

AB INNOVATION HUB

Speciale Migrant Banking



Andrea Limone, Amministratore Delegato di PerMicro

Finanziare gli esclusi dal credito

E' nata rivolgendosi all'intero mercato, ma ha intercettato il bisogno di credito di quella fascia di immigrati esclusa dai finanziamenti del mondo bancario, arrivando a un erogato di oltre 8 milioni di euro nel giro di quattro anni, come ci racconta Andrea Limone, Amministratore Delegato di PerMicro

Nata nel 2007 come prima realtà italiana esclusivamente dedicata al microcredito, PerMicro è oggi una realtà con un erogato di 8.570.000 euro e una clientela in gran parte composta da immigrati: non si tratta, in realtà, di una scelta strategica dell'azienda, che sin dal principio non si è rivolta esclusivamente al segmento dei migrant, ma di un incontro tra l'offerta di PerMicro e le necessità specifiche degli immigrati. "PerMicro è un esempio di social business, afferma Andrea Limone, Amministratore Delegato della società. L'85% della nostra clientela è composto da migranti in quanto la nostra offerta è particolarmente adatta a un segmento che viene ritenuto non bancabile anche in presenza di merito creditizio".

Un'esclusione immotivata

Che ci sia una certa differenza tra i non bancabili italiani e quelli immigrati lo confermano anche i dati relativi all'attività di PerMicro: se il 41% delle richieste di credito proviene da cittadini italiani, solo il 13% dei finanziamenti erogati riguarda cittadini del nostro paese. "L'esclusione bancaria degli immigrati è spesso immotivata, commenta Limone, soprattutto nel caso in cui le esperienze individuali di vita hanno portato queste persone a essere molto determinate nel

voler emergere e nell'affrontare le difficoltà. Chiaramente la nostra attività ha finalità etiche e sociali, e quindi andiamo a finanziare progetti legati all'inserimento della persona e della sua famiglia all'interno della nostra società, oppure la nascita e lo sviluppo di attività imprenditoriali".

Finanziamenti alle famiglie: in testa i filippini

La maggioranza delle erogazioni riguarda le famiglie: 1.245 finanziamenti, con un importo medio di 4.580 euro e un rimborso rateale in media per 26 mesi. "Quasi la metà delle erogazioni è destinato a spese relative alla casa, spiega Limone, il 24,3% riguarda spese per la famiglia e l'8,6% spese mediche. C'è un certo legame tra etnia e tipo di finanziamento richiesto: nel caso dei prestiti per la famiglia, ad esempio, quasi un quarto delle erogazioni è destinato a filippini, seguiti da italiani (15,1%), rumeni (13,8%) e ucraini (7,2%)".

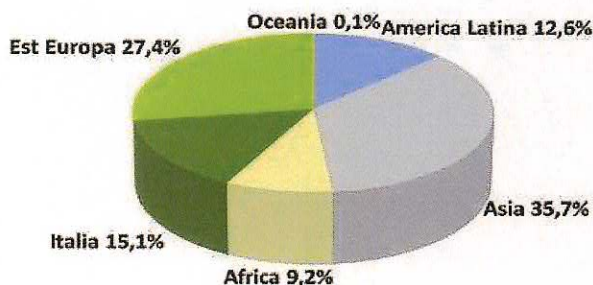
Un legame tra etnia e tipo di impresa

Diversa, invece, la situazione per quanto riguarda il credito per l'avvio o lo sviluppo di una impresa "Qui cresce l'importanza di marocchini, senegalesi, nigeriani e ben-

Speciale Migrant Banking

AB INNOVATION HUB

CLIENTI "FAMIGLIA" FINANZIATI, PER NAZIONALITÀ



galesi, continua Limone. Il nostro campione è troppo ristretto per farne un'analisi puntuale, ma c'è certamente un legame tra etnia e attività svolta: i marocchini, ad esempio, sono molto orientati alle attività commerciali, i rumeni alle imprese edili, e i bengalesi al commercio stanziale e ai phone center. Si tratta chiaramente di microimprese che presentano un certo rischio, in quanto la loro piccola dimensione le rende estremamente fragili". Le erogazioni alle imprese sono state 414, per un importo medio di 6.923 euro: il tempo di rimborso medio cresce a 36 mesi.

Presenza sul territorio: filiali ed eventi

PerMicro è presente sul territorio italiano con 10 filiali in città del centro e nel nord, e con il progetto di espandersi nei prossimi mesi anche nel sud Italia. "Le città con le comunità di immigrati più numerose e integrate sono state coperte dalle nostre filiali, racconta Limone, ma la nostra presenza sul territorio non si limita alle attività

degli uffici. E' essenziale per noi entrare in contatto con la comunità in tutti quegli eventi, anche piccoli, organizzati dalle varie comunità etniche. Comuniciamo anche con le molte iniziative di free press etnica presenti nelle diverse città, ma è molto importante essere presenti e visibili in eventi come tornei di calcio, attività sportive, celebrazioni legate a un determinato paese o cultura, piccoli eventi molto sentiti dalle comunità, per entrare in contatto diretto con le persone e con il loro progetto di vita".

Un progetto per esportare il "Balon Mundial"

E riguarda proprio il valore dello sport come elemento di aggregazione e incontro delle culture l'ultima iniziativa di PerMicro: tentare di esportare in sette città italiane l'esperienza del Balon Mundial, nata nel 2007 a Torino. "Il Balon Mundial è un torneo di calcio, un 'piccolo mondiale' che si svolge da qualche anno a Torino, cui partecipano 11 squadre rappresentative di alcune delle comunità presenti in città, spiega Limone. All'evento è associato un festival di appuntamenti musicali, artistici e culturali, in cui si mischiano e si incontrano persone e culture con provenienze molto diverse. E' un'esperienza che a Torino ha dato ottimi risultati, e che vorremmo portare nel 2012 in almeno altre sette città italiane".

A.G.