

# LA CONCORRENZA IN MICROFINANZA: UN DIVINO ERRORE?

Opinioni contrastanti sulla bontà della concorrenza nel mercato microfinanziario.

L'unica certezza è l'intervento pubblico

di NIELS HERMES<sup>1</sup> E STEFANO BATTAGLIA<sup>2</sup>

**N**el corso degli ultimi anni la crescita del settore microfinanziario è stata tumultuosa, dovuta in parte al sostegno delle agenzie di sviluppo, delle ONG e dei governi più attenti. Basti pensare che dal 1997 al 2007 il numero delle famiglie beneficiarie di microcredito è decuplicato, passando da 10 a 100 milioni. La legione di istituzioni di microfinanza (IMF) è cresciuta di pari passo, portando anche ad un aumento della concorrenza, tanto che in alcuni Paesi ciò ha causato un certo grado di saturazione dell'offerta di servizi microfinanziari. Questa espansione è stata accompagnata da una serie di fenomeni collaterali, fra i quali la commercializzazione, tanto che si è parlato del pericolo di una di una 'mission drift' o deriva della missione fondamentale. Le cause di questa commercializzazione sono molteplici. Un motivo è il crescente numero di investitori internazionali e banche commerciali che sono entrati nel settore microfinanziario, attratti oltre che dai sostenuti

ritmi di espansione anche dagli ottimi tassi di rimborso, superiori a quelli del settore bancario convenzionale. Il loro modus operandi però è radicalmente diverso da quello delle ONG tradizionalmente attive nel microcredito. La loro ottica è orientata al profitto, a scapito di obiettivi quali l'inclusione finanziaria e l'alleviamento della povertà. La loro attività improntata alla massima efficienza tende a spiazzare la concorrenza, costretta ad appropriarsi di caratteristiche improprie.

Un'altra causa è la crescita stessa delle IMF: una volta raggiunta una certa massa critica, motivi organizzativi e legislativi premono per una regolamentazione e professionalizzazione della gestione. Ciò può portare ad allentare l'attenzione sulla performance sociale a esclusivo vantaggio di quella finanziaria. A ciò va aggiunta la crescente consa-

pevolezza da parte delle aziende di microcredito che la dipendenza dai sussidi dei donatori alla lunga non sia sostenibile e che quindi nuove formule di finanziamento si rendono necessarie. Tutto ciò si è tradotto, a partire dal 2000, in un aumento sensibile della concorrenza, riscontrato soprattutto in taluni mercati (ad es. Asia meridionale - e in misura minore in America Lati-





na ed Europa dell'Est). Quali sono gli effetti della concorrenza sulla performance delle imprese del settore? Si può affermare che la concorrenza sia un fatto positivo? Le opinioni sul tema sono contrastanti e si basano sia su descrizioni aneddotiche che su ricerche empiriche corroborate da analisi econometriche.

In primo luogo, si è rilevato che un ambiente competitivo può contribuire a ridurre i costi di produzione e di conseguenza creare le premesse per offrire tassi di interesse più favorevoli. In teoria, la riduzione dei tassi, se sostenuta nel tempo, ha effetti positivi sull'espansione del mercato: aumenta il numero di clienti che possono pagare la rata minima necessaria per avere accesso al microcredito. A loro volta però le istituzioni di microfinanza, nel tentativo di contenere i costi, possono eliminare i crediti più piccoli.

Un'altro effetto è che le IMF debbano ricorrere al *branding* per poter sostenere la concorrenza crescente: ciò ha un costo che può andare a scapito dell'efficienza. In secondo luogo, la concorrenza stimola la ridefinizione della produzione: prestiti con termini più flessibili e lo sviluppo di nuovi prodotti (depositi, assicurazioni) e tecnologie più efficienti (mobile banking). An-

che la politica distributiva ne risente ed una strategia a cui si fa ricorso è l'apertura di nuove filiali. Con la competizione, anche la qualità e varietà dei servizi finanziari dovrebbe aumentare (ad es. riduzione dell'intervallo di tempo fra la richiesta e l'esborso del prestito), come pure la protezione della clientela, non più alla mercé di un mercato monopolistico. Per quanto riguarda la penetrazione verso fasce di clienti più esclusi (*outreach*), essa dovrebbe aumentare, in virtù del fatto che un incremento di efficienza in un campo dovrebbe tradursi in maggiori risorse a disposizione per un altro (cd. 'sovvenzione incrociata'). Dall'altro lato, la concorrenza nel settore finanziario può avere effetti negativi, in quanto può portare ad abbassare gli standard del processo di selezione della clientela, indebolendo il rapporto banca-cliente con un aumento del sovraindebitamento. Come avviene ciò? L'eccesso di offerta di prestiti comporta da una parte una maggiore facilità del cliente a procurarsi mezzi finanziari, e dall'altra ad un rilassamento delle IMF nella concessione degli stessi (spesso causato dalle forti pressioni esercitate sui funzionari di vendita). L'indebitamento multiplo (più prestiti da diverse fonti) senza una rifles-

to del sovraindebitamento. Come avviene ciò? L'eccesso di offerta di prestiti comporta da una parte una maggiore facilità del cliente a procurarsi mezzi finanziari, e dall'altra ad un rilassamento delle IMF nella concessione degli stessi (spesso causato dalle forti pressioni esercitate sui funzionari di vendita). L'indebitamento multiplo (più prestiti da diverse fonti) senza una rifles-

to del sovraindebitamento. Come avviene ciò? L'eccesso di offerta di prestiti comporta da una parte una maggiore facilità del cliente a procurarsi mezzi finanziari, e dall'altra ad un rilassamento delle IMF nella concessione degli stessi (spesso causato dalle forti pressioni esercitate sui funzionari di vendita). L'indebitamento multiplo (più prestiti da diverse fonti) senza una rifles- >



sione sulla reale capacità di rimborso aumenta il rischio di default del cliente. Ciò porta ad un aumento della perdita sui crediti, che a sua volta peggiora la performance finanziaria della IMF. L'aumento della concorrenza nel settore e la conseguente pressione per raggiungere l'autonomia finanziaria può avvenire insomma a scapito degli obiettivi sociali. Infatti, i risultati di indagini empiriche sembrano indicare che IMF sottoposte alla pressione della concorrenza tendono ad avere livelli più bassi di *outreach* e di rimborso del prestito. Un'altro fatto da tenere presente è che molte IMF sono NGO che non perseguono la massimizzazione del profitto e che non hanno i gradi di libertà sufficienti per modificare liberamente i tassi di interesse perché legate a politiche dettate dai donatori. In alcuni casi, come nel prestito di gruppo, sono i clienti a non poter liberamente scegliere il fornitore. In sostanza, possiamo affermare che il mercato microfinanziario funziona in termini di concorrenza alquanto imperfetta. Quali misure possono essere poste in essere per contrastare gli effetti negativi di una crescente concorrenza? Fra le misure adottabili vi sono ad esempio un miglioramento della legislazione, teso a proteggere le IMF nella loro fase iniziale. Altri provvedimenti legislativi potrebbero ridurre il rischio di un rilassamento degli standard nell'attività di concessione dei prestiti. Un'altra misura potrebbe essere il potenziamento dei sistemi informativi atti a registrare e monitorare le situazioni di sovraindebitamento. In alcune realtà già operano i cd. *credit bureau*, o centrali del credito, con funzioni simili a quelle di un registro dei protesti. Un altro provvedimento - sempre utile - è l'organizzazione di corsi in alfabetizzazione finanziaria per far sì che la clientela sia sensibilizzata intorno ai rischi dell'eccessiva esposizione debitoria.

Resta evidente un fatto: in ambito microfinanziario si rende necessaria la presenza di un guanto pubblico che guidi la mano invisibile del mercato: la posta in gioco è troppo alta. ●

<sup>1</sup> Niels Hermes è professore associato presso la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Groninga, Paesi Bassi. Il prof. Hermes ha scritto un articolo sul tema: Assefa E., Hermes N. & Meesters, A. (2013) *Competition and the Performance of Microfinance Institutions*, Applied Financial Economics, 23:9, 767-782

<sup>2</sup> Stefano Battaglia è consulente in affari europei.

## Competition in microfinance: a bittersweet blessing?

The microfinance industry has come of age and competition is a reality MFIs have to face in mature markets. While the phenomenon is not new, the effects it may bring about are understudied.

Higher competition may compel MFIs to concentrate on the financial sustainability while losing sight of their social goals, outreach in particular. MFIs run as NGOs may find themselves wearing a different and uncomfortable hat.

On the one hand, a more competitive environment may work out lower production costs and lower prices of goods and services and encourage the design of new products and efficient technologies.

However, competition may be conducive to lower borrower selection standards and weakened bank-customer relationships, as well as to multiple loan-taking with consequent higher defaults. There is in fact strong evidence that increased competition is associated with lower levels of loan repayment, supporting the view of those who see increased competition and the related commercialization of the microfinance sector as a potential threat to its longer-term stability and success, especially in terms of its financial objectives.

The results may support calls for designing ways to ensure that the negative effects of increased competition on the sector be minimized. These calls may include improved regulatory measures, reducing the risk MFIs compromise lower lending standards for increased market share. Moreover, it may stimulate initiatives focusing on promoting information sharing between MFIs as well as empowering national microfinance networks in their efforts of monitoring the market shortcomings.



Prof. Niels Hermes

By Niels Hermes and Stefano Battaglia