

24/11/2007 (9:12) - RETROSCENA

## Così il miniprestito sbarca in Occidente

stampa invia più letti

### Apri a Torino la prima società di microcredito

**GIANLUCA PAOLUCCI**  
TORINO

La nostra sfida è quella di non dimenticare l'aspetto sociale ma farlo diventare una realtà commerciale». Andrea Limone, 29 anni, è l'amministratore delegato di Permico. La sfida della quale parla non è semplice. La neonata società che guida si occupa infatti di microcredito, un modello di successo negli angoli più arretrati della terra ma difficile importazione nel centro di una città occidentale - in questo caso Torino - dove Permico ha sede in attesa di aprire in altre città italiane. La ricetta è tutto sommato semplice: microprestiti rimborsabili in microrate per promuovere microprogetti imprenditoriali.



Considerato che il suo inventore, Muhammed Yunus, ha vinto il Nobel per la pace ed è stato incoronato da Business Week come uno dei più grandi imprenditori della storia accanto a gente come Henry Ford, Bill Gates e John D. Rockefeller, il modello evidentemente funziona. Almeno, funziona (e bene) nei villaggi del Bangladesh o nelle comunità rurali dell'America Latina. Funzionerà anche in Italia? «Noi crediamo di sì. La nostra idea è di occupare uno spazio di mercato che adesso è libero», spiega Limone. «Chi sceglie di rivolgersi a noi lo fa perché non trova credito in banca e ha come unica alternativa gli strozzini». Solo che nel modello di Yunus il prestito viene fatto ad un gruppo di persone, dove ognuno diventa garante dell'altro e tutti insieme garantiscono che il prestito verrà ripagato. La versione torinese si basa invece sul concetto di «rete». Chi vuole un prestito da Permico, deve farsi garantire da una rete di interessi che non rischia il proprio patrimonio ma la propria credibilità: parrocchie, organismi religiosi o associativi, comunità nazionali di cittadini extracomunitari. Lo schema è semplice, il cliente ideale non ha garanzie reali da presentare e ha fretta di ottenere i soldi.

Permico garantisce infatti la rapidità dell'erogazione, attraverso una serie di accordi con intermediari finanziari che hanno strutturato dei prodotti appositamente per loro. «Garantiamo una erogazione in 48 ore. Al cliente chiediamo una idea d'impresa, una serie di referenze personali e una rete di interessi che garantisca per lui». Ovviamente, si fanno prestiti «micro». «Da 2000 a 15 mila euro, rimborsabili in rate che possono variare diciamo da 50 a 300 euro e un interesse di circa il 12%». Però certo, con 2000 euro fai molto poco. Anche con 15 mila, a dire il vero. Almeno a Torino, Milano o Roma. «Noi non ci rivolgiamo certo a chi ha bisogno di 100 mila euro per aprire un ristorante. Per tornare al nostro cliente ideale, con quella somma può finanziare una piccola attività commerciale ambulante, l'acquisto di due computer nuovi per un centro di telefonia e internet, un furgone per mettere su un servizio di consegne, ma anche piccole attività artigianali».

Accanto a Limone e al gruppo di ragazzi (tutti con meno di 35 anni), come presidente c'è un signore con qualche anno in più e una lunga esperienza di banche e finanza, Corrado Ferretti. Dietro di loro, azionisti di peso come il fondo Oltre Venture, dedicato ad iniziative sociali, promosso e guidato da un nome ben noto nella finanza milanese come Luciano Balbo. In attesa di vedere se il modello funziona, il business principale di Permico sono però i prestiti personali rivolti agli operatori del terzo settore, dai soci di cooperativi sociali ai dipendenti di organizzazioni non governative.