

**Il caso.** Un'alleanza storica

## PerMicro entra negli sportelli di Bnl

**Marco Ferrando**

Accogliere in banca anche i soggetti tradizionalmente considerati «non bancabili», imprenditori in fase di start up o capifamiglia a corto di liquidità che spesso nel microcredito possono trovare la soluzione ai propri problemi. C'è questo sogno in comune dietro alle nozze celebrate qualche settimana fa da Bnl e PerMicro, un matrimonio che anche in Italia punta a portare il microcredito in banca, accanto ai servizi e ai prodotti da sportello.

Da maggio il gruppo Bnl, particolarmente sensibile al

microcredito viste le esperienze maturate da Bnp in Francia e in Belgio, faceva la corte a PerMicro, fondata a Torino nel 2007 da Oltre Venture e Fondazione Paideia, oggi leader italiano di settore con oltre 1.500 soggetti finanziati. L'accordo è arrivato qualche settimana fa, quando la

### ANTICAMERA

La banca potrà indirizzare alle filiali del «partner» i potenziali clienti che mancano dei requisiti per beneficiare di un prestito

banca è entrata nel capitale di PerMicro con un investimento di 1,5 milioni, che le ha consentito di acquistare il 24% della società; in questi giorni stanno entrando nella fase operativa le prime sinergie: «I gestori della banca saranno sensibilizzati al microcredito, e quando avranno a che fare con potenziali clienti che mancano dei requisiti per beneficiare di un credito li indirizzeranno alle nostre filiali - spiega Andrea Limone, ad di PerMicro -. Allo stesso modo, noi ci appoggeremo a Bnl per tutte le operazioni bancarie, dai conti correnti al funding delle nostre

attività». Se il matrimonio funzionerà, ci sarà da guadagnare per entrambi: Bnl potrà allargare il proprio bacino ai clienti (per il momento) non bancabili, PerMicro avrà modo di uscire dalla nicchia e godere di una presenza capillare sul territorio; da oggi la sede centrale della società, a Torino, si è spostata in un immobile Bnl, ma i due soggetti hanno messo a punto un piano che prevede l'apertura di sportelli PerMicro, spesso dentro filiali Bnl, in tutto il sud Italia, a partire da Napoli.

«Il progetto ci ha convinto - dice ancora Limone - non soltanto perché ci offre notevoli

margin di efficienza e amplia la platea a cui possiamo proporci. Per noi questa è l'occasione di passare dal semplice microcredito alle logiche della microfinanza, coinvolgendo risparmiatori accanto ai debitori in un circuito virtuoso di responsabilizzazione, così come avviene nei Paesi in cui il sistema è più radicato». Al 30 settembre l'attività di PerMicro parlava di 1.564 linee di credito erogate attraverso le sue 10 filiali, di cui 390 a imprenditori (nel 13,8% dei casi italiani) e 1.174 a famiglie (267 di origini filippine, 185 italiane e 166 rumene). A fine 2010, il totale dei crediti verso i clienti era di circa tre milioni, con sofferenze medie pari al 9 per cento.

© RIPRODUZIONI - L'ESPRESSO