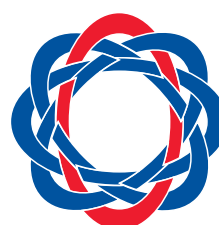


Uniti con le casse di risparmio per raddoppiare il numero di depositi di risparmio aperti da persone di modeste condizioni: il WSBI guida il movimento

Il WSBI (World Savings Banks Institute) partecipa, assieme ai membri della rete di 10 paesi, al piano collettivo che mira ad aumentare sensibilmente il numero di libretti di risparmio intestati ai poveri nei paesi in via di sviluppo. Il piano fa parte di un programma più vasto tendente a sviluppare ulteriormente i servizi finanziari erogati dalle casse di risparmio ad un numero più ampio possibile di persone, in tutto il mondo.

BILL & MELINDA
GATES *foundation*



WSBI

L'importanza del risparmio

Una ricerca della Banca mondiale sottolinea l'utilità delle misure che favoriscono la crescita del risparmio nazionale in quanto aiutano le persone ad uscire dalla povertà. Mettere da parte piccole somme in modo sicuro fornisce alle persone una relativa protezione quando si ammalano o subiscono la perdita del raccolto. Al tempo stesso risparmiare permette di costituire un piccolo capitale e offre nuove prospettive alle future generazioni. Le famiglie modeste che hanno un libretto di risparmio e dispongono dei servizi bancari di base sono in grado di fronteggiare meglio gli imprevisti, possono

mandare a scuola i figli e dispongono di una rete di sicurezza finanziaria. L'accesso ai servizi finanziari sempre più spesso viene considerato essenziale per spezzare la catena della povertà e aiutare i paesi in via di sviluppo a imboccare la strada della crescita economica.

Maggiori informazioni sul programma nel sito:
www.savings-banks.com/savingsprogramme

Rassegna dei progetti in corso

SONAPOST, Burkina Faso: miglioramento dei servizi nelle zone rurali

Sonapost sta pianificando il miglioramento del servizio ai clienti che abitano in zone rurali, attraverso l'ammodernamento del proprio sistema elettronico di gestione delle transazioni e l'ottimizzazione della comunicazione nella rete esistente di uffici postali. I servizi prestati negli uffici insediati nei villaggi verranno ampliati, offrendo la possibilità di effettuare operazioni sui libretti di risparmio. Il progetto mira ad aumentare la base di clientela superando il milione di clienti, di cui l'80% è rappresentato da poveri.

Sistema FEDECRÉDITO, El Salvador: espansione della rete di agenti non bancari

Fedecredito intende aprire una rete non bancaria (ad es. costituita da negozi) nelle zone dove le agenzie bancarie sono assenti o presenti in numero limitato, che coincidono con le aree di maggior povertà. Il progetto prevede in particolare la costituzione di una rete di bancomat e agenti, il lancio dei servizi bancari sul cellulare e una parallela campagna per la ricerca di aspiranti agenti e di clienti. Il progetto punta a coprire un territorio comprendente almeno la metà dei 173 comuni salvadoregni attualmente sprovvisti di agenzie bancarie o con una densità di sportelli insufficiente, acquisendo così 200.000 nuovi clienti tra le fasce più povere della popolazione.

PT Bank Tabungan Negara (Persero) (Bank BTN), Indonesia: automazione degli uffici postali

BTN ha deciso l'automazione di tutti i 576 uffici postali di Giava Centrale, una regione con un alto tasso di povertà. Si tratta di un progetto pilota che, se coronato da successo, verrà successivamente esteso a tutto il territorio nazionale. Il progetto permetterà a BTN di stimolare l'apertura di conti correnti e postali nelle sue agenzie da parte di persone modeste, che potranno così ricevere le prestazioni sociali sul conto invece che in contanti. Ciò permetterà alla banca di rilasciare carte di credito alle persone che prima non potevano richiederle. BTN dovrà migliorare il suo sistema IT e il livello del servizio degli uffici postali, sviluppare le tecniche di gestione del rischio

per supportare la nuova attività, diffondere la conoscenza del nuovo servizio tra il personale e i clienti. Attraverso questo progetto, solo nella regione di Giava Centrale BTN spera di conquistare 1 milione di nuovi clienti tra gli strati poveri della popolazione. L'eventuale successiva estensione a tutto il territorio nazionale favorirà l'inclusione finanziaria di milioni di persone.

Kenya Post Office Savings Bank (KPOSB): utilizzare la rete non bancaria per distribuire servizi finanziari

KPOSB ha intenzione di espandere una piccola rete pilota di agenzie non postali, trasformandola in un nuovo e capillare canale di erogazione dei servizi nelle aree rurali finora escluse. L'iniziativa include:

- le modifiche tecnologiche necessarie all'installazione della nuova rete;
- l'adozione dei migliori standard internazionali di gestione del rischio assunto dalle reti di agenzie;
- la riprogettazione dei processi operativi e dei sistemi IT, al fine di migliorare la qualità del servizio;
- le iniziative per rendere maggiormente accessibili ai poveri i depositi e i servizi di pagamento;
- lo sviluppo e l'implementazione di strategie di comunicazione a supporto della strategia di espansione della nuova rete;
- la pianificazione a lungo termine dell'attività.

Il progetto mira ad acquisire un milione e mezzo di nuovi clienti, di cui almeno un milione tra le fasce povere della popolazione.

Lesotho Postbank (LPB): creare servizi bancari alla portata dei non bancarizzati

LPB sta adottando la tecnologia di gestione delle carte di credito per metterle alla portata dei poveri e delle persone non bancarizzate. Ove necessario la banca impiegherà nuove risorse per gli investimenti in infrastrutture e opportune iniziative di marketing, puntando a triplicare l'attuale base di clientela, portandola così a 250.000 titolari di carta di credito, di cui il 90% appartenente alle fasce più povere della popolazione.

Far progredire l'inclusione finanziaria: il ruolo dei membri del WSBI

Il numero di conti accessibili (bassi costi/basso saldo medio) nei paesi in via di sviluppo o nelle economie in transizione è stimato a 1,4 miliardi, di cui tre quarti aperti presso le casse di risparmio. Tra le banche che hanno partecipato alla gara indetta dal WSBI, l'istituto ha selezionato quelle che hanno presentato le proposte migliori per far progredire l'inclusione finanziaria e l'accesso ai servizi bancari, ma considerando anche il tipo di presenza sul territorio in cui operano. Tutte le banche selezionate sono aderenti alla rete WSBI, hanno un'estesa presenza geografica nel proprio paese e vantano una vasta esperienza di lavoro con le popolazioni disagiate.

I progetti che i membri del WSBI intraprenderanno nell'ambito di questo ampio programma prevedono tre linee guida:

- Amiglioramento dei sistemi IT per rendere i depositi di risparmio più affidabili;
- sviluppo di reti di agenzie non bancarie; e
- modifica delle soluzioni esistenti o elaborazione di nuovi prodotti specificatamente pensati per i poveri.

Progetti in corso, (segue)

Poste Maroc: fornire servizi dedicati ai segmenti di clientela a basso reddito

Poste Maroc sta progettando la commercializzazione dei conti di deposito di base e delle carte prepagate, in particolare presso la popolazione rurale e delle periferie urbane. Questi prodotti verranno proposti ad un segmento di clientela scarsamente abituato ai servizi bancari e con un tasso d'alfabetizzazione pari solo al 40%. Il progetto comporterà la creazione sul terreno di una rete di assistenza all'uso dei servizi, che verranno semplificati per facilitarne l'erogazione alle popolazioni più modeste. L'obiettivo è di conquistare 2 milioni di nuovi clienti che si aggungeranno ai 3 milioni esistenti.

South African Post Office (SAPO): passare dai contanti al conto online

SAPO punta a sostituire il pagamento in contanti delle prestazioni sociali con l'accredito diretto su un conto bancario a spese di gestione ridotte, utilizzabile dal cliente anche per effettuare altri versamenti, prelievi e pagamenti. Questa nuova soluzione verrà proposta anche ai clienti attuali della banca e ai gruppi informali di risparmio (clienti che aprono un conto collettivo per risparmiare assieme) proponendo loro di aprire libretti di risparmio individuali. L'obiettivo di SAPO è di raddoppiare i conti aperti dalle persone modeste, che passerebbero così dagli attuali 2,5 milioni a oltre 5 milioni.

Tanzania Postal Bank (TPB): favorire il risparmio nelle zone rurali installando una rete di terminali

TPB sta progettando l'automazione della sua rete di agenzie postali e, parallelamente, la creazione di una rete di agenzie non postali. Il progetto permetterà di migliorare sensibilmente la capacità di gestione dei pagamenti e delle carte di credito da parte della banca, e prevede lo sviluppo di una rete di terminali, nonché la possibilità di diminuire il costo delle operazioni effettuate presso gli uffici postali. Verranno adottati i migliori standard nella gestione delle reti di agenzie. Gli investimenti nel marketing garantiranno il successo dell'operazione. L'obiettivo principale è di raddoppiare la base di clientela passando dagli attuali 1,25 milioni a 2,5 milioni di clienti, di cui il 90% appartenente alle fasce più povere della popolazione.

PostBank Uganda (PBU): portare i servizi bancari ai più poveri

PBU mira a bancarizzare le popolazioni rurali povere attraverso una rete mista composta da agenzie, centri servizi a basso costo e uffici mobili (furgoni). Il progetto di PBU prevede anche iniziative di marketing per cercare aspiranti agenti e acquisire nuovi clienti, ma anche misure per ridurre i costi trasferendo internamente la gestione della piattaforma informatica e l'emissione delle carte, nonché per sviluppare nuovi prodotti pensati per le necessità della popolazione rurale povera. L'obiettivo del progetto è di acquisire 150.000 nuovi clienti, aumentando così del 50% la base di clientela.

Vietnam Postal Savings Service Company (VPSC): un pacchetto integrato di servizi di microfinanza

VPSC ha deciso di rimodulare i pacchetti di servizi per il risparmio e di proporli, attraverso la propria rete di uffici postali automatici, in una o due regioni pilota. VPSC dovrà pertanto riformulare i servizi esistenti, riconfigurare la piattaforma IT, pubblicizzare i nuovi servizi tramite apposite iniziative di marketing e addestrare il proprio personale. Parallelamente, la banca predisporrà un piano operativo a lungo termine per l'estensione del progetto a livello nazionale. Nella sola regione pilota, l'obiettivo è di arricchire l'attuale portafoglio, composto da 400.000 clienti, con 165.000 nuovi clienti reclutati tra gli strati modesti della popolazione.



RADDOPPIARE IL NUMERO DEI LIBRETTI DI RISPARMIO INTESTATI AI POVERI

Glossario

Non bancarizzati: persone che non sono titolari di conti o che non utilizzano depositi/conti correnti e perciò non hanno accesso ai servizi bancari di base. Questa condizione riguarda oltre un miliardo di persone in tutto il mondo.

Servizi di deposito e pagamento: servizi prestatati da un agente autorizzato o da una banca che consente al cliente di depositare o prelevare denaro ed effettuare pagamenti tramite il proprio conto. Poter disporre di servizi di deposito/pagamento tramite i circuiti bancari formali, come inviare rimesse nel proprio paese d'origine, aiuta le popolazioni povere a fronteggiare gli imprevisti o cogliere le opportunità che si presentano.

Terminale del punto vendita (POS): luogo in cui viene effettuata una transazione, come la cassa di un negozio o di un supermercato e gli sportelli dotati di POS in grado di processare gratuitamente le carte di debito/credito e che possono funzionare anche in assenza della linea telefonica e di elettricità, quindi particolarmente adatti alle regioni più isolate.

Agenzie non bancarie: sportelli non bancari, come gli uffici postali, i negozi, ecc., dove i clienti possono effettuare transazioni finanziarie (come i prelievi e i depositi) e che fungono da intermediari con le banche tenutarie dei conti. Questi tipi di sportelli permettono di fornire servizi finanziari ai poveri non bancarizzati, senza bisogno di aprire vere e proprie agenzie bancarie.

Rete di agenti: rete costituita da persone o organizzazioni che svolgono un'attività per conto di una società, in questo caso un istituto finanziario. Gli agenti che operano per conto di una banca permettono di fornire servizi finanziari alle persone che vivono in regioni isolate. Le reti di agenti permettono ad una banca o ad un istituto di microcredito di aumentare la loro presenza sul territorio, evitando i costi elevati necessari per aprire un'agenzia bancaria.

Operazioni bancarie sul cellulare: tecnologia che consente di effettuare operazioni bancarie tramite un telefono cellulare, come controllare l'estratto conto, effettuare un pagamento, ecc. Il cellulare permette di erogare servizi bancari di base a milioni di persone di modeste condizioni

in tutto il mondo. Il telefono cellulare è l'unico esempio di tecnologia di comunicazione che ha più utenti nei paesi in via di sviluppo che in quelli sviluppati.

Sistema di transazioni elettroniche: sistema di pagamento non in contanti ma tramite carte di credito/debito, bonifici ecc., che permette il trasferimento di denaro per via elettronica. Le avanzate soluzioni per transazioni elettroniche possono ridurre i costi e permettono di rendere economicamente sostenibili i servizi finanziari prestatati ai poveri.

Servizi per carte: servizi relativi alle carte di credito/debito, carte prepagate, ecc. Avere una carta permette, anche alle persone con bassi redditi, di trasferire o mettere da parte un po' di denaro in modo sicuro.

Per maggiori informazioni

Il piano è assistito da una garanzia triennale rilasciata al WSBI dalla fondazione Bill & Melinda Gates. La garanzia fa parte dei servizi finanziari della fondazione in favore dei programmi per i poveri, cui hanno aderito anche altri numerosi sponsor pubblici e privati che forniscono tecnologia e innovazione, per aumentare la qualità, la convenienza e l'accessibilità delle soluzioni di risparmio e dei servizi finanziari proposti ai poveri nei paesi in via di sviluppo.

Per maggiori informazioni, consultare il sito: www.savings-banks.com/savingsprogramme. Il tema dell'accesso ai servizi finanziari è trattato in modo esaustivo e documentato nei seguenti numeri di Perspectives, la pubblicazione specializzata del WSBI:

:

- Perspectives 49 – “Access to finance - What does it mean and how do savings banks foster access” (Cosa s'intende per accesso alla finanza e come si muovono le banche per favorirlo)
- Perspectives 52 – “Savings banks and the double bottom-line - A profitable and accessible model of finance” (Casse di risparmio: non solo profitti. Un modello di banca redditizio e accessibile)
- Perspectives 56 – “Who are the clients of savings banks?” (Chi sono i clienti delle casse di risparmio?)
- Perspectives 57 – “Measuring the social dividend in WSBI members' activities: revealing the hidden elements” (Misurare il valore sociale delle attività dei membri del WSBI: cosa c'è dietro le cifre)

I suddetti documenti sono consultabili anche nel sito: www.wsbi.org, sezione: Publications – Perspectives Research.

Contatti: Ian.Radcliffe@savings-banks.com
Weselina.Angelow@savings-banks.com



WSBI