima battuta per loro.

In uno studio condotto da Caivano et al. (2010) è risultato che l’Italia è stata colpita dalla crisi finanziaria in misura relativamente

meno intensa rispetto alle economie nelle quali essa ha avuto origine. Tuttavia, sebbene la minor vulnerabilità del nostro sistema creditizio abbia risentito di meno dell'impatto della crisi finanziaria, l'economia italiana è stata tra quelle che ne ha maggiormente risentito, registrando un enorme calo delle esportazioni senza precedenti; inoltre, a causare la caduta del prodotto interno lordo nel corso del 2009 fu l'incremento del costo del credito da parte del sistema bancario nazionale e la rarefazione dei flussi di finanziamento, connessa all'inasprimento delle condizioni di credito verso le imprese e le famiglie.

In aggiunta a questo, è stato evidenziato che i finanziamenti sono stati concessi in maniera poco uniforme a seconda delle diverse dimensioni della banca. In particolare, le banche più grandi hanno maggiormente ridotto l'ammontare di credito erogato rispetto agli intermediari più piccoli. Le motivazioni sono riconducibili sia ad aspetti congiunturali che ad aspetti strutturali.

Dal punto di vista congiunturale sono emersi diversi aspetti: in primo luogo, le grandi banche hanno risentito maggiormente della crisi in quanto buona parte della loro provvista giungeva dai mercati finanziari internazionali all'ingrosso. Inoltre, i grandi gruppi bancari italiani, all'avvento della crisi, sono stati coinvolti in processi di ristrutturazione indispensabili e, a seguito di questi interventi, è stato fatto un riesame del portafoglio crediti che ha formalmente razionalizzato le esposizioni dei debitori precedentemente affidati dalle banche che hanno preso parte a tale processo. Chiaramente, le grandi banche possiedono una dotazione patrimoniale limitata e un livello di indebitamento più ingente rispetto alle realtà più piccole.

Dal punto di vista strutturale, invece, è emerso che le banche di minori dimensioni valutano il merito creditizio avvalendosi delle informazioni ottenute dal contatto diretto con il cliente, informazioni non solo quantitative ma qualitative. Questo consente

di soddisfare meglio le esigenze di finanziamento di imprese di piccole-medie dimensioni, la cui valutazione non è così agevole.

Un altro problema che ha caratterizzato e caratterizza tuttora il razionamento del credito è la presenza di asimmetrie informative nel mercato e la mancanza di garanzie collaterali da parte degli individui. Pertanto, nei Paesi in via di sviluppo, ma anche nei Paesi sviluppati, l'opportunità di accedere ad un prestito bancario non è elevata principalmente a causa della mancanza o della poca adeguatezza delle garanzie reali offerte. Questa condizione non consente alla popolazione di ottenere dei finanziamenti da istituzioni di credito tradizionali poiché considerati troppo rischiosi e per questo hanno difficoltà a svilupparsi non riuscendo neanche a contribuire alla crescita del paese.

Una saggezza convenzionale è che, in assenza di controllo regolamentare dei prezzi, il razionamento non può persistere e si risolve con un aumento dei prezzi che espande la quantità di offerta e riduce la quantità di domanda in modo da ripristinare l'equilibrio di mercato.

Le banche non sono generalmente a conoscenza del grado di rischiosità dei progetti di investimento intrapresi dalle imprese; infatti, mentre alcune imprese dispongono di progetti d'investimento poco rischiosi, altre hanno progetti estremamente rischiosi, con elevate probabilità di insuccesso. Gli imprenditori, d'altro canto, hanno maggiori informazioni e una maggiore capacità di valutare il grado di rischiosità dei propri progetti. La rischiosità del progetto è un elemento fondamentale per la banca in quanto determina la probabilità di restituzione dei fondi prestati e, quindi, il rendimento atteso del finanziamento. Se il progetto finanziato va a buon fine, la banca ottiene la restituzione del capitale maggiorato dagli interessi, se invece il progetto presentato dell'impresa si rivela un fallimento, la banca non è in grado di

recuperare interamente i fondi che ha finanziato e subisce, quindi, gravi perdite in conto capitale.

Allo stesso modo, gli istituti bancari non sono a conoscenza del rischio di insolvenza di un soggetto privato che chiede loro un finanziamento; in particolare, la banca non sa se l'individuo riuscirà a restituire tutto il denaro prestato.

Una possibile soluzione a questo sarebbe quella di aumentare il tasso di interesse praticato dalla banca, ma questa tecnica produce un duplice effetto: da un lato contribuisce ad aumentare i ricavi delle banche per ogni euro prestato ma dall'altro, peggiora la qualità di coloro che prendono a prestito e che devono poi restituire il denaro, provocando un aumento della probabilità di insolvenza. Ecco perché le banche preferiscono evitare di aumentare il tasso di interesse, anche in presenza di un eccesso di domanda, e ricorrono piuttosto al razionamento del credito oppure limitano l'importo concesso.

Tuttavia, il mercato del credito mostra un'anomalia perché è costantemente in uno stato di razionamento. In tutti i paesi che hanno un sistema bancario considerevole e funzionante esiste una forma di razionamento del credito, che non risulta essere passeggera, bensì è presente in forma persistente.

Demoussis et al. (2017) hanno documentato la presenza di un'ampia presenza di razionamento del credito nei paesi europei nel periodo della crisi finanziaria. Dopo lo scoppio della crisi finanziaria, le banche hanno iniziato a rinforzare i loro criteri di erogazione del credito.

Da una indagine condotta da Chakravarty e Xiang (2013), sulla base dei dati raccolti dalla Banca Mondiale, risulta che ci sono numerose prove che attestano il razionamento del credito in undici paesi in via di sviluppo.

Inoltre, in letteratura, sono stati sviluppati molteplici tentativi per misurare l'entità del razionamento del credito nei mercati del credito rurale. In particolare, si può citare uno studio condotto da

Nath Das e Laha (2015) nella quale si misura l'entità del razionamento del credito delle famiglie in un distretto del Bengala occidentale, in India.

A causa della scarsità di offerta di credito da parte degli istituti di credito, nelle zone rurali nello specifico, le famiglie dotate di grandi proprietà terriere e di un maggior tasso di partecipazione alla forza lavoro in agricoltura sono risultate quelle con maggiori probabilità di accedere al credito ed essere razionati. D'altra parte, l'affidabilità creditizia e il livello di istruzione dei mutuatari influenzano in modo significativo la decisione dei prestatori.

Lo stesso risultato è stato ottenuto dallo studio condotto da Jia et al (2016) in riferimento al razionamento delle famiglie rurali in Cina. Le politiche di credito agevolato favoriscono le élite locali invece degli strati poveri presi di mira dai programmi di credito tradizionali. Tali programmi di credito non affrontano la redistribuzione del reddito o la riduzione sostenibile della povertà.

Fondamentali per lo studio del razionamento del credito sono le analisi condotte da Stiglitz and Weiss nel 1981 che formulano dei modelli nella quale il razionamento del credito convive con l'equilibrio, formando così il cosiddetto "razionamento del credito di equilibrio".

Gli studi condotti su questo fenomeno sono molteplici e nel corso degli anni numerose analisi si sono concentrate continuamente sulle cause che portano a questa esclusione finanziaria, individuandone una in particolare, risultante essere l'asimmetria informativa tra il finanziatore e il cliente.

Il finanziatore necessita di sicurezze per essere certo che il debito verrà ripagato, ma molto spesso a causa dell'assenza di informazioni o dell'onerosità in termini di denaro nel reperirle, alcuni individui non vengono finanziati perché considerati troppo rischiosi.

1.1.1 Il problema delle asimmetrie informative

L'informazione si dice asimmetrica quando l'individuo, richiedente il credito, ha più informazioni sul rischio di solvenza del debito che ha contratto e queste informazioni non vengono comunicate all'ente finanziatore. In questo caso, i due soggetti non sono dotati della stessa informazione. Il vantaggio informativo condiziona la definizione delle caratteristiche del contratto tra il principale (colui che propone il progetto) e l'agente (colui che può accettare o rifiutare).

Le asimmetrie informative inducono, in questo modo, il mercato ad essere imperfetto e di conseguenza, si ha un razionamento del credito.

Le asimmetrie informative possono essere suddivise in due tipologie: asimmetrie ex-ante o selezione avversa e asimmetrie ex-post o azzardo morale.

La selezione avversa è la conseguenza di una situazione nella quale le informazioni rilevanti per la conclusione del contratto di finanziamento non sono conosciute dal soggetto che eroga il credito. Essa riguarda la difficoltà nel selezionare e distinguere le imprese e i soggetti sani, cioè quelle con merito creditizio elevato e che saranno in grado di rimborsare il prestito, da quelle più rischiose. Il potenziale creditore, che può essere una banca, un intermediario finanziario, un operatore non bancario, non dispone di tutte le informazioni precise che riguardano ad esempio l'effettivo valore da finanziare, l'impegno che il richiedente investe per ottenere il prestito, la qualità intrinseca del soggetto che richiede il credito. Di conseguenza, il soggetto erogatore deve vagliare, valutando le caratteristiche etico-morali, la sua capacità professionale e soprattutto l'affidabilità generale dell'individuo. Si tratta di una serie di condizioni che pongono il soggetto erogatore in una sorta di "cecità" nel valutare il potenziale cliente. Esistono diversi studi che indagano su questo fenomeno: due correnti di pensiero importanti che analizzano a fondo la selezione avversa

sono quelle di Russell e Jaffee (1976), che apportano una distinzione tra gli individui suddividendoli in soggetti “onesti” e “disonesti”, mentre Stiglitz e Weiss (1981) che, invece, hanno differenziato non rispetto al soggetto richiedente ma in base al progetto presentato.

I problemi di selezione avversa possono essere, almeno in parte, risolti attraverso la predisposizione di opportuni schemi contrattuali che consentono la rilevazione delle informazioni nascoste. La strategia più semplice per l'istituto di credito è quella di cercare di acquisire direttamente maggiori informazioni sulla controparte, in modo da ridurre l'asimmetria esistente. Inoltre, nel caso di relazioni economiche ripetute nel tempo, un ruolo molto importante viene assunto dalla reputazione, poiché le informazioni sulla qualità degli agenti diventano note nel corso del tempo e di conseguenza gli individui con le caratteristiche migliori godranno di una buona reputazione ed essere quindi selezionati come partner economici, mentre i soggetti che presentano delle caratteristiche peggiori si formano una cattiva reputazione e vengono successivamente esclusi. Questa attività di acquisizione delle informazioni per tentare di distinguere i soggetti qualitativamente migliori prende il nome di screening¹.

L'effetto dell'informazione asimmetrica nel momento della concessione del prestito e durante tutto l'arco di tempo del progetto genera il secondo tipo di problema chiamato azzardo morale o asimmetria informativa ex ante.

Si parla di azzardo morale o di opportunismo post-contrattuale quando successivamente alla definizione del contratto – momento in cui le parti condividono le stesse informazioni – l'agente compie un'azione non osservabile dal principale che quindi influenza l'utilità di entrambi. L'impossibilità da parte del principale di osservare il comportamento dell'agente permette a quest'ultimo di

¹ Saltari (2011) – “Appunti di economia finanziaria”, pp. 52-80, Esculapio

agire a propri fini a spese del principale, tenendo così un comportamento sleale. In questo contesto, si parla anche di azzardo morale ex post quando la banca effettivamente non conosce il risultato del progetto stesso mentre il debitore lo conosce perfettamente. In questo caso, la tentazione del debitore potrebbe essere quella del fallimento strategico, ossia riferendo il falso alla banca dichiarando il fallimento del progetto e l'incapacità di restituire il denaro preso a prestito al fine di tenere per sé tutti i proventi dell'investimento.

Riguardo i problemi di selezione avversa e azzardo morale l'esempio più citato e studiato in economia è quello sviluppato da George Akerlof (1978) relativamente al mercato delle auto usate, in cui si distinguono le automobili buone dai cosiddetti bidoni. In questo mercato solo i venditori conoscono la qualità dell'auto in vendita mentre gli acquirenti ignorano tale caratteristica.

In un contesto come quello europeo e, più nello specifico, quello italiano, la sanzione sociale che funge in qualche modo da garanzia intrinseca del cliente nell'impegnarsi al massimo nel restituire il prestito è un qualcosa su cui l'istituto erogatore può scarsamente fare affidamento.

Per contrastare gli effetti di queste asimmetrie informative che contaminano i sistemi finanziari, l'odierno circuito bancario ha in gran parte scelto di adottare un modello basato sul "collateral-based lending", ovvero un sistema nella quale le garanzie hanno un ruolo prevalente nello stabilire a chi erogare il credito, sulla base delle garanzie presentate.

Il collaterale nozionale può limitare i problemi legati alle asimmetrie informative disincentivando gli individui con progetti non solvibili ad accedere alla banca, creando così un incentivo al massimo impegno e disincentivando il fallimento strategico.

Tutto questo è confermato anche dagli Accordi di Basilea che hanno virato verso questa direzione.

Tuttavia, seppur questo sembra essere un modo per contrastare l'enorme problematica delle asimmetrie informative, l'effetto distorsivo che si crea è quello di finanziare solo chi già possiede delle risorse economiche e patrimoniali, di modo da poterle mettere a disposizione come garanzie collaterali (Becchetti, 2008).

Vari studi hanno dimostrato che il razionamento del credito è un fenomeno globale, che si sviluppa in maniera differente a seconda della collocazione geografica. Esso è più evidente nelle aree che presentano maggiori problemi di carattere culturale e problemi legati alla rischiosità degli individui che talvolta vivono in condizioni considerate troppo precarie.

Koràb (2015) ha esaminato il razionamento del credito in Grecia, l'economia più danneggiata dell'Eurozona dalla crisi finanziaria. L'analisi empirica ha rilevato, infatti, una dura stretta creditizia tra il quarto trimestre del 2008 e il quarto trimestre del 2012 e fornisce prove che il razionamento del credito, per quanto riguarda la Grecia, non è stato solo causato da fattori del settore bancario, quindi non solo dalla stretta creditizia, ma anche dall'aumento del rischio di credito specifico delle imprese e dal deterioramento degli indicatori di salute finanziaria aziendale.

Conseguentemente a quanto detto, appare chiaro che venga operata una sorta di esclusione finanziaria e creditizia verso quei soggetti che, seppur in grado di remunerare e restituire il capitale preso a prestito maggiorato di interessi, non hanno la possibilità di presentare garanzie agli istituti di credito.

1.2 Non bancabilità ed esclusione finanziaria

Non è semplice fornire una definizione universale di esclusione finanziaria in quanto tale concetto fa riferimento al grado di finanziarizzazione di ciascun paese; tuttavia, può essere generalmente definita come l'impossibilità o la difficoltà per una gran parte della popolazione, quali individui o imprese, di ottenere l'accesso ai servizi finanziari basilari, quali conti correnti e di deposito, prestiti, servizi assicurativi e di pagamento².

Purtroppo, ad oggi, questa impossibilità è considerata una forma di povertà e pertanto sono molte le istituzioni nazionali e internazionali che si impegnano nel fornire agli individui la giusta educazione finanziaria e l'informazione necessaria per contrastare il fenomeno dell'esclusione finanziaria. Lo fanno attraverso l'eliminazione di alcune barriere di carattere culturale, ma anche contrastando la sfiducia degli individui nei confronti degli intermediari finanziari; questi risultano essere dei fattori che ostacolano l'accesso al credito di quei soggetti economicamente e culturalmente più svantaggiati.

Di conseguenza, come sostengono Andreoni e Pelligra (2009), l'esclusione finanziaria impedisce al soggetto di liberarsi dalla condizione di esclusione sociale, lasciandolo imprigionato in "trappole di povertà".

Una Decisione del Consiglio Europeo del 1984 ha chiarito quanto di seguito: i poveri sono "quegli individui, famiglie o gruppi di persone per le quali le risorse materiali, culturali e sociali così scarse da precludere loro un tenore di vita minimo accettabile nel Paese membro dove risiedono".

L'European Anti Poverty Network (EAPN), network che raggruppa le organizzazioni non governative con lo scopo di combattere la povertà nei paesi dell'Unione Europea, riconosce due tipologie di

² Gomel et al. (2011) "Inclusione finanziaria: le iniziative del G20 e il ruolo della Banca d'Italia", Banca d'Italia

povertà: quella assoluta nella quale un soggetto è privo della possibilità di procurarsi beni e servizi per il soddisfacimento dei bisogni primari per condurre un'esistenza dignitosa e la povertà relativa, che si verifica quando un soggetto può godere di un paniere di beni significativamente inferiore a quello posseduto da altri membri della società.

Alla luce dei fatti, nonostante la povertà sia un fenomeno solitamente attribuibile ai paesi del Terzo Mondo, non si può fare a meno di constatare che ormai siamo di fronte ad una problematica molto presente anche nei paesi più avanzati e, dunque, anche in Europa.

Nell'Unione Europea, tutte le persone che possiedono un reddito inferiore al 60% del valore della mediana dei redditi del proprio paese sono da considerare a rischio di povertà.

Infatti, stati di indigenza e di esclusione sociale risultano essere fortemente correlati alle situazioni di esclusione finanziaria e creditizia, in quanto la possibilità di accedere ai canali tradizionali di finanziamento è riservato solo a coloro che presentano determinati requisiti.

Diversi studi hanno rilevati l'importanza della finanza all'interno delle dinamiche di sviluppo economico e sociale. Inoltre, se è vero quanto detto da Sen (2015) che "i poveri sono coloro che non hanno accesso alle risorse e ai servizi indispensabili a partecipare alla vita sociale nella società a cui appartengono", allora si può considerare l'esclusione finanziaria una nuova forma di povertà.

La crisi economica ha, pertanto, avuto un effetto diretto sul tasso di disoccupazione nazionale ed ha esposto un ingente numero di individui a quella che molti studiosi chiamano "vulnerabilità sociale".

Con questi termini si intende l'esposizione del soggetto ad una serie di possibili eventi negativi dovuta in vasta parte all'ambiente in cui vive, allo stato di salute, alla situazione occupazionale, economica, familiare. Inoltre, l'impossibilità di accedere al credito o a servizi di

risparmio³ ed assicurativi spesso impedisce al soggetto di svolgere un'attività lavorativa e di accantonare risorse economiche per i momenti di difficoltà.

La Commissione Europea ha individuato quattro forme diverse di esclusione finanziaria e le ha sintetizzate nel documento “Financial Serviced Provision and Prevention of Financial Exclusion”, pubblicato nel 2008. Le quattro categorie individuate sono le seguenti:

- L'esclusione dai servizi bancari: risulta essere la più grave forma di esclusione in quanto appartengono a questa categoria tutte le operazioni ordinarie quali, ad esempio, la ricezione di regolari stipendi o pensioni, la possibilità di incassare gli assegni, di pagare le utenze o beni con la moneta elettronica;
- L'esclusione creditizia: questa risulta essere la forma di esclusione che più ci interessa in quanto riguarda la difficoltà per gli individui e le imprese di avere accesso a fonti di credito, che risultano essere parti integranti dei piani di consumo di una famiglia o dei progetti di investimento di un'impresa. Dal punto di vista degli intermediari, infatti, il problema principale si presenta nella fase di valutazione ex-ante del rischio legato alla singola operazione di prestito, dovendo valutare ovviamente il richiedente sotto il profilo dell'affidabilità economica. La mancata inclusione dei richiedenti nell'accesso al credito bancario potrebbe portare a delle conseguenze assai negative poiché essi potrebbero essere tentati di far ricorso a delle fonti di finanziamento informali e illegali come i circuiti dell'usura, di cui parleremo in seguito;
- L'esclusione rispetto ai servizi e ai prodotti di risparmio: in questa forma di esclusione, l'unica distinzione che si può operare è tra coloro che, potendo o essendo in grado di

³ Banca d'Italia, La ricchezza delle famiglie italiane, supplementi al bollettino statistico indicatori monetari e finanziari (2016)

risparmiare, decidono di depositare i loro risparmi presso gli istituti di credito e coloro che, invece, rifiutano di farlo. Questa risulta essere una forma di esclusione puramente soggettiva;

- L'esclusione dall'accesso ai servizi assicurativi e previdenziali: tali servizi se non disponibili o addirittura negati possono configurare una nuova categoria di persone finanziariamente escluse.

Nei paesi europei, i soggetti a rischio di esclusione finanziaria non sono semplicemente i disoccupati o gli immigrati, da sempre categorizzati come i più a rischio, ma anche i cittadini regolarmente occupati, il cui reddito è troppo basso e quindi non sufficiente per essere finanziati dalle istituzioni finanziarie tradizionali. Si pensi, ad esempio, ai giovani che difficilmente hanno accesso al credito dei sistemi bancari in quanto non presentano un adeguato merito creditizio. Quando si parla di adeguato merito creditizio si fa riferimento ad una condizione nella quale il soggetto non è in grado di presentare delle garanzie reali, come collaterale per accedere al credito della banca. Chiaramente, i giovani chiedono un finanziamento per sviluppare un progetto di imprenditoriale che li avvii nel mondo del lavoro, oppure richiedono un prestito per l'acquisto di una casa, o per l'acquisto di un mezzo di trasporto. In Italia, inoltre, la situazione è aggravata anche dal fatto che sono stati introdotti i contratti a tempo determinato. Sempre più spesso, i giovani sono i principali soggetti ai quali vengono stipulati contratti di lavoro a tempo determinato e poiché le banche prestano il denaro soltanto a chi è in grado di restituirlo, è chiaro che i contratti a tempo determinato aggravano ancora di più la situazione, soprattutto per le fasce più deboli della popolazione.

L'analisi più accurata dell'esclusione creditizia verrà affrontata nel secondo capitolo, nella quale si considera l'argomento facendo riferimento all'Italia, all'Europa e, infine, al resto del mondo.

In uno scenario come quello italiano che fatica ad uscire dalla crisi recessiva degli ultimi anni, sono molti i soggetti che hanno difficoltà ad accedere al credito, non potendo fornire le adeguate garanzie di solvibilità.

È proprio in questo contesto che si inserisce il microcredito come mezzo per la lotta contro esclusione creditizia.

Qualsiasi istituto creditizio o intermediario finanziario che voglia erogare il microcredito, tuttavia, si trova a dover strutturare adeguati processi operativi in modo da selezionare in maniera adeguata le singole richieste di credito, eliminando tutti quei progetti non consoni o che non sono ritenuti idonei a livello morale o professionale. Tuttavia, la lunghezza e la complessità dell'iter non devono scoraggiare chi voglia presentare domanda, evitando così di fungere da ulteriore elemento di esclusione dal circuito creditizio.

A tal proposito, nel seguente paragrafo verrà analizzato il microcredito a partire dalle sue origini e caratteristiche principali, la sua regolamentazione giuridica, fino ad arrivare alle applicazioni in Italia e in Europa.

1.3 Strumenti per contrastare l'esclusione finanziaria

In riferimento alla letteratura corrente, si può definire il microcredito come uno strumento finanziario rivolto a chi non riesce ad accedere al credito tradizionale a causa di mancanza di garanzie reali oppure per insufficiente storico creditizio. Nello specifico, si tratta di una concessione di piccoli prestiti a soggetti non bancabili ed esclusi, senza garanzie patrimoniali, a tassi di interesse ridotti, con la restituzione delle somme tramite rate ridotte su base temporale frazionata che non gravano in maniera pressante sui richiedenti.

Il microcredito moderno si afferma definitivamente a livello internazionale nel 1976 da un'idea del professore Muhammad Yunus, Premio Nobel per la pace nel 2006.

Nato e cresciuto a Chittagong, uno dei principali porti mercantili del Bangladesh, Yunus si laurea in Economia molto giovane trovando subito lavoro come docente di Scienze Economiche nel suo vecchio collegio universitario. Trascorre un periodo negli Stati Uniti per frequentare un corso di specializzazione e quando ritorna in Bangladesh trova una situazione catastrofica. Infatti, tra il 1974 e il 1975, il Bangladesh è stato colpito da una terribile carestia che ha messo in ginocchio l'intero paese, provocata da una serie di disastri naturali quali inondazioni, siccità, cicloni e monsoni e, in aggiunta a questo, a causa della guerra per la liberazione del paese, sono state distrutte la maggior parte delle infrastrutture del paese, oltre al collasso del sistema dei trasporti. Le conseguenze hanno inciso molto sulla popolazione, facendo crollare bruscamente la produzione agricola e il reddito pro capite e milioni di abitanti non furono più in grado di procurare cibo per le loro famiglie. Queste situazioni hanno fatto scattare nella mente di Yunus un allarme; egli, infatti, ha deciso di far qualcosa per risollevare le sorti del paese. Ha cercato, così, una soluzione a un grande problema che attanagliava l'intera popolazione: la povertà.

Le diffuse condizioni di povertà fuori dal campus dove insegnava, nel villaggio di Jobra, gli hanno fatto sospettare che qualcosa non funzionasse nei meccanismi economici. Yunus si è accorto che molte persone erano costrette a chiedere in prestito denaro agli strozzini locali che richiedevano la restituzione del prestito ad un altissimo tasso di interesse. L'economista bengalese, allora, ha iniziato a fare delle ricerche all'interno del villaggio per capire quante donne erano vittime di usura e il risultato lo colse di sorpresa poiché con soli 27 dollari si sarebbero potute aiutare quarantadue persone sottomesse all'usura.

Fu lui stesso a prestare i soldi necessari per poter uscire dalle mani degli usurai attraverso un piccolo credito privo di garanzie; le

donne, infatti, avrebbero restituito la somma non appena sarebbero state in grado di farlo, senza alcuna maggiorazione in termini di interesse.

Il suo obiettivo è andato oltre questo poiché ha deciso di rivolgersi alla banca del campus per proporre di avviare un programma di prestiti per i poveri, ma tale proposta venne rifiutata in quanto la banca sosteneva che codeste persone non sarebbero state in grado di rimborsare il prestito perché inaffidabili. A questo punto, Yunus ha deciso di offrirsi lui stesso come garante, affinché la popolazione potesse beneficiare di aiuti da parte delle banche. La banca ha accettato e i risultati sono stati davvero sorprendenti: non solo i poveri restituivano sempre le somme concesse, ma lo facevano anche entro le scadenze pattuite. Sebbene, però, i grandi risultati ottenuti, le banche hanno continuato ad essere scettiche circa questo progetto e così nel 1983, con l'aiuto della Bangladesh Krishi Bank, Yunus ha creato la sua banca, la Grameen Bank, denominata la banca del villaggio, ovvero la cosiddetta banca dei poveri che avrebbe fatto tutto ciò che le banche tradizionali non potevano fare.

Lo strumento del microcredito offre a soggetti deboli e a rischio di emarginazione una valida opportunità di inclusione finanziaria e sociale. Esso nasce prevalentemente per quei soggetti che sono privi di garanzie reali da fornire, configurandosi come uno strumento di sviluppo economico che permette l'accesso a servizi finanziari ad individui che ne sarebbero totalmente esclusi e definiti dalle istituzioni bancarie stesse come dei clienti "non bancabili".

Ciò che rende un soggetto non finanziabile per un banca è, infatti, la mancanza di garanzie reali sufficienti a coprire l'ammontare del prestito concesso proprio per l'assenza di una copertura del rischio associato al credito, concetto base e reso rigido dagli Accordi di Basilea. Una banca, infatti, non vuole e non può assumersi di

norma il rischio di credito della controparte senza un'adeguata copertura.

Il microcredito costituisce un'innovazione di grande rilevanza in quanto, non conta il passato della persona, o il fatto di presentare garanzie reali che oltretutto sono tutti i criteri che condizionano il comportamento delle banche tradizionali, ma conta il futuro reddituale del progetto presentato, la lealtà del richiedente e la sostenibilità.

Sebbene questo, il microcredito non è soltanto una forma di finanziamento fine a sé stesso, bensì consiste anche in un'offerta integrata di servizi quali assistenza, monitoraggio e tutoraggio che accompagnano il soggetto beneficiario del prestito per tutta la durata del finanziamento.

Con il microcredito si riescono a concedere prestiti a coloro che in effetti hanno maggiormente bisogno nonostante la tendenza a prestare denaro solo a chi ha già le risorse economiche, escludendo chi non ne ha ma ne avrebbe bisogno.

I principi fondamentali a cui il microcredito si ispira sono molteplici; alcuni di questi sono

- La giustizia sociale: essa riguarda la volontà di raggiungere un equilibrio tra libertà ed opportunità, oltre che un equilibrio tra ricchezze ed inclusioni tra pochi e molti. C'è bisogno di una sorta di giustizia sociale che si traduce anche in una scelta dei destinatari del servizio offerto, rivolto a persone a basso reddito che, seppur non riescono ad accedere ai tradizionali canali di finanziamento offerti dalle banche commerciali, hanno tutte le potenzialità di accedervi, almeno da un punto di vista di solvibilità e capacità personali;
- La sostenibilità: fa riferimento alla capacità di autosostenersi economicamente producendo redditi e dando la garanzia del proprio servizio anche nel lungo periodo.

Inoltre, il microcredito può essere considerato come uno strumento per combattere l'usura. Molte famiglie, infatti, considerate non bancabili cadono nella trappola degli usurai, alimentando il mercato del credito illegale e rimanendo imprigionate in una spirale di forte indebitamento.

I soggetti ad essere più colpiti dall'usura risultano essere gli imprenditori, principalmente i commercianti e le famiglie. Questi, soprattutto a causa della crisi economica che ha colpito il nostro paese, costituiscono i principali soggetti che hanno maggiormente risentito per la diminuzione del potere d'acquisto dei salari e soprattutto perché si sono trovati ad affrontare gravi situazione debitorie, anche pregresse. Il microcredito, pertanto, può costituire un'importante alternativa legale all'usura soprattutto perché fornisce una grande opportunità di sviluppo alle piccole imprese, nonché si tratta di un ottimo strumento per sottrarre clienti alla criminalità.

Il rapporto esistente tra l'usura e il microcredito ha suscitato un estremo interesse da parte della letteratura. Si può citare lo studio di Guiso (2018) che propone una stima del mercato dell'usura utilizzando dei dati relativi alle famiglie e i risultati sono stati alquanto disastrosi. Anche dall'analisi effettuata da Dalla Pellegrina et al. (2017) emerge una relazione positiva

20

tra le denunce di usura, il tasso di disoccupazione e le associazioni regionali di stampo mafioso, e una relazione negativa tra la diffusione sul territorio di banche popolari e di credito cooperativo e il numero di finanziamenti agevolati erogati.

Sulla base di questo, è sicuramente certa l'esistente correlazione tra la diffusione dell'usura e la carenza di istituzioni finanziarie orientate alla clientela più debole.

Sviluppare l'attività di microcredito fornisce sicuramente un contributo rilevante a diminuire la domanda di credito illegale, offrendo all'individuo più debole una concreta possibilità di

abbandonare il credito illegale ed orientarsi verso strumenti legale per l'accesso del credito.

1.3.1 Caratteristiche del modello Grameen

Yunus, in proposito afferma che “non sono i poveri a creare povertà, bensì le strutture sociali e le politiche da esse adottate. Se si modificano le strutture, come stiamo facendo in Bangladesh, la vita dei poveri ne sarà di conseguenza modificata. L'esperienza ci ha dimostrato che, con l'aiuto di un capitale finanziario anche limitato, i poveri sono capaci di produrre profondi cambiamenti nella loro vita”⁴.

L'intuizione di Yunus è stata quella di creare una banca esattamente al contrario di come operano le banche tradizionali. L'elemento chiave del modello di Yunus è l'assenza di qualunque tipo di garanzie collaterali e di strumenti giuridico-legali: le garanzie tradizionali sono state sostituite da patti fiduciari tra banca e cliente per l'ottenimento del prestito. Quindi, l'intero legame tra la banca e il cliente è basato sulla fiducia e dalla forza del rapporto personale con il cliente. Per la Grameen, il presupposto di partenza è che i debitori siano onesti e al 99% dei casi la fiducia è ricompensata.

Inoltre, la clientela è rivolta prevalentemente alle donne.

Ma perché proprio le donne?

Bisogna partire dal presupposto che le donne si adattano meglio e più rapidamente degli uomini al processo di auto assistenza, riescono a gestire in maniera più appropriata il denaro e quando questo gli viene affidato, rende di più rispetto a quando viene affidato ad un uomo. Ciò deriva dal fatto che le donne e gli uomini hanno diverse scale di valori: una donna povera quando inizia a guadagnare qualcosa pensa subito ai figli, che occupano il primo

⁴ Yunus (2019) Yunus M. (2019) – “The Future of Microfinance”, Brown Journal of Affairs vol. 26, issue 2, n. 119

posto nella gerarchia dei propri valori, preoccupandosi di costruire per loro un futuro migliore, subito dopo penserà alla casa (costruire un tetto, acquistare dei mobili o degli utensili); le donne sono inoltre più costanti nel lavoro e nel rimborsare le rate di debito⁵. Queste affermazioni sono state confermate anche da studi condotti dalla banca stessa. Se tra gli obiettivi dello sviluppo figurano il miglioramento delle condizioni della vita, l'abolizione della miseria e la riduzione delle ineguaglianze, allora è necessario partire dalle donne, ed è quello che ha fatto la Grameen Bank.

Nonostante le difficoltà e gli ostacoli derivanti da soggetti come i mariti, i mullah, gli usurai, che si sono sentiti minacciati di perdere il proprio potere, dalla diffidenza e dai pregiudizi che la società stessa aveva nei confronti delle donne, la Grameen Bank ha portato avanti il suo progetto non fermandosi davanti a nulla e ha concesso alla donna di acquisire sicurezza restituendole fiducia e rispetto all'interno della propria famiglia.

I prestiti avevano scadenza a un anno e le quote di rimborso erano settimanali e di identico importo, a differenza delle banche tradizionali che le richiedevano mensili o semestrali. Così facendo è risultato più facile per le persone onorare il prestito perché di volta in volta dovevano restituire piccole somme e, in questo modo, sembrava più facile sia recuperare l'importo sia privarsene.

Un elemento di grande innovazione della Grameen Bank è stato il prestito di gruppo. Quando un povero si ritrova ad agire da solo, prova inevitabilmente la sensazione di essere esposto a più rischi mentre il fatto di appartenere a un gruppo gli infonde maggiore sicurezza. La relazione tra un individuo e un gruppo è uno dei concetti chiave del microcredito. Si sono formati così dei gruppi di persone omogenei dal punto di vista sociale e basati sulla fiducia reciproca. Se per qualche ragione un membro del gruppo non riusciva a ripagare la sua rata settimanale gli altri potevano scegliere di aiutarlo, magari attraverso un piccolo fondo creato per

⁵ Yunus (2019), Yunus M. (2019) – “The Future of Microfinance”, Brown Journal of Affairs vol. 26, issue 2, n. 119

casi simili ma ognuno faceva sempre del suo meglio per non deludere gli altri. I risultati raggiunti dal gruppo sono maggiori rispetto a quelli che si otterrebbero dalla somma delle iniziative singole. Inoltre, il modello Grameen prevedeva che i clienti si riunivano settimanalmente; questi incontri rinforzavano i legami del gruppo favorendo la creazione di capitale sociale e quindi lo sviluppo di una collaborazione reciproca, oltre a educare il cliente ad un risparmio settimanale.

Per ottenere un prestito, era obbligatorio sottoporre la clientela a un processo di formazione direttamente fornito dalle Grameen Bank, sia perché la maggior parte dei clienti era analfabeta sia perché chi costituiva il gruppo doveva davvero dimostrare di impegnarsi, di avere determinazione e ciò aumentava la probabilità di rimborso dei prestiti.

Inoltre, il prestito di gruppo aveva un altro importante ruolo all'interno del modello Grameen: i costi di gestione erano molto bassi grazie a procedure standardizzate e semplici, al limitato coinvolgimento degli agenti di credito, poiché era il gruppo stesso che vigilava sulle procedure di erogazione e rimborso, alla solidarietà tra i membri del gruppo nel risolvere i problemi legati all'insolvibilità del singolo membro e alla capacità del gruppo stesso di esercitare una pressione sociale su chi non rispettava le regole (peer pressure). Quindi, in questo senso, la banca si scaricava del costo di monitoraggio.

Per quanto riguarda il tasso di interesse, esso venne fissato al 20% con una quota di rimborso del 2% a settimana, e i clienti potevano ottenere un nuovo credito solo dopo aver interamente pagato quello precedente.

La Grameen Bank ha avuto una successiva evoluzione in seguito all'alluvione che ha colpito il Bangladesh nel 1998. Il nuovo progetto ha preso il nome di Grameen II. Con Grameen II si è compreso il limite che presentava il prestito di gruppo; infatti, di

fronte ad uno shock generalizzato che non permetteva la restituzione del debito da parte di molti contraenti, per il socio solvente era troppo gravoso supplire al pagamento dei soci insolventi. Così, il nuovo modello, pur continuando a dare fiducia al cliente, partiva dal presupposto che molti clienti, a causa della loro instabile situazione economica, avevano bisogno di maggiori chance di recupero. Per questo, sono stati introdotti due differenti meccanismi:

- l'“autostrada del credito”, sulla quale “viaggiano” clienti che non si trovano in difficoltà per il pagamento, i quali possono aumentare ad ogni prestito la somma richiesta;
- “percorso più lento” per i clienti più in difficoltà attraverso cui viene stabilito un piano di restituzione più lungo e compatibile con quanto essi sono effettivamente in grado di restituire anno per anno.

Con Grameen II furono inoltre introdotte tre novità importanti:

➤ La prima fu la creazione di un fondo di emergenza dal quale attingere in momenti di crisi. Questo fondo era necessario per poter sopperire le difficoltà riscontrate sia per questioni interne (scelte sbagliate) sia per motivi esterni alla banca (come danni naturali) e a tal scopo la Grameen Bank ha chiesto inizialmente un finanziamento alla Banca Centrale del Bangladesh e successivamente ha reperito il denaro attraverso l'emissione di buoni, con l'obiettivo di ottenere fondi anche dalle banche commerciali.

- La seconda novità è stata quella di offrire nuovi prestiti: quattro diversi tipi di prestito con quattro diversi tipi di tasso di interesse, divisi in base ai soci consolidati e i nuovi soci senza garanzie: 1. Il prestito classico; 2. Il prestito per la casa (per il quale si richiede un interesse dell'8%); 3. Il prestito agli studenti (che ha un interesse nullo per la durata degli studi e del 5% dopo il conseguimento del titolo); 4. Il prestito

ai mendicanti o “soci in prima linea” (i prestiti sono di quindici dollari a interesse zero e i contraenti sono liberi di restituire le somme che desiderano, quando lo desiderano).

→ L'ultimo insieme di novità ha riguardato l'istituzione di un fondo di risparmio per la pensione, di un programma di prestiti flessibili (in caso di difficoltà, si prevedeva il pagamento di rate di importo minore, per un periodo di tempo più lungo) e di prestiti assicurativi (versamenti di una piccola percentuale dei soldi richiesti in prestito (il 2.5%) come deposito in un fondo assicurativo che in caso di morte del debitore veniva accreditato alla famiglia e consentiva di estinguere ogni debito nei confronti della banca).

Grazie ai cambiamenti della Grameen II la posizione finanziaria della banca si è consolidata ulteriormente. Nel 2006, i profitti della banca sono ammontati a venti milioni e per la prima volta è stato pagato un dividendo alle clienti in quanto socie e azioniste della banca stessa.

1.4 Il microcredito in Italia

Lo strumento del microcredito, adottato dai Paesi sviluppati, differisce dal microcredito dei Paesi in via di sviluppo, caratterizzato dal modello Grameen.

Tuttavia, anche in Italia, il microcredito è in grado di attirare un'ampia porzione di soggetti esclusi dal tradizionale finanziamento bancario, avendo come potenziale bacino di riferimento ben quattro milioni di famiglie a rischio di esclusione sociale.

Il modello si basa, anche in questo contesto, sul “project-based lending”, nella quale l'erogatore del credito non si affida al ruolo

delle garanzie ma al legame di fiducia che si instaura con il beneficiario del prestito.

Le garanzie collaterali non vengono neanche prese in considerazione in quanto il rapporto si basa, in questo caso, su altri principi quali le qualità morali, le capacità professionali del richiedente e la fondatezza del progetto da finanziare. Sebbene questo, l'ente erogatore di microcredito sfrutta altre leve per garantirsi il cosiddetto "commitment" e il massimo impegno da parte del beneficiario (Quaglio 2017), attraverso strumenti di monitoraggio e tutoraggio, assistenza tecnica attraverso l'erogazione di servizi ausiliari obbligatoriamente previsti dall'ordinamento italiano che accompagnano il beneficiario nelle eventuali difficoltà presenti lungo il cammino.

Come si vedrà di seguito per la regolamentazione, nei paesi sviluppati non esiste il prestito di gruppo, la legislazione italiana parla chiaramente di importi massimi erogabili al fine del microcredito a singole persone o piccole imprese.

L'Italia si pone tra i Paesi europei più attivi nella costruzione di un quadro regolamentare sul microcredito e nell'introduzione di una specifica normativa, grazie alle modifiche del Testo Unico Bancario.

Infatti, con la riforma del Titolo V del Testo Unico Bancario, determinata dal recepimento, in Italia, della direttiva sul credito al consumo con il D. Lgs n. 141 del 13 agosto 2010. Suddetta materia è stata poi sottoposta a revisione, modificando e introducendo gli articoli n. 111 in cui si definisce la disciplina italiana del microcredito e n. 113 riguardante i controlli sull'elenco degli operatori del microcredito.

In linea generale, in Italia, il comparto in esame è disciplinato dalle seguenti norme:

- Art. 111 del TUB che disciplina il Microcredito e l'art. 113 del TUB che effettua i controlli sull'elenco previsto dall'art.111;

- Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze n. 176 del 17 ottobre 2014: "Disciplina del microcredito, in attuazione dell'art.111, comma 5 del D. Lgs n. 385 del 1° settembre 1993;
- Art. 39, comma 7-bis del D. Legge n. 201 del 6 dicembre 2011, convertito con modificazioni convertito dalla legge n. 214 del 22 dicembre 2011 in materia di garanzia pubblica per il microcredito;
- Decreti del Ministro dello Sviluppo Economico del 24 dicembre 2014 e del 18 marzo 2015, attuati dal suddetto art. 39, comma 7-bis;
- Provvedimento della Banca d'Italia del 3 giugno 2015 in materia di disposizioni per l'iscrizione e la gestione dell'elenco degli operatori di microcredito;
- Provvedimento della Banca d'Italia del 2 agosto 2016 in riferimento alle disposizioni in materia di bilancio degli intermediari non IFRS;
- Art. 13, comma 1-bis e 1-ter del D. Legge n. 193 del 22 ottobre 2016, convertito in legge n. 225 del 1° dicembre 2016 in materia di elenco nazionale obbligatorio degli operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito.

L'attenzione si focalizza principalmente sul Decreto n. 176 del 17 ottobre 2014 che, in attuazione dell'art. 111 del TUB, ha disciplinato le finalità e i criteri del microcredito nell'imprenditoria e nel sociale.

L'art. 111 del Testo Unico Bancario definisce il microcredito e, più in generale, le sue caratteristiche tipiche, i soggetti beneficiari e gli operatori del microcredito che possono erogare finanziamenti esclusivamente nella forma del microcredito. In particolare, viene introdotto il divieto che i prestiti vengano assistiti da garanzie reali e tale vincolo produce delle implicazioni significative circa il profilo gestionale delle istituzioni di microcredito.

Di grande interesse è la disciplina del suddetto articolo al comma 3, nella quale vengono definite due forme di microcredito: il microcredito imprenditoriale e il microcredito sociale.

Il microcredito imprenditoriale consiste nell'erogazione di prodotti e servizi utili a promuovere progetti di inclusione finanziaria e favorire la creazione e lo sviluppo di iniziative di microimpresa e di lavoro autonomo, comprese anche le attività professionali. Attraverso questo finanziamento, si possono acquistare beni e servizi strumentali all'attività lavorativa, retribuire nuovi dipendenti o soci lavoratori o si possono pagare dei corsi di formazione per incrementare il know-how e la produttività degli imprenditori, dei soci e dei lavoratori. Più in particolare, i beneficiari di microcredito imprenditoriale possono essere le persone fisiche, le società di persone e quelle a responsabilità limitata semplificata, le società cooperative e, infine, le assicurazioni. Non rientrano nei beneficiari le società di capitali, imprese titolari di partita IVA da almeno cinque anni, quelle con più di cinque dipendenti e le imprese che presentano al momento della richiesta un attivo patrimoniale di oltre €300.000, ricavi lordi complessivi superiori a €200.000 e indebitamento superiore a €100.000.

Il microcredito, seppur imprenditoriale, è pur sempre considerato come un finanziamento di piccolo ammontare; se la società alla quale viene erogato presenta una situazione debitoria elevata, il microcredito non la salverà in alcun modo, in quanto l'importo massimo erogabile è di €25.000 per ciascun beneficiario, al massimo si arriva a €35.000 nei confronti di coloro che intendono ottenere un'erogazione frazionata o che presentano un alto grado di affidabilità risultando in regola con le ultime sei rate di restituzione del prestito.

Per quanto riguarda la durata, essa è di 7 anni, estendibile fino a 10 anni se il finanziamento è erogato per facilitare l'ingresso nel mercato del lavoro e ciò risulta coerente con il progetto di lavoro presentato. Come qualsiasi forma di microcredito, anche nel

microcredito imprenditoriale non è richiesta alcuna garanzia reale, e questo può avvenire grazie alla presenza del Fondo di Garanzia per le PMI. Una volta presentate le caratteristiche base del microcredito imprenditoriale, si ritiene che questo argomento debba essere dettagliato in altra sede e si crede sia opportuno concentrarsi sull'altra forma di microcredito, il microcredito sociale, argomento fondamentale della nostra analisi.

Il microcredito sociale rappresenta l'insieme di prodotti e servizi utili per la lotta alla povertà e all'esclusione sociale e finanziaria. Sostanzialmente, risulta essere un intervento che mira sia ad offrire un aiuto concreto alle persone o alle famiglie che si trovano in una situazione di temporanea difficoltà economica, concedendo piccoli prestiti, sia a diffondere la cultura della responsabilizzazione, sensibilizzando gli individui al concetto di prestito da restituire. Generalmente, le persone che beneficiano di microcredito sociale, si trovano in una delle condizioni di particolare vulnerabilità, qui sotto citate:

- Stato di disoccupazione;
- Sospensione o riduzione dell'orario di lavoro non per volontà dell'individuo;
- Sopraggiungimento di condizioni di non autosufficienza propria o di un componente del nucleo familiare;
- Aumento significativo delle spese non derogabili per il nucleo familiare o significativa contrazione del suddetto reddito.

Non si tratta, quindi, di un semplice sostegno finanziario alla persona, ma di un investimento sociale che consente un sensibile miglioramento dell'individuo, della sua condizione sociale ed economica, aiutando la persona a preferire futuri squilibri finanziari.

I finanziamenti, in relazione al microcredito sociale, sono destinati al soddisfacimento di bisogni primari del soggetto finanziato o di un membro del proprio nucleo familiare o all'acquisto di beni e

servizi. Alcuni di essi riguardano le spese mediche, i canoni di locazione, le spese per la messa in norma della propria abitazione e per la riqualificazione energetica, servizi per l'accesso ai trasporti, spese necessarie per l'accesso all'istruzione scolastica.

Per i finanziamenti del microcredito sociale, l'esposizione massima di ciascun beneficiario verso il medesimo finanziatore è di 10.000 euro. Inoltre, la durata massima del finanziamento deve essere di cinque anni. Si tratta comunque di microfinanziamenti, destinati al credito al consumo. Come per quanto detto per il microcredito imprenditoriale, anche nel microcredito sociale non è richiesta alcuna tipologia di garanzia collaterale.

Per quanto riguarda il tasso di interesse per i finanziamenti di microcredito sociale, esso segue una determinata specifica: il tasso effettivo globale non può superare il tasso effettivo globale medio rilevato per la categoria di operazioni risultante l'ultima rilevazione trimestrale, effettuata ai sensi della Legge n. 108 del 7 marzo 1996, ovvero della cosiddetta legge antiusura, moltiplicato per un coefficiente pari a 0.8.

Per l'individuazione della categoria delle operazioni rilevanti, si fa riferimento alla forma tecnica del finanziamento e alle caratteristiche del soggetto finanziato, così stabilito dal provvedimento del Ministero dell'Economia e delle Finanze, ai sensi della legge sull'usura della Banca d'Italia. Inoltre, come anticipato sopra, i finanziamenti non possono essere assistiti da garanzie reali.

Gli operatori di microcredito devono apportare la loro iscrizione nell'elenco indicato dall'art. 111 del TUB e tale iscrizione è subordinata al possesso di determinate caratteristiche quali: l'oggetto sociale esclusivo, la forma giuridica di società di capitali o cooperative, il capitale sociale deve essere almeno di €250.000 e, infine, deve essere redatto un programma di attività che indichi le caratteristiche dei prestiti che si intendono erogare, le modalità di erogazione e il servizio di monitoraggio ai finanziamenti concessi,

l'indicazione dei servizi ausiliari di consulenza e le modalità di controllo degli operatori stessi.

Come anticipato, nel caso del microcredito sociale, è previsto l'obbligo per il soggetto finanziatore di assicurare al beneficiario dei servizi ausiliare atti all'assistenza nella gestione del bilancio familiare. Sostanzialmente, questi servizi ausiliari servono per responsabilizzare gli individui e forniscono ai debitori delle informazioni utili a migliorare la loro gestione dei flussi delle entrate e delle uscite.

In aggiunta, l'art. 111-bis del TUB definisce la finanzia etica e sostenibile, definendo nello specifico gli operatori di finanzia etica e sostenibile che conformano la propria attività valutando i finanziamenti erogati a persone giuridiche secondo standard di rating internazionalmente riconosciuti, con particolare attenzione all'impatto sociale e ambientale e che devolvono il 20% del proprio portafoglio di crediti a organizzazioni senza scopo di lucro, o imprese sociali, come definite dalla normativa vigente.

1.5 Il microcredito in Europa

Sebbene il microcredito sia uno strumento ampiamente usato nelle economie moderne di paesi in via di sviluppo ma anche nei paesi sviluppati, risulta essere un fenomeno ancora molto giovane.

Per questo, in riferimento all'Unione Europea, risultano essere pochi i paesi che si sono dotati di una propria disciplina in materia di microcredito. Molti di loro, si rifanno alle direttive generali emanate dalla Commissione Europea, senza un vero e proprio quadro normativo all'interno del paese stesso di riferimento. L'Italia, come si è visto, è uno dei pochi paesi ad aver introdotto una legislazione specifica per il microcredito, insieme alla Francia e alla Romania.

La Commissione Europea ha definito il microcredito come uno strumento di contrasto agli effetti negativi redistributivi della crisi finanziaria e di rilancio dello sviluppo economico nei paesi dell'Unione Europea.

Il microcredito in Europa assume, quindi, un ruolo rilevante in qualità di strumento di politica attiva per l'inclusione finanziaria e sociale delle famiglie. Le principali istituzioni comunitarie hanno da una parte utilizzato la microfinanza come uno strumento di promozione dell'imprenditorialità e dall'altra parte come un mezzo di inclusione sociale.

In Europa, i soggetti promotori di microfinanza sono molteplici. Oltre alle banche commerciali tradizionali che trovano nell'attività di finanziamento come parte integrante della loro attività generale, sono promotori di microfinanza le associazioni profit-oriented e no profit, come le associazioni di microfinanza, le cooperative di credito, le istituzioni finanziarie di sviluppo comunitario (CFI), le istituzioni finanziarie non bancarie (NBFi), gli enti governativi, le istituzioni religiose e, infine, le organizzazioni non governative (ONG).

A partire dal 2010, il sostegno alla microfinanza è stato esplicitamente ricondotto tra i principali interventi di contrasto agli effetti della crisi finanziaria, con il lancio del primo programma di finanziamento europeo denominato "European Progress Microfinance Facility". Infatti, attraverso il programma "Employment and Social Innovation", la Commissione Europea fornisce il suo supporto al settore della microfinanza con fondi e garanzie indirizzati agli intermediari finanziari che intendono servire le persone in condizioni di vulnerabilità e le microimprese.

Il programma è stato alimentato da un budget di 919 milioni di euro per il periodo 2014-2020, di cui il 21% è stato destinato alla microfinanza e alle imprese sociali.

Inoltre, la Commissione Europea si è adoperata per creare un programma di assistenza tecnica noto come "JASMINE" acronimo

di Joint Action to Support Microfinance Institutions. Il programma JASMINE è stato lanciato al fine di realizzare alcuni degli obiettivi individuati dalla Commissione Europea nell'iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione, riconoscendo nel microcredito un ottimo strumento da utilizzare nelle economie europee.

Il progetto Jasmine è una delle quattro iniziative di ingegneria finanziaria introdotte dalla politica di coesione dell'Unione Europea per fornire supporto tecnico e sostegno finanziario alle istituzioni non bancarie che praticano il microcredito in Europa. Come già detto, il progetto Jasmine supporta tutte le istituzioni non bancarie come le organizzazioni non governative, le credit unions e gli enti benefici.

L'obiettivo di lungo periodo che coinvolge il progetto Jasmine è quello di migliorare le capacità dei fornitori di microcredito, sostenendo il loro potenziamento e aiutandoli a sviluppare un ambiente finanziario tale da stimolare una collaborazione tra istituzioni bancarie e no. Attraverso questo strumento, si tenta di migliorare le operazioni di erogazione del microcredito con adeguata assistenza tecnica, rendendo gli intermediari finanziari più preparati, più sostenibili e, infine, più credibili.

All'interno del programma JASMINE, si trova:

- Il Codice Europeo di Buone Pratiche per il Microcredito, con l'obiettivo di fornire al microcredito delle linee guida così da soddisfare la domanda di accesso finanziario anche nel lungo periodo, individuando un complesso di regole comuni per tutto il settore. La stesura di questo codice è stata orientata al conseguimento di diversi obiettivi tra cui quello di presentare dei specifici contenuti sulla base dei quali le istituzioni di microfinanza possano assicurare il successo delle loro organizzazioni, quello di mirare ad alzare gli standards bilanciando i bisogni e le aspettative di tutte le parti coinvolte e, infine, quello di tener conto delle diversità esistenti nei

paesi europei in riferimento alle condizioni di mercato applicate, le forme istituzionali e all'ambiente legale. Il Codice di buona condotta concerne in sé anche una particolare attenzione alla tutela degli interessi dei consumatori, degli investitori, dei finanziatori e degli enti regolatori.

- Un programma di assistenza tecnico gestito da una piattaforma dell'European Investment Bank, che offre la possibilità di ottenere rating, assistenza nell'implementazione del codice di condotta.

Questa nuova modalità di fare credito costituisce, a livello europeo, un'innovazione di grande rilievo in quanto non pone al centro dell'attenzione il passato delle persone, la profittabilità delle loro imprese o garanzie reali, ovvero i criteri che condizionano il comportamento delle banche ordinarie, bensì fa un focus sul futuro reddituale e la sostenibilità sociale.

Un altro strumento istituito dal Parlamento Europeo è lo strumento Europeo Progress di Microfinanza per l'occupazione e l'inclusione sociale, entrato ufficialmente in vigore nel 2010. Lo scopo principale di questo strumento, finanziato dalla Commissione Europea e dalla Banca Europea degli Investimenti, è quello di favorire l'occupazione attraverso l'avvio e lo sviluppo di piccole imprese, sostenere le politiche sociali ed occupazionali e, infine, promuovere l'inclusione, la protezione sociale e evitare in qualunque modo le distinzioni di genere.

Da un lato è rivolto a quei soggetti che hanno perso il lavoro o che rischiano di perderlo, alle persone a rischio di esclusione sociale e alle persone più vulnerabili che hanno grandi difficoltà ad avere accesso al mercato tradizionale del credito; dall'altro, questo strumento è orientato a favore delle microimprese. È importante fare una precisazione; il Progress Microfinance non si occupa del

finanziamento diretto ai microimprenditori ma fornisce dei crediti e delle garanzie agli intermediari finanziari.

La creazione dello strumento europeo Progress di microfinanza ha consentito il consolidamento e la razionalizzazione dei finanziamenti e delle garanzie offerte dall'Unione Europea a sostegno del microcredito, favorendo la creazione di nuove start-up concentrate prevalentemente in Belgio, Paesi Bassi, Polonia e Repubbliche Baltiche.

Questo strumento, sulla base di valutazioni effettuate dalla Commissione Europea, ha avuto un impatto veramente positivo sull'occupazione e sull'inclusione sociale e finanziaria.

Tuttavia, lo Strumento Progress è stato valutato e sono stati individuati alcuni punti di debolezza del modello, tra i quali: l'eterogeneità della presenza di istituzioni di microfinanza nei vari Paesi membri, il ruolo differente di banche e istituti di credito, il diverso livello di sviluppo delle pratiche di innovazione sociale all'interno dell'UE, l'assenza in alcuni casi di disposizioni nazionali sulla microfinanza e, più in generale, del sistema di credito. Quindi, tenuto conto di questo, la Commissione ha riformulato la governance e gli obiettivi dello strumento facendolo evolvere nell'Asse Microfinanza e imprenditoria sociale" del programma europeo per l'occupazione e inclusione sociale nel quadro finanziario 2014-2020. Il nuovo programma, da un lato rafforza l'azione della Commissione di aumentare l'offerta di microfinanza nel territorio dell'UE, dall'altro lato è funzionale al potenziamento dell'imprenditoria sociale, visto come un settore in grado di creare nuova occupazione.

Nonostante le iniziative e gli strumenti adottati dall'Unione Europea, soltanto l'Italia, la Francia e la Romania si sono dotate di un loro corpo normativo interno che disciplini il microcredito; tutti gli altri Paesi europei adottano iniziative microcreditizie e, generalmente, si rifanno ai principi dettati dalla Commissione Europea sulla base delle linee guida utilizzate per l'applicazione dei

Principi Fondamentali per la Microfinanza redatte dal “Microfinance Workstream of the Basel Committee on Banking Supervision”, e al codice di buona condotta, sopra citato.

Inoltre, nonostante la definizione standard fornita dalla Commissione Europea, risulta che l’offerta di microcredito in Europa rimane altamente frammentata e diversificata, che non ha un comune modello di riferimento.

È importante fare una distinzione a seconda che ci si riferisca all’Europa Occidentale o all’Europa Orientale; in particolare, nell’Europa Occidentale, la microfinanza, come è stato più volte ribadito, è considerata uno strumento di politica sociale in quanto è rivolta alle persone fisiche e giuridiche che non sono commercialmente attraenti per gli intermediari finanziari, ma che sono ancora in grado di creare valore sociale.

Nell’Europa Orientale, invece, la microfinanza è considerata un’attività imprenditoriale che mira a soddisfare una domanda di finanziamento inevasa per una mancanza di offerta da parte delle istituzioni finanziarie tradizionali.

Quindi, sulla base di questo, sembra opportuno accennare la normativa creata ad hoc che disciplina i tratti caratteristici del microcredito negli altri due paesi europei che si sono dotati di un chiaro quadro normativo: la Francia e la Romania.

In Francia, il microcredito si sviluppa sotto l’impulso dell’AIDE, un’associazione di pubblica utilità fondata nel 1989 per aiutare tutti quei soggetti che risultano finanziariamente esclusi dal credito. La Francia è stata uno dei primi paesi europei a dotarsi di una normativa sul microcredito:

➤ La legge bancaria 2001-420 del 12 maggio 2001 che, con l’introduzione del comma 5 dell’art.511-6 del Codice Monetario e Finanziario, ha previsto per le istituzioni bancarie la possibilità di concedere prestiti a titolo oneroso per lo sviluppo di piccole

imprese. Successivamente a questo, hanno fatto seguito i decreti di attuazione;

- Il decreto-legge del 3 luglio 2002 che pone le associazioni di microcredito al di fuori della supervisione bancaria, previa autorizzazione e sotto la sorveglianza di un Comitato pluridisciplinare e interministeriale;
- La legge “Borloo” o Legge sulla Coesione Sociale del 2005: questa legge ha fatto del microcredito una delle priorità delle politiche economiche e sociali del Paese, facilitando l’accesso al credito per la creazione di imprese e favorendo lo sviluppo del cosiddetto microcredito sociale, in particolare con il programma “Soutenir le développement de la Microfinance”;
- La Legge per l’Iniziativa Economica n.49 del 2003 e la Legge SME n. 50 del 2005;
- Un ruolo importante è ricoperto dalla Banque de France, la quale ha creato un osservatorio della microfinanza nel 2006 con il semplice e chiaro obiettivo di offrire un costante monitoraggio delle iniziative di microcredito sia imprenditoriale che sociale, favorendo in modo particolare l’inclusione finanziari di tutti quei soggetti che non sono bancabili.

La Romania, paese dell’Europa dell’Est, si è dotata di una normativa di disciplina del microcredito nel 2009, con l’emanazione della Legge n.93 del 2009. Questa legge consente alle istituzioni finanziarie non bancarie di poter erogare credito e fornire dei prodotti e dei servizi di microfinanza. Queste istituzioni devono, tuttavia, rispettare determinati requisiti di natura patrimoniale e professionale: il capitale sociale minimo di queste istituzioni non bancarie non può essere inferiore a 200.000 mila euro. Anche nel caso della Romania, come per la Francia, un ruolo fondamentale è ricoperto dalla Banca Nazionale della Romania che, sostanzialmente, si occupa di:

- Stabilire i livelli di capitale sociale minimo superiore a quello specificato, attraverso degli appositi regolamenti, differenti per la tipologia di attività svolta dall'istituzione finanziaria non bancaria;
- Monitorare gli istituti finanziari non bancari iscritti nel registro generale;
- Attuare delle ispezioni apposite circa l'operato delle istituzioni finanziarie no.

1.6 Le istituzioni del microcredito in Europa

Il microcredito moderno, adottato dai paesi sviluppati, è ben diverso dal microcredito adottato nei paesi in via di sviluppo. Chi offre il microcredito?

- Associazioni di credito: queste associazioni sono costituite indistintamente da uomini e donne accomunati da un legame di tipo culturale, economico e politico che si associano per svolgere attività di microfinanza per sostenere lo sviluppo di microimprese nello svolgere lavoro autonomo. In genere, vengono denominate “cooperative di credito” e si tratta, appunto, di associazioni volontarie nella quale vi è una raccolta di risparmio tra i soci e la concessione del credito agli stessi, al fine di permettere a questi soggetti di soddisfare le proprie esigenze economico e sociale in modo del tutto autonomo. La particolarità delle cooperative del credito è che hanno una struttura rigida proprio perché distribuiscono il credito ai membri partecipanti; inoltre, sono omogenei per quanto riguarda il sesso di appartenenza ma anche sul piano culturale, economico e sociale e, soprattutto, esse non tengono conto della reale capacità di investimento dei membri. Si pensi che molto spesso non viene richiesta la

corresponsione di interessi a meno che i prestiti vengano assegnati tramite lotteria o asta;

- Organizzazioni non governative (ONG): sono delle organizzazioni esterne alle comunità in cui operano che hanno lo scopo di far nascere programmi di microcredito. I fondi vengono acquisiti prevalentemente attraverso donazioni governative provenienti da privati o da organismi internazionali, come la FAO, le Nazioni Unite, la Banca Mondiale e molte altre. Inoltre, le ONG spesso effettuano degli interventi con lo scopo di diffondere tra i poveri la consapevolezza della necessità di partecipare al microcredito. Le prime attività delle ONG finalizzate esclusivamente al microcredito sono nate solo agli inizi degli anni Novanta;
- Community bank: si tratta di istituzioni create dalla comunità locale che effettuano operazioni di microfinanza e di intermediazione finanziaria utilizzando i capitali provenienti da enti esterni, quali banche tradizionali o altri istituti di microfinanza, tra le quali le ONG;
- Enti pubblici territoriali: si tratta di enti che creano al loro interno dei progetti di microcredito per agevolare la nascita di microimprese e per svolgere assistenza con attività di supporto. I beneficiari sono tenuti a restituire i fondi, ricevuti allo scopo di soddisfare determinate esigenze o superare certe difficoltà come l'acquisto di una casa, o spese necessarie come spese mediche, assistenziali, o semplicemente spese per l'acquisto di beni di consumo e la restituzione può avvenire a scadenze più o meno brevi;
- Banche commerciali tradizionali: si tratta delle comuni banche tradizionali che, oltre alla loro formale attività, hanno adottato lo strumento del microcredito per fornire i prestiti ai propri clienti. Tuttavia, capita che le banche commerciali, anche per la concessione di finanziamenti del microcredito, richiedono delle garanzie su alcuni tipi di prestiti, e quindi in questo caso si è in una situazione al limite del microcredito. L'entrata delle banche commerciali nel settore del

microcredito è conseguente al fatto che il microcredito presenta rischi molto bassi.

Due delle più importanti società di microcredito in Italia sono PerMicro S.p.A e Banca Etica.

PerMicro S.p.A. è una delle società più importanti di microcredito in Italia ed opera su tutto il territorio nazionale con una chiara mission di inclusione sociale, attraverso l'erogazione di microcrediti, l'educazione finanziaria e l'offerta di servizi di avviamento e accompagnamento all'impresa. È nata nel 2007 a Torino grazie al sostegno di Oltre Venture e Fondazione Paideia, i due soci fondatori. PerMicro è un intermediario finanziario ex art. 106 vigilato da Banca d'Italia. Dal 2017, quindi, è un ente a tutti gli effetti vigilato da Banca d'Italia, motivo per cui ha deciso di consolidare il percorso teso al rafforzamento del presidio dei rischi, per evitare di essere coinvolta in operazioni di riciclaggio, di finanziamento al terrorismo, di erogare prestiti a tassi sopra la soglia di usura o di non fornire ai clienti tutti i diritti e le informazioni trasparenti che spettano loro. Nel 2018, queste azioni si sono concretizzate con l'adozione del Modello Organizzativo di Gestione e Controllo finalizzato a vigilare l'azione della società.

Dalla sua nascita, la società ha erogato 28.008 crediti per un valore di oltre 207 milioni di euro, contribuendo a sostenere numerose famiglie in difficoltà temporanea e favorendo la nascita e lo sviluppo di attività imprenditoriali in diversi settori dal commercio alla ristorazione, dall'artigianato ai servizi per la persona e molti altri.

Il suo aiuto alle imprese è rivolto a quei soggetti che vogliono avviare o sviluppare una piccola attività imprenditoriale, sebbene privi di garanzie reali o storico creditizio. Sono previsti dei finanziamenti nella forma del microcredito, sulla base dell'art. 111 del TUB, in materia di prestiti d'impresa nella misura di massimo 25.000 euro, con restituzione a rate mensili e durata massima del

finanziamento di 72 mesi. Inoltre, PerMicro offre servizi di consulenza e supporto nelle fasi della stesura del business plan, del piano degli investimenti e del cash flow, oltre che servizi di accompagnamento e monitoraggio per tutta la durata del finanziamento.

Per quanto riguarda l'aiuto alle famiglie, PerMicro ha pensato di offrire loro sostegno per rispondere alle esigenze legate alla casa, alla salute, al lavoro e alla formazione di quei soggetti che si trovano in difficoltà economiche temporanee privi di storico creditizio o esclusi dal credito per caratteristiche sociologiche come la nazionalità, la tipologia di contratto e la ridotta anzianità lavorativa. L'importo massimo finanziato è di 15.000 euro rimborsabile mensilmente dalle famiglie. La società offre, inoltre, dei servizi di educazione finanziaria di base per la gestione delle finanze familiari e la predisposizione e analisi del bilancio familiare.

Banca Etica, invece, è «una banca innovativa ad ispirare tutta la sua attività, sia operativa che culturale, ai principi della Finanza Etica: trasparenza, diritto di accesso al credito, efficienza e attenzione alle conseguenze non economiche delle azioni economiche»⁶.

Nata nel 1999, Banca Etica fu costituita in forma di società cooperativa per azioni, assieme a Etica SGR, alla Fondazione Culturale Responsabilità Etica, a La Costigliola, Etica Servizi s.r.l. e a Sefea e, ad oggi, costituisce un gruppo bancario ed una rete che offre prodotti e servizi finanziari di impronta culturale, umana e ambientale sia per le famiglie che per le imprese. Essa si basa sul suo Codice Etico. Il Codice Etico rappresenta per Banca Etica una sorta di “Carta Costituzionale” con i propri stakeholder. Essenzialmente, esso delinea l'orizzonte etico a cui la banca tende con la sua attività, definendo i criteri di equità e giustizia, i valori di

⁶ www.bancaetica.it

riferimento, i principi generali e i comportamenti in base a cui la banca orienta i rapporti con gli stakeholder.

Banca Etica è, inoltre, partner dello European Microfinance Network (EMN), che promuove la microfinanza, la microimprenditorialità e l'autoimpiego con la diffusione di buone prassi e promuovendo un quadro normativo favorevole nell'Unione Europea e negli Stati Membri. È socio fondatore della Rete Italiana degli operatori di Microfinanza (RITMI) e recentemente è diventata socia di PerMicro S.p.A. acquisendo poco meno del 10% del suo capitale sociale. In aggiunta a questo, Banca Etica promuove anche la microfinanza nel mondo e in particolare nei vari "Sud del mondo". Nel 2019 l'impegno in partecipazioni e in finanziamenti supera i 15 milioni di euro.

Capitolo 2

2.1 Il credito alle famiglie

In Italia, gli effetti negativi della crisi finanziaria e successivamente quelli relativi alla crisi del debito sovrano, si sono avvertiti simultaneamente nell'economia reale e nel mercato del credito, influenzandosi vicendevolmente in una vera e propria spirale negativa e mettendo in luce i legami rilevanti esistenti tra il settore reale dell'economia e quello finanziario. Forti tensioni si sono registrate nel sistema bancario italiano sia sul versante della provvista sia su quello del capitale. Dinanzi al maggiore rischio di insolvenza dei debiti da parte delle imprese e dei consumatori, gli istituti di credito hanno ridotto sensibilmente i prestiti e i finanziamenti e hanno rivisto i criteri di valutazione della clientela introducendo parametri più rigidi.

Il credito alle imprese e alle famiglie rappresenta uno strumento rilevante per lo sviluppo economico del Paese e per l'intero mercato globale. Senza l'offerta di credito, da parte di banche e società finanziarie, i consumi soffrirebbero e le imprese non potrebbero reperire i fondi necessari per effettuare investimenti, finanziare l'innovazione e creare posti di lavoro. È pertanto evidente l'importanza del mercato del credito per l'economia odierna. Le forti tensioni che la crisi finanziaria ha causato nel sistema bancario italiano e le gravose difficoltà in cui si sono trovati gli intermediari patrimoniali e finanziari, si sono inevitabilmente riflesse in un inasprimento delle condizioni di offerta di credito, alle imprese e alle famiglie. In considerazione di ciò, in questo lavoro si è cercato di individuare strumenti quantitativi capaci di valutare l'evoluzione dei prestiti al settore privato e di prevederne gli andamenti.

“Il mercato creditizio è il luogo economico nel quale avviene l'incontro, intermediato dalle banche, tra domanda e offerta di risorse finanziarie. Le banche raccolgono risorse dai risparmiatori e

le forniscono alle unità in deficit”⁷. Il sistema finanziario e creditizio assume un ruolo importantissimo per il funzionamento dell’economia e per lo sviluppo del paese. Anche la stessa Repubblica incoraggia e tutela il risparmio in tutte le sue forme e disciplina all’art. 47 della Costituzione Italiana l’esercizio del credito. Il ruolo centrale del sistema bancario è riscontrabile dal fatto che gli effetti negativi della crisi finanziaria del 2008 si sono diffusi anche sull’economia reale.

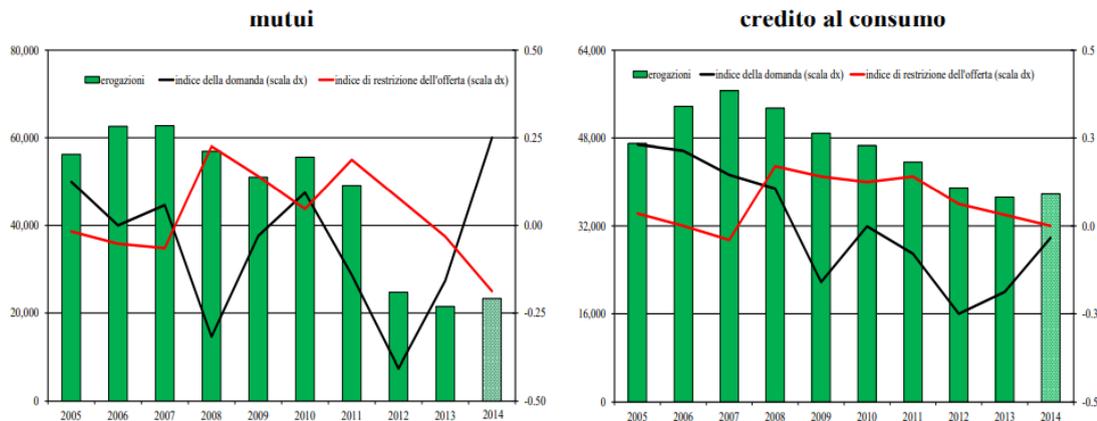
Precisamente, si descrivono alcune tendenze relative al 2013 e alla prima parte del 2014 sull’andamento del credito alle famiglie e della vulnerabilità di quelle indebitate, utilizzando i dati di una prima Indagine intermedia sui bilanci svolta dal Ministero dell’Economia e delle Finanze.

Nel 2013 le erogazioni sia dei mutui sia del credito al consumo sono rimaste molto contenute, riducendosi ulteriormente rispetto ai bassi livelli del 2012, come si può notare dalla Figura (1). Si sono ridotte del 13% le erogazioni dei mutui e del 4,4% le erogazioni riguardanti il credito al consumo.

Inoltre, dall’indagine trimestrale sul credito bancario (Bank Lending Survey), svolta presso gli otto principali gruppi bancari, risulta che nel 2013, l’indice di restrizione dell’offerta per i mutui ha continuato a diminuire fino a raggiungere un valore negativo, a indicare un allentamento dei criteri di erogazione, per la prima volta dopo una lunga fase di progressivo irrigidimento.

⁷ www.borsaitaliana.it

Figura (1): Domanda e offerta di prestiti alle famiglie



(*) Le tendenze di domanda e di offerta sono rilevate dalla *Bank Lending Survey*; il dato del 2014 è riferito ai primi due trimestri dell'anno. L'indice di domanda >0 segnala espansione e l'indice di restrizione dell'offerta >0 irrigidimento; tali indici sono riportati sulla scala di destra. Le erogazioni, espresse in milioni di euro, sono tratte dalle Segnalazioni di vigilanza; il dato del 2014 è stimato sulla base delle segnalazioni relative al secondo trimestre dell'anno (cfr. Note metodologiche)

Fonte: Bank Lending Survey, 2014

È solo durante il primo semestre del 2014 che i nuovi finanziamenti hanno ricominciato a crescere rispetto al periodo corrispondente. Si è registrato, infatti, un aumento del 7,1% per quanto riguarda i mutui e il 2,4% in riferimento alle erogazioni riguardanti il credito al consumo.

Tendenze molto simili, anche se meno accentuate, si rilevano per il credito al consumo. Questi andamenti qualitativi sono confermati dalla IBF intermedia: nel 2013 la percentuale di famiglie che ha domandato un prestito è aumentata di oltre un punto percentuale rispetto al 2012 (superando il 4%).

La quota di famiglie indebitate si è ridotta di quasi 4 punti percentuali fra il 2008 e il 2012; il calo si è concentrato tra le due classi di età più giovani, in particolare tra quelle con un capofamiglia di età inferiore a 35 anni, per cui la quota di indebitati si è ridotta di 12 punti (dal 36% al 24%), anche se la riduzione del grado di indebitamento ha riguardato solo il credito al consumo. Tra il 2010 e il 2012, nella seconda fase di crisi, la quota di famiglie che hanno fatto ricorso al credito al consumo è diminuita di oltre il 2%; il calo è stato superiore per le famiglie giovani.

La percentuale di famiglie che hanno domandato un prestito è crollata al 3% nel 2012. Tale riduzione ha interessato principalmente i nuclei con alto reddito. Tuttavia, esiste un'ampia percentuale di famiglie che non ha ottenuto il credito richiesto, in tutto o in parte. Tale quota ha superato il 40% nel 2012.

Questo è spiegato dal fatto che in uno scenario post crisi finanziaria, nella quale le banche hanno erogato prestiti anche a chi non beneficiava di reale merito creditizio, gli intermediari sono risultati più cauti e severi nella concessione del credito.

Inoltre, se si considera anche che il mercato del credito alle famiglie, in Italia, è da sempre stato considerato poco sviluppato, conviene il fatto che una grande maggioranza di famiglie si è vista rifiutare il credito da parte degli intermediari.

In questi anni, c'è stata una graduale ripresa in riferimento alla fiducia nelle banche da parte delle famiglie, al tempo stesso, però, quest'ultime sono risultate restie nella concessione del credito.

Le valutazioni sul grado di sviluppo di un mercato del credito sono complicate. In un lavoro di D'Alessio e Iezzi (2013), vengono analizzate diverse teorie e analisi empiriche riguardanti il tema dell'adeguatezza del credito erogato alle famiglie; non è ancora chiaro se e in quali condizioni i mercati riescono a fornire credito nella misura necessaria; quando ciò non si verifica, spesso le ragioni non sono univoche. È comunque certo che in Italia lo scarso sviluppo del mercato del credito alle famiglie dipende anche da una bassa domanda. Le ragioni di questo fenomeno meritano di essere indagate.

In parte, nel comparto del credito al consumo ciò potrebbe dipendere da un livello di tassi di interesse strutturalmente più alto, di circa due punti, rispetto all'area dell'euro. Per i mutui può aver contato la quota elevata di famiglie che hanno ereditato la casa di residenza e che non hanno quindi avuto necessità di acquistarla. Anche fattori istituzionali, come la lunghezza delle procedure di recupero del credito, possono aver svolto un ruolo rilevante (Baffigi

et al, 2016). La maggiore cautela degli intermediari nel concedere finanziamenti nel periodo post crisi ha riguardato molte tipologie di famiglie, ma è stata, come si è visto, particolarmente elevata nei confronti di quelle più giovani e delle due classi di reddito più basse, soprattutto perché questi nuclei hanno subito cadute del reddito consistenti. L'attenta gestione del rischio da parte degli intermediari finanziari si è riflessa sulla qualità del credito. Il tasso di ingresso in sofferenza dei contratti sia di mutuo sia di credito al consumo erogati nelle fasi successive della crisi è stato più basso rispetto a quello delle operazioni concluse prima del 2008. Anche la quota di famiglie vulnerabili sia pur in aumento rispetto al 2010 (dal 2,3 al 2,9) è risultata simile al 2008.

In un contesto di forte riduzione del reddito, queste tendenze sono state favorite dai bassi tassi di interesse, ai minimi storici, e dalle misure di sostegno ai mutuatari.

Il mercato dei prestiti alle famiglie è in ripresa nella prima parte del 2014. Le banche hanno segnalato un allentamento delle condizioni di offerta dei mutui dopo diversi anni di restrizione e vi sono indicazioni anche di un aumento della domanda. Le caratteristiche della clientela sono, tuttavia, in progressivo mutamento. Durante la crisi, la quota di nuovi rapporti di lavoro con contratti a tempo indeterminato si è ridotta ulteriormente (al 16% nel 2013). I contratti a tempo determinato sono ormai quelli prevalenti per i giovani fino a 24 anni e rappresentano oltre il 20% dei contratti in essere per la classe di età fra 25 e 34 anni (Magri e Pico 2014).

Le caratteristiche dei contratti di lavoro influenzano profondamente la variabilità del reddito, in particolare in tempi di crisi, come i dati dell'Indagine precedente hanno evidenziato. Le famiglie con un reddito basso e molto instabile potrebbero trovarsi in seria difficoltà a sostenere l'elevato servizio del debito per un mutuo per l'acquisto di abitazione. L'erogazione di altre forme di finanziamento alla clientela più giovane non dovrebbe, tuttavia, essere eccessivamente penalizzata. Si tratta, infatti, di famiglie che si trovano nella fase iniziale del life cycle in cui il credito svolge un

ruolo fondamentale per sostenere le spese di consumo. È importante che gli intermediari finanziari utilizzino efficaci sistemi di valutazione e gestione del rischio di credito che consentano da un lato un accesso adeguato al credito da parte dei nuclei familiari, anche più giovani, dall'altro un attento presidio della stabilità finanziaria.

Per analizzare la situazione finanziaria delle famiglie in questi ultimi anni, è stata presa come riferimento l'analisi condotta dalla Banca d'Italia e pubblicata nel primo Bollettino Economico del 2020.

Ciò che interessa principalmente questo studio è capire se a distanza di circa dieci anni dalla crisi finanziaria che ha colpito l'economia globale, compresa anche l'Italia, ci sono stati dei miglioramenti circa i finanziamenti erogati dalle banche alle famiglie e delle mutazioni inerenti ai fattori che incidono sull'accesso al credito per le famiglie.

Seppur ci siano delle condizioni favorevoli per le famiglie, ad esempio riguardanti i prezzi al ribasso del mercato immobiliare, molte volte accade che le stesse famiglie non presentano le adeguate caratteristiche per ricevere il prestito. La motivazione principale che porta le istituzioni finanziarie a non erogare il credito è la mancanza di garanzie collaterali. Da considerare anche che, in questi anni, i debiti delle famiglie verso banche e società finanziarie sono cresciuti del 3,5%, come si vede dalla Tabella (1).

Tabella (1): Credito alle famiglie consumatrici

Credito alle famiglie consumatrici (1) (dati di fine periodo; valori percentuali e milioni di euro)						
VOCI	Variazioni sui 12 mesi					Consistenze marzo 2020 (2)
	2016	2017	2018	2019	marzo 2020	
Prestiti per l'acquisto di abitazioni						
Banche	2,0	2,3	2,5	2,5	2,1	371.863
Credito al consumo						
Banche	8,6	9,2	9,1	8,6	5,6	111.336
Società finanziarie	1,2	3,2	4,0	8,6	6,4	37.252
Totale banche e società finanziarie	6,4	7,6	7,7	8,6	5,8	148.588
Altri prestiti (3)						
Banche	-0,5	0,8	1,0	0,2	-0,9	101.184
Prestiti totali						
Totale banche e società finanziarie	2,4	3,1	3,4	3,5	2,5	621.635

Fonte: segnalazioni di vigilanza.
 (1) I prestiti includono i pronti contro termine e le sofferenze. Per le definizioni delle serie e il calcolo delle variazioni percentuali, cfr. nella sezione *Note metodologiche* dell'Appendice la voce *Credito alle famiglie*. – (2) Il dato include i prestiti cartolarizzati. – (3) Gli altri prestiti includono principalmente aperture di credito in conto corrente e mutui diversi da quelli per l'acquisto, la costruzione e la ristrutturazione di unità immobiliari a uso abitativo.

Fonte: Banca d'Italia, 2019

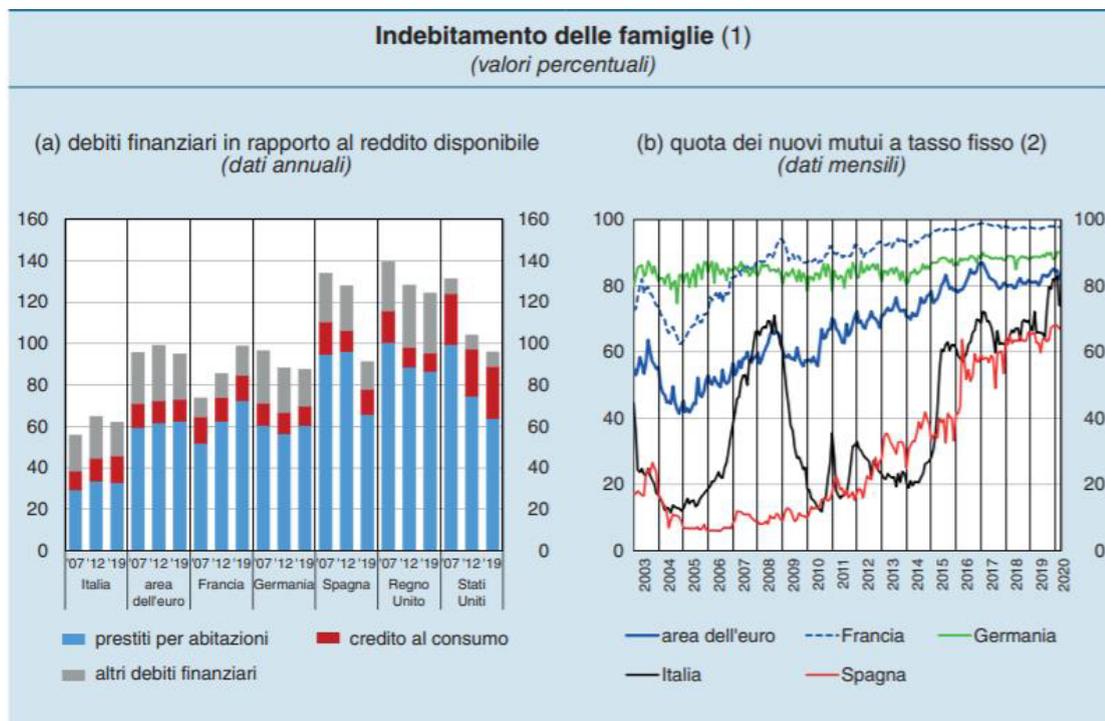
Alla fine dell'anno i debiti, in rapporto al reddito disponibile, erano pari al 61,9%, un valore nettamente inferiore rispetto a quello medio dell'area dell'euro (95,0%), soprattutto in ragione del volume più basso dei finanziamenti per l'acquisto di abitazioni, Figura (2).

L'espansione dei mutui è proseguita a ritmi moderati (2,5%). La domanda è stata sostenuta dalle condizioni del mercato immobiliare, rimaste favorevoli e dai bassi tassi di interesse, che hanno toccato i minimi storici, fino ad arrivare al punto in cui il divario di costo tra i finanziamenti a tasso fisso e quelli a tasso variabile si è pressoché annullato.

Le famiglie ne hanno beneficiato stipulando finanziamenti a tasso fisso o ricontrattando le condizioni dei mutui esistenti. La quota delle nuove erogazioni a tasso fisso sul totale (82%) è tornata su livelli prossimi a quelli della media dell'area dell'euro (Figura (2)).

L'indebitamento per finalità di consumo è aumentato dell'8,6%. La sua crescita sostenuta continua dal 2015 e anche se lo stesso è avvenuto nelle altre principali economie dell'area dell'euro, nel 2019 l'incidenza di questi debiti sul reddito disponibile è stata superiore in Italia rispetto alla media dell'area (12,9 e 10,5 per cento da 9,2 e 11,4 nel 2007, rispettivamente).

Figura (2): Indebitamento delle famiglie



Fonte: Banca d'Italia e Istat per l'Italia, BCE per i paesi dell'area dell'euro, Office for National Statistics e Banca d'Inghilterra per il Regno Unito. Per il pannello (a), cfr. nella sezione Note metodologiche dell'Appendice la voce Famiglie: confronto internazionale di attività e passività finanziarie; per il pannello (b), cfr. nella sezione Note metodologiche dell'Appendice la voce Tassi di interesse sui prestiti e sui depositi bancari. (1) Famiglie consumatrici e produttrici e istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie. – (2) Quota dei contratti a tasso fisso sul totale delle erogazioni di mutui. I mutui a tasso fisso includono quelli con durata superiore all'anno.

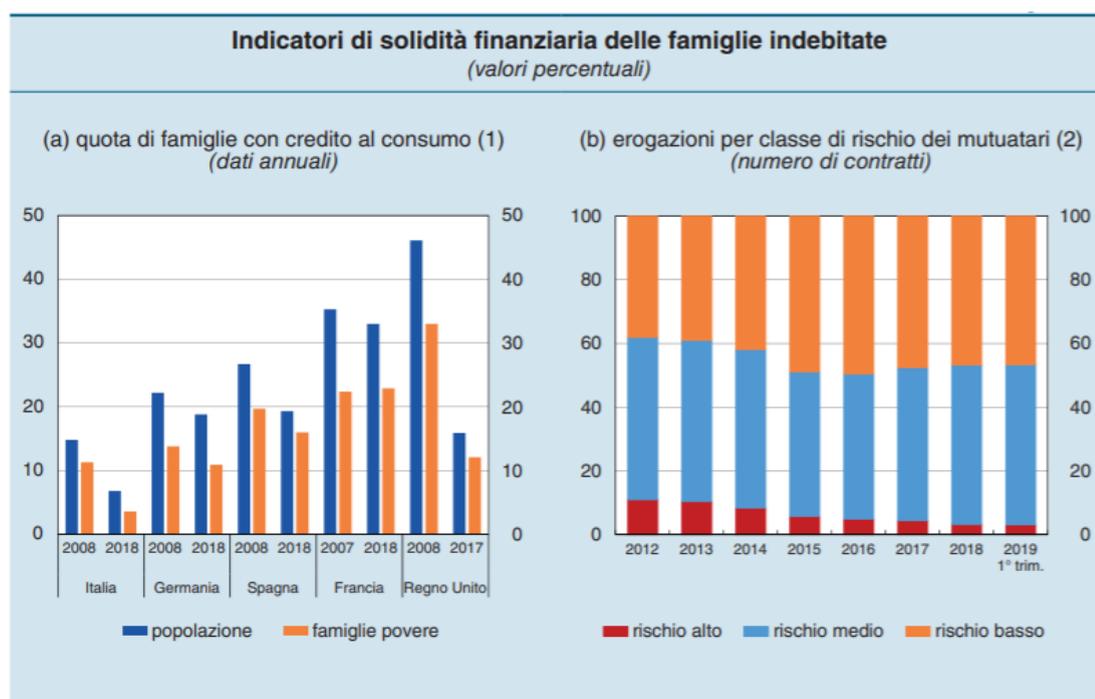
Fonte: Banca d'Italia, 2019

Nel confronto con gli anni della crisi finanziaria globale, la quota di questi finanziamenti riferita alle famiglie con reddito basso è diminuita. Sulla base dell'ultima indagine EU-SILC per il 2018, fra i nuclei familiari che rientrano nella definizione di povertà relativa, la quota di quelli con credito al consumo è in netta riduzione dal

2008 e inferiore rispetto alle percentuali di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, come mostrato dalla Figura (3).

La quota dei nuovi prestiti concessi a famiglie con un'elevata capacità di sostenerne gli oneri è in aumento dal 2012. Questo fenomeno riflette sia l'attenta selezione degli intermediari, sia un incremento della domanda da parte dei nuclei familiari con reddito elevato. Nel primo trimestre del 2019 la quota dei nuovi prestiti concessi a debitori classificati a basso rischio era circa la metà del totale; quella relativa a debitori classificati ad alto rischio aveva raggiunto valori minimi.

Figura (3): Indicatori di solidità finanziaria delle famiglie indebitate



Fonte: per il pannello (a), elaborazioni su dati EU-SILC; per il pannello (b), Crif spa.
(1) La figura riporta la quota di famiglie con credito al consumo sul totale della popolazione (barre blu) e sul totale delle famiglie povere (barre arancioni); cfr. nella sezione *Note metodologiche* dell'Appendice la voce *Famiglie*: European Union statistics on income and living conditions (EU-SILC). La definizione di povertà relativa della Commissione europea include le famiglie con reddito equivalente inferiore al 60 per cento della mediana della popolazione. Gli ultimi dati disponibili per il Regno Unito si riferiscono al 2017. – (2) Per la definizione di classe di rischio, cfr. nella sezione *Note metodologiche* dell'Appendice la voce *Famiglie*: erogazioni per classe di rischio.

Fonte: Banca d'Italia, 2019

Le banche italiane intervistate a settembre 2019, nell'ambito dell'indagine sul credito bancario nell'area dell'euro (Bank Lending Survey), hanno segnalato di aver lievemente allentato nel terzo trimestre del 2019 i criteri di offerta sui prestiti alle famiglie e alle imprese, principalmente per la più forte pressione concorrenziale tra gli intermediari.

L'indagine è sintetizzata nella Figura (4) nella quale si può vedere che, in riferimento ai finanziamenti alle imprese, una maggiore disponibilità delle banche a tollerare il rischio abbia contribuito all'allentamento dei criteri di concessione dei prestiti; le condizioni e i termini applicati ai finanziamenti concessi alle imprese sono rimasti invariati.

Al contrario, i termini e le condizioni applicati ai mutui alle famiglie sono diventati più favorevoli. La domanda di credito da parte delle famiglie per l'acquisto di abitazioni è lievemente aumentata, beneficiando del basso livello dei tassi di interesse e di condizioni del mercato immobiliare giudicate favorevoli.

Sembra opportuno pensare che con tassi di interesse più favorevoli per la stipulazione di mutui alle famiglie, quest'ultime abbiano domandato più credito alle banche, vedendo appunto un ribasso del costo stesso del prestito. Al tempo stesso, però, rimane la valutazione della banca. Quest'ultima opererà sempre una scrematura dei richiedenti valutando la loro effettiva meritevolezza e la loro reale capacità di rimborso del prestito. Quindi, una diminuzione dei tassi di interesse non significa che i prestiti vengono concessi a tutte le persone che li richiedono.

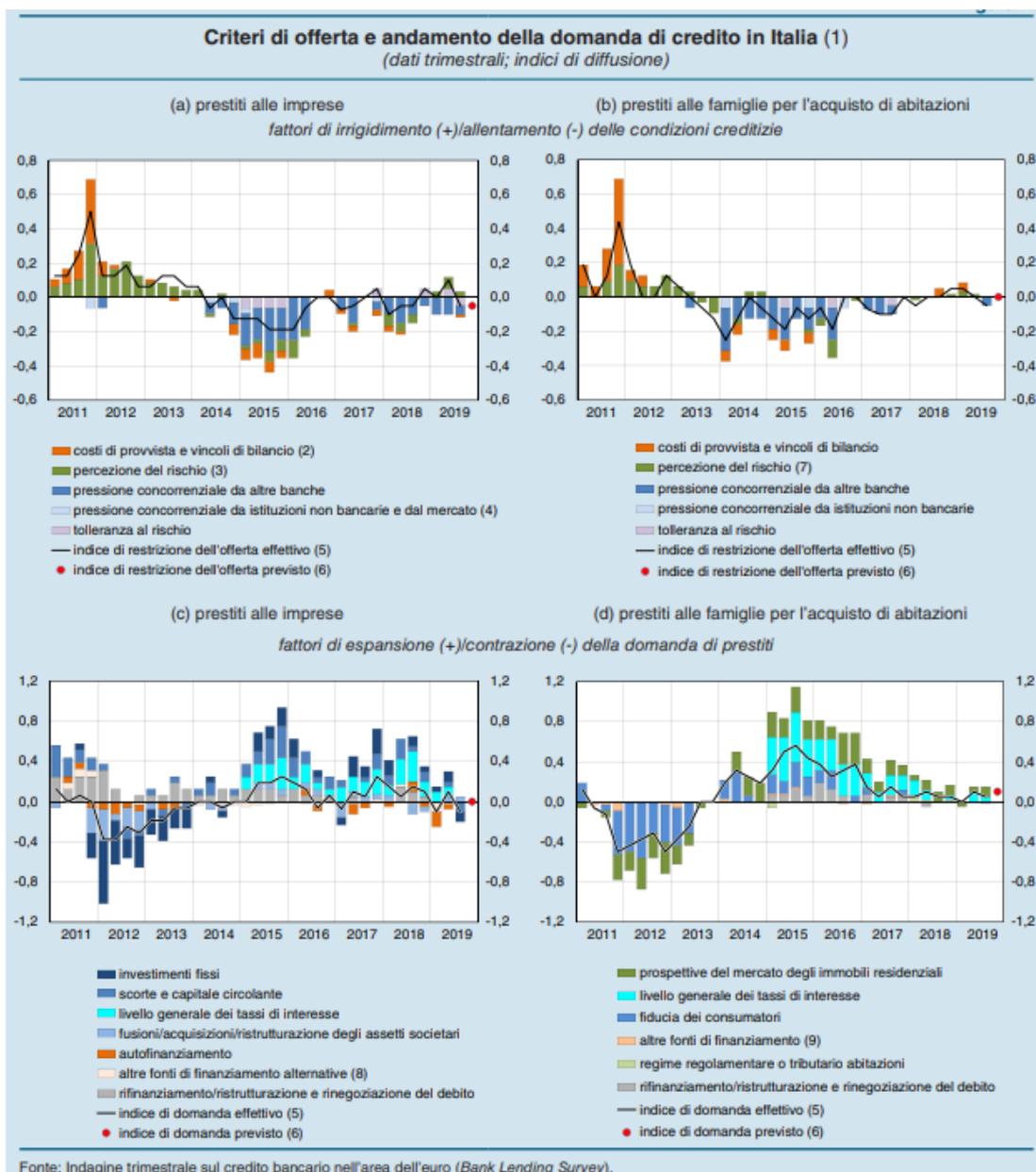
Ecco perché è stata sviluppata un'ulteriore analisi circa il mercato del lavoro. Risulta, infatti che, in riferimento agli anni considerati, si sia registrato un aumento dell'occupazione e quindi una diminuzione del tasso di disoccupazione.

Da questo, è risultato lecito pensare che l'aumento della domanda di prestiti delle famiglie alle banche sia aumentata anche relativamente al fatto che è aumentata l'occupazione nel nostro

paese, permettendo alle persone di rivolgersi agli istituti di credito chiedendo mutui, avendo la maggior consapevolezza di essere in grado di restituirli.

Infatti, come si vede dalla Figura (5), nel 2019 l'occupazione è aumentata, il tasso di disoccupazione si è ridotto e il costo del lavoro ha rallentato.

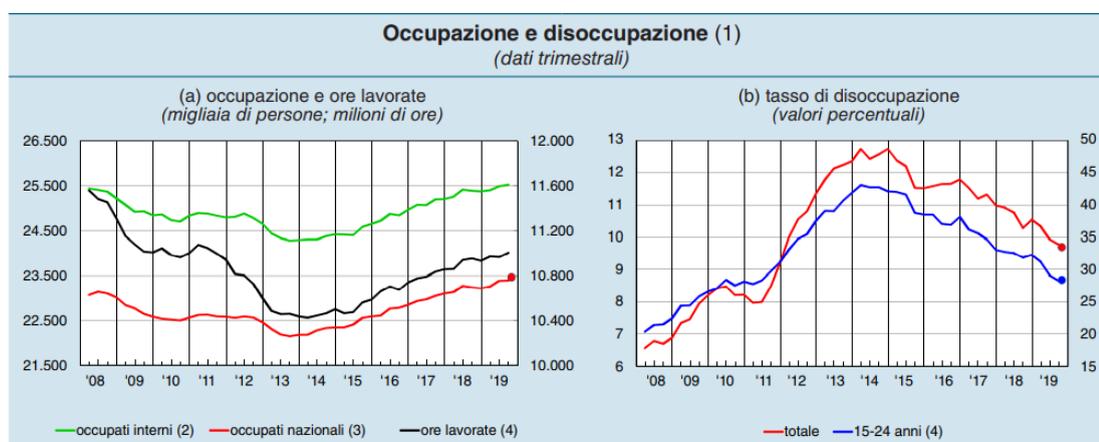
Figura (4): Criteri di offerta e andamento della domanda di credito in Italia



(1) Valori positivi indicano una restrizione dell'offerta o un aumento della domanda rispetto al trimestre precedente. Indici di diffusione costruiti sulla base del seguente schema di ponderazione: per l'offerta, 1=notevole irrigidimento, 0,5=moderato irrigidimento, 0=sostanziale stabilità, -0,5=moderato allentamento, -1=notevole allentamento; per la domanda, 1=notevole espansione, 0,5=moderata espansione, 0=sostanziale stabilità, -0,5=moderata contrazione, -1=notevole contrazione. Il campo di variazione dell'indice è compreso tra -1 e 1. – (2) Media dei seguenti fattori: posizione patrimoniale della banca; capacità della banca di finanziarsi sul mercato; posizione di liquidità della banca. – (3) Media dei seguenti fattori: situazione e prospettive economiche generali; situazione e prospettive relative a particolari settori o imprese; rischi connessi con le garanzie. – (4) Media dei seguenti fattori: pressione concorrenziale da parte di istituzioni non bancarie, pressione concorrenziale da parte di altre fonti di finanziamento. – (5) Riferito al trimestre terminante al momento dell'indagine. – (6) Previsioni formulate nel trimestre precedente. – (7) Media dei seguenti fattori: situazione e prospettive economiche generali; prospettive del mercato degli immobili residenziali; merito di credito del mutuatario. – (8) Media dei seguenti fattori: prestiti erogati dalle altre banche; prestiti erogati dalle istituzioni non bancarie; emissioni/rimborsi di titoli di debito; emissioni/rimborsi azionari. – (9) Media dei seguenti fattori: autofinanziamento per l'acquisto di abitazioni mediante risparmio; prestiti erogati da altre banche; altre fonti di finanziamento esterno.

Fonte: Banca d'Italia, 2019

Figura (5): Dati relativi all'occupazione e alla disoccupazione anno 2019



Fonte: Istat, *Conti economici trimestrali* (CET) per l'occupazione e le ore lavorate; *Rilevazione sulle forze di lavoro* (RFL) per l'occupazione e il tasso di disoccupazione.

(1) Dati destagionalizzati. Il punto indica il valore medio del bimestre ottobre-novembre. – (2) Include tutte le persone che esercitano un'attività di produzione sul territorio economico del paese (fonte: CET). – (3) Include tutte le persone residenti occupate, esclusi i dimoranti in convivenze e i militari (fonte: RFL). – (4) Scala di destra.

Fonte: ISTAT, 2019

A fronte di una diminuzione del lavoro nell'industria in senso stretto, è cresciuto nei servizi privati.

Queste evidenze ci consentono di dire che una possibile motivazione all'aumento dell'offerta di credito da parte delle banche potrebbe riguardare il fatto che le famiglie abbiano presentato alle stesse maggiori garanzie derivanti da redditi dichiarati, come mostrato dal mercato del lavoro.

2.2 La situazione reddituale delle famiglie italiane e l'evoluzione nel tempo

Per quanto riguarda la situazione reddituale delle famiglie italiane, nel 2019 il 20.1% delle persone residenti nel territorio nazionale è risultato a rischio di povertà; infatti, circa 12 milioni e 60 mila individui sono stati considerati a rischio povertà in Italia, e cioè si tratta di soggetti che hanno un reddito netto inferiore a 10.299 euro (circa 858 euro al mese). Il 7.4% si trova in condizioni di grave deprivazione materiale, ovvero mostra almeno quattro dei nove segnali di deprivazione individuati dall'indicatore Europa 2020. Il 10.0% vive in famiglie a bassa intensità di lavoro, ossia che nell'anno precedente hanno lavorato meno di un quinto del tempo.

Pur restando molto elevata, nel 2019 la percentuale di popolazione a rischio povertà o esclusione sociale si è ridotta rispetto al 2018 (da 27.3% a 25.6%), anche se come si è detto la quota di individui a rischio povertà è rimasta stabile al 20.1%.

Nella Tabella (2), in riferimento all'anno 2019, il reddito netto medio delle famiglie italiane è stato leggermente più alto rispetto a quello del 2018, registrando un valore medio di 31.641 euro, ossia circa 2.637 euro al mese. La crescita rispetto all'anno precedente è decelerata in termini nominali (+0.8%) e si è ridotta lievemente in termini reali (-0.4%).

Tabella (2): Redditi e condizioni di vita delle famiglie italiane, anno 2019

INDICATORE	Indagine 2018					Indagine 2019				
	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Sud e Isole	Italia	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Sud e Isole	Italia
Reddito netto medio familiare senza affitti figurativi (*)	34.211	35.386	32.945	25.415	31.393	34.642	35.165	32.988	25.910	31.641
Rischio di povertà o esclusione sociale	16,8	14,6	23,1	45,0	27,3	16,4	13,2	21,4	42,2	25,6
Rischio di povertà (*)	12,2	10,5	16,3	34,4	20,3	12,4	9,5	15,3	34,7	20,1
Aliquota media del prelievo fiscale a livello familiare (*)	20,9	19,9	20,6	16,4	19,5	20,8	19,7	20,3	16,9	19,5
Costo del lavoro (*)	36.038	34.164	32.481	25.437	31.783	35.987	34.042	32.821	26.658	32.130

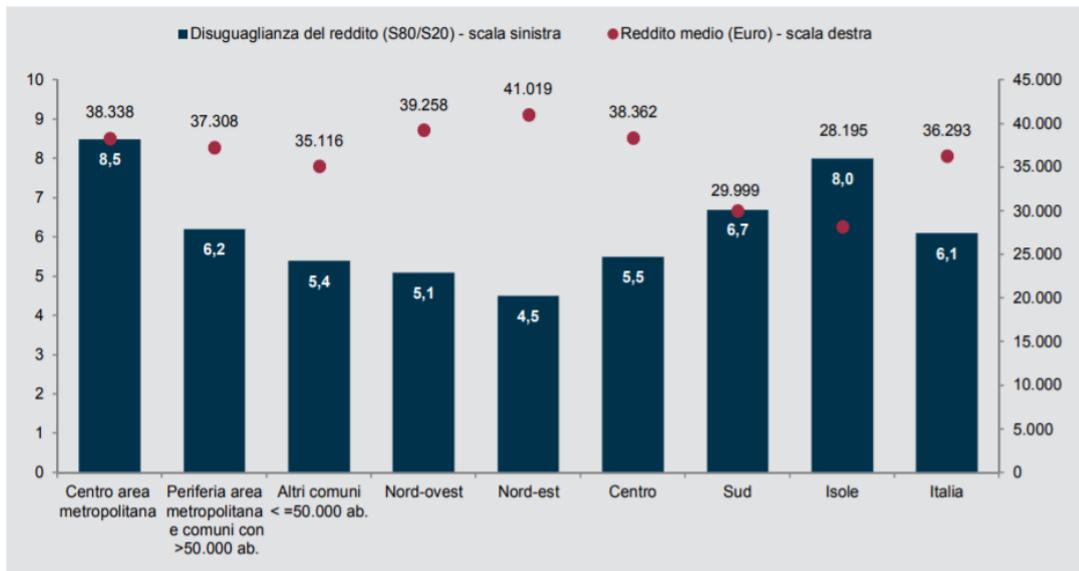
Fonte: ISTAT, dati EU-SILC, 2019

Una delle misure principalmente usate nel contesto europeo per valutare la disuguaglianza tra i redditi degli individui è l'indice di concentrazione di Gini. Sulla base dei redditi netti, nel 2018 il valore stimato per l'Italia è stato pari a 0.328, in lieve diminuzione rispetto al 2017 (0.334) e più alto rispetto agli altri grandi paesi europei quali Francia (0.292), Germania (0.297).

Nella graduatoria crescente dei 27 paesi europei, per i quali è disponibile l'indicatore di Gini, l'Italia occupa il diciannovesimo posto. In Italia, l'indicatore è più elevato nel Sud e nelle Isole (0.350) rispetto al Centro (0.311) e al Nord (0.305).

Ad esempio, nel 2017 il rapporto tra il reddito totale posseduto dal 20% della popolazione con redditi più alti e quello a disposizione del 20% della popolazione con i redditi più bassi è stato pari al 6.1%, come mostra la Figura (6). Nelle Isole è più accentuata la disuguaglianza reddituale, il 20% più ricco della popolazione riceve un ammontare di reddito pari a otto volte quello della fascia più povera. Un'elevata eterogeneità territoriale si osserva anche per la tipologia di comune: la disuguaglianza aumenta al crescere della dimensione demografica del comune.

Figura (6): Disuguaglianza dei redditi delle famiglie italiane, anno 2018



Fonte: ISTAT, dati EU-SILC, 2019

2.3 La spesa per consumi

È interessante analizzare le spese per i consumi delle famiglie italiane, facendo riferimento all'indagine condotta dall'ISTAT relativa all'anno 2019 e sintetizzata nella Tabella (3). La composizione della spesa corrente è formata dalla spesa per l'abitazione, acqua, elettricità e altri combustibili, che continua ad essere la componente più rilevante con una percentuale del 35% della spesa totale, seguita dalla spesa per i prodotti alimentari e bevande analcoliche, con il 18.1% e, infine, da quella dei trasporti, con l'11.3%.

È importante precisare che all'interno della spesa per l'abitazione è compreso l'importo degli affitti figurativi, cioè la spesa che le famiglie dovrebbero sostenere per prendere in affitto un'abitazione con caratteristiche identiche a quella in cui vivono e di cui sono proprietarie, usufruttuarie o che hanno in uso gratuito. Inoltre,

bisogna considerare che le famiglie italiane che pagano un mutuo sull'abitazione sono circa 3,7 milioni e questo sembra essere un dato molto interessante in quanto la rata del mutuo rientra nelle spese fisse mensili della famiglia e, più precisamente, nelle spese per l'abitazione.

Dall'analisi condotta, risulta che la stima della spesa media mensile per i consumi delle famiglie residenti nel territorio nazionale è pari a 2.560 euro in valori correnti. La metà delle famiglie spende più di 2.159 euro al mese

La spesa per i consumi delle famiglie rimane quasi invariata rispetto all'anno 2018, ma sempre lontana dai livelli del 2011, che hanno registrato una spesa mensile pari a 2.640 euro, derivante principalmente da due anni di forte contrazione non recuperata negli anni successivi.

Considerando anche la dinamica inflazionistica, in termini reali la spesa cala dell'1.0%, diminuendo per il secondo anno consecutivo dopo la moderata dinamica positiva osservata dal 2014 al 2017.

Poiché la distribuzione dei consumi è asimmetrica e più concentrata nei livelli medio-bassi, la maggioranza delle famiglie ha speso un importo inferiore al valore medio. Se si osserva il valore mediano, ovvero quel valore che divide il numero di famiglie in parti uguali, si vede che il 50% delle famiglie residenti sul territorio nazionale ha speso nel 2019 una cifra non superiore a 2.159 euro, che risulta essere quasi invariata rispetto all'anno precedente, registrando un valore di 2.153 euro.

Le famiglie hanno speso per prodotti alimentari e bevande analcoliche in media 464 euro al mese, senza sostanziali differenze rispetto all'anno 2018 nella quale la spesa media per i prodotti alimentari è stata di circa 462 euro. La spesa per i beni e servizi non alimentari è pari a 2.096 euro mensili, anche questa stabile rispetto all'anno precedente, mentre per le spese non alimentari le quote più rilevanti dopo l'abitazione, sono destinate ai trasporti (11.3%, 288 euro mensili) ed altri beni e servizi come la cura della persona,

effetti personali, servizi di assistenza sociale, assicurazioni e servizi finanziari, che compongono il 7.4% della spesa totale, 190 euro mensili circa. Seguono i servizi sanitari e le spese per la salute (4.6%, 118 euro mensili), le spese per l'abbigliamento e le calzature (4.5%, 115 euro sul totale della spesa), la spesa per la comunicazione (2,3% della spesa totale, 59 euro mensili) e, infine, la spesa per mobili e articoli per la casa (4.3%, 64 euro mensili).

Tabella (3): Spesa per il consumo delle famiglie italiane, anno 2019

SPESA	Ripartizione geografica										Italia	
	Nord-ovest		Nord-est		Centro		Sud		Isole		2018	2019
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019		
Spesa mediana mensile	2.446,69	2.381,11	2.390,58	2.437,31	2.266,57	2.328,60	1.783,65	1.757,36	1.711,48	1.814,16	2.152,95	2.158,82
Spesa media mensile	2.865,61	2.810,27	2.782,72	2.789,97	2.723,01	2.754,12	2.087,01	2.067,50	2.068,49	2.070,78	2.571,24	2.559,85
Spesa media mensile per alimentari e bevande analcoliche	469,09	464,87	444,70	443,70	461,93	475,64	477,83	482,30	440,73	442,60	461,70	464,27
Spesa media mensile per beni e servizi non alimentari	2.396,52	2.345,40	2.338,02	2.346,27	2.261,08	2.278,49	1.609,18	1.585,20	1.627,77	1.628,17	2.109,54	2.095,58

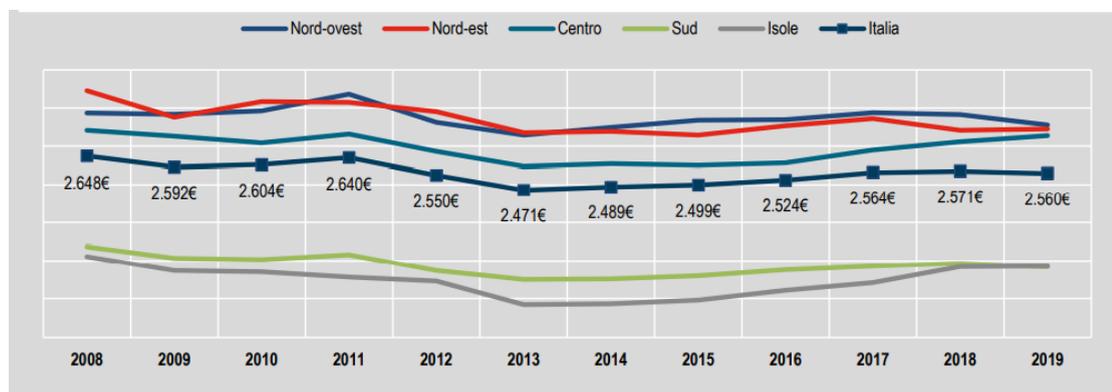
Fonte: ISTAT, 2019

Come si nota dalla Tabella (3), ma ancora meglio nella Figura (7), permangono i ben noti divari territoriali che si devono far risalire a un insieme di fattori di natura economica e sociale tra Nord e Sud.

I livelli di spesa più elevati, e superiori alla media nazionale, continuano a registrarsi nel Nord-ovest (2.810 euro), nel Nord-Est (2.790 euro) e nel Centro (2.754 euro); i più bassi, e inferiori alla media nazionale, si registrano sempre nel Sud (2.068 euro) e nelle Isole (2.071 euro). Rispetto al Sud e alle Isole, nel Nord-ovest si spendono circa 740 euro in più in termini relativi. Come è noto, nel Sud e nelle Isole, la disponibilità economica degli individui è generalmente minore e a pesare di più sulla spesa delle famiglie

sono le voci destinate al soddisfacimento dei bene primari quali le spese alimentari e bevande analcoliche.

Figura (7): Spesa media mensile delle famiglie italiane per ripartizione geografica



Fonte: ISTAT, 2019

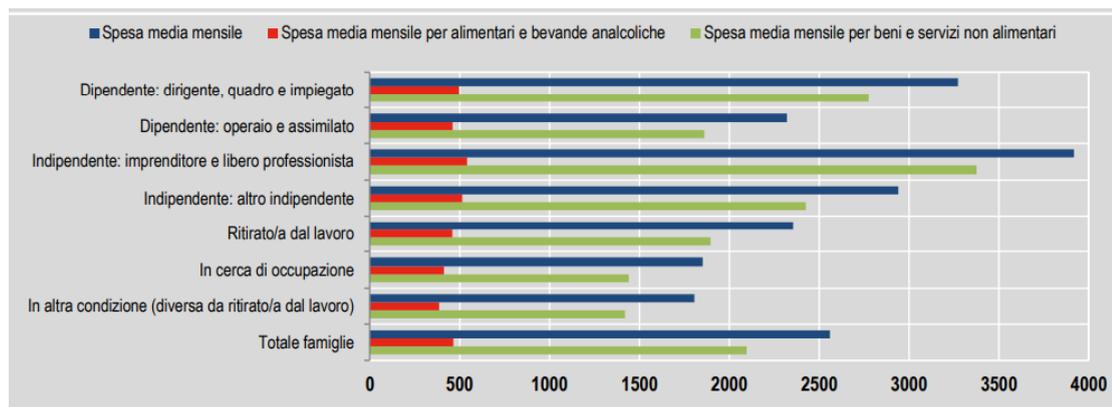
Si vede chiaramente che i livelli di spesa media mensile delle famiglie del Sud e delle Isole sono, fin dal 2008, rimaste sotto la media nazionale.

La spesa mensile è strettamente associata anche alla condizione professionale e lavorativa della persona di riferimento della famiglia, che ne caratterizza fortemente le condizioni economiche e gli stili di vita. Dalla Figura (8) si nota come a spendere di più sono le famiglie in cui la persona di riferimento è imprenditore o libero professionista (3.918 euro mensili), seguono quelle che hanno come persona di riferimento un lavoratore dipendente, nella posizione di dirigente, quadro o impiegato (3.273 euro mensili). Queste famiglie, rispetto alle altre, destinano più quote del loro reddito ai servizi di ristorazione, abbigliamento e calzature e all'istruzione. In questo caso, quindi, non si tratta di destinare più spesa al soddisfacimento dei bisogni primari, bensì a spese extra che evidentemente queste categorie di persone possono permettersi più di altre.

Al contrario, le famiglie caratterizzate da condizioni economiche più precarie, ad esempio, in cerca di occupazione o in altra

condizione inattiva ma non ritirata dal lavoro, registrano dei livelli di spesa più bassi e in ogni caso, più di un quinto della spesa è destinato ad acquisti di alimentari e bevande analcoliche.

Figura (8): Spesa media mensile totale delle famiglie italiane in base alla condizione professionale della persona di riferimento, anno 2019

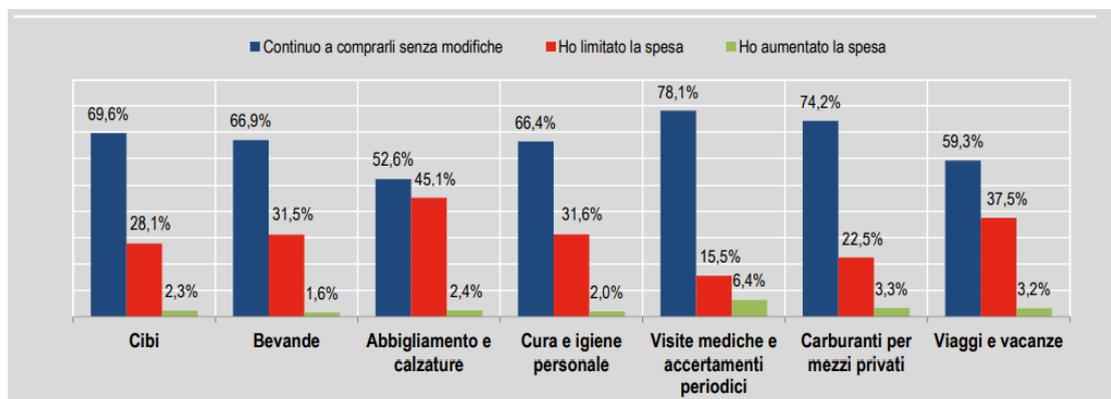


Fonte: ISTAT, 2019

Chiaramente, le famiglie possono cambiare nel tempo le proprie abitudini di consumo sia per il modificarsi della loro struttura sia perché intervengono dei cambiamenti nelle preferenze o nella disponibilità economica degli individui.

In Figura (9) si vede che nel 2019, la maggior parte delle famiglie ha continuato a comprare senza delle modifiche rispetto agli anni precedenti; tuttavia, tante altre hanno limitato le spese soprattutto per quanto riguarda l'abbigliamento e le calzature (45.1%), dei viaggi e delle vacanze (37.5%), essendo comunque delle spese extra e non strettamente connesse al soddisfacimento dei bisogni primari degli individui, come anche le spese relative alla cura e all'igiene della persona (31.6%). Sono pochissime le famiglie che hanno aumentato le loro spese mensili e comunque la percentuale più alta si registra per quanto riguarda le spese mediche e accertamenti periodici (6.4%).

Figura (9): Famiglie per comportamento di spesa ad alcuni bene e servizi che già acquistavano negli anni precedenti, anno 2019



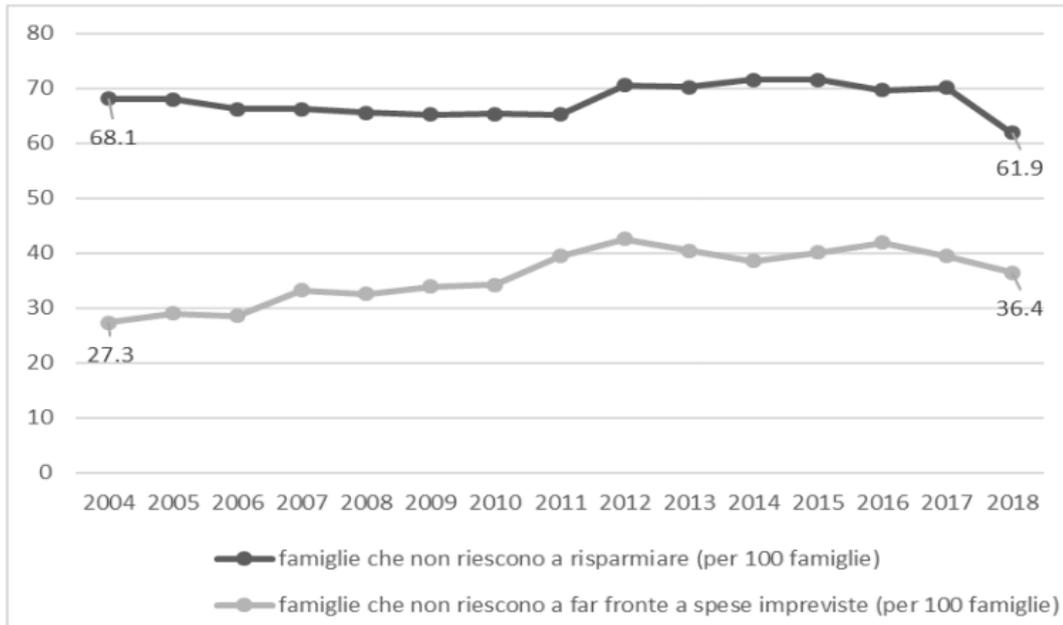
Fonte: ISTAT, 2019

In aggiunta a quanto detto, in Italia il 18.4% delle famiglie paga un affitto per l’abitazione in cui vive. La spesa media per le famiglie che pagano un affitto è di 412 euro mensili a livello nazionale, nonostante ci sia un enorme divario tra Nord (457 euro), Centro (469 euro) e il Sud (310 euro) e Isole (293 euro).

Al contrario, paga un mutuo il 19.7% delle famiglie che vivono in abitazioni di proprietà, che risultano essere circa 3.7 milioni, come già anticipato. Dal punto di vista economico e contabile, il prestito destinato all’acquisto della casa di proprietà è visto come un investimento e non rientra nel computo delle spese per i consumi; ciononostante, per le famiglie che lo sostengono rappresenta un esborso economico consistente ogni mese pari, in media, a 545 euro.

Sulla base di questo e analizzando anche un’ulteriore analisi condotta da Previati et al (2018), risulta che ci sono molte famiglie che riescono a sostenere le spese correnti mensili e, eventualmente anche le spese improvvise; tuttavia, ce ne sono altrettante che, sulla base di determinate condizioni economiche, dichiarano di riuscire a coprire le spese correnti mensili ma che, al contrario, dichiarano di non riuscire a far fronte alle spese impreviste (36.4%) e non riescono a risparmiare (61.9%).

Figura (10): Famiglie italiane che non riescono a risparmiare e a far fronte alle spese impreviste, 2018



Fonte: ISTAT, 2018

Inoltre, se si confrontano i dati a livello nazionale con quelli europei forniti dall'Eurostat, sempre con riferimento alla stessa indagine, si vede come inizialmente l'Italia presentava un valore migliore rispetto a Francia e Regno Unito mentre dopo oltre dieci anni, la situazione è peggiorata con una percentuale meno critica di famiglie in difficoltà solo rispetto a Grecia, Spagna e Irlanda. Tutto questo è sintetizzato nella Tabella (4):

Tabella (4): Famiglie europee che non riescono a far fronte alle spese impreviste

<i>GEO/TIME</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Austria</i>	21,8	26,6	26,5	28,7	28,7	24,4	25,0	23,6	22,2	23,2	23,9	22,6	22,6	20,6	20,1
<i>Belgio</i>	28,4	23,0	21,1	20,9	23,9	23,8	25,4	26,1	25,2	24,2	24,0	25,7	26,0	25,5	24,5
<i>Danimarca</i>	18,2	24,5	24,0	18,7	24,4	25,6	23,7	24,2	27,3	27,0	28,5	26,5	24,5	25,1	25,2
<i>Finlandia</i>	24,7	33,0	30,4	30,2	29,7	29,7	28,1	27,4	27,9	27,5	27,2	28,4	29,4	28,5	27,2
<i>Francia</i>	34,2	35,6	33,3	34,5	34,1	32,5	33,0	33,0	33,0	34,0	33,4	32,8	31,8	29,6	31,4
<i>Germania</i>	n.a.	24,7	41,0	36,5	34,9	34,6	33,7	34,5	33,4	32,9	32,6	30,4	30,0	29,3	28,1
<i>Grecia</i>	35,5	38,8	30,6	29,6	26,6	26,6	28,2	34,4	40,5	47,1	51,8	53,4	53,6	52,7	50,4
<i>Irlanda</i>	21,1	22,5	38,0	39,1	41,0	48,6	49,1	54,4	56,4	55,3	54,5	50,2	45,2	41,6	37,3
<i>Italia</i>	26,7	28,2	27,4	32,2	31,9	33,4	33,8	38,2	42,1	40,2	38,8	39,9	40,4	38,3	35,1
<i>Lussemburgo</i>	12,7	21,4	18,4	21,5	19,6	25,4	24,4	23,0	24,8	23,8	23,8	23,0	21,9	20,4	19,7
<i>Paesi Bassi</i>	n.a.	25,6	23,4	21,3	19,4	18,7	22,2	21,7	22,0	23,4	23,7	22,9	22,5	20,7	21,5
<i>Portogallo</i>	19,5	18,7	16,4	19,7	26,2	27,8	27,2	29,1	35,9	43,2	42,2	40,7	38,3	36,9	34,7
<i>Regno Unito</i>	n.a.	30,8	28,5	26,6	28,6	31,1	34,7	36,7	42,9	41,1	39,0	38,4	38,0	32,9	34,6
<i>Spagna</i>	39,8	34,7	32,6	30,8	29,9	36,5	38,7	37,7	42,1	42,1	42,7	39,8	38,7	36,6	35,9
<i>Svezia</i>	14,1	14,1	13,9	18,0	21,3	21,3	18,8	19,4	20,7	21,0	20,4	19,8	20,7	19,7	20,2

Fonte: EUROSTAT, 2018

2.4 Alcuni numeri relativi all'esclusione finanziaria in Italia e in Europa

L'esclusione creditizia è un tema molto importante in quanto riguarda l'Italia sempre più da vicino ed ha bisogno di un costante monitoraggio.

A tal fine, sembra importante segnalare uno studio a cura di Banca Popolare Etica, condotto nel 2017 nella quale è stato individuato un indice in grado di misurare in maniera efficace il livello di esclusione creditizia, partendo da dati derivanti da fonti ufficiali della Banca d'Italia.

L'indice di esclusione creditizia può essere definito come un indicatore sintetico e composito in grado di esprimere e di misurare in modo chiaro ed efficiente il livello di esclusione creditizia in Italia.

Propedeutici alla formulazione dell'indice, sono stati degli indicatori costruiti per rendere confrontabili gli andamenti statistici. Questi indicatori sono l'indice di ricchezza finanziaria, l'indice di presenza bancaria e, infine, l'indice di offerta bancaria.

Analizzando nello specifico il contesto italiano, si possono fare delle importanti constatazioni, riportate nella Tabella (5).

Per quanto riguarda l'indice di esclusione creditizia, si evince un'importante differenza tra il Nord e il Sud. C'è da considerare, anche, che se si guarda l'indice di offerta creditizia, esso risulta essere molto più alto al Nord rispetto al Sud, rispettivamente 52% e 18%. Risulta evidente che, se l'offerta di credito è scarsa, ci saranno sicuramente più individui che verranno esclusi dell'erogazione del credito, ad esempio, rinforzando i criteri di meritevolezza per l'accesso al prestito da parte delle istituzioni finanziarie. Allo stesso tempo, in un contesto come il Nord, dove c'è un'ampia offerta di credito, l'esclusione finanziaria è più ridotta e questo può essere dovuto ad un maggior allentamento dei criteri di meritevolezza.

È opportuno affermare che le condizioni di vita del Nord sono ben diverse dalle condizioni di vita del Sud Italia e, ovviamente, questo si ripercuote anche sul settore creditizio.

Tabella (5): Indici di esclusione creditizia in Italia sulla base delle aree territoriali

Area territoriale	Indice di presidio bancario	Indice di offerta creditizia	Indice di esclusione creditizia
Nord-ovest	74%	52%	13%
Nord-est	77%	31%	16%
Centro	70%	34%	20%
Sud e isole	46%	18%	45%

Fonte: elab. propria su dati "Esclusione finanziaria, lo scenario italiano", studio a cura di Banca Popolare Etica, 2017.

Anche in Europa, l'accesso ai servizi finanziari è ormai un requisito essenziale ed indispensabile per partecipare alla vita economica e sociale, ma nonostante questo nella maggior parte dei casi molti individui riscontrano sempre grandi difficoltà nell'accesso del

credito o più semplicemente nell'utilizzare i servizi finanziari del mercato tradizionale del credito.

Secondo quanto riportato dalla Banca Mondiale da un'indagine condotta nel 2016, gli individui finanziariamente esclusi in Europa risultavano essere circa 140 milioni. In questo conteggio sono stati considerati tutti gli individui che non possedevano un conto bancario e che quindi non avevano accesso ai servizi e alle tecnologie di pagamento.

Un'analisi interessante è stata condotta nel dicembre 2016 dalla Mastercard Financial Inclusion Survey, "The Road of Inclusion"; questo report comprende sei paesi europei quali Regno Unito, Francia, Spagna, Italia, Polonia e Russia, e merita una citazione in quanto da questa indagine è emerso che un terzo dei lavoratori che hanno un impiego a tempo pieno e il 35% degli intervistati con età compresa tra i 18 e i 35 anni si sente finanziariamente escluso, mentre il 27% degli intervistati afferma di non avere accesso ai prodotti finanziari né tantomeno ai servizi. Ci si potrebbe aspettare che i soggetti finanziariamente esclusi siano magari gli stranieri in quanto sono più limitati dalla loro scarsa conoscenza della lingua, o i disoccupati, ma nella realtà i risultati mostrano come sia l'esatto contrario poiché, dall'indagine svolta, risulta che l'87% degli intervistati siano soggetti che risiedono da sempre nel proprio paese; inoltre, il 33% di questi dichiara di avere anche un'occupazione stabile, aumentata del circa 5% rispetto all'anno 2013.

Dal punto di vista occupazionale, risulta che siano le donne ad essere meno impiegate rispetto agli uomini e questo fa sì che esse non abbiano un conto in banca perché non vogliono oppure perché non ne hanno bisogno. Un'altra considerazione emersa riguarda l'esclusione creditizia dei giovani. Quest'ultimi risultano essere quelli maggiormente esclusi, circa il 21%, di età compresa tra i 18 e i 24 anni e il 42% di questi afferma che la ragione principale per cui non ha un conto bancario è la mancanza di denaro.

Tuttavia, si pensa che la crescente diffusione di tecnologie all'avanguardia stia incrementando il desiderio dei giovani di possedere un conto per poi effettuare acquisti tramite carte di credito piuttosto che con denaro contante. Nonostante le nuove tecnologie, il contante rimane comunque il metodo di pagamento più utilizzato per l'acquisto di beni e servizi di consumo, tuttavia è difficile effettuare pagamenti tipo il canone di affitto o accesso ai servizi senza possedere un conto bancario. Ad esempio, il 38% degli esclusi paga l'affitto e il 54% di loro le utenze utilizzando il denaro contante, continuando a fare affidamento su questa modalità di pagamento.

Per contrastare questo fenomeno è sicuramente utile l'educazione finanziaria. Questa, insieme alla maggiore digitalizzazione dei servizi può senz'altro favorirne l'inclusione.

Dopo aver analizzato l'esclusione creditizia in Italia e in Europa, si crede opportuno rivolgere l'analisi anche nel contesto mondiale. Secondo uno studio condotto dalla Banca Mondiale nel maggio 2018 intitolato "Gains for a Sustainable World", erano circa 1,7 miliardi gli adulti finanziariamente esclusi, nell'anno 2017. Con riferimento al livello di bancarizzazione delle famiglie a livello globale, è risultato che il 50% dei soggetti adulti è titolare di un conto presso istituzioni finanziarie quali banche, cooperative di credito, uffici postali e istituzioni di microfinanza.

Se si opera una suddivisione del mondo in macroaree, si vede come una percentuale maggiore di individui che detengono un conto si concentra nell'Unione Economica e Monetaria Europea (EMU) e, a seguire, con una percentuale del 55% ci sono i paesi dell'Est Asiatico. Al contrario, le percentuali più basse si registrano nell'Africa sub-sahariana, nel Medio Oriente e in Nord Africa. Quest'ultime aree risultano avere le percentuali maggiori in relazione all'esclusione degli individui da strumenti e servizi al

risparmio, rispettivamente del 5% e del 7%, percentuali veramente molto basse.

Con riferimento ai paesi dell'EMU i soggetti che hanno ottenuto un prestito istituzioni finanziarie sono stati appena l'11,8%, percentuale che scende al 9% nei paesi dell'Asia Orientale e del Pacifico. Questi risultati sono sintetizzati nella Tabella (6) di seguito. A livello globale, si osserva che sono per lo più gli uomini rispetto alle donne, a possedere un conto presso un intermediario finanziario, anche se le percentuali si differenziano leggermente, rispettivamente 55% e 47% per le donne; tuttavia, queste percentuali si riducono significativamente quando si considera l'Asia Meridionale, il Medio Oriente e il Nord Africa, dove l'inclusione per le donne è del 13%. Anche la posizione geografica incide molto sull'accesso ai servizi finanziari di base; infatti, si nota come ad essere favoriti siano i soggetti che vivono nelle aree urbane. Dall'analisi risulta che solo il 44% della popolazione mondiale che vive nelle zone rurali possiede un conto; il 38% delle persone più povere, in relazione al reddito, possiede un conto, rispetto al 67% delle persone più ricche.

Per quanto riguarda l'accesso al credito, in riferimento ai paesi in via di sviluppo, non vi è molta differenza tra chi vive in aree urbane e chi in zone rurali poiché grazie alle organizzazioni per il credito di tipo cooperativo, si riesce ad ottenere un buon livello di benessere di questi paesi. Considerazioni notevoli, inoltre, emergono dall'analisi per fascia di età. Nel mondo, solo il 37% degli individui con età compresa tra i 15 e i 24 anni possiede un conto bancario rispetto ai soggetti con età maggiore di 25 anni, con una percentuale del 55%.

Tuttavia, nelle regioni dell'Asia Orientale e del Pacifico, contrariamente a quanto detto, la diffusione dei conti bancari è più frequente nei giovani rispetto a coloro che hanno un'età compresa tra i 25 e i 64 anni. Alcune motivazioni che possono emergere sulla base di quest'analisi sono l'assenza di contante a disposizione, l'eccessivo costo del conto, oltre alla distanza degli individui dalle

filiali, l'assenza della documentazione necessaria per aprire un conto bancario e, infine, la mancanza di fiducia nel sistema finanziario.

Tabella (6): Individui titolari di un conto corrente presso istituzioni finanziarie

	World	Developing Economies	East Asia & Pacific	Europe & Central Asia	Latin America & Caribbean	Middle East & North Africa	South Asia	Sub-Saharan Africa
Tutto il campione	50	41	55	45	39	18	33	24
Genere								
Maschio	55	46	58	50	44	23	41	27
Femmina	47	37	52	40	35	13	25	22
Età								
15-24	37	31	50	32	26	13	25	17
25-64	55	46	58	51	44	20	36	29
65+	54	35	38	35	43	20	32	19
Quintili di reddito								
Q1	38	25	33	32	21	7	21	12
Q2	45	35	46	41	30	10	31	16
Q3	52	42	54	44	42	14	35	22
Q4	57	50	70	52	47	15	36	31
Q5	67	62	76	58	61	25	51	45
Livello di istruzione								
Scuola Primaria	37	35	50	30	30	14	28	12
Scuola Secondaria	62	49	62	46	42	19	45	38
Laurea	83	72	84	71	69	43	70	56
Area di residenza								
Rurale	44	38	50	39	35	9	31	21
Urbana	60	50	69	53	43	19	37	38

Fonte: Banca Mondiale, "Global Findex", 2011.

Per favorire l'inclusione finanziaria nel mondo, la Banca Mondiale ha dato vita ad un'iniziativa, denominata Universal Financial Access (UFA 2020) con lo scopo di consentire ad un miliardo di persone l'accesso ai servizi finanziari, mediante interventi mirati.

In uno scenario come questo presentato, il ruolo del microcredito è senza ombra di dubbio decisivo per la lotta all'esclusione finanziaria. La particolarità del microcredito, infatti, è quella di avere una attenta attività di assistenza, oltre che al monitoraggio e tutoraggio dei soggetti finanziari e in questo modo riesce a superare le tradizionali logiche di selezione della clientela utilizzate dalle banche o da altri istituti di credito. Così facendo, il microcredito apre le porte a tutti gli individui o microimprese che, pur meritevoli

di fiducia non sono in grado di fornire le garanzie reali richieste dagli intermediari.

2.5 Il Microcredito in Europa

A fine settembre 2020, è stato pubblicato dalla Commissione Europea il rapporto “Microfinance in the European Union: Market analysis and recommendations for delivery options in 2021-2027” realizzato dalla Frankfurt School of Finance and Management, European Microfinance Network e Microfinance Centre.

L’analisi presenta la situazione più aggiornata e dettagliata dell’offerta di microfinanza nell’Unione Europea. In questo particolare momento storico di pandemia mondiale da Covid, la microfinanza è stata fortemente impattata, anche a causa del fatto che le imprese come le famiglie maggiormente colpite dal lockdown sono state le micro e piccole imprese nei settori dei servizi, del turismo, della ristorazione e le famiglie in generale.

Per analizzare la situazione inerente al microcredito in Europa, si prende a riferimento un’indagine condotta dall’European Microfinance Network nel 2016, nella quale vengono presentati dei dati sulle attività di microfinanza in Europa. In particolare, i programmi di microfinanza coperti dall’indagine operano in 22 paesi dell’Unione Europea: Austria, Belgio, Bulgaria, Croazia, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Ungheria, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Slovacchia, Spagna e Svezia.

Sin dal 2010, l’Unione Europea ha introdotto degli strumenti finanziari innovativi con l’obiettivo, in primo luogo, di favorire l’inclusione sociale, finanziaria e lavorativa di coloro che, a causa di diverse condizioni di vulnerabilità quali non bancabilità, povertà e emarginazione e in un secondo luogo di promuovere

l'imprenditorialità per recuperare quel gap di imprenditori rispetto alle altre economie occidentali più sviluppate.

Come è stato spiegato nel Capitolo 1, l'Unione Europea ha sperimentato dapprima la programmazione con lo strumento JASMINE, gestito dal FEI e successivamente lo Strumento europeo di microfinanza Progress, nel periodo di riferimento 2007-2014.

Come è stato detto nel Capitolo 1, la presenza di un quadro regolamentare e legislativo diversificato tra i paesi si traduce, innanzitutto, in un'adozione di tipologie istituzionali eterogenee, ricondotte per fini di comparazione internazionale alle quattro categorie principali di banche, ONG, istituzioni finanziarie non bancarie ed enti pubblici. All'interno della categoria delle banche, troviamo gli istituti di credito in forma di banche commerciali, cooperative e banche di sviluppo. All'interno delle ONG, invece, si trovano tutte le associazioni, le fondazioni, e le istituzioni religiose italiane. L'altra categoria, inerente alle istituzioni finanziarie non bancarie, tiene conto di tutti gli intermediari riconosciuti come enti erogatori dalla legge, pur non avendo la forma legale di banche commerciali. Infine, gli enti pubblici coinvolgono le agenzie governative e le amministrazioni locali.

In Europa, un ruolo molto importante e di gran lunga il più ampio è ricoperto proprio dalle istituzioni finanziarie non bancarie, che insieme alle ONG coprono il 63% del portafoglio e, soprattutto, il 73% dei clienti, come si vede nella Tabella (5). È importante precisare, come si è detto nel precedente capitolo, che le istituzioni di microcredito seguono scopi diversi a seconda che ci si trovi nell'Europa Occidentale o in quella Orientale. Infatti, come si è visto, nell'Europa dell'ovest, il microcredito è visto come una sorta di strumento di politica sociale, volto alle persone fisiche e giuridiche che non sono particolarmente attraenti per le banche tradizionali, e quindi è visto come uno strumento contro l'esclusione creditizia di determinate categorie di soggetti; al contrario, nell'Europa dell'Est, esso è visto come un'attività imprenditoriale che mira a soddisfare una domanda di

finanziamento che risulta inevasa a fronte di una riduzione dell'offerta di credito, che potrebbe essere data per una mancanza di fondi.

Nonostante questo, nella Tabella (7), proposta dall'European Microfinance Network, è stata operata questa distinzione tra est e ovest Europa, tuttavia si vede come sia nell'Europa dell'est che nell'Europa dell'ovest, la concentrazione di numero di microcredito provenga da istituzioni finanziarie non bancarie e da ONG, a discapito delle banche commerciali, che risultano avere una percentuale molto bassa, tranne che in Italia, le quali registrano una percentuale leggermente più alta, del 19.35%.

Coerentemente con quanto detto, le ONG dominano la microfinanza italiana, con una percentuale del 45.16%. Come si immaginava, gli enti pubblici sono quelli che soddisfano di meno il mercato del microcredito, in Europa in generale e in Italia risultano essere non presenti.

Tabella (7): caratteristiche dell'offerta di microcredito per tipologia istituzionale: Europa dell'est, Europa dell'ovest e Italia (2016)

	Offerta di microcredito per (%):				Caratteristiche (medie)		
	Numero di MFI	Portafoglio prestiti lordo	Clienti attivi	Anni di attività	% donne clienti	% donne nello staff	% servizi non finanziari offerti
Europa dell'ovest							
Banche	16,33	48,95	54,17	19,75	52,59	25,5	43,32
Enti pubblici	5,1	0,59	0,26	7,2	70,27	30,57	36,73
IFNB	39,8	25,05	23,09	13,31	56,21	24,63	40,61
ONG	29,59	24,95	22,37	11,79	64,32	51,08	50,44
Altro	9,18	0,33	0,1	10,78	57,46	44,97	45,5
Europa dell'est							
Banche	5,1	6,58	6,79	22,2	46,49	4,09	43,25
Enti pubblici	1,02	0	0	11	50	7,25	38
IFNB	62,24	55,18	53,05	22	71,91	12,31	46,17
ONG	30,61	37,88	39,88	17,93	61,32	34,56	36,98
Altro	1,02	0,40	0,25	7	0	n.d.	n.d.
Italia							
Banche	19,35	16,92	10,12	28,33	41,83	63,25	9,29
Enti pubblici	0	0	0	0	0	0	0
IFNB	19,35	35,54	45,34	11	39,6	68,57	9,62
ONG	45,16	45,92	43,08	9,79	40,71	68,23	48,94
Altro	16,13	1,95	1,46	13,8	42	60	52,96

Fonte: database EMN 2014-2015.

2.6 Due casi studio sulle organizzazioni di credito alle famiglie in Italia

I dati relativi al microcredito in Italia sono stati forniti dall'Ente Nazionale per il Microcredito (ENM).

L'Ente Nazionale per il Microcredito è un soggetto di diritto pubblico non economico dotato di autonomia amministrativa, organizzativa, patrimoniale, contabile e finanziaria ai sensi della legge del 12 luglio 2011 n. 106, art. 8 c. 4-bis.

L'ENM persegue l'obiettivo dello sradicamento della povertà e della lotta all'esclusione sociale in Italia, ed in ambito internazionale, nei paesi in via di sviluppo e nelle economie in transizione. All'Ente Nazionale per il Microcredito sono attribuiti specifici compiti operativi di monitoraggio e valutazione di tutte le iniziative italiane di microcredito e di microfinanza dalla Direttiva del Presidente del Consiglio dei ministri del 2 luglio 2010. Inoltre, possiede le funzioni per promuovere, agevolare, valutare e monitorare gli strumenti microfinanziari promossi dall'Unione Europea.

I dati specifici forniti dall'Ente Nazionale del Microcredito fanno riferimento al periodo 2011-2014: tuttavia, si è riusciti ad avere ulteriori dati circa l'anno 2018, che verranno enunciati in seguito.

Guardando la Tabella (8), in riferimento al periodo 2011-2014, si vede che in totale sono stati erogati microcrediti per oltre 370 milioni di euro, quasi 277 milioni di euro (tra i totali) sono stati erogati per finalità produttive, mentre il microcredito erogato per finalità sociali è stato di 93 milioni di euro.

Dal 2011 al 2014 il microcredito produttivo ha creato oltre 34.000 posti di lavoro e 14.000 persone hanno potuto avviare la loro attività lavorativa. Se tutta la domanda fosse stata soddisfatta, i posti di lavoro generati sarebbero stati circa 98.000. In base a questo, seppur questi dati siano non troppo recenti, si può comunque affermare che il microcredito è uno strumento di grande aiuto per le persone in difficoltà che soffrono di esclusione creditizia.

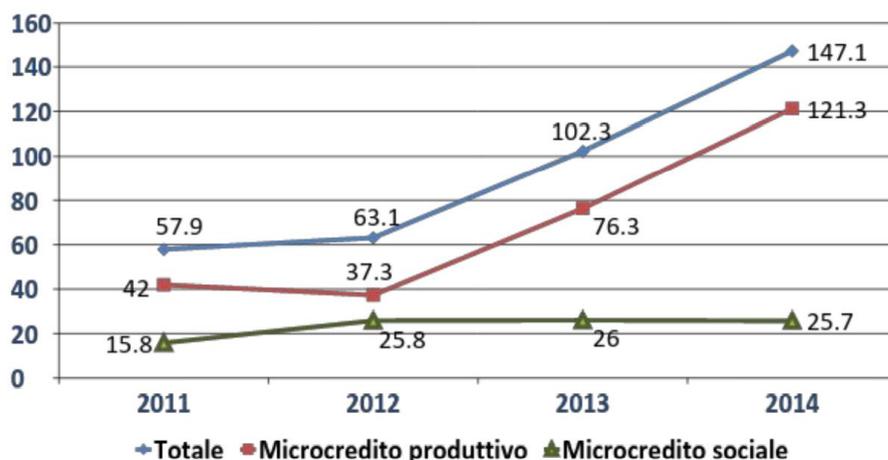
Tabella (8): Numero e importo delle domande di microcredito, anni 2011-2014

	2011	2012	2013	2014	Totale 2011-2014
Numero domande valutate					
Sociale	8.266	10.584	10.067	8.089	37.006
Produttivo	4.357	5.023	13.461	17.654	40.495
Totale	12.623	15.607	23.528	25.664	77.501
Numero microcrediti erogati					
Sociale	3.027	5.295	5.958	5.734	20.014
Produttivo	2.466	1.872	3.983	5.694	14.015
Totale	5.493	7.167	9.941	11.428	34.029
Importo microcrediti erogati (Euro)					
Sociale	15.839.934	25.816.160	26.014.073	25.754.793	93.424.960
Produttivo	42.024.051	37.273.808	76.323.653	121.314.307	276.935.819
Totale	57.863.985	63.089.968	102.337.726	147.069.100	370.360.779

Fonte: Fondo di Garanzia Medio Credito Centrale – MCC, 2014

Inoltre, la Figura (11), ci fornisce un'informazione grafica circa l'andamento dell'offerta del microcredito in Italia, sempre in riferimento al periodo 2011-2014, come segue:

Figura (11): Andamento dell'offerta di microcredito in Italia, anni 2011-2014



Fonte: Ente Nazionale del Microcredito, 2014

Seppur in misura minore rispetto al microcredito produttivo, il microcredito sociale ha avuto un'abbondante crescita dal 2011 al 2014.

Grazie ai dati che ci sono stati forniti dal Centro Studi dell'Ente Nazionale del

Microcredito, si può fare un confronto diretto tra le erogazioni concesse nel periodo 2011-2014 e le erogazioni concesse nel periodo 2015-2020.

Dalle informazioni pervenute dal Centro Studi dell'EMN risulta che il totale dei finanziamenti erogati come microcredito imprenditoriale e produttivo sono complessivamente 351 milioni di euro nel periodo 2015-2020, circa 20 milioni in meno rispetto al periodo precedentemente considerato. Per quanto riguarda le unità lavorative impiegate grazie al microcredito, risulta che nel periodo 2015-2020 sono state impiegate circa 38.000 unità lavorative, mentre nel 2011-2014 si è visto come ne siano state impiegate 34.000, quindi c'è stata una crescita in termini di impiego lavorativo fornito grazie al microcredito.

Il Centro Studi dell'Ente Nazionale del Microcredito ci ha fornito, inoltre, gli ultimi aggiornamenti, al 1° febbraio 2021 circa l'impiego dell'Ente. Più precisamente, sono attivi ben 145 sportelli territoriali di microcredito operativi in tutta Italia presso i Comuni (79), le Camere di Commercio (32), i Centri per l'impiego (24), le Università (5), le Comunità montane (3) e gli Enti pubblici (2). Per quanto riguarda gli operatori impiegati presso gli sportelli informativi di microcredito, essi risultano essere circa 227, mentre ci sono 504 tutor di microcredito (operatori ex art. 13 comma 1 bis Legge 2016/255 in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito) formati e convenzionati dall'Ente. Inoltre, esistono 35 Istituti finanziari attivi convenzionati con l'Ente, con oltre 2 mila filiali operative su tutto il territorio nazionale. Tutto questo è sintetizzato nella Tabella (9).

Tabella (9): Attività dell'ENM in base alle regioni italiane, anno 2020

Territorio	Sportelli Informativi (Operatori)	Tutor Operativi (Abilitati Rurale)	Banche Convenzionate (Filiali)
ITALIA	145 (227)	504 (62)	35 (2114)
Abruzzo	5 (8)	48 (7)	2 (105)
Basilicata	2 (2)	58 (18)	3 (40)
Calabria	13 (18)	75 (21)	8 (101)
Campania	17 (24)	134 (23)	8 (175)
Emilia-Romagna	4 (7)	57 (7)	3 (372)
Friuli-Venezia Giulia	4 (4)	21 (5)	2 (26)
Lazio	23 (38)	197 (22)	7 (254)
Liguria	0 (0)	33 (7)	3 (12)
Lombardia	5 (7)	74 (11)	5 (117)
Marche	3 (5)	36 (7)	1 (14)
Molise	0 (0)	50 (13)	2 (11)
Piemonte	5 (6)	38 (9)	3 (106)
Puglia	14 (18)	96 (24)	4 (56)
Sardegna	3 (4)	42 (12)	1 (320)
Sicilia	35 (58)	74 (14)	5 (155)
Toscana	5 (13)	33 (6)	3 (65)
Trentino-Alto Adige	1 (3)	27 (5)	1 (4)
Umbria	2 (4)	47 (7)	2 (37)
Valle d'Aosta	0 (0)	21 (5)	0 (0)
Veneto	4 (8)	56 (7)	4 (144)

Fonte: Centro Studi Ente Nazionale per il Microcredito, 2020

L'Ente è attivo anche con delle attività di cooperazione allo sviluppo in paesi del Nord Africa, dell'Africa Subsahariana, dell'America Latina, dell'America Centrale e nei paesi in fase di preadesione all'Unione Europea.

2.6.1 I risultati di Banca Etica

Banca Etica è partner dello European Microfinance Network (EMN) che promuove la microfinanza, la microimprenditorialità e l'autoimpiego con la diffusione di buona prassi e promuovendo un quadro normativo favorevole nell'Unione Europea e negli Stati Membri.

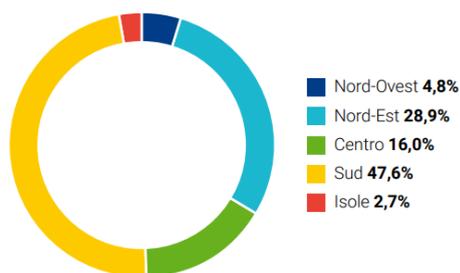
Il microcredito e la microfinanza sono dei capisaldi all'interno del progetto di Finanza Etica, sviluppato dalla stessa Banca Etica, per la lotta contro l'esclusione finanziaria e la povertà.

Banca Etica destina circa cinque milioni di attività di microfinanza attraverso l'erogazione diretta di microcrediti alla clientela, il credito alle istituzioni di microfinanza (IMF) e attraverso gli investimenti e partecipazioni in istituzioni di microfinanza.

Nel 2019, Banca Etica ha erogato direttamente circa 3.5 milioni di euro per il microcredito, 200.000 mila euro sono stati i crediti per le istituzioni di microfinanza (IMF) mentre le partecipazioni e gli altri investimenti sono risultati circa 1.3 milioni di euro.

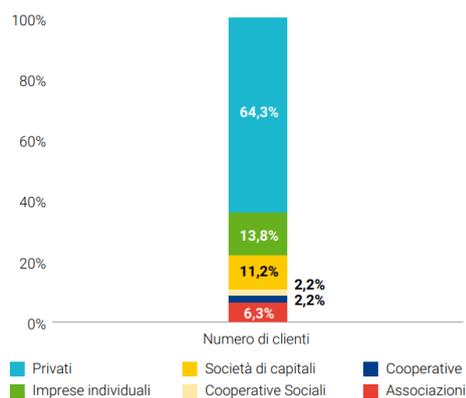
La Figura (11) mostra la distribuzione geografica dei clienti di microfinanza in Italia: si vede come la percentuale più alta è stata destinata al microcredito al Sud (47.6%). Inoltre, dalla Figura (12) si vede come viene concesso il microcredito prevalentemente ai privati, con una percentuale del 64.3%, di gran lunga maggiore rispetto alle altre forme giuridiche.

Figura (11): Distribuzione geografica dei clienti della microfinanza in Italia, anno 2019



Fonte: Banca Etica, 2019

Figura (12): Forma giuridica dei clienti di microfinanza in Italia, anno 2019



Fonte: Banca Etica, 2019

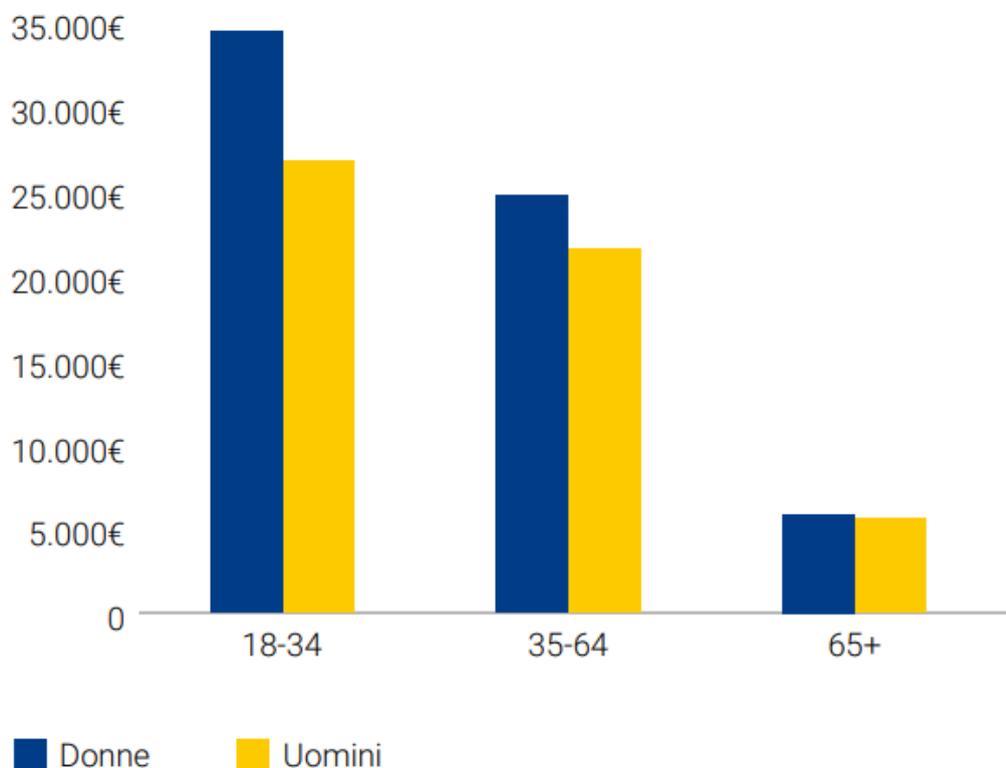
Un importante traguardo per Banca Etica è stato raggiunto nel 2019 con la creazione di una forte partnership con il principale attore specializzato in microcredito in Italia, PerMicro S.p.A (di cui si parlerà nel prossimo paragrafo).

Banca Etica ha acquisito poco meno del 10% del capitale sociale di PerMicro S.p.A. Inoltre, Banca Etica collabora anche con altre storiche organizzazioni: Mag 6, Mag Servizi ed infine con Fidipersona.

Per quanto riguarda le persone finanziate da Banca Etica, tre quarti di esse sono lavoratori dipendenti, mentre il 20% è costituito da liberi professionisti e altri lavoratori autonomi e la restante parte è destinata ai disoccupati o pensionati. Inoltre, Banca Etica opera una distinzione equa nella distribuzione del credito tra uomini e donne, che vede appunto le donne rappresentare il 44% della clientela.

Complici le sempre maggiori difficoltà per le persone giovani a impostare un percorso di vita, la popolazione di età cui Banca Etica concede maggiormente affidamenti è quella compresa tra i 35 e i 64 anni, cui sono destinati oltre i tre quarti dei crediti. Comunque, lo sforzo della banca nei confronti dei giovani under 35 è noto in quanto il 21% dei prestiti è destinato alle persone di età compresa tra i 18 e i 34 anni, che risultano essere il 18% della popolazione e questo è un dato molto significativo in un periodo nel quale la stampa continua a parlare delle banche e delle porte chiuse ai giovani. Come si vede dalla Figura (13), i giovani generalmente chiedono un prestito più elevato, visto che comunque sono nella fase di costruirsi una loro vita e il divario tra uomini e donne è leggermente più accentuato in questa categoria rispetto che alle altre fasce di età.

Figura (13): Importo medio ricevuto nel 2019 per età e genere

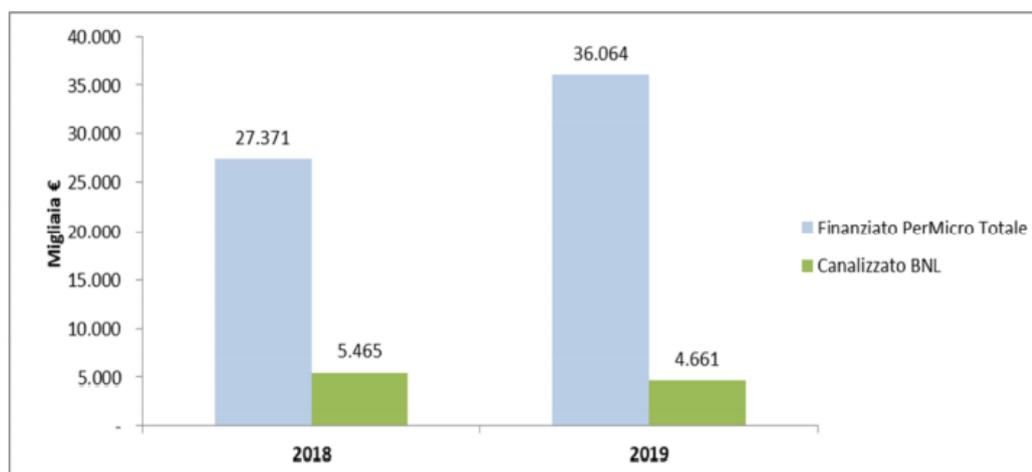


Fonte: Banca Etica, 2019

2.2.2 I risultati di PERMICRO S.p.A.

Nel 2019, i risultati ottenuti dicono che PerMicro S.p.A. ha erogato oltre 36 milioni di euro, offrendo concrete opportunità di sviluppo e di miglioramento delle condizioni di vita attraverso 4.479 finanziamenti alle famiglie e 396 finanziamenti a microimprenditori, diversamente esclusi dai sistemi tradizionali del credito. In particolare, il 13% del totale annuo dei finanziamenti, quindi circa 4.6 milioni di euro sono stati canalizzati da BNL e dalla Figura (14) si vede come rispetto all'anno precedente, i finanziamenti concessi da PerMicro S.p.A. sono aumentati notevolmente di più di 10 milioni di euro.

Figura (14): Finanziamenti di PerMicro S.p.A. relativi all'anno 2019



Fonte: PerMicro, Relazione sulla gestione, 2019

Nel 2019, PerMicro S.p.A. ha soddisfatto le esigenze di molti soggetti deboli, considerati tali per diverse ragioni, dando così una spinta importante all'economia reale nella quale lavorare, auto generare reddito e intraprendere sono i canali privilegiati per agire un'inclusione sociale.

Per quanto riguarda le imprese, il 67% delle imprese finanziate sono state le start-up ed è interessante vedere quanto è significativa la percentuale di giovani under 35, che raggiunge il 53%. La maggior parte dei finanziamenti è andata a favore degli uomini (68%) per attività di commercio stanziale (39%).

Per quanto riguarda le famiglie, invece, il 92% delle famiglie finanziate sono famiglie di migranti con finalità di sostegno alla famiglia d'origine (51%), mentre i finanziamenti erogati a favore dei giovani italiani under 35 risultano essere intorno al 31%.

Nell'attività svolta da PerMicro S.p.A. verso quei soggetti considerati non bancabili, è stata svolta anche un importante lavoro di accompagnamento dei clienti verso gli istituti di credito bancari, sia attraverso l'erogazione di un buon credito e dunque il miglioramento del loro profilo cliente, una sorta di lasciapassare

per un futuro da inclusi, sia attraverso il supporto alle normali attività quotidiane di interlocuzione con la banca. Gran parte di questo lavoro di intermediazione è stato svolto dalla banca BNL Gruppo BNP Paribas.

L'impatto sociale di PerMicro S.p.A., nei dieci anni di attività, dal 2009 al 2018, è molto interessante in quanto i risultati dicono che circa 850 imprenditori e più di 3.400 famiglie sono passati da essere non bancabili a diventare soggetti bancabili per gli istituti di credito tradizionali. L'inclusione finanziaria degli individui considerati per qualsiasi ragione non bancabili, e con l'aiuto dell'attività di PerMicro S.p.A. diventati bancabili, aumenta sicuramente il benessere sociale degli individui, senza considerare anche i benefici per le amministrazioni pubbliche in termini di entrate statali e la riduzione della spesa pubblica.

In dieci anni di attività, PerMicro S.p.A. ha concesso 16.574 finanziamenti alle famiglie per 5.050 euro come ammontare medio, per un totale di circa 84.5 milioni di euro di finanziamenti. Sono state finanziate 14.783 persone. Di queste:

- 9.306 persone hanno ricevuto un finanziamento per finalità abitativa;
- 1.360 persone hanno ricevuto un finanziamento per finalità di auto/furgone/moto;
- 1.158 persone hanno ricevuto un finanziamento per finalità di spese mediche;
- 2.229 persone hanno ricevuto un finanziamento per finalità di spese familiari;
- 837 persone hanno ricevuto un finanziamento per altre finalità.

Dopo il finanziamento ricevuto da PerMicro S.p.A.:

- 7.249 persone hanno risolto l'esigenza riguardante la casa;
- 1.007 persone non vivono più in deprivazione abitativa;
- 1.108 persone hanno avuto accesso a ospedali o a cure mediche;

- 1.034 persone sono riuscite ad acquistare un mezzo di trasporto proprio;
- 2.464 persone hanno risolto le loro esigenze familiari.

Inoltre, con riferimento alla difficoltà economica, l'inclusione finanziaria e il rischio di povertà:

- 2.152 persone dichiarano di non arrivare più alla fine del mese con grande difficoltà;
- 3.492 persone hanno avuto accesso ai finanziamenti tradizionali e di questi, il 23% ha migliorato il suo rapporto con le banche;
- 381 persone non vivono più al di sotto della soglia assoluta di povertà;
- 650 persone non vivono più in condizioni di grave deprivazione materiale. Il 45% non vive più in condizioni di grave deprivazione materiale sul totale delle persone che prima del finanziamento vivevano in questa condizione.

Capitolo 3

3.1 Introduzione

In questo elaborato, partendo dall'analisi degli studi di letteratura visti nel capitolo precedente, si vogliono analizzare le determinanti del razionamento del credito alle famiglie.

Infatti, in seguito alla crisi del 2008 e poi a quella del debito sovrano del 2011, da una parte è aumentata la domanda di credito da parte degli individui e dall'altra le banche hanno ridotto la loro capacità di erogare prestiti, a causa della revisione della normativa di Basilea che ha imposto una maggiore dotazione di capitale da parte delle banche.

Tra l'altro, il deterioramento delle condizioni reddituali delle persone ha messo loro nelle condizioni di essere anche meno bancabili rispetto a prima.

Per impostare al meglio l'analisi, è bene fare riferimento a studi condotti su tematiche simili in particolare, fare riferimento a quelli che hanno analizzato la realtà italiana; pertanto, si richiama lo studio condotto da Ferri et al. (2018) nella quale viene messo in evidenza il difficoltoso rapporto che si instaura tra le famiglie e le banche. Questo risulta in larga opinione causato dalle asimmetrie informative circa le informazioni a disposizione dei due soggetti. Questa analisi conferma, ancora una volta, l'attività di esclusione creditizia verso chi non presenta adeguati requisiti collaterali per accedere al credito. Ciò che rende difficile l'accesso al credito è la mancanza di garanzie.

Un secondo studio a cui si fa riferimento è stato sviluppato da Magri e Pico (2014). La loro analisi pone l'attenzione sulle determinanti dell'accesso al credito per le famiglie, facendo un focus su come viene razionato il credito alle stesse. Inoltre, l'analisi condotta pone l'attenzione su un altro aspetto molto importante circa la vulnerabilità e il benessere delle famiglie italiane e quindi

come queste si trovano spesso in uno stato di sofferenza finanziaria, analizzando attentamente quali sono le determinanti di suddetta sofferenza.

In particolare, dai risultati ottenuti dall'analisi emerge che i soggetti più vulnerabili sono i giovani. Molto spesso, i giovani vengono inseriti nel mondo del lavoro inizialmente con dei contratti di lavoro a tempo determinato e le caratteristiche dei contratti di lavoro influenzano in modo consistente l'accesso al credito. Questi contratti sono ormai prevalenti per i giovani fino a 24 anni e rappresentano il 20% dei contratti di lavoro in essere per la classe di età fra i 25 e i 34 anni.

La vulnerabilità delle famiglie è stata studiata anche dall'Osservatorio ANIA, in particolare con il lavoro condotto da Anderloni e Vandone (2016) che considera il benessere delle famiglie italiane. In questo studio si evince chiaramente quali sono le variabili che maggiormente aumentano la vulnerabilità degli individui e quelle che, invece, la riducono, come sintetizza la Tabella (10) che segue:

Tabella (10): Relazione fra variabili esplicative e vulnerabilità finanziaria delle famiglie

Aumentano vulnerabilità	Riducono vulnerabilità
Status civile: separato/divorziato	Polizze vita
Genere: donna	Numero percettori di reddito
Area geografica: sud	Dimensione patrimonio immobiliare e finanziario
Abitazione in affitto	Contratto lavoro a tempo indeterminato
Shock: separazioni, divorzi, malattie, incidenti, cura anziani, perdita o riduzione lavoro	Livello di istruzione
Prestiti	Bassa impulsività
Previsione peggioramento situazione	Elevata avversione al rischio
Incapacità di fare sacrifici	
Basso autocontrollo	

Fonte: Forum ANIA, Osservatorio della vulnerabilità e del benessere delle famiglie italiane

L'ultimo studio che sembra opportuno citare riguarda la difficoltà delle famiglie italiane ad arrivare a fine mese e che dichiarano di non riuscire a far fronte alle spese impreviste. Questo studio, sviluppato a cura di Previati et al. (2019) risulta molto interessante poiché molti individui hanno dichiarato di non riuscire ad arrivare a fine mese e di non essere in grado di far fronte alle spese impreviste che mensilmente possono colpire una famiglia. E questo risulta essere un enorme problema in quanto non si sta più solo parlando di difficoltà di accesso al credito presso gli istituti bancari, bensì si parla di gravi difficoltà di sopravvivere e di ricevere aiuti di credito al consumo. È importante precisare che la motivazione che spinge gli individui a richiedere il credito non è l'investimento, bensì il consumo e questa risulta essere il motivo che sostanzialmente ci differenzia dai paesi in via di sviluppo. Come si è già detto, il microcredito è finalizzato la maggior parte delle volte per il sostegno del consumo e spese eccezionali; al contrario, nei paesi in via di sviluppo, tranne che per motivi di spese sanitarie, quasi sempre il prestito è finalizzato ad avviare un'attività imprenditoriale.

Date queste premesse, allora, l'obiettivo dell'elaborato, coerentemente con quanto analizzato nei primi due capitoli, è quello di analizzare le determinanti di accesso e di esclusione al credito. Per accesso al credito si intende l'effettiva erogazione del credito da parte dell'ente, che sulla base dei dati raccolti, decide circa l'erogazione o meno.

3.2 Descrizione della Banca Dati

I dati utilizzati per la stesura dell'elaborato sono stati raccolti presso la Fondazione Salus Populi Romani con sede a Roma.

Quest'ultimi sono stati raccolti con molta accuratezza ed estrema attenzione soprattutto in materia di privacy, nel rispetto del trattamento dei dati personali; infatti, non contengono alcuna

informazione di carattere personale che possa, in qualunque modo, ricondurre al richiedente credito.

In particolare, delle 950 osservazioni, i dati idonei per l'analisi sono soltanto per 572.

Le osservazioni fanno riferimento al periodo di tempo tra il 2010 e il 2019. I questionari sono stati somministrati dalla Fondazione stessa ai richiedenti credito durante il primo incontro conoscitivo e contengono informazioni di vario genere. Al loro interno, infatti, sono presenti dati demografici, economici e sociali, oltre ad osservazioni personali riguardo la condizione dei richiedenti in riferimento soprattutto ai motivi che li hanno ricondotti a chiedere aiuto.

Dopo un'attenta analisi della documentazione, la Fondazione ne decide l'esito; si riunisce il Consiglio e viene deciso a chi erogare il credito sulla base delle difficoltà presentate e sulla base della documentazione che il richiedente ha allegato alla domanda.

Questo ha permesso di creare un database, nonché la base di questo elaborato, che contenesse informazioni esaustive circa gli aspetti più interessanti per lo studio, concentrando l'attenzione non solo sui meri aspetti economici ma anche sulle determinanti che portano le famiglie italiane a richiedere il credito alla Fondazione.

Fondazione Salus Populi Romani

La Fondazione Antiusura Salus Populi Romani è nata nel gennaio 1995 su iniziativa della Diocesi di Roma per sostenere le persone e le famiglie sotto usura o a rischio di cadere in mano agli usurai. Nell'ottobre seguente, ha conseguito il riconoscimento di personalità giuridica dalla Regione Lazio. La Fondazione ha stipulato apposite convenzioni con alcuni Istituti Bancari le quali, previo rilascio di un'idonea garanzia da parte della Fondazione, consentono alle famiglie in difficoltà e che non hanno accesso al credito legale, di poterlo fare. Cosa fa effettivamente la Fondazione? Essa ascolta le richieste di persone e famiglie che versano in condizioni di grave indebitamento e corrono il rischio di usura; approfondisce le loro reali condizioni e le relative proposte di soluzione; fornisce consulenza legale e finanziaria, ed eventualmente, offre ogni forma di mediazione verso organismi istituzionali e no, in grado di offrire loro una soluzione; rilascia le garanzie necessarie per accedere ai crediti personali. In particolare, la Fondazione non eroga direttamente prestiti, ma fornisce alle banche convenzionate le garanzie necessarie affinché le persone possano beneficiare di credito a condizioni di favore; non dà sussidi; non interviene se il richiedente rifiuta di chiudere definitivamente con situazioni di credito illegale; non ha la pretesa di risolvere il problema dell'usura, ma soltanto fornire alle famiglie consulenza ed eventualmente un percorso di recupero. Infine, è bene specificare che si tratta di una realtà nella quale lavorano volontari, con specifiche competenze professionali. La Fondazione vive grazie ai contributi dei privati e della comunità ecclesiale. Dal 1997, è iscritta all'Albo delle Fondazioni che svolgono azione di contrasto e di prevenzione all'usura e ha ricevuto dallo Stato un finanziamento finalizzato all'incremento di un fondo di garanzia, utilizzabile solo il modo preventivo.

3.2.1 Descrizione delle variabili

In questa sezione, si presentano le variabili che si sono ritenute utili per l'analisi.

Da queste ultime, poi, si procederà con l'analisi descrittiva delle variabili e successivamente si formulerà un modello con diverse specificazioni in riferimento al razionamento del credito sulla base delle famiglie osservate nel campione.

In primo luogo, sono state inserite le variabili sociodemografiche nel database. Quest'ultime riguardano il sesso, l'età, la nazionalità e, infine, la presenza di un coniuge a carico del richiedente, come di seguito riportato:

Variabile	Descrizione
Sesso	Variabile di tipo binaria che ci indica il sesso dei richiedenti credito: assume valore 1 se il richiedente è una donna e 0 se il richiedente è un uomo.
Età	Variabile che indica l'età dei richiedenti credito al momento della richiesta del credito. Sono state create quattro fasce di età: richiedenti da 18 a minori di 30 anni; da 30 a minori di 45; da 45 a minori di 65 e, infine, richiedenti over 65.
Italiano	Variabile di tipo binaria che indica chi dei richiedenti inseriti nel campione di indagine è nato in Italia: assume valore 1 se il richiedente è italiano, 0 altrimenti.
Coniuge a carico	Variabile di tipo binaria che indica se il richiedente credito ha il/la coniuge a proprio carico: assume valore 1 se il coniuge è a carico, 0 altrimenti.

In aggiunta alle precedenti variabili, sono stati considerati anche altri dati riguardanti la situazione reddituale e patrimoniale del

richiedente e, oltre a queste, vengono evidenziate anche delle variabili relative alla posizione debitoria della persona.

In particolare, si è considerato il dato relativo all'essere proprietario dell'abitazione in cui si vive; successivamente, è stato considerato anche se su questa abitazione gravava un mutuo. È stato considerato lo status lavorativo della persona, il quale è stato suddiviso in categorie differenti a seconda che il richiedente fosse un libero professionista, un dipendente, un pensionato o un disoccupato. Inoltre, sono state considerate più tipologie di redditi: reddito dichiarato, reddito non dichiarato, reddito totale e reddito del partner.

Sono state prese in considerazione le spese mensili; in particolare, è stato costruito l'indice "Inv_ratio" calcolato come rapporto fra i redditi totali del richiedente e le spese mensili dichiarate. Infine, è stato esaminato il valore totale dei debiti della persona e il valore monetario presunto di eventuali immobili e terreni di proprietà del richiedente credito.

Di seguito, è stato fatto un riepilogo delle variabili relative al reddito, alla ricchezza e alla posizione debitoria della persona.

Variabile	Descrizione
Reddito totale del richiedente	Variabile che indica il reddito unificato del richiedente credito.
Reddito dichiarato del richiedente	Variabile che indica il reddito proveniente dai redditi dichiarati.
Reddito non dichiarato del richiedente	Variabile che indica il reddito proveniente da redditi non dichiarati.
Reddito dichiarato del partner	Variabile che indica il reddito del partner
Proprietario Casa	Variabile di tipo binario che indica se il richiedente credito vive in una casa di proprietà.
Mutuo Casa	Variabile di tipo binario che indica se il richiedente credito vive in una casa di proprietà

	su cui grava un mutuo.
Lavoro	Variabile che indica lo status professionale della persona, facendo una distinzione tra: lavoratori dipendenti, liberi professionisti e lavoratori autonomi, pensionati e disoccupati.
Totale complessivo dei debiti	Variabile che indica il totale dei debiti della persona.
Valore degli immobili	Variabile che indica il valore presunto di altri immobili di proprietà della persona.
Valore dei terreni	Variabile che indica il valore presunto di terreni di proprietà della persona.

3.2.2 Statistiche descrittive

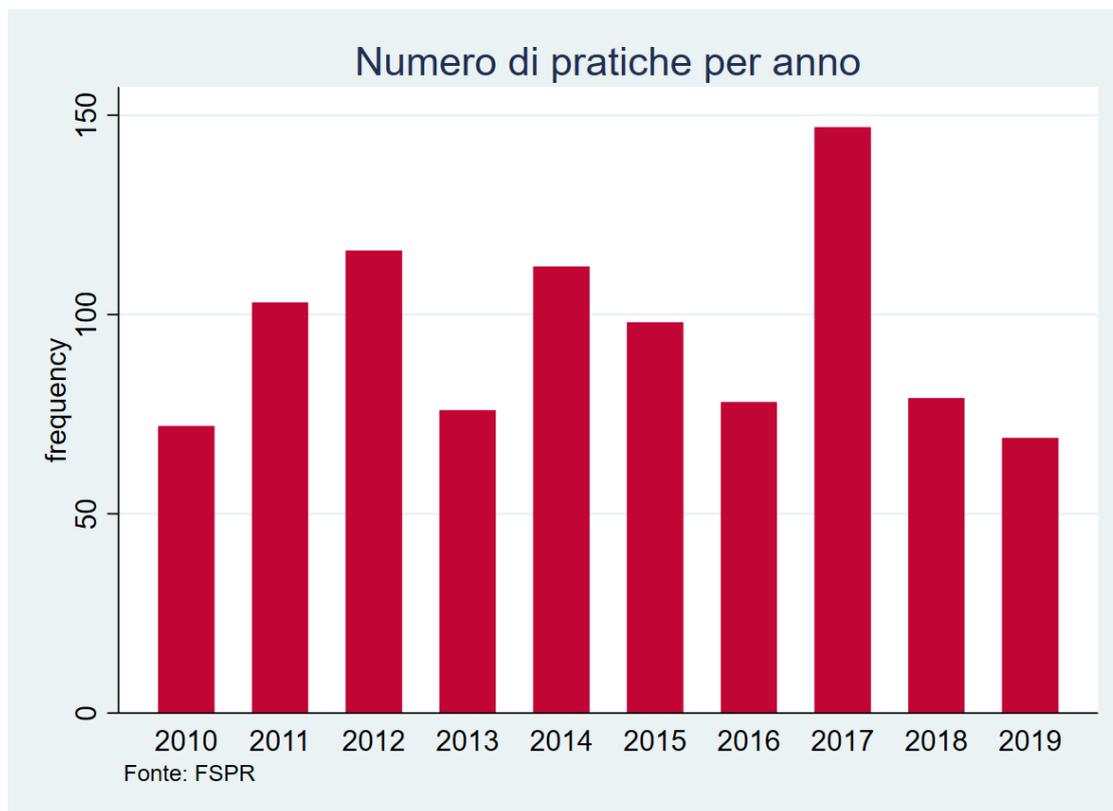
Dopo aver descritto nel dettaglio le variabili di interesse, si procede con le statistiche descrittive che permettono di catturare e sintetizzare alcune delle caratteristiche salienti dei dati osservati.

A tal proposito, è stata creata una tabella nella quale è possibile visualizzare ed avere una visione completa di tutte le variabili utilizzate nello sviluppo dell'analisi empirica.

Questa tabella fornisce le informazioni descrittive quali media, deviazione standard e valori minimi/massimi delle variabili molto utili per capire fin da subito alcune delle caratteristiche dei dati stessi.

Complessivamente delle 950 osservazioni, quelle disponibili e idonee all'analisi sono 572 e fanno riferimento ad un arco temporale di dieci anni, dal 2010 (compreso) al 2019. Di seguito si trova un istogramma riassuntivo che evidenzia le osservazioni per ogni anno, come si può vedere dalla Figura (15):

Figura (15): Numero di osservazioni in base all'anno di riferimento



Il numero di osservazioni in base all'anno di riferimento risulta essere abbastanza omogeneo, sebbene per l'anno 2017 sia stato preso un numero di osservazioni maggiore. Nella raccolta dei dati, infatti, si è cercato di rispecchiare al meglio la realtà e nell'anno 2017 le pratiche presentate sono state effettivamente maggiori rispetto agli altri anni. Al contrario, in riferimento all'anno 2019, anno in cui sono stati raccolti i dati presso la Fondazione, non si sono potute considerare tutte le pratiche disponibili in quando alcune di esse erano ancora in fase di esaminazione e quindi, non sapendo ancora l'esito certo, non si sono potute considerare.

Chiaramente, le statistiche descrittive e successivamente l'analisi empirica fanno riferimento esclusivamente ai dati che si sono potuti utilizzare, quindi i 572 complessivi in quanto, tutti gli altri, considerano anche tutte quelle richieste di credito che non sono

state accolte per motivi di mancanza di documentazione o per mancanza di requisiti minimi di accesso.

Di seguito nella Tabella (11), si possono visualizzare le statistiche descrittive in relazione alle variabili da noi considerate:

Tabella (11): Statistiche descrittive delle variabili di interesse

VARIABILI	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Domande accolte	572	0,439	0,497	0,000	1,000
Sesso	572	0,505	0,500	0,000	1,000
Età_ < 30	572	0,025	0,157	0,000	1,000
Età_ >=30_ <45	572	0,203	0,402	0,000	1,000
Età_ >=45_ <65	572	0,585	0,493	0,000	1,000
Età_ >= 65	572	0,187	0,390	0,000	1,000
Italiano	572	0,886	0,318	0,000	1,000
Coniugeacarico	572	0,186	0,411	0,000	1,000
Proprietario_casa	572	0,441	0,497	0,000	1,000
Mutuo_casa	572	0,227	0,419	0,000	1,000
Inv_ratio	572	1,093	1,328	0,000	1,000
Disoccupato	572	0,177	0,382	0,000	1,000
LiberoProfessionista	572	0,205	0,373	0,000	1,000
LavoroDipendente	572	0,441	0,500	0,000	1,000
Pensionato	572	0,176	0,354	0,000	1,000
Inc_dichiarato	572	1.031	774,94	0,000	1,000
Inc_nondichiarato	572	135	310,09	0,000	1,000
Inc_tot	572	1.168	777,20	0,000	1,000
Valore_terreni	572	1.207	22.070	0,000	1,000
Valore_immobili	572	13.230	54.515	0,000	1,000

La percentuale di domande accolte è del 43.9% e si fa riferimento all'esito positivo con la conseguente erogazione del credito alla persona. Di conseguenza, la restante parte degli individui, circa il 56.1%, viene razionato e quindi escluso dal credito.

Analizzando attentamente i risultati, in riferimento alla variabile sesso, si nota fin da subito che il campione è bilanciato sotto l'aspetto del genere di appartenenza in quanto sono presenti uomini e donne in ugual misura. Di conseguenza, si deduce che le persone che si rivolgono alla Fondazione risultano essere abbastanza omogenee per quanto riguarda il sesso di appartenenza.

In riferimento alla variabile età, sono state create delle classi di età e, quindi, si è deciso di non utilizzare la variabile continua "età" perché sappiamo che esistono dei probabili effetti non lineari nella relazione tra età e status di razionamento.

Si è provato, ulteriormente, a creare una parabola, mettendo l'età e l'età al quadrato, tuttavia queste classi di età sembrano cogliere meglio la non linearità e quindi la relazione non lineare tra la variabile età e il razionamento.

Si è deciso di suddividere gli individui in quattro fasce di età: richiedenti con meno di 30 anni; richiedenti con età compresa tra 30 e 45 anni; richiedenti con età compresa tra 45 e 65 anni ed infine richiedenti con più di 65 anni. Come si può notare dalla Tabella (11), circa il 2,5% dei richiedenti risulta avere meno di 30 anni. Questa fascia di età comprende i giovani e probabilmente, considerando il tessuto familiare italiano, essi vivono ancora con le famiglie e pertanto si può ipotizzare che hanno meno necessità di chiedere prestiti, soprattutto nel circuito del microcredito.

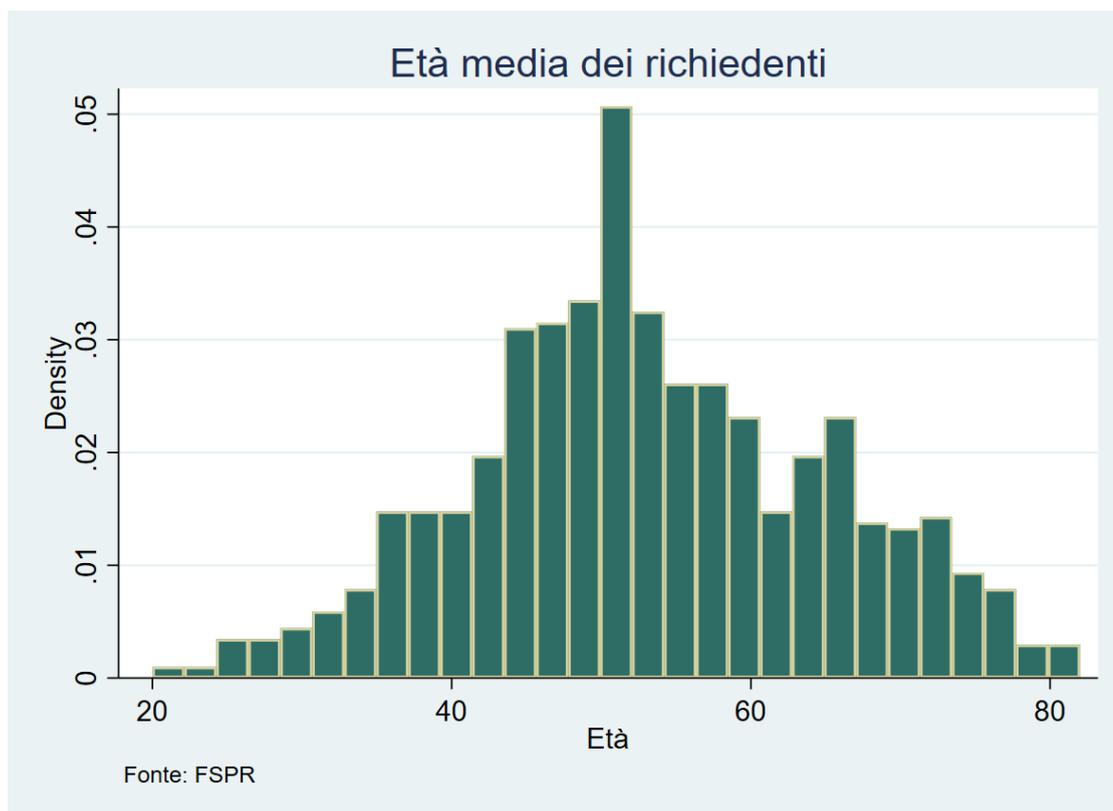
Nella seconda fascia di età, quella con richiedenti di età compresa tra i 30 e i 45, la percentuale sale al 20,2%, ma è nella terza fascia che si registra la percentuale più alta, circa del 58,5%.

Infatti, l'età media dei richiedenti si attesta intorno ai 53 anni, come si può vedere dalla Figura (16). Questo risultato è analogo a quello ottenuto da Anderloni e Vandone (2014) che giustificano il

risultato collegandolo a problemi legati al lavoro, alla salute e alla famiglia che vanno ad intaccare il benessere della persona e che aumentano la vulnerabilità degli individui.

Infine, per quanto riguarda l'ultima fascia di età che comprende gli individui over 65, la percentuale è del 18,7% e questo può essere in parte spiegabile dal fatto che, qui, vengono considerati i richiedenti che percepiscono una pensione da parte dello Stato italiano e che quindi, si ipotizza riescono da soli a sostenere le spese mensili e riescono autonomamente a ripagare eventuali debiti contratti senza indebitarsi eccessivamente.

Figura (16): Età media dei richiedenti credito



Un'altra variabile interessante è la nazionalità. Dal campione osservato, l'88.6% dei richiedenti è di nazionalità italiana, mentre l'11.4% degli individui osservati è di nazionalità straniera.

Questo dato può sembrare fortemente sbilanciato verso la popolazione italiana. La percentuale dell'11.4% può sembrare un dato molto basso che potrebbe far ipotizzare una difficoltà linguistica e religiosa da parte degli individui stranieri. In realtà, se consideriamo che in Italia circa il 10% della popolazione è straniera, si capisce chiaramente che questi problemi non sussistono in quanto circa la stessa percentuale si rivolge alla Fondazione per chiedere un prestito.

Proseguendo con l'analisi descrittiva, troviamo che un richiedente su cinque ha dichiarato di avere il/la coniuge a carico e che quindi colui/colei risulta essere sostenuto/a dal reddito del richiedente credito.

Sembra inoltre interessante analizzare anche le variabili relative all'essere proprietari di un'abitazione che si differenzia dall'altra variabile "Mutuo_Casa". Chi è proprietario di una casa non supporta le spese per l'affitto. Chiaramente, il soggetto che è proprietario di casa su cui grava un mutuo, paga una rata mensile che riduce la sua capacità di spesa e lo potrebbe mettere nelle condizioni di richiedere un altro prestito.

I richiedenti che dichiarano di avere una casa di proprietà sono in media il 44,1%. Al contrario, i richiedenti che dichiarano di avere un mutuo sull'immobile sono in media il 22.7% del campione totale.

Con riferimento alle variabili relative al reddito dei richiedenti credito, si può notare dalla Tabella (11) che il 44,1% dei richiedenti svolge attività lavorativa dipendente, guadagnando un reddito medio netto di 1.031 euro. Al contrario, il reddito non dichiarato, risulta essere in media circa 135 euro al mese.

In aggiunta a queste variabili relative al reddito del richiedente credito, è stato considerato il reddito del partner. Questo, seppur potrebbe essere un prezioso aiuto a supporto del reddito del richiedente, risulta essere in media un importo alquanto basso, circa di 210 euro al mese.

Le ultime due variabili inserite riguardano il valore in media di immobili o terreni aggiuntivi di proprietà del richiedente. Il valore medio presunto degli immobili di proprietà della persona sono è di 13.230 euro, mentre il valore medio presunto dei terreni è di 1.207 euro.

Successivamente, utilizzando la variabile relativa all'anno di apertura della pratica del richiedente, è interessante verificare quale sia la percentuale di richiedenti alla quale è stata accettata la richiesta di credito e quindi coloro che sono stati effettivamente razionati.

Come si vede dalla Figura (18), il maggior razionamento è avvenuto nei primi anni, mentre, a partire dal 2013, le domande accolte sono state in percentuale maggiori. Quindi, dal 2013 si nota un aumento delle domande accolte più o meno fino al 2018; dopo di che, si ritorna ad un leggero calo nell'erogazione del credito.

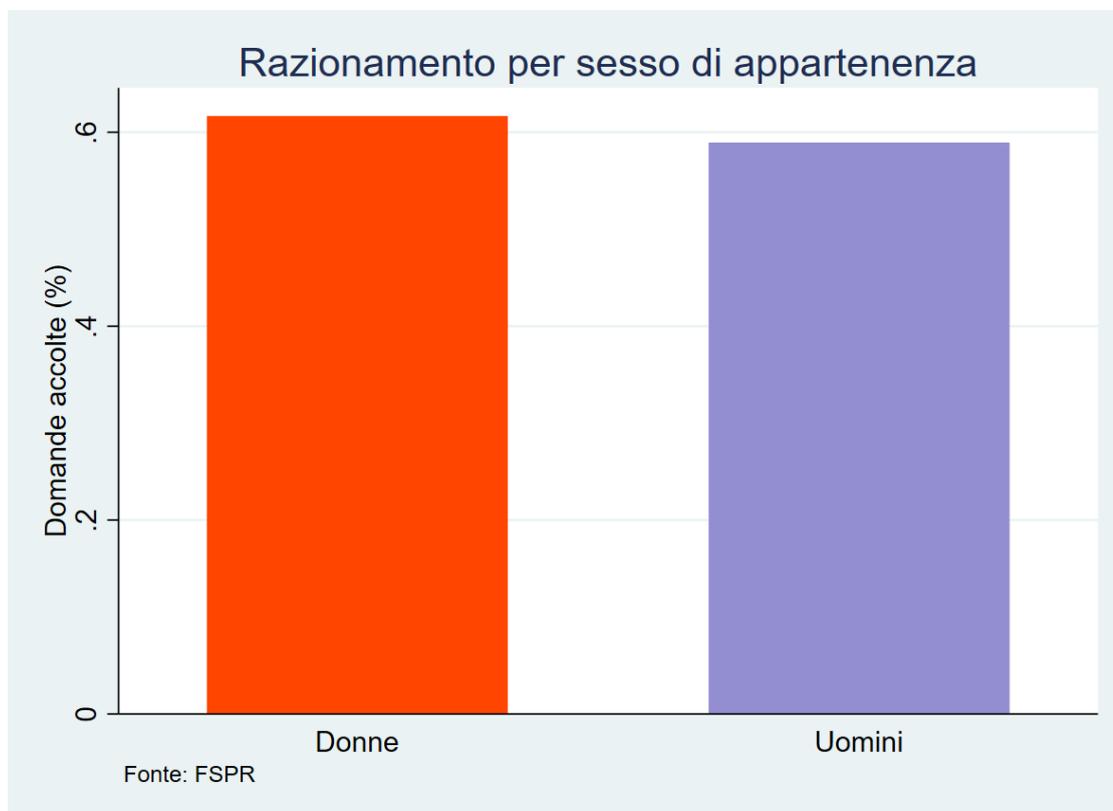
Figura (18): Esito delle domande in relazione all'anno di apertura della pratica



Un'altra interessante analisi riguarda il razionamento in base al sesso di appartenenza. Precedentemente, si è visto che la percentuale di uomini e donne che si rivolgono alla Fondazione è molto equa, ovvero non si evidenziano grandi differenze tra uomini e donne nelle domande presentate. Tuttavia, è interessante verificare se considerando la variabile del razionamento, ci sono delle differenze in base al sesso di appartenenza. Come si vede in Figura (19), le donna hanno una percentuale di pratiche accolte del 61.6% mentre gli uomini del 58.9%.

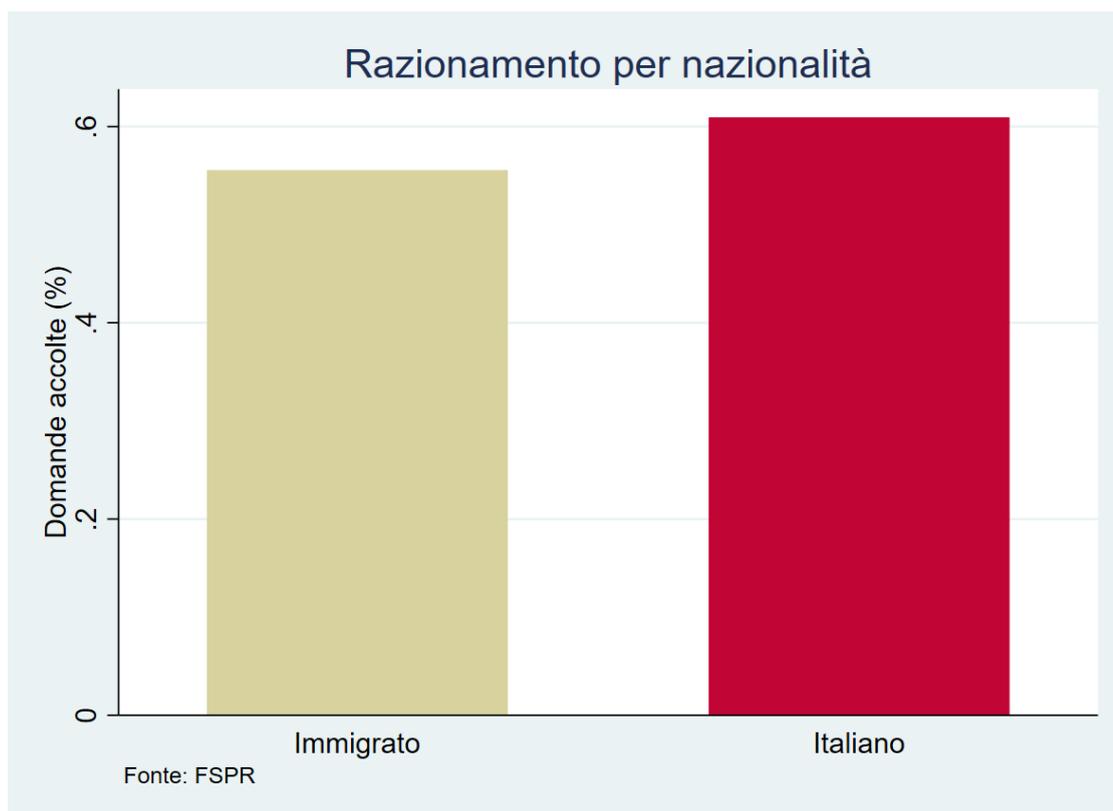
È stato condotto anche un t-test a due code, per vedere se c'era una differenza in media: il risultato del t-test è pari a 0.859. Non c'è una differenza statisticamente significativa, con una probabilità di errore del 5%.

Figura (19): Domande accolte in base al sesso di appartenenza del richiedente



In aggiunta a quanto detto, sembra ulteriormente interessante fare un confronto anche in termini di nazionalità. Di seguito, viene riportata la Figura (20) nella quale si vuole verificare la variabile del razionamento in riferimento alla nazionalità del richiedente:

Figura (20): Domande accolte in base alla nazionalità del richiedente



In riferimento alle osservazioni considerate, la percentuale di domande accolte per gli italiani è del 60.9%, mentre la percentuale di domande accolte per gli immigrati è del 55,5%. Anche qui, il test a due code non presenta una differenza statisticamente significativa per il 5% di probabilità di errore.

Un'altra indagine interessante si concretizza nella relazione tra la percentuale di domande accolte e la variabile riferita all'età del

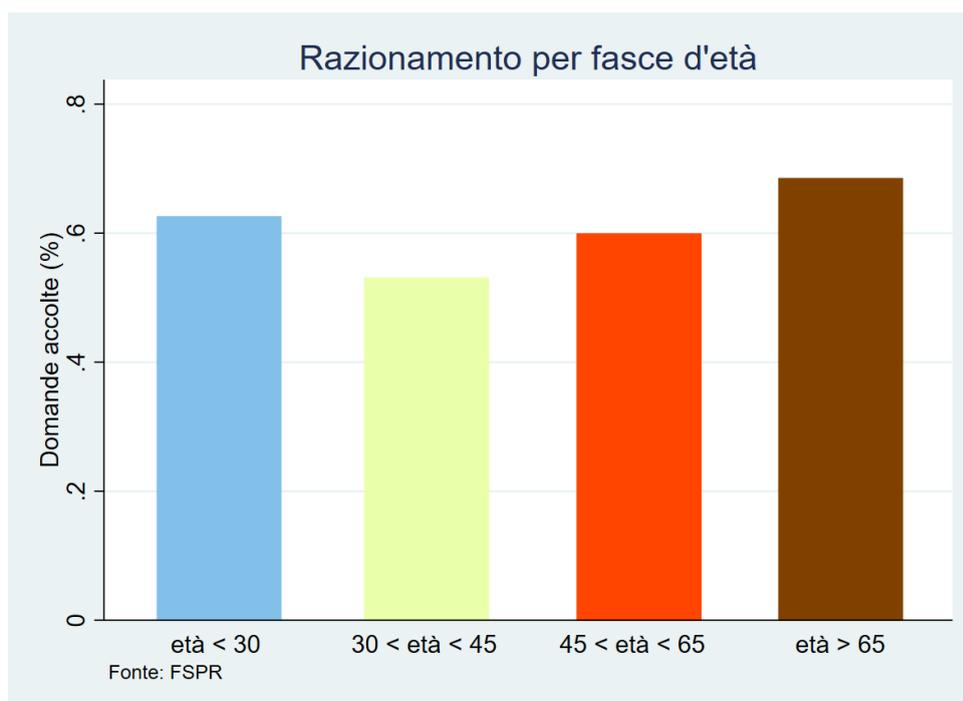
richiedente, ricordando che essa è stata suddivisa in quattro fasce di età.

L'analisi è visualizzabile nella Figura (21) e mostra che le domande maggiormente accolte provengono da persone di età maggiore di 65 anni, con una percentuale del 68.5%. Il risultato può essere spiegato per il fatto che gli over 65, in genere, hanno una pensione e questa è una garanzia considerata, almeno in questo ambito, sufficiente e necessaria per accedere al credito, in quanto risulta un reddito stabile e sicuro.

Dopo gli over 65, le persone alle quali vengono maggiormente accolte le domande di credito sono quelle di età minore di 30 anni, con una percentuale del 62.5%.

Infine, guardando le percentuali delle ultime due fasce di età, esse sono rispettivamente 60.07% per le persone con età compresa tra i 45 e i 65 anni e 53.12% per le persone con età compresa tra i 30 e i 45 anni. Dal campione osservato emerge che i soggetti di queste fasce di età sono quelli più razionati.

Figura (21): Domande accolte in base all'età del richiedente



3.3 Analisi empirica

In questo paragrafo, si procede con l'analisi empirica effettuata attraverso l'implementazione di un modello di regressione attraverso il software Stata. È stato

utilizzato un modello probit pooled regression poiché i dati sono stati presi una sola volta.

Il modello probit è un modello di regressione non lineare, come il modello logit, si differenzia da quest'ultimo in quanto il probit usa la funzione di distribuzione cumulata logistica.

Il modello probit ha una particolarità in riferimento all'errore: assume i termini di disturbo abbiano questa distribuzione:

$$\varepsilon_t \sim N(0;1)$$

I modelli logit/probit si differenziano dalla logistica per quanto riguarda l'interpretazione dei coefficienti. I modelli logit/probit mostrano i coefficienti nell'intervallo più ampio $(-\infty, +\infty)$, mentre la logistica mostra gli odds ratio⁸, nell'intervallo $(0,1)$.

Le stime del modello sono state fatte con errori robusti standard per tenere conto dell'eteroschedasticità.

I coefficienti risultanti potranno essere interpretati come positivamente correlati con la variabile dipendente quando avranno segno positivo e viceversa se presenteranno segno negativo.

È stato stimato un solo modello empirico alla quale, nel corso dell'indagine, sono state aggiunte, sottratte o sostituite delle variabili per valutare il modello migliore e più completo per la nostra analisi, sulla base dei dati a disposizione. Più precisamente, sono stati effettuati dei controlli di robustezza per verificare se la specificazione del modello è corretta o meno.

L'equazione completa del modello è la seguente:

⁸ Odds ratio: rapporto tra la probabilità di successo di un gruppo diviso la probabilità di successo di un altro gruppo

$$\begin{aligned}
\text{razionato} = & \alpha + \beta_1 \text{ sesso}_i + \sum_{k=1}^4 \beta_{2k} \text{ età}_{ik} + \beta_3 \text{ italiano}_i \\
& + \beta_4 \text{ coniucarico}_i + \beta_5 \text{ proprietario_casa}_i \\
& + \beta_6 \text{ mutuo_casa}_i + \sum_{j=1}^3 \beta_{7j} \text{ pos_lavorativa}_{ij} \\
& + \beta_8 \ln _inc_dic_i + \beta_9 \ln _inc_nondic_i + \beta_{10} \text{ inv_ratio}_i \\
& + \beta_{11} \ln _debiti_i + \beta_{12} \ln _inc_partner_i + \sum_{s=2010}^{2019} \beta_{13s} \text{ anno}_{is} \\
& + \varepsilon_i
\end{aligned}$$

La variabile dipendente “razionato” assume valore 1 se la persona riceve il credito e 0 se non lo riceve.

L’obiettivo dell’analisi è quello di verificare, attraverso questo modello econometrico, quali sono le caratteristiche che rendono più probabile l’accesso al credito e in maniera complementare, l’assenza di quali caratteristiche rende più facile essere razionati.

Analizzando le variabili indipendenti di questa equazione, troviamo:

- La variabile “Sesso”: è una variabile dicotomica che assume valore 1 se il richiedente è una donna e 0 se il richiedente è un uomo;
- La variabile “età”: si tratta di una sommatoria in quanto, per effettuare un’analisi più accurata, sono stati suddivisi i richiedenti in quattro fasce di età: persone di età inferiore ai 30 anni; persone con età compresa tra i 30 e i 45 anni; persone con età compresa tra 45 e 65 anni e, infine, persone con età superiore a 65 anni;
- La variabile “italiano”: è una variabile dicotomica che indica la nazionalità e la provenienza del richiedente credito; essa assume valore 1 se il richiedente è italiano, 0 se è straniero;

- La variabile “Coniugeacarico”: si tratta, anche qui, di una variabile dicotomica che indica se il richiedente, sposato, abbia un coniuge non occupato che si trova a suo carico; la variabile ci darà valore 1 se c'è la presenza di un coniuge a carico del richiedente, oppure 0 se il richiedente non ha il coniuge a proprio carico;
- La variabile “Proprietario_casa”: è una variabile dicotomica che indica se l'individuo richiedente è proprietario dell'abitazione, su cui non grava un mutuo ottenuto per acquistarla; tale variabile assumerà valore 1 se il richiedente è proprietario di una casa e 0 altrimenti;
- La variabile “Mutuo_casa”: è, anch'essa, di tipo dicotomico e riguarda il fatto che il richiedente è proprietario di una casa su cui, però, grava un mutuo. Sostanzialmente, è stato richiesto un mutuo per acquistarla e il richiedente lo sta ancora pagando; assume valore 1 se il proprietario sta pagando un mutuo per l'acquisto di casa e assume valore 0 se non lo sta pagando;
- La variabile “Pos_lavorativa”: è una sommatoria che indica la posizione lavorativa del richiedente. Infatti, anche qua come per l'età, i richiedenti sono stati suddivisi in quattro categorie: lavoratori dipendenti, liberi professionisti e lavoratori autonomi, pensionati e disoccupati;
- La variabile “Ln_inc_dic”: è la variabile che fa riferimento al reddito del richiedente proveniente esclusivamente da attività lavorativa dichiarata e documentata. In particolare, si usa il logaritmo del reddito perché è una trasformazione monotona crescente che ci consente di ridurre l'effetto dell'eteroschedasticità;
- La variabile “Ln_inc_nondic”: è la variabile che denota il reddito (in logaritmo) del richiedente proveniente esclusivamente da attività in nero non dichiarate e quindi non documentate;
- La variabile “Inv_ratio”: è un rapporto tra due grandezze: al numeratore si trova il reddito complessivo (in logaritmo)

della persona che chiede l'accesso al credito, mentre al denominatore si trovano le spese mensili correnti del richiedente;

- La variabile “Ln_debiti”: è una variabile che ci fornisce il valore complessivo (in logaritmo) dei debiti della persona;
- La variabile “Ln_inc_partner”: è una variabile che ci fornisce il valore del reddito totale (in logaritmo) del partner.
- La variabile dummy “anno”: per evidenziare eventuali effetti legati all'annualità, la dummy anno indica l'anno di apertura della pratica;
- ε_i : rappresentata l'errore

3.3 I risultati

Le prime variabili che compaiono nel modello sono quelle sociodemografiche, come mostrato in colonna (7) della Tabella (12).

In particolare, la variabile relativa al sesso di appartenenza del richiedente registra un coefficiente che risulta impattare positivamente sull'accesso al credito. Tuttavia, seppur si evidenzia una maggiore facilità di accesso al credito per le donne, la variabile è statisticamente non significativa.

Per quanto riguarda la variabile “età”, ricordo come in precedenza sia stata sviluppata l'analisi descrittiva suddividendo i richiedenti in quattro fasce di età. La categoria di soggetti con età minore di 30 anni rappresenta l'omitted benchmark e quindi vengono esclusi dalla stima.

Gli altri tre coefficienti presentano valori positivi e sono statisticamente positivi, quindi rispetto all'omitted benchmark del modello (rappresentato dai soggetti minori di 30 anni), le tre

categorie considerate hanno una maggiore facilità di accedere al credito.

Rispetto all'analisi condotta da Magri e Pico (2014) in relazione alla fascia di età dei soggetti che maggiormente hanno accesso al credito, i risultati ottenuti sono divergenti.

Anche la variabile relativa alla nazionalità "Italiano" sembra impattare positivamente sull'accesso al credito. Quindi, essere italiano facilita sull'accesso al credito e il coefficiente legato a questa variabile è statisticamente significativo.

Al contrario, la variabile "Coniugeacarico" impatta negativamente sulla probabilità di accesso al credito. Si può ipotizzare che la persona che deve sostenere economicamente anche il partner, può essere considerata una persona con più difficoltà a rimborsare il credito.

Passando a due variabili, una di tipo patrimoniale e una di tipo debitorio, ovvero essere proprietario di casa e essere gravato da mutuo sulla casa, come evidenziato dalla colonna (7) della Tabella (12), si vede come le due variabili hanno un'incidenza totalmente opposta sull'indice; infatti, la variabile "Proprietario_casa" impatta positivamente sull'accesso al credito mentre la variabile "Mutuo_casa" impatta negativamente.

Tale risultato, relativamente all'essere proprietario di casa, non si giustifica con il fatto che la casa svolge da garanzia per il creditore, poiché su questi crediti non c'è possibilità di iscriverne un'ipoteca; tuttavia, essere proprietario di casa può dire al potenziale creditore che quel richiedente credito non deve sostenere le spese per l'affitto e quindi può avere maggior facilità nel rimborso del credito. Al contrario, avere un mutuo incide negativamente sull'accesso al credito perché il creditore, considerando i valori reddituali e patrimoniali, ritiene che dover pagare anche la rata del mutuo sottragga potenziali risorse al debitore nella fase di rimborso del credito concesso.

Per quanto riguarda lo status lavorativo della persona si è visto come questa sia stata suddivisa in quattro categorie: “Disoccupati”, “Lav_dipendente”, “Lav_autonomo” comprende i lavoratori autonomi e liberi professionisti e infine “Pensionato”. Nel modello l’omitted benchmark è rappresentato dai disoccupati.

Tutte e tre le categorie considerate hanno una maggiore facilità di accedere al credito, come ipotizzabile visto che l’omitted benchmark è rappresentato da disoccupati, quindi da persone che al momento non riescono a generare un reddito da lavoro o di altro tipo. Inoltre, i tre coefficienti legati allo status lavorativo sono statisticamente significativi.

Proseguendo con l’analisi delle variabili della specificazione riportata in colonna (7) della Tabella (12), troviamo la variabile “Ln_inc_dic” relativa al reddito dichiarato del richiedente e la variabile “Ln_inc_nondic” relativa al reddito non dichiarato del richiedente. Come era ipotizzabile, il coefficiente della variabile relativa al reddito dichiarato è statisticamente significativo ed impatta positivamente sul modello, mentre il coefficiente relativo alla variabile dei redditi non dichiarati non è negativo ma comunque non risulta essere statisticamente significativo. Questo significa che il richiedente che dichiara di avere un’attività lavorativa regolare dalla quale percepisce uno stipendio documentato ha molte più possibilità di accedere al credito rispetto ad un soggetto che dichiara di avere un reddito non dichiarato.

Alla luce del risultato ottenuto, possiamo dire che anche un ente che si configura come ente di microcredito non considera i redditi non dichiarati e pertanto questo è un problema poiché in Italia ci sono comunque persone che lavorano in maniera irregolare percependo redditi non dichiarati. Quindi, tra i vari problemi che questi individui incontrano c’è anche quello di non trovare credito neanche quando si rivolgono a enti che dovrebbero accogliere i “non bancabili”. I “non bancabili” continuano ad essere non

bancabili anche in riferimento a quest'analisi specifica sul microcredito in Italia.

In aggiunta alle precedenti variabili, la specificazione (7) del modello completo considera anche la variabile "Inv_ratio". Come si è già detto, essa è un rapporto tra il reddito complessivo del richiedente e il totale delle sue spese fisse mensili. Il coefficiente legato a questa variabile è statisticamente significativo, il che significa che tanto più il numeratore del rapporto è maggiore rispetto al denominatore, tanto più la persona guadagna di più rispetto a quanto spende mensilmente e quindi potrebbe avere più capacità di rimborsare il prestito.

Per quanto riguarda la variabile relativa alla situazione debitoria della persona "Ln_debiti", si è detto che essa considera il totale dei debiti della persona.

I debiti possono riguardare situazione debitorie con la banca o con una società finanziaria, debiti verso enti pubblici o debiti verso privati. Come era facilmente intuibile, il coefficiente legato a questa variabile è negativo e statisticamente significativo. Quindi, tanto più la persona ha un'elevata somma debitoria, tanto meno saranno le sue possibilità di accedere al credito.

Infine, l'ultima variabile che compare nella specificazione riportata in colonna (7) della Tabella (12) è la variabile "Ln_inc_partner". Il coefficiente legato a questa variabile è statisticamente significativo ed impatta positivamente sul modello. Pertanto, avere a disposizione un secondo reddito proveniente dall'attività lavorativa regolare da parte del partner, sembra essere molto positivo per l'accesso al credito.

Successivamente, per un controllo di robustezza, sono state stimate ulteriori specificazioni con l'aggiunta di altre variabili che però non figurano nella specificazione del modello principale di riferimento, nonché nel modello completo.

Ad esempio, prima di considerare i redditi separati del richiedente credito, è stata considerata un'equazione nella quale compariva un

solo reddito (unificato) che comprendeva sia il reddito documentato del richiedente derivante da attività dichiarate, sia il reddito del richiedente non documentato.

Con la specificazione del modello riportata in colonna (4) della Tabella (12), è stata considerata la variabile “Ln_inc_tot”.

Per trovare il valore del reddito unificato è stata effettuata una somma aritmetica tra i due redditi (quello documentato e quello non documentato).

Come si vede dalla colonna (4) della Tabella (12), il coefficiente legato a questa variabile non è statisticamente significativo, molto probabilmente perché le due componenti, ovvero il reddito dichiarato e il reddito non dichiarato, impattano in maniera diversa sulla decisione da parte dell'ente erogatore.

Ecco perché, dopo aver effettuato la stima considerando il reddito unificato del richiedente, si è ritenuto suddividere il reddito del richiedente come è stato fatto nella specificazione riportata in colonna (5) della Tabella (12).

Con i due redditi considerati separatamente, la stima migliora notevolmente e in più si ha una visione più completa della situazione.

Successivamente, si è cercato di inserire ulteriori variabili sull'eventuale ricchezza patrimoniale del richiedente credito per verificare il loro impatto sul modello econometrico e questo lavoro è stato sintetizzato nelle colonne (8) e (10) della Tabella (12).

La specificazione riportata in colonna (8) della Tabella (12) è stata sviluppata inserendo nel modello la variabile “Ln_imm”: questa variabile misura il valore di ulteriori immobili di proprietà del richiedente. In particolare, è stata tolta la variabile “Proprietario_casa” perché era ipotizzabile una correlazione tra le due variabili e, per evitare di invalidare i risultati ottenuti, si è deciso di sostituire la variabile essere proprietario di casa con il

valore in logaritmo degli immobili. Il coefficiente di quest'ultima variabile risulta essere e statisticamente significativo.

Successivamente, per un controllo più accurato, è stata formulata la specificazione riportata in colonna (10) della Tabella (12). È stata, pertanto, reinserita la variabile "Proprietario_casa", è stata tolta la variabile "Ln_imm" e è stata aggiunta la variabile "Ln_ter" relativa al valore dei terreni, poiché si ritiene che il terreno possa essere un asset con un valore che viene considerato dalla banca. In questo caso non si è ritenuto necessario togliere la variabile "Proprietario_casa" in quanto non si è ipotizzata una correlazione tra le due variabili.

Tabella (12): Modello probit con indice di razionamento del credito

VARIABILI	(1) Modello base	(2)	(3)	(4) Reddito totale	(5) Redditi separati
Sesso	0.197*** (0.048)	0.151** (0.072)	0.115* (0.065)	0.116* (0.066)	0.115* (0.069)
Eta>=30 <45	0.396*** (0.060)	0.451*** (0.042)	0.406*** (0.073)	0.401*** (0.080)	0.457*** (0.118)
Eta >=45 <65	0.163*** (0.033)	0.190*** (0.007)	0.096*** (0.010)	0.099*** (0.013)	0.148** (0.067)
Eta>=65	0.471*** (0.068)	0.472*** (0.027)	0.174*** (0.057)	0.196*** (0.042)	0.275** (0.112)
Italiano	0.036*** (0.008)	0.030** (0.012)	0.069*** (0.025)	0.082*** (0.016)	0.082* (0.045)
Coniugeacarico	-0.116*** (0.006)	-0.117*** (0.023)	-0.089** (0.044)	-0.079** (0.039)	-0.058** (0.029)
Proprietario_casa		0.152** (0.067)	0.121* (0.062)	0.123** (0.059)	0.127*** (0.049)
Mutuo_casa		-0.351*** (0.040)	-0.373*** (0.014)	-0.370*** (0.010)	-0.362*** (0.017)
Lav_dipendente			0.690*** (0.007)	0.639*** (0.057)	0.579*** (0.061)
Lav_autonomo			0.324*** (0.053)	0.330*** (0.048)	0.312*** (0.073)
Pensionato			0.570*** (0.008)	0.558*** (0.019)	0.547*** (0.038)
Ln_inc_tot				0.023 (0.016)	
Ln_inc_dic					0.040*** (0.002)
Ln_inc_nondic					0.003 (0.016)
Inv_ratio					
Ln_debiti					
Ln_inc_partner					
Ln_imm					
Ln_ter					
Dummy_anno	SI	SI	SI	SI	SI
Constant	-0.469*** (0.061)	-0.396*** (0.042)	-0.684*** (0.103)	-0.547*** (0.207)	-0.491** (0.215)
AIC	772.81	759.92	747.22	746.78	743.69
Observations	573	573	573	573	573
gof	14.35	49.00	125.71	526.61	540.21
pval.	(0.706)	(0.473)	(0.390)	(0.104)	(0.093)

VARIABILI	(6)	(7) Modello completo	(8)	(9)	(10)
Sesso	0.060 (0.085)	0.077 (0.090)	0.053 (0.085)	0.048 (0.084)	0.073 (0.090)
Eta>=30 <45	0.617*** (0.160)	0.597*** (0.154)	0.614*** (0.154)	0.626*** (0.160)	0.596*** (0.152)
Eta >=45 <65	0.233** (0.106)	0.214** (0.104)	0.224** (0.103)	0.232** (0.110)	0.215** (0.102)
Eta>=65	0.458*** (0.174)	0.443*** (0.169)	0.462*** (0.169)	0.468*** (0.173)	0.433*** (0.167)
Italiano	0.321*** (0.009)	0.344*** (0.010)	0.359*** (0.007)	0.346*** (0.007)	0.350*** (0.011)
Coniugeacarico	-0.064*** (0.024)	-0.066** (0.032)	-0.066* (0.036)	-0.074** (0.035)	-0.066** (0.033)
Proprietario_casa	0.047*** (0.006)	0.045*** (0.008)		0.076*** (0.005)	0.034*** (0.009)
Mutuo_casa	-0.347*** (0.046)	-0.352*** (0.042)	-0.326*** (0.037)	-0.380*** (0.043)	-0.342*** (0.042)
Lav_dipendente	0.552*** (0.055)	0.561*** (0.060)	0.553*** (0.062)	0.563*** (0.063)	0.567*** (0.060)
Lav_autonomo	0.470*** (0.126)	0.483*** (0.132)	0.483*** (0.130)	0.486*** (0.129)	0.484*** (0.132)
Pensionato	0.482*** (0.115)	0.482*** (0.119)	0.479*** (0.119)	0.484*** (0.123)	0.475*** (0.118)
Ln_inc_tot					
Ln_inc_dic	0.017*** (0.005)	0.021*** (0.005)	0.020*** (0.006)	0.021*** (0.006)	0.022*** (0.005)
Ln_inc_nondic	0.011 (0.020)	0.012 (0.019)	0.009 (0.019)	0.010 (0.019)	0.013 (0.019)
Inv_ratio	0.204*** (0.027)	0.212*** (0.026)	0.209*** (0.025)	0.214*** (0.025)	0.214*** (0.026)
Ln_debiti	-0.277*** (0.038)	-0.284*** (0.038)	-0.272*** (0.039)	-0.274*** (0.040)	-0.285*** (0.037)
Ln_inc_partner		0.018*** (0.001)	0.019*** (0.000)	0.019*** (0.000)	0.019*** (0.001)
Ln_imm			0.018*** (0.002)	0.019*** (0.002)	
Ln_ter					0.005*** (0.001)
Dummy_anno	SI	SI	SI	SI	SI
Constant	1.152* (0.682)	1.132* (0.682)	1.051 (0.687)	1.044 (0.695)	1.135* (0.681)
AIC	633.10	625.46	627.44	627.19	630.82
Observations	573	573	573	573	573
gof	790.51	877.18	788.91	812.89	890.03
pval.	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)

3.4 Test di verifica sulle specificazioni del modello

Una volta implementato il modello econometrico e condotte le stime si è proceduto alla verifica delle specificazioni utilizzando dei test idonei a verificare l'accuratezza dei risultati ottenuti.

Per ogni specificazione del modello econometrico si è stimato il criterio di informazione AIC (Akaike Information Criterion), riportato in fondo alla Tabella (12). Il criterio informativo di Akaike è uno stimatore dell'errore di previsione "fuori dal campione" e quindi della qualità relativa dei modelli statistici per un certo insieme di dati. Utilizza la stima della massima verosimiglianza di un modello (log-verosimiglianza) come misura di adattamento, quindi, data una raccolta di modelli per i dati, l'AIC stima la qualità di ciascun modello, pertanto, fornisce un mezzo per la selezione del modello più adatto. Nel confronto tra diversi modelli, un modello che presenta il più basso valore del criterio AIC lo fa preferire a tutti gli altri. Un altro test che è stato utilizzato è il test di Breusch-Godfrey, il "Degrees of Freedom", riportato in fondo alla Tabella (12). Questo test viene utilizzato per valutare la validità di alcune delle ipotesi di modellazione inerenti all'applicazione di modelli di regressione a serie di dati osservati. In particolare, verifica la presenza di una correlazione seriale che non è stata inclusa in una struttura del modello proposta e che, se presente, significherebbe che si trarrebbero conclusioni errate da altri test o che si otterrebbero stime subottimali dei parametri del modello. Successivamente, per un maggior controllo sui dati, è stata effettuata una valutazione, espressa in percentuale, per vedere se i dati raccolti fossero stati correttamente classificati e per vedere gli errori del primo e del secondo tipo. Questo è stato possibile utilizzando la funzione di Stata "estat classification". Inoltre, collegata a questa funzione, per le principali specificazioni, è stata generata la curva ROC. L'analisi ROC quantifica l'accuratezza dei test diagnostici o di altre modalità di valutazione utilizzate. La

curva ROC viene costruita considerando tutti i possibili valori del test e, per ognuno di questi, si calcola la proporzione di veri positivi (la sensibilità) e la proporzione di falsi positivi.

La proporzione di falsi positivi si calcola con la formula standard: $1 - \text{specificità}$. Congiungendo i punti che mettono in rapporto la proporzione di veri positivi e di falsi positivi (le cosiddette coordinate) si ottiene una curva chiamata curva ROC.

L'area sottostante alla curva ROC (AUC, acronimo dei termini inglesi "Area Under the Curve") è una misura di accuratezza diagnostica. Tanto maggiore è l'area sotto la curva (cioè tanto più la curva si avvicina al vertice del grafico) tanto maggiore è il potere discriminante del test. Per l'interpretazione dei valori dell'area sottostante la curva ROC è possibile riferirsi alla classificazione proposta dalla letteratura corrente:

1. $AUC = 0.5$ il test non è informativo;
2. $0.5 < AUC < 0.7$ il test è poco accurato;
3. $0.7 < AUC \leq 0.9$ il test è moderatamente accurato;
4. $AUC = 1$ test perfetto.

Come si è già visto in parte dalla Tabella (12) e come vedremo di seguito con i test, il modello che viene individuato come il migliore è il modello completo riportato in colonna (7) della Tabella (12).

Il valore del test AIC della specificazione (7) è di 625.46 ed è il valore più basso rispetto a tutte le altre specificazioni. Il valore del test Degrees of Freedom relativo alla specificazione (7) è di 877.18.

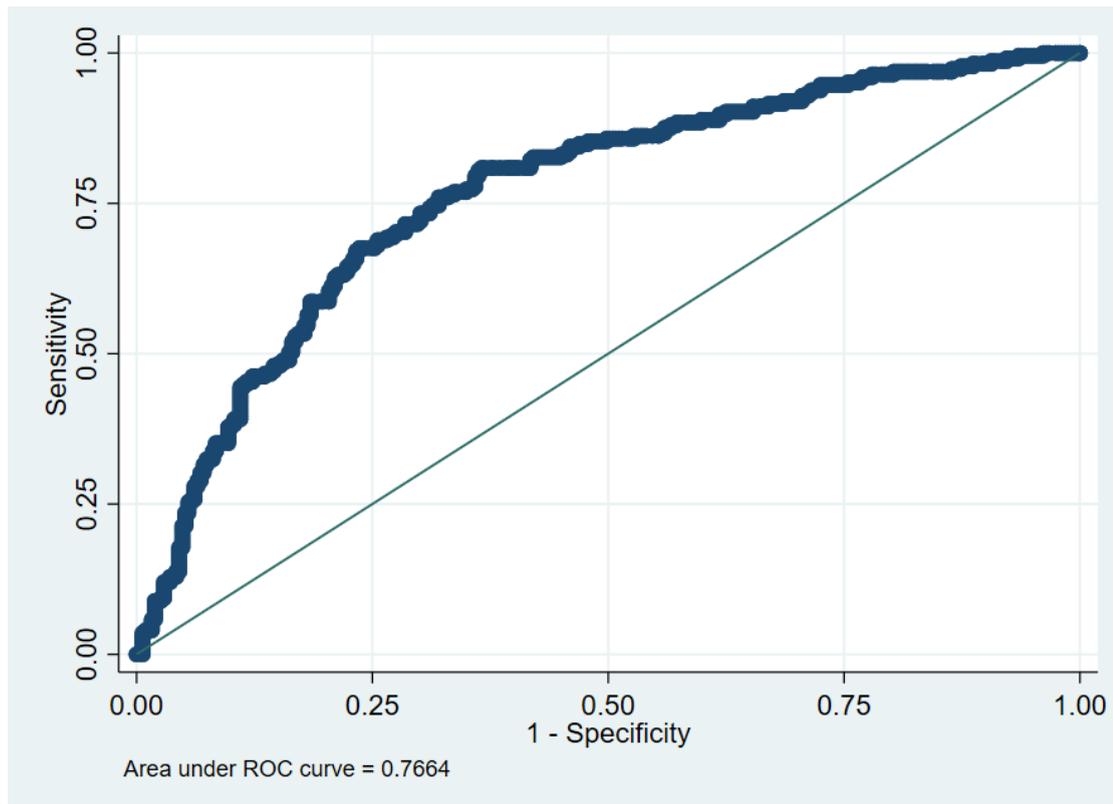
Non solo il test AIC e il test Degrees of Freedom ci mostrano che il modello completo sia il migliore, ma anche la curva ROC considera la specificazione in colonna (7) come la migliore.

Se, infatti, si analizza la curva ROC, riportata in Figura (22) si vede come l'area sotto la curva è di 0.7664. Il test, sulla base di questo valore, risulta essere moderatamente accurato e questo ci porta a

dire che è il modello migliore per la stima del nostro indice di razionamento del credito.

I tre test, appena citati, indicano in maniera omogenea che il modello migliore e completo è quello riportato in colonna (7).

Figura (22): Curva ROC del modello (7) completo



Considerando un altro test, basato sulla corretta classificazione delle unità i cui risultati sono riportati in Tabella (13), si evidenzia come, anche con questa metodologia, il modello più accurato sembra essere sempre quello completo, riportato in colonna (7) della Tabella (12).

I veri positivi risultano essere pari al 52.00%, sono coloro che hanno beneficiato di credito e che era giusto che ne beneficiassero; allo stesso modo, i veri negativi risultano essere 83.50%

considerando coloro che non avevano diritto a beneficiare e, realmente, non hanno usufruito del credito.

I richiedenti non correttamente classificati risultano essere, rispettivamente, il 48.00% i falsi negativi, cioè coloro che non hanno beneficiato del credito ma che avrebbero dovuto e il 16.50% considera i falsi positivi che non avrebbero dovuto beneficiare di credito ma che, nella realtà, sono ne hanno beneficiato.

Tabella (13): Classificazione dei dati nel modello (7) completo

Classified	TRUE		Total
	D	~ D	
+	117	51	168
-	108	258	366
Total	225	309	534

Classified + if predicted $Pr(D) \geq .5$

True D defined as $razionamento! = 0$

<i>Sensitivity</i>	$Pr(+ D)$	52.00%
<i>Specificity</i>	$Pr(- \sim D)$	83.50%
<i>Positive predictive value</i>	$Pr(D +)$	69.64%
<i>Negative predictive value</i>	$Pr(\sim D -)$	70.49%
<i>False + rate for true $\sim D$</i>	$Pr(+ \sim D)$	16.50%
<i>False - rate for true D</i>	$Pr(- D)$	48.00%
<i>False + rate for classified +</i>	$Pr(\sim D +)$	30.36%
<i>False - rate for classified -</i>	$Pr(D -)$	29.51%

Correctly classified 70.22%

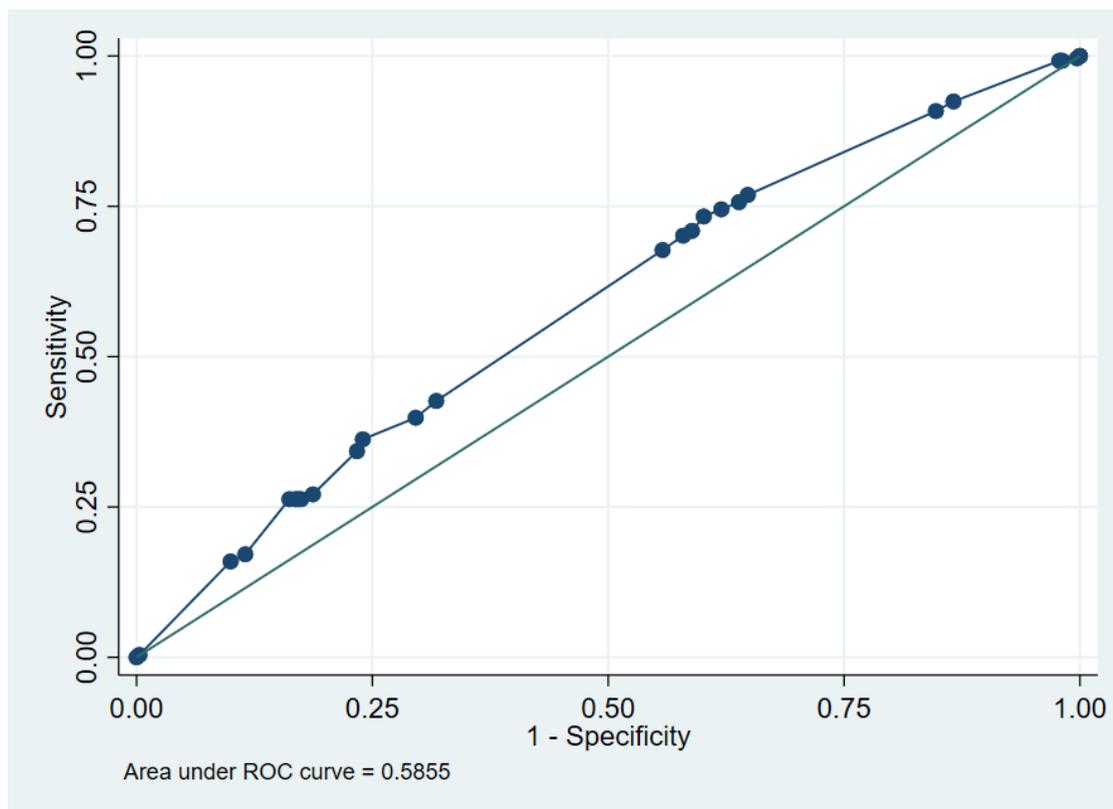
Sempre per un maggior controllo di robustezza, sono stati condotti gli stessi test anche sulle altre specificazioni proposte in questa analisi empirica.

Per la specificazione riportata in colonna (1) della Tabella (12), il test AIC assume un valore pari a 772.81, mentre il test Gof è pari a 14.35.

Inoltre, si è costruita la curva ROC. Si ricorda che questa specificazione, denominata modello base, fa riferimento esclusivamente alle variabili sociodemografiche.

L'area sotto la curva ROC, come mostra la Figura (23), è pari a 0.5855. Il test svolto indica un modello poco valido.

Figura (23): Curva ROC per il modello base



Oltre a ciò, di seguito, è stata riportata la classificazione dei dati. Come risulta dalla Tabella (14), i dati sono correttamente

classificati al 57.87%, e questo conferma ancora di più la nostra ipotesi che questa non può essere la specificazione migliore per la nostra analisi, ma ci è servita comunque per avere una visione su come si comportano le variabili demografiche.

Da esse risulta, infatti, che i veri positivi, ovvero coloro che hanno beneficiato di credito sono correttamente il 26.62% (66 richiedenti), anche se risulta essere una percentuale molto bassa. Allo stesso modo, sono stati calcolati i veri negativi, cioè i richiedenti, le quali domande sono state accolte, ma che effettivamente non possedevano i requisiti per beneficiarne e tale percentuale risulta essere pari al 82.85% (265 richiedenti).

Tuttavia, il 17.44% (56 richiedenti) dei richiedenti non è stato correttamente classificato in quanto sono coloro che non avrebbero dovuto beneficiare di credito ed invece sono stati accolti. E, infine il 73.70% (185 richiedenti) che doveva essere accolto ed invece non lo è stato.

Tabella (14): Classificazione dei dati del modello (1) base

Classified	TRUE		Total
	D	~ D	
+	66	56	122
-	185	265	450
Total	251	321	572

Classified + if predicted $Pr(D) \geq .5$

True D defined as $razionamento! = 0$

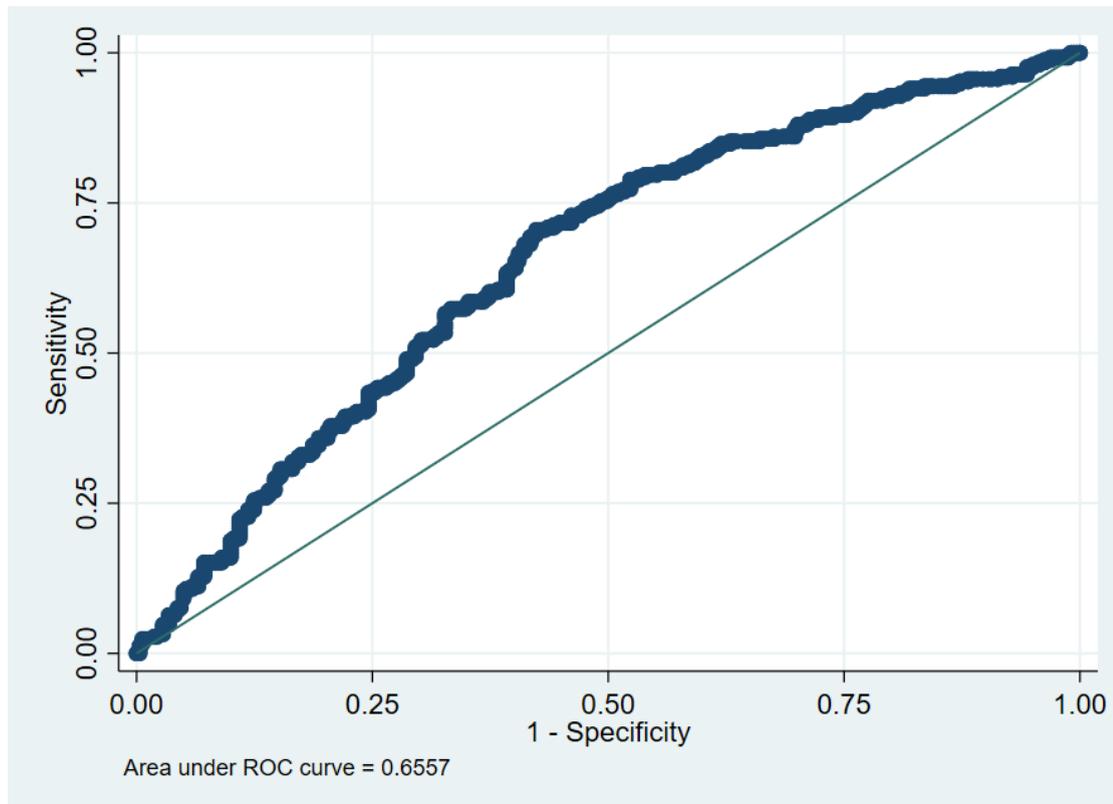
<i>Sensitivity</i>	Pr (+ D)	26.29%
<i>Specificity</i>	Pr (- ~D)	82.55%
<i>Positive predictive value</i>	Pr (D +)	54.10%
<i>Negative predictive value</i>	Pr (~D -)	58.89%
<i>False + rate for true ~D</i>	Pr (+ ~D)	17.45%
<i>False - rate for true D</i>	Pr (- D)	73.71%
<i>False + rate for classified +</i>	Pr (~D +)	45.90%
<i>False - rate for classified -</i>	Pr (D -)	41.11%

Correctly classified 57.87%

Allo stesso modo sono stati condotti i test sulla specificazione riportata in colonna (4) della Tabella (12). Il test AIC conferma che c'è stato un piccolo miglioramento nella stima, con valore pari a 746.78; il test degrees of freedom, al contrario, è nettamente maggiore con valore pari a 526.61.

Se si guarda, inoltre, la curva ROC, come mostra la Figura (24), si può vedere come l'area sotto la curva è maggiore rispetto a quella del modello base (1), tuttavia questa percentuale è sempre minore rispetto al modello completo.

Figura (24): Curva ROC del modello (4) a redditi unificati



Inoltre, in riferimento alla correttezza in termini di classificazione di dati, in Tabella (15), essa è del 60.66%. Vediamo che i veri positivi, che giustamente hanno beneficiato del credito risultano essere il 45.82%. Allo stesso modo, i veri negativi, cioè i richiedenti che non dovevano essere accolti ed effettivamente non lo hanno ricevuto risultano essere il 72.27%.

Per quanto riguarda i richiedenti che non sono stati classificati correttamente sono, rispettivamente 27.73% i falsi positivi, ovvero coloro che dovevano essere razionati ma che, invece, non lo sono stati e 54.18% sono i falsi negativi, ovvero si tratta dei richiedenti che avrebbero dovuto accedere al credito ma nella realtà non ne hanno beneficiato.

Tabella (15): Classificazione dei dati nel modello (4) a redditi unificati

Classified	TRUE		Total
	D	$\sim D$	
+	115	89	204
-	136	232	368
Total	251	321	572

Classified + if predicted $Pr(D) \geq .5$

True D defined as $razionamento! = 0$

<i>Sensitivity</i>	$Pr(+ D)$	45.82%
<i>Specificity</i>	$Pr(- \sim D)$	72.27%
<i>Positive predictive value</i>	$Pr(D +)$	56.37%
<i>Negative predictive value</i>	$Pr(\sim D -)$	63.04%
<i>False + rate for true $\sim D$</i>	$Pr(+ \sim D)$	27.73%
<i>False - rate for true D</i>	$Pr(- D)$	54.18%
<i>False + rate for classified +</i>	$Pr(\sim D +)$	43.63%
<i>False - rate for classified -</i>	$Pr(D -)$	36.96%

Correctly classified 60.66%

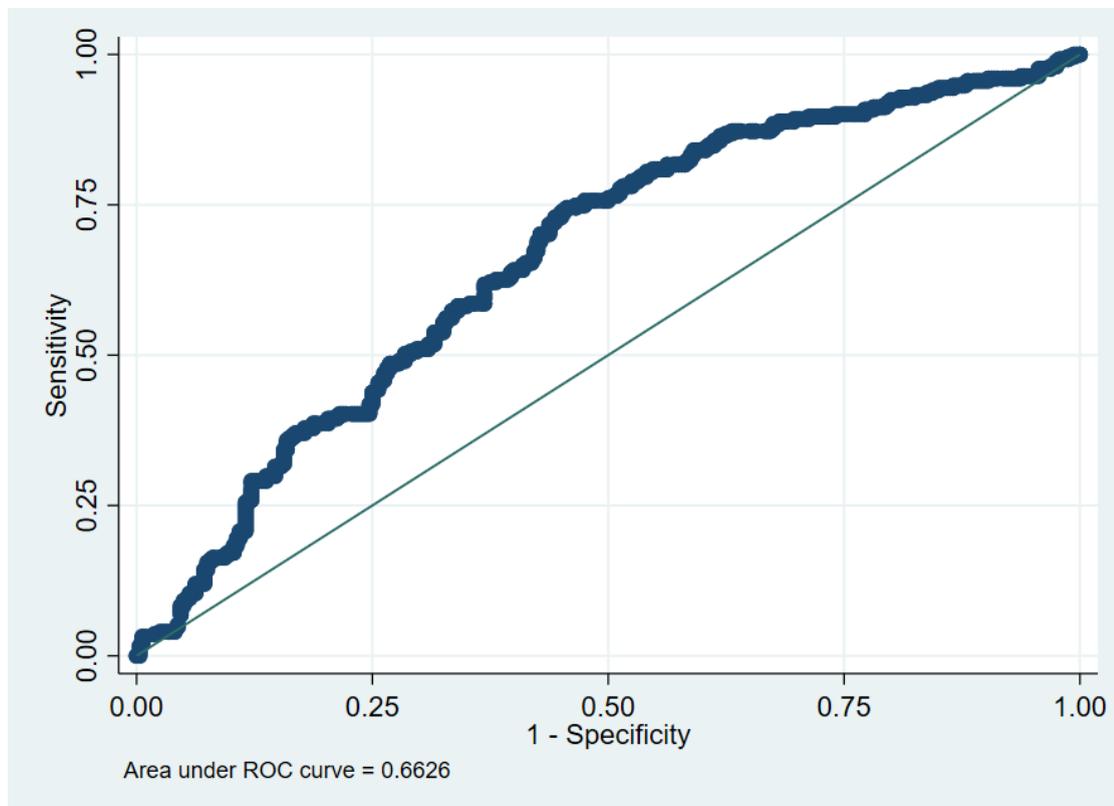
Successivamente, sono stati eseguiti gli stessi test sulla specificazione riportata in colonna (5) della Tabella (12), la quale considera distintamente i due redditi del richiedente.

In questo caso, il test AIC presenta un valore di 743.69 ancora più basso rispetto alla specificazione riportata in colonna (4) a redditi

unificati, e lo stesso viene confermato dal test di Breusch-Godfrey che presenta, invece, un valore pari a 540.21, sempre maggiore rispetto alla specificazione precedente. Senza dubbio questa specificazione spiega meglio i nostri dati rispetto alla specificazione che considera i redditi unificati del richiedente.

Se si guarda anche la curva ROC, come mostra la Figura (25), si può vedere come la nostra ipotesi è confermata, in quanto l'area sotto la curva è di valore pari a 0.6626.

Figura (25): Curva ROC del modello (5) a redditi separati



In riferimento alla classificazione corretta dei dati, troviamo che essa risulta essere in percentuale pari al 62.00%, migliore rispetto alla specificazione (4) a redditi unificati.

In particolare, come si vede dalla Tabella (16), si nota che i veri positivi sono il 49.80%, cioè coloro che dovevano beneficiare e a cui

è stato realmente concesso il credito. I veri negativi risultano essere il 71.56%.

Allo stesso tempo, per quanto riguarda i dati non correttamente classificati, risulta che il 28.44% è la percentuale di richiedenti che non dovevano beneficiare di credito e, invece, ne hanno usufruito mentre il 50.20% dei richiedenti sono classificati come falsi negativi in quanto sono coloro che hanno beneficiato ma che nella realtà dovevano essere razionati.

Tabella (16): Classificazione dei dati nel modello (5) a redditi separati

Classified	TRUE		Total
	D	~ D	
+	125	91	216
-	126	229	355
Total	251	320	571

Classified + if predicted $Pr(D) \geq .5$

True D defined as $razionamento! = 0$

Sensitivity $Pr(+ | D)$ **49.80%**

Specificity $Pr(- | \sim D)$ **71.56%**

Positive predictive value $Pr(D | +)$ **57.87%**

Negative predictive value $Pr(\sim D | -)$ **64.51%**

False + rate for true $\sim D$ $Pr(+ | \sim D)$ **28.44%**

False - rate for true D $Pr(- | D)$ **50.20%**

False + rate for classified + $Pr(\sim D | +)$ **42.13%**

False - rate for classified - $Pr(D | -)$ **35.49%**

Correctly classified 62.00%

Per quanto riguarda le ultime tre specificazioni, non sono stati svolti tutti i test ma soltanto il test AIC e il test Gof.

In particolare, è interessante vedere come il miglior valore del test degrees of freedom si registra nella specificazione riportata in colonna (10) della Tabella (12), con valore pari a 890.03.

In definitiva, sulla base delle variabili più importanti osservate nel modello e più precisamente nelle varie specificazioni e anche come confermato dai test, si può dire che la specificazione (7) sembra essere la migliore. Tuttavia, secondo il test di Breusch-Godfrey, la specificazione migliore risulta essere quella riportata in colonna (10), nella quale è stata aggiunta la variabile relativa al valore di un eventuale terreno di proprietà del richiedente.

Ciononostante, è importante specificare che per tutte le dieci specificazioni, il segno delle variabili è rimasto invariato e questo ci fa pensare che le variabili sono poco correlate tra loro. Quando, ad esempio, si usa la variabile relativa ai redditi totale, al posto di utilizzare la variabile più corretta dei redditi separati del richiedente, non cambia la struttura del modello. Questa è senz'altro una buona cosa, ma chiaramente i test ci dicono di considerare i due redditi separatamente perché da questa variabile si ottengono delle informazioni aggiuntive di cui si deve tener conto. Anche le variabili relative al valore degli immobili e al valore dei terreni non rientrano nella specificazione principale, tuttavia ci accorgiamo che sia la variabile relativa agli immobili che quella relativa ai terreni hanno il segno che ci aspettavamo.

3.5 Conclusioni di capitolo

In questo capitolo si è svolta l'analisi econometrica, al fine di evidenziare le caratteristiche che consentono di accedere più facilmente al credito. Questo è stato possibile utilizzando i dati raccolti presso la Fondazione Salus Populi Romani.

A tale scopo, ho formulato un modello econometrico che si adattava meglio alla tipologia di dati a disposizione per lo studio del razionamento del credito alle famiglie.

Da quest'analisi è emerso che ci sono diverse determinanti che spiegano perché per una persona è più facile accedere al credito e, di queste determinanti analizzate, alcune sono risultate statisticamente significative e quindi utili a spiegare chi accede al credito e chi, invece, viene razionato.

Si è visto che i coefficienti legati ad alcune variabili sociodemografiche concorrono a spiegare il motivo dell'accesso al credito.

Oltre a questi fattori, altre determinanti che incidono sul razionamento del credito sono le variabili legate all'occupazione del soggetto richiedente, al suo reddito e di quello del partner, quando presente. Sono risultate statisticamente significative anche alcune variabili legate alla condizione patrimoniale e debitoria del soggetto.

Sebbene l'ente erogatore sia un ente che si può definire di microcredito, risulta che alcuni soggetti non bancabili continuano ad avere difficoltà ad accedere al credito. Questo problema, per coloro che potrebbero essere definiti non bancabili, non si risolve neanche con un ente di microcredito. Anche lo studio condotto da Anderloni e Vandone (2016) mostra che il problema legato alla posizione lavorativa, oltre che aumentare la vulnerabilità del soggetto e diminuire il benessere della persona, è una condizione che non facilita l'accesso al credito.

Abbiamo visto che le variabili relative al patrimonio impattano positivamente sulla probabilità di accesso al credito e risultano statisticamente significative.

In particolare, essere proprietari di un immobile favorisce il richiedente a beneficiare del prestito. Riprendendo la spiegazione di Magri e Pico (2014), si può indicare che il soggetto ha più capacità di rimborsare il prestito mensilmente, non dovendo magari pagare l'affitto.

Inoltre, sempre in riferimento alle variabili patrimoniali, si vede che i coefficienti relativi al valore di ulteriori immobili e terreni di proprietà del richiedente sono statisticamente significativi e impattano in maniera positiva sulla probabilità di accesso al credito.

In aggiunta a quanto detto, se al reddito del richiedente si aggiunge anche il reddito del partner proveniente da una sua attività lavorativa regolare, si vede come il soggetto richiedente ha più possibilità di accedere al prestito.

In conclusione, si è visto che la specificazione più completa e più adatta nello spiegare meglio le variabili, come evidenziato dai test presentati nella sezione precedente, è risultata essere quella riportata in colonna (7) della Tabella (12).

La Fondazione opera come un ente di microcredito ma nonostante questo, anche per un'organizzazione di questo tipo, è difficile erogare credito a persone che presentano delle caratteristiche tipiche dei non bancabili. Anche in questo contesto permane il problema dell'esclusione finanziaria di alcune categorie di persone. Molto spesso, sebbene si parli di attività di microcredito per combattere l'esclusione creditizia, sembra difficile anche per le istituzioni di microcredito, erogare il prestito ai soggetti con situazioni difficili.

Conclusioni

L'analisi sviluppata nel presente elaborato ha voluto dare il suo contributo all'analisi del fenomeno del razionamento del credito e alle determinanti dell'accesso al credito per le famiglie.

Per l'analisi, sono stati utilizzati dei dati di un ente di microcredito, la Fondazione Salus Populi Romani che presta in modo specifico a famiglie che hanno difficoltà a recuperare fondi presso le istituzioni finanziarie tradizionali.

Nello specifico, l'analisi empirica è stata condotta attraverso l'implementazione di un modello econometrico, precisamente attraverso un modello probit adatto a variabili dipendenti dicotomiche.

Successivamente, per un controllo di robustezza, sono state formulate diverse specificazioni, che considerano variabili differenti, per capire quali tra queste spiegava meglio i dati. Nel modello sono state inserite variabili sociodemografiche, reddituali, patrimoniali e quelle riferite alla posizione debitoria della persona.

Una volta implementato il modello econometrico e condotte le stime si è proceduto alla verifica delle specificazioni utilizzando dei test idonei a verificare l'accuratezza dei risultati ottenuti.

Nello specifico, si è visto come alcune delle variabili sociodemografiche impattano sulla probabilità di accesso al credito: ad esempio, essere italiano, avere un coniuge a carico e l'età dell'individuo mostrano di essere statisticamente significative; al contrario, il genere sessuale non risulta essere un fattore determinante per l'accesso al credito.

A questi primi risultati, si aggiungono anche le evidenze relative alla condizione reddituale e patrimoniale della persona.

Per quanto riguarda le variabili reddituali, si sono considerati i redditi dichiarati e i redditi non dichiarati. Sia il reddito dichiarato del richiedente che il reddito del partner hanno un impatto positivo

e statisticamente significativo sulla probabilità di accesso al credito; il coefficiente legato al reddito non dichiarato è risultato, invece, non statisticamente significativo e pertanto non risulta essere una determinante per l'accesso al credito.

È risultato inoltre interessante analizzare lo status lavorativo del richiedente. Sulla base dei risultati ottenuti da Anderloni e Vandone (2016), il problema connesso alla situazione reddituale della persona è, infatti, strettamente correlato allo status lavorativo.

Dall'analisi condotta in questo elaborato, è emerso che i pensionati hanno più facilità di accedere al credito mentre i disoccupati sono quelli a maggior rischio di esclusione.

Questo risultato è in linea con quello ottenuto dall'analisi condotta da Magri e Pico (2014) nella quale si evidenzia che i soggetti over 65 sono coloro che hanno più possibilità di accedere al credito. Si può ipotizzare che le persone over 65, percependo una pensione, hanno maggiori capacità di garantire il creditore.

Ancora una volta è emerso che persone non bancabili continuano a soffrire questo problema anche quando si rivolgono ad organizzazioni di microcredito: disoccupati e persone con redditi non dichiarati continuano ad essere oggetto di esclusione finanziaria.

In relazione alle variabili patrimoniali della persona, si evidenzia che essere proprietario di una casa, avere dei terreni e avere degli altri immobili facilita l'accesso al credito. Come si è potuto evidenziare in precedenza, si può immaginare che essere proprietario di un'abitazione riduce le spese per il pagamento dell'affitto; al contrario, avere un mutuo è chiaramente una spesa aggiuntiva che va sostenuta mensilmente e che sottrae potenziali risorse al debitore nella fase di rimborso di un altro prestito.

Nel lavoro svolto si sono individuati dei problemi di esclusione finanziaria. Principalmente, per i disoccupati, per le persone con redditi non dichiarati e per chi ha già una posizione debitoria (mutuo sulla prima casa) è più difficile accedere al credito.

Di conseguenza, anche analizzando un contesto in cui il credito viene erogato da un'istituzione di microcredito, permane il problema di esclusione finanziaria per alcune categorie di persone.

La Fondazione Salus Populi Romani è un ente che opera nell'ambito del microcredito ma nonostante questo, anche per un'organizzazione di questo tipo, è difficile erogare credito a persone che presentano delle caratteristiche tipiche dei non bancabili.

Sulla base di quanto detto, per un'indicazione di politica economica, si dovrebbe sottolineare che, anche in questo contesto, l'esclusione finanziaria resiste. Si dovrebbero adottare specifici provvedimenti di politica economica per favorire l'accesso al credito anche a quelle persone che continuano ad essere razionate anche in un contesto di microcredito.

Bibliografia

Akerlof G.A. (1978) – “The market for Lemons: Quality uncertainty and the market mechanism”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, issue 3, pp. 488-500

Anderloni L., Vandone D., (2016) - “La vulnerabilità e il benessere delle famiglie italiane”, *Forum ANIA Consumatori*, Francoangeli

Andreoni A. e Pelligra V. (2009) – “Microfinanza: dare credito alle relazioni”, Edizione II, *Il Mulino*, Bologna

Baffigi A., Cannari L., D'Alessio G. (2016) – “Cinquant'anni di indagini sui bilanci delle famiglie italiane: storia, metodi, prospettive”, *Occasional Paper n. 368*, *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali

Banca d'Italia – *Bollettino Economico n. 1/2020*

Becchetti L. (2008) – “Il microcredito: una nuova frontiera per l'economia”, *Il Mulino*

Basel Committee on Banking Supervision, (2017) – “Basel III: Finalising post-crisi reforms” *Microfinance Workstream*, pp-10-162

Caivano M., Rodano L., Siviero S., (2010) “La trasmissione della crisi globale all'economia italiana”, *indagine controfattuale, 2008-2010*, *Occasional Paper n. 64*, *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali

Chakravarty S., Xiang M., (2013) – “The International evidence on discouraged small businesses”, *Journal of Empirical Finance* Vol. 20 pp. 63-82

Dalla Pellegrina L., Di Maio G., Masciandaro D., Saraceno M. (2017) – “Vulnerability to Money Laundering and Crime

Deterrence: Evidence from Italy”, Working Paper n. 66, Bocconi, Baffi Carefin

D’Alessio G., Iezzi S. (2013) – “Household over- indebtedness. Definition and Measurement with Italian data”, Occasional Paper n. 149, Questioni di Economia e Finanza, Banca d’Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali

Demoussis M., Drakos K., Giannakopoulos N. (2017) – “The impact of sovereign ratings on Euro zone, SMEs’ credit rationing”, Journal of Economic Studies Vol. 44, n. 5, pp. 745-764

Diriker D., Landoni P., Benaglio N. (2017) – “Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017”, Survey Report, European Microfinance Network

Drexler B, van Bork G., Mueffelmann S., Hashemian C., Siek H., Sturm M., Benaglio N., Pytkowska J., Microfinance in the European Union Market (2017) – Analysis and Recommendations for delivery options in 2021-2027 – Final Report, Frankfurt School of Finance and Management, European Microfinance Network and Microfinance Centre

Ferri G., Murro P., Pini M., (2018) – “Credit rationing and the relationship between Family businesses and banks in Italy”, Working Paper n. 24, CERBE

Gomel G., Bernasconi F., Cartechini M. L., Fucile V., Settimo R., Staiano R. (2011) – “Inclusione finanziaria: le iniziative del G20 e il ruolo della Banca d’Italia”, Occasional Paper n. 96, Questioni di Economia e Finanza, Banca d’Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali

Guiso L., (2009) – “High-tech and credit rationing”, Journal of Economic behavior & organization, n.35, pp. 39-59

Jaffee D.M., Russell T. (1976) – “Imperfect information, uncertainty, and credit rationing”, The Quarterly Journal of

Economics vol. 90 n. 4, pp. 651-666

Jia X., Heidhues F., Zeller M., (2016) – “Credit rationing of rural households in China”, *Agricultural Finance Review*, Emerald Group Publishing vol. 77, issue 2

Korab P., Pomenkova J., (2015) – “Credit rationing in Greece during and after the financial crisis”, Working Paper n.2, *Journal of Economic and Finance* vol. 67, n.2

Magri S., Pico R. (2014) – “Il mercato del credito alle famiglie dopo cinque anni di crisi: evidenze dall’indagine su loro bilanci”, Occasional Paper n. 241, *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d’Italia, Area ricerca economica e relazioni internazionali

Report Mastercard Financial Inclusion Survey (2016) – “The road of inclusion”

Ministero dell’Economia e delle Finanze – Bilanci 2013 e 2014

Murro P., Peruzzi V., (2019) – “Family firms and access to credit. Is family ownership beneficial?”, *Journal of Banking and Finance*, vol. 101(C), pp. 173-187

Nath Das A., Laha A., (2015) – “Extent of Credit rationing and its determinants: Micro-empirical Evidence from rural West Bengal, India”, Working Paper, *South Asian Journal of Management*, vol. 24, n.1

Previati A.D., Ricci O., Stentella Lopes F.S., (2019) – “La capacità delle famiglie italiane di assorbire lo shock pandemico: il ruolo dell’alfabetizzazione finanziaria”, *Quaderno di ricerca* n. 6, Comitato per la programmazione e il coordinamento dell’educazione finanziaria

Quaglio A., (2017) – “Razionamento del credito e rischi finanziari: alcune questioni aperte fra opinione pubblica e ri-regolamentazione bancaria”, *Statistica, Società & Lavoro* Anno 2, n. 2

Report of the European Commission (2008) – “Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion”, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies (marzo) pp. 4-16

Saltari E. (2011) – “Appunti di economia finanziaria”, pp. 52-80, Esculapio

Sen A. (2015) – “Universal Health Care: the affordable dream”, Harvard Public Health Review, vol. 5, Spring 2015, JSTOR

Stiglitz J.E., Weiss A. (1981) – “Credit rationing in markets with imperfect information”, The American Economic Review, vol. 71, n. 3 pp. 393-410

Testo Unico Bancario, Titolo V “Soggetti operanti nel settore finanziario”

World Bank (2017) – “Gains for a Sustainable World”

Yunus M. (2019) – “The Future of Microfinance”, Brown Journal of Affairs vol. 26, issue 2, n. 119

Sitografia

ec.europa.eu (Eurostat)

sdw.ecb.europa.eu (Bank Lending Survey)

www.antiusura Caritas Roma.org

www.bancaditalia.it

www.bancaetica.it

www.borsaitaliana.it

www.crif.it

www.european-microfinance.org

www.istat.it

www.microcredito.gov.it (Ente Nazionale del Microcredito)

www.permicro.it

www.worldbank.org