



Munich Personal RePEc Archive

Microcredit: The Nobel Peace Prize for 2006

Reggiani, Tommaso

Università di Milano-Bicocca - Department of Political Economics

1 December 2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/5669/>

MPRA Paper No. 5669, posted 09 Nov 2007 07:01 UTC

Tommaso Reggiani *

Premio Nobel al microcredito

Lo scorso 13 ottobre il Premio Nobel per la Pace è stato conferito, in parti uguali, a **Muhammad Yunus**, economista del Bangladesh, e alla **Grameen Bank** (Banca rurale o di villaggio in lingua bengali), che Yunus stesso aveva fondato nel 1976 e di cui è Direttore generale. Si tratta della «consacrazione» definitiva, a livello anche di immagine, di un particolare strumento finanziario, il **microcredito**, che da tempo si è imposto all'attenzione di chi si occupa di sviluppo per le grandi potenzialità che offre e per la costante crescita che fa registrare. Non a caso già il 2005 era stato dichiarato dall'ONU Anno internazionale del microcredito¹. Come si legge nella motivazione del conferimento del Premio, «soprattutto attraverso la Grameen Bank, il prof. Yunus ha reso il microcredito uno strumento sempre più importante nella lotta alla povertà. La Grameen Bank è fonte di ispirazione e di modelli per le numerose istituzioni del settore del microcredito che sono nate in ogni parte del mondo»².

Questo articolo si propone di ripercorrere la storia, l'evoluzione e il funzionamento della Grameen Bank, illustrando le ragioni per cui davvero l'opera del prof. Yunus ha meritato un riconoscimento tanto importante ed evidenziando i valori che la sostengono e le novità che il microcredito apporta alla comprensione dei fenomeni economici.

1. Il microcredito per uscire dal circolo vizioso della povertà

Durante la grande carestia che colpì il **Bangladesh** nel **1974**, Muhammad Yunus si sente chiamato a mettere le proprie competenze di professore

* *Dottore in Scienze dell'economia, specializzando in Economia politica nell'Università di Milano-Bicocca.*

L'autore ringrazia il prof. Luigino Bruni per il proficuo e costante scambio di idee.

¹ Cfr BAI P. S., «Microcredito e lotta alla povertà», in *Aggiornamenti Sociali*, 6 (2004) 501-504.

² Il comunicato stampa con la motivazione del conferimento del Premio è disponibile in inglese su <http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/press.html>. Nostra trad.

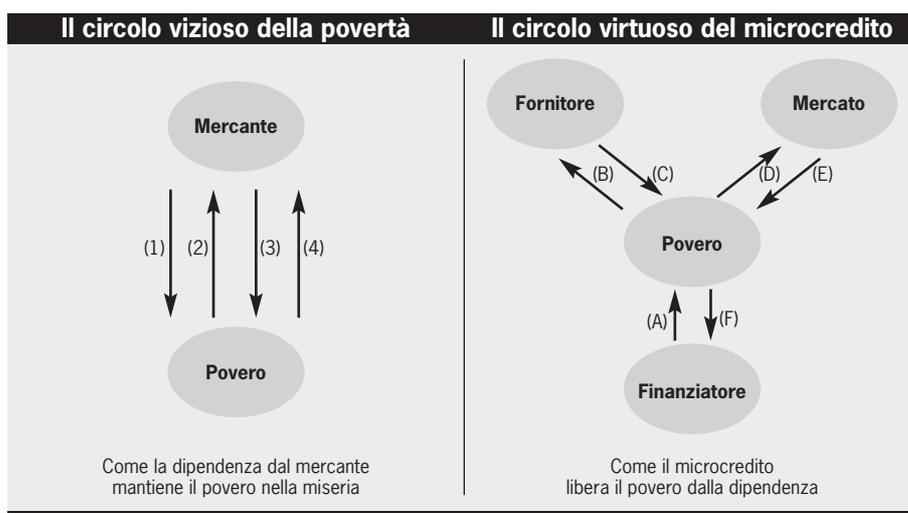
Chi è Muhammad Yunus

Muhammad Yunus nasce nel 1940 a Chittagong (attualmente Bangladesh, allora Bengala orientale, parte dell'India sotto dominio britannico, e successivamente Pakistan orientale), nella cui Università si laurea in Economia. Nel 1970 ottiene il Ph.D. in Economia nella Vanderbilt University di Nashville (USA). Dal 1969 al 1972 è professore di Economia nella Middle Tennessee State University (USA). Dal 1972 al 1989 è professore di Economia e poi Direttore del Dipartimento di Economia nell'Università di Chittagong. Dal 1983 è Direttore generale della Grameen Bank. Nel corso degli anni ha ricevuto numerosissimi premi e riconoscimenti per la sua attività, in patria come all'estero, e numerose lauree *honoris causa* in diverse discipline (in Italia dalle Università di Torino, Firenze e Bologna).

universitario di economia a disposizione dei più poveri, per cercare di mitigare la spaventosa realtà in cui sono costretti a vivere ³. Il Bangladesh era, allora ancor più di oggi, **uno dei Paesi più poveri del mondo**, nonostante gli sforzi della cooperazione internazionale, periodicamente flagellato da inondazioni, uragani e carestie e caratterizzato da una situazione sociale estremamente precaria: densità di popolazione elevatissima, pessime condizioni igieniche, malnutrizione endemica, diffusissimo analfabetismo ed elevatissima percentuale di poveri (cfr riquadro alla p. 826).

Dopo un breve periodo di osservazione delle dinamiche sociali ed economiche, Yunus identifica il **circolo vizioso** responsabile del perpetuarsi della miseria nella **spirale dello sfruttamento** della grande massa di nullatenenti da parte di un ristretto gruppo di persone agiate. Tale circolo può essere schematizzato nel modo seguente (cfr riquadro alla pagina successiva): non disponendo il povero delle risorse necessarie all'acquisto delle materie prime necessarie alla produzione — tipicamente piccoli oggetti d'artigianato a basso valore aggiunto — il mercante glielo consegna a credito (flusso materiale 1); il povero poi cede quanto prodotto al mercante (flusso materiale 2), che lo rivenderà sul mercato. Il mercante corrisponde al povero il prezzo del prodotto (flusso monetario 3), trattenendo il valore delle materie prime anticipate (flusso monetario 4). Al povero resta dunque solo il minimo indispensabile per la sussistenza, mentre il mercante si garantisce la disponibilità di una forza lavoro a basso costo e in condizioni di totale dipendenza: una vera e propria forma di schia-

³ Per una esposizione più ampia e circostanziata rimandiamo all'autobiografia di YUNUS M., *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano 1998 (e successive riedizioni). Le citazioni nel prosieguo dell'articolo sono tratte dall'edizione 2002⁴.



vitù. Come lo schema visualizza, il povero ha rapporti diretti soltanto con il mercante, da cui è dunque completamente dipendente.

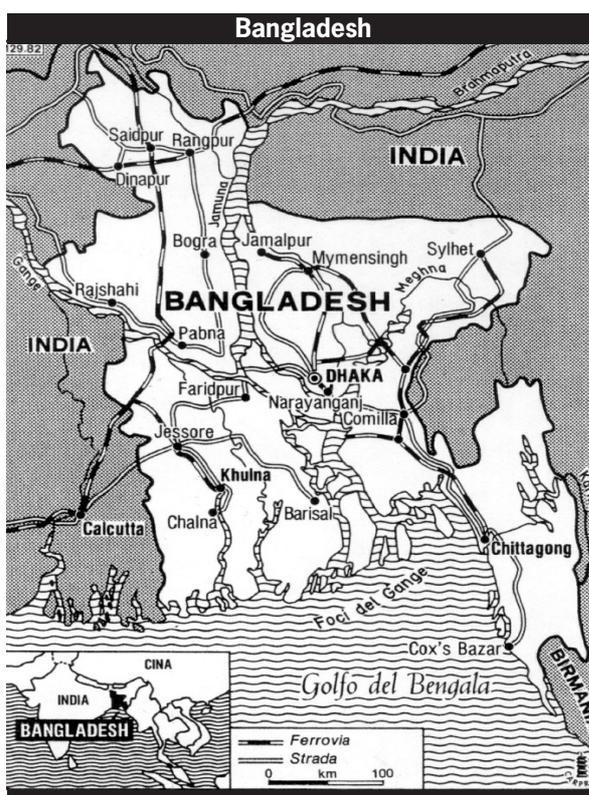
Come **spezzare la dipendenza** che mantiene il povero nella miseria? Fornendogli un «microcredito», un piccolo capitale iniziale (flusso monetario A) per acquistare autonomamente (flusso monetario B) le materie prime necessarie alla produzione (flusso materiale C). Successivamente il povero, divenuto produttore «in proprio», vende direttamente sul mercato i propri prodotti (flusso materiale D), ottenendone prezzi e conseguentemente margini di guadagno (flusso monetario E) superiori a quelli riconosciutigli in precedenza dal mercante/sfruttatore. Una parte dei proventi sarà destinata al consumo, ma ne resterà una frazione da utilizzare per la restituzione del prestito (flusso monetario F) e l'autofinanziamento dell'attività economica. Ecco il **circolo virtuoso del microcredito** (cfr riquadro sopra), perfettamente capace di autoalimentarsi: una volta restituito, il capitale del primo prestito sarà disponibile per ulteriori operazioni di microcredito.

2. La nascita di Grameen Bank

L'attivazione del circolo virtuoso appena descritto si scontra però con un **problema concreto**: essendo nullatenente, il povero non è in grado di offrire alcuna **garanzia reale** (pegno o ipoteca) e quindi nessun istituto bancario tradizionale si sognerebbe mai di erogargli un prestito. A questo si aggiunge il pregiudizio di scarsa solvibilità che avvolge la sua figura.

Yunus, coinvolgendo gli studenti del suo ateneo, inizia a visitare i diversi villaggi rurali spiegando il suo programma: **ricevere un prestito per avviare una piccola attività economica e gestirla collettivamente in gruppi di**

Superficie: 147.570 kmq.
 Popolazione: 141.700.000
 (stima 2005).
 Densità: 960 ab./kmq
 (Italia: 194 ab./kmq).
 Capitale: Dhaka (in italiano Dacca).
 PIL pro capite: 426 \$ (2005).
 Indice di sviluppo umano:
 0,520 e 139° posto (2003).
 Popolazione sotto la soglia di
 povertà: 49,8% (2000).
 Adulti analfabeti: 59% (2002).
 Popolazione malnutrita:
 30% (2000-2002).



quattro o cinque persone. Naturalmente, affinché il programma possa mantenersi, è necessario il rimborso dell'intero prestito con i relativi interessi e l'innescarsi del circolo virtuoso del microcredito: una volta avviata l'attività economica del gruppo, questa deve sostenersi e svilupparsi.

All'inizio è il professore stesso a stanziare i finanziamenti, ma è chiaro che il sistema non può basarsi solo sulla sensibilità o la filantropia: bisognava creare un'organizzazione articolata. Beneficiando di stanziamenti governativi, nel 1976 Yunus incomincia a lavorare dapprima su scala regionale per poi approdare nel **1983** alla **costituzione di un vero e proprio istituto bancario** che oggi è divenuto il principale operatore del settore del microcredito nel mondo, con una raccolta di circa un miliardo di dollari, tre quarti dei quali impiegati in prestiti a favore dei 6,61 milioni di clienti nullatenenti (il 97% donne), dislocati in oltre 71.000 villaggi (pari a circa l'86% dei villaggi del Bangladesh). La Grameen Bank oggi può contare su 18.795 dipendenti, 2.247 uffici locali e concede prestiti che mediamente non superano i 180 dollari ⁴. Va

⁴ Dati aggiornati all'agosto 2006 disponibili sul sito Internet di Grameen Bank <www.grameen-info.org>.

sottolineato come coloro che ottengono prestiti dalla banca ne divengano anche soci: attualmente è nelle loro mani il 94% del capitale, mentre il restante 6% è detenuto dallo Stato.

3. I criteri di funzionamento di Grameen Bank

La questione di chi abbia **titolo** ed eventualmente precedenza nell'accesso **al prestito** è di non poco conto: infatti, a seconda dei soggetti a cui una banca si orienta, gli effetti sulla società e sulle singole comunità coinvolte sono differenti.

Fin da subito viene individuata nella **donna** un agente privilegiato, perché una relativa autonomia economica le consente di emanciparsi almeno in parte dal marito e perché generalmente la donna, investendo molto sulla famiglia, e sui figli in modo particolare, funge da catalizzatore per l'intera società⁵: favorirà l'incremento del livello di istruzione dei figli, miglioreranno le condizioni igieniche delle abitazioni e anche la gestione del risparmio domestico sarà più oculata e previdente.

Altra condizione vincolante — almeno in origine — è rappresentata dal fatto che il credito è concesso solo a **gruppi** di 4 o 5 persone e non a singoli. Questo principalmente per due ragioni. La prima è l'esigenza di ridurre il carico di lavoro amministrativo per la nascente banca: siccome ogni gruppo identifica un unico referente per i rapporti con la banca, questo permette alla banca — a parità di prestiti concessi — di ridurre il numero degli interlocutori. Concretamente significa delegare al gruppo una parte del lavoro amministrativo. La seconda ragione, più profonda, ha a che fare con la motivazione delle persone che prendono il denaro a prestito; lavorando in gruppo, i membri sono reciprocamente fonte di sostegno e al limite di controllo: se un membro non onora i propri impegni, il successo dell'intero progetto potrebbe essere messo in discussione. In seno al gruppo di lavoro viene inoltre istituito un **fondo di emergenza obbligatorio** a cui attingere in caso di problemi del progetto o di uno dei membri del gruppo.

Terza peculiarità del sistema di microcredito, oltre al fatto di concedere **prestiti di piccola entità** — ad esempio l'equivalente di 100 dollari —, consiste nel selezionare i beneficiari del credito rigorosamente solo fra i **più poveri**. Perciò è **indispensabile che la banca fornisca consulenze ai suoi clienti** e li aiuti anche in modo pratico. Si richiede dunque **personale motivato, dinamico e creativo**: a differenza di quanto avviene nelle banche ordinarie, in cui sono i clienti a recarsi presso la filiale, nel caso di Grameen **sono i funzionari della banca a muoversi**, visitando i villaggi e costruendo un rapporto stabile:

⁵ Riguardo al ruolo della donna come agente di sviluppo, pur se in epoche e contesti culturali ben diversi, cfr SEN A., *Lo sviluppo è libertà*, Mondadori, Milano 2000, cap. VIII; MILL J. S., *La soggezione delle donne*, Era Nuova, Ellera Umbra 1998 (ed. orig. 1869).

I principali dati quantitativi sull'attività di Grameen Bank.

Il «giro d'affari» di Grameen Bank

Depositi dei soci-clienti: 306,10 milioni di dollari (bilancio 2005).
Depositi totali: 481,22 milioni di dollari (bilancio 2005).
Prestiti ai soci-clienti: 415,82 milioni di dollari (bilancio 2005).
Utile: 15,85 milioni di dollari (bilancio 2005), interamente accantonato in un Fondo speciale per i disastri naturali.
Tasso di interesse sui depositi: tra l'8,5% e il 12%.
Tasso di interesse sui prestiti:
 - 0% per il programma per i mendicanti;
 - 5% per i prestiti a studenti;
 - 8% per i prestiti per la casa;
 - 10% per i prestiti ordinari.
Prestiti erogati dall'inizio dell'attività: 5,72 miliardi di dollari.
Prestiti restituiti dall'inizio dell'attività: 5,07 miliardi di dollari.
Sofferenze (crediti non recuperati): 1,15% (in Italia, nel 2005 e per i prestiti a famiglie: 3,3%).
Tasso di solvenza: 98,85%.

Fonte: <www.grameen-info.org>.

«Noi stabiliamo rapporti con le persone, non con i documenti»⁶. In altre parole, la banca mira a costruire in questo modo quell'*asset* relazionale⁷ fondamentale che è la **fiducia**, unica possibile garanzia del rimborso dei prestiti e dunque della sostenibilità economica del sistema.

4. «Abbiamo guardato come funzionano le altre banche e abbiamo fatto il contrario»⁸

Ma come può reggersi ed essere gestita un'organizzazione creditizia che si rivolge a una tale utenza?

⁶ YUNUS M., *Il banchiere dei poveri*, cit., 107.

⁷ In analogia con quanto accade per i beni materiali, anche i beni relazionali (quella particolare categoria di beni immateriali la cui produzione e fruizione non possono avvenire al di fuori di una relazione interpersonale) «possono comunque essere beni *capitali* o *assets* (come l'amicizia) o beni *di consumo* (come quelli associati al "benessere", o al "malessere", che mi procura una chiacchierata con un viaggiatore sconosciuto sul treno)» (BRUNI L., *L'economia, la felicità e gli altri*, Città Nuova, Roma 2004, 188). Il fatto di durare nel tempo e quindi di essere fonte ripetuta di utilità è la caratteristica principale di un *asset* (relazionale o meno che sia). Cfr anche GUI B., «Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con fenomeni interpersonali», in SACCO P. L. - ZAMAGNI S., *Complessità relazionale e comportamento economico*, il Mulino, Bologna 2002, 15-66.

⁸ YUNUS M., *Il banchiere dei poveri*, cit., 115.

Innanzitutto occorre sfatare il pregiudizio secondo il quale il povero non restituisce i prestiti. Nulla di più falso: come dimostra l'esperienza di Grameen, **il povero è solvibile** nel 99% dei casi, perché capisce che la possibilità offertagli è l'unica per poter migliorare la propria condizione e quindi si impegna a fondo per non tradire le attese e la fiducia accordatagli. Se non onorerà i propri impegni, non potrà ottenere nuovi prestiti e svaniranno le sue possibilità di miglioramento. La **garanzia reale o personale**, che le banche normalmente richiedono per la concessione di un prestito, quindi **appare un concetto teorico** che dovrebbe essere oggetto di riflessione e revisione, in sostanza si dimostra solamente una pratica di mera burocrazia operativa.

Evidentemente anche le prassi operative delle normali banche devono essere adattate alle particolarità della clientela del microcredito. Ad esempio **gli interessi vengono riscossi tramite irrisorie somme settimanali**, attenuando così l'impatto sul bilancio familiare e l'effetto psicologico di «separazione dal denaro» che si avrebbe lasciandoli accumulare⁹, restituendo una somma cospicua in un'unica soluzione. Inoltre l'esperienza di riuscire a pagare puntualmente quanto dovuto incoraggia e motiva le persone a proseguire nello sforzo. Evidentemente questo aumenta gli oneri di gestione per la banca e richiede una diversa organizzazione del lavoro: «Le banche convenzionali chiedono ai clienti di recarsi nei loro uffici. Per un povero — e per giunta analfabeta — un ufficio è un luogo minaccioso, terrificante. È un modo ulteriore per interporre una distanza. Quindi abbiamo pensato che dovessimo essere noi ad andare nelle case. [...] originariamente, in tutte le nostre sedi, affiggevano l'avviso: "La presenza in ufficio di qualsiasi membro del personale è da considerarsi una violazione delle regole della Banca Grameen"»¹⁰.

L'esperienza di Grameen dimostra quindi come **non ci siano vere ragioni per escludere i poveri dal circuito del credito**, come fanno normalmente gli operatori bancari convenzionali. Anzi, a condizione di sapersi adattare alle peculiarità della clientela, il microcredito si dimostra anche un'impresa redditizia.

5. La riorganizzazione: dal gruppo alla persona

Dopo circa trent'anni di vita, dopo essersi consolidata e diffusa, Grameen Bank ha deciso di verificare e modificare la propria metodologia di microcredito. È dell'ottobre **2002** un importante documento programmatico, sempre redatto dal prof. Yunus, nel quale si delineano le **nuove prospettive dell'istituto**¹¹. La svolta è il **passaggio** dal sistema originario, denominato Grameen Classic System (**GCS: Sistema Grameen Classico**) — che abbiamo descritto in precedenza —, a un nuovo assetto organizzativo, detto Grameen Generalised

⁹ Cfr *ivi*, 109.

¹⁰ *Ivi*, 115.

¹¹ Cfr YUNUS M., *Grameen Bank II: designed to open new possibilities*, ottobre 2002, in <www.grameen-info.org/bank/bank2.html>.

La storia di Pramila

Pramila entrò in Grameen nel 1984. Dopo due anni, colpita da enterite, fu operata [... e] i medici le dissero che per un paio d'anni non avrebbe potuto lavorare. Per pagare l'operazione, i membri del suo gruppo le proposero un prestito del fondo di gruppo, ma il denaro non fu sufficiente, tanto che Pramila dovette vendere la sua mucca e la sua piccola drogheria. In seguito ricevette un nuovo prestito, che le permise di comperare delle mucche da latte. [...] Durante l'inondazione del 1988 il suo villaggio fu inghiottito e la sua casa distrutta. Nel 1992 una lampada ad olio mandò a fuoco la casa. [...] Pramila perse tutti i prodotti delle sue colture, tutte le scorte di magazzino, le due mucche e il negozietto di spezie [che con fatica aveva ricostituito]. L'indomani mattina gli operatori di Grameen andarono a trovarla, e

organizzarono una riunione straordinaria nel corso della quale le proposero di accettare un prestito da prelevare dal fondo di emergenza del centro. Pramila preferì prendere un prestito stagionale più un prestito dal fondo del suo gruppo. Ne utilizzò una parte per riaprire un piccolo commercio di spezie, e il resto per comperare concime da spargere sui suoi terreni irrigati. Con l'aiuto di tre nipoti poté cominciare a rimborsare il prestito. Tre mesi dopo Grameen le concesse un prestito per [...] farsi costruire una nuova casa. Pramila usufruisce attualmente del dodicesimo prestito; possiede e affitta terra sufficiente per sfamare tutta la famiglia e rivendere ogni anno 10 *mounds* di riso.

Tratto da: YUNUS M., *Il banchiere dei poveri*, cit., 155 s.

System (GCS: **Sistema Grameen Generalizzato**), entrato pienamente in vigore nell'ultimo trimestre del 2005.

In estrema sintesi, i principali cambiamenti sono orientati a fornire al sistema di microcredito una **maggiore flessibilità** per renderlo maggiormente efficace e permettergli di meglio valorizzare la «risorsa persona». Una analisi in parallelo evidenzia le novità ma anche la sostanziale **coerenza nella filosofia di fondo**¹². Restano fermi infatti gli **elementi forti** su cui si basa il metodo Grameen: il concetto di **solvibilità del povero**, confortato dall'ampia esperienza raccolta, anche rispetto al caso di coloro che, avendo mancato la scadenza del prestito, si impegnano al rimborso del capitale in un tempo successivo¹³; l'erogazione del prestito a **piccoli gruppi** di persone e la conseguente valorizzazione delle attività a livello comunitario; la **centralità delle donne**. La flessibilità e i nuovi prodotti che il GCS introduce sono volti a rimediare ad alcuni inconvenienti che il GCS aveva fatto registrare e che spesso finivano per escludere proprio i più bisognosi.

Nel GCS, ad esempio, il sistema dei rimborsi era piuttosto rigido e per alcuni aspetti esageratamente standardizzato, anche per snellire l'operatività

¹² Cfr RUTHERFORD S., *MicroSave Briefing Notes on Grameen II* (# 1-2-3), MicroSave, Nairobi 2005; REGGIANI T., *Grameen Bank II: una possibile analisi in prospettiva relazionale*, 2005, in <www.socialcapitalgateway.org/Reggiani05a.pdf>.

¹³ Cfr HOSSAIN I., *MicroSave Briefing Notes on Grameen II* (# 4), MicroSave, Nairobi 2005.

della neonata banca. La **manca**za di **flessibilità** induceva nel debitore in difficoltà a tenere il passo dei pagamenti uno stato di **stress e tensione** che nel lungo periodo **generava inesorabilmente l'uscita volontaria o l'esclusione «coatta»** (promossa dalla banca) dal sistema.

La flessibilità del sistema GCS si concretizza tramite l'**ampliamento della gamma** delle condizioni di credito: al credito *Base*, quello tradizionale di gruppo, si affianca una **linea di prestiti flessibili *Flexi*** destinati al recupero delle persone che non riescono a tenere il passo dei rimborsi dello schema *Base*. Quest'ultimo resta — per così dire — l'autostrada del microcredito, mentre il prestito *Flexi* è una sorta di corsia di emergenza: chi si trova in momentanea difficoltà può rallentare e ricevere aiuto senza uscire dal percorso e ostacolare il gruppo. Concretamente, di fronte a casi di difficoltà, la banca predispone un prestito su misura per le specifiche esigenze e possibilità della persona in esame, aggiornandone costantemente termini e scadenze, così da sollevare il povero dalle tensioni e dalla tentazione di defezione e da permettergli, a operazione ultimata, di reintegrarsi nel programma tradizionale.

La seconda novità è rappresentata dall'**abolizione del fondo obbligatorio di mutuo soccorso** — elemento che fin dal principio non è mai stato particolarmente gradito dai clienti — **a favore di un fondo previdenziale individuale**. Il fondo comune di gruppo, a cui partecipavano e contribuivano tutti i membri, veniva utilizzato nel caso in cui uno (o più) di essi versasse in situazioni di emergenza. Come la classica teoria economica insegna, questo dava adito a comportamenti opportunistici tesi a ricevere il massimo vantaggio pagando il minimo prezzo. Infatti, i componenti del gruppo meno volenterosi avrebbero potuto approfittare di questo fondo, a cui tutti contribuivano, a fronte di un contributo relativamente ridotto: nel caso di un gruppo di 5 persone, versando 20 era possibile ottenere 100. Il nuovo modello prevede invece fondi vincolati di natura previdenziale a livello individuale, così da non permettere pratiche opportunistiche. Questa innovazione non ha però avuto ripercussioni negative in materia di mutuo soccorso e solidarietà all'interno del gruppo. Infatti i singoli componenti, di loro iniziativa e in modo del tutto informale, si preoccupano delle situazioni critiche dei colleghi prestando loro le somme necessarie come accade in una tradizionale famiglia. Il nuovo sistema quindi penalizza solo gli opportunisti e non le persone oneste e di buona volontà che, nonostante il proprio fondo previdenziale individuale, non riescano a far fronte alle difficoltà: in questo caso gli altri componenti del gruppo, consci del reale problema, si attiveranno in loro aiuto.

L'introduzione di un'**organizzazione decisamente più elastica e flessibile** ha rappresentato un grande cambiamento all'interno della Grameen Bank. Esso ha potuto aver luogo grazie all'adeguato dimensionamento che la banca e il suo organico hanno raggiunto lungo gli ormai 30 anni di attività, ma non sarebbe stato praticabile agli inizi. Il consolidamento permette oggi a Grameen

Bank di assistere ancor meglio e in modo più completo i suoi soci-clienti. Sostanzialmente **la flessibilità e la personalizzazione dei servizi sono solo strumenti per realizzare un ideale di vera giustizia e uguaglianza**, che deve includere il principio di discriminazione positiva: con le parole di don Milani, «non c'è nulla che sia ingiusto quanto far le parti eguali fra disuguali»¹⁴. Questo era esattamente il paradosso del GCS: la standardizzazione del prestito *Basic* — come abbiamo visto — finiva per operare una selezione avversa che escludeva i più poveri o meno dotati che non riuscivano a tenere il passo delle scadenze di rimborso, cioè proprio coloro che hanno maggiore bisogno di quell'aiuto che può venire dal microcredito e per il cui servizio Grameen Bank era nata.

Tra l'altro, la maggiore flessibilità del GCS ha avuto un **impatto positivo anche sulla motivazione del personale** della banca: a fronte di una maggiore complessità organizzativa, infatti, si sono aperte delle possibilità di maggiore creatività, ad esempio nel disegno di prestiti adattati alle diverse situazioni individuali, e quindi di maggiore soddisfazione sul lavoro. Questo è stato reso possibile anche dal particolare sistema di incentivi adottato da Grameen Bank, in coerenza con la propria ispirazione e il proprio stile: gli obiettivi assegnati al personale riguardano infatti la percentuale di clienti che riesce a superare la soglia di povertà, il tasso di scolarizzazione dei loro figli o il tasso di risparmio delle loro famiglie. Anche i premi non sono incentivi monetari, ma attestazioni di stima e maggiori spazi di libertà operativa. Come scrive M. Yunus, «Il livello di motivazione del personale è al massimo. Ogni volta che parli con i nostri dipendenti, ti trasmettono l'impressione che lavorare per Grameen significa divertirsi un mondo»¹⁵.

6. Conclusioni

Due sono le riflessioni che ci sembra possibile fare a partire dall'esame dell'esperienza della Grameen Bank e delle motivazioni che ne hanno guidato la nascita e l'evoluzione.

La prima è di carattere prettamente economico: la «parabola» della Grameen Bank mostra come sia possibile e auspicabile — al fine di un maggior progresso condiviso e partecipato¹⁶ — **riscoprire il fatto economico come attività sociale**, che deve essere svolta con gli altri, in uno spirito di reciprocità¹⁷ e fraternità¹⁸. È tempo di superare lo stereotipo scientifico-culturale

¹⁴ SCUOLA DI BARBIANA, *Lettera a una professoressa*, Libreria Editrice Fiorentina, Firenze 1967, 55.

¹⁵ YUNUS M., *Grameen Bank II: designed to open new possibilities*, cit. Nostra trad.

¹⁶ Cfr COLOMBO G. (ed.), *Persona e Comunità. La proposta della Rosa Bianca per una nuova politica*, Città Aperta, Troina (EN) 2003, 53-66.

¹⁷ Cfr BRUNI L., *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Bruno Mondadori, Milano 2006.

¹⁸ Cfr ZAMAGNI S., *Gratuità e agire economico: il senso del volontariato*, 2005, in <www.aiccon.it/file/convdoc/n.9.pdf>.

che rappresenta l'economia e la sua logica, in modo estremamente riduttivo, solamente come arido e impersonale confronto di egoismi opposti e antagonisti: **l'economia può tornare a rappresentare un ambiente privilegiato di crescita e realizzazione umana e civile.**

La seconda riflessione parte da lontano: per molti versi il microcredito rappresenta il nuovo «vestito» di quella preoccupazione che nell'Europa del '400 condusse alla nascita dei **Monti di Pietà** ad opera dei francescani come «cura» della povertà e strumento di lotta all'usura. La motivazione principale che ne ispirò l'istituzione era proprio di tipo solidaristico: in una situazione in cui l'impossibilità delle famiglie meno abbienti di accedere al credito a un tasso di interesse equo le costringeva a ricorrere agli usurai e quindi a precipitare nella miseria, i frati si proposero di garantire ai più poveri la possibilità di ricevere denaro in prestito per far fronte alle avverse situazioni congiunturali. Questa stessa preoccupazione è riapparsa oggi, ad opera del prof. Yunus, in Bangladesh, cioè in un contesto culturale e religioso profondamente diverso da quello europeo. In una epoca in cui spesso si parla di **scontro di civiltà** e di incompatibilità fra i valori espressi dall'Occidente cristiano e quelli di culture di matrice islamica — come è il Bangladesh —, è prezioso rilevare come sia **possibile rintracciare consonanze proprio a partire dall'attenzione e dalla cura nei confronti dei «più piccoli»**, ovvero — nel nostro caso specifico — dei più poveri, del cui valore evidentemente entrambe le tradizioni sono portatrici e promotrici¹⁹.

¹⁹ Per una riflessione comparata più approfondita cfr SEN A., *La democrazia degli altri. Perché la libertà non è un'invenzione dell'Occidente*, Mondadori, Milano 2004; BAZOLI G., *Giustizia e uguaglianza. Modelli biblici*, Morcelliana, Brescia 2005.