

Convegno ABI
Roma 27 e 28 Gennaio 2009
La Responsabilita' Sociale d'Impresa

microcredito e sostenibilita' in occidente

a cura di corrado ferretti

perXmicro
PERCORSI DI MICROREDITO

INDICE

1 – IL LINK TRA CSR E SOSTENIBILITA'

2 – LO SCENARIO DEL MICROCREDITO E PROFILI DEGLI OPERATORI

Il quadro europeo e italiano: i diversi profili

3 – MC e SOSTENIBILITA': COSA DICE LA UE

Microcredit for small businesses and business creation : bridging a market gap

4 – SOSTENIBILITA': IL PROGETTO DI PERMICRO

Modello operativo e profilo societario

Target, rete di riferimento, procedure e prodotto

Le strategie di sviluppo:

- a) Sviluppo territoriale*
- b) Prodotti accessori e sostenibilità*
- c) Partnership istituzionali*

1 – IL LEGAME TRA CSR - CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY E SOSTENIBILITA' D'IMPRESA



CSR: non così scontata

Per responsabilità sociale d'impresa si intende l'integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle aziende nelle loro attività e nei loro rapporti con i terzi.

La CSR ha avuto una genesi tutt'altro che scontata,

ecco qui cosa ne pensava Friedman nella visione economica neo classica:

“Few trends would so thoroughly undermine the very foundations of our free society as the acceptance by corporate officials of a social responsibility other than to make as much money for their shareholders as they possibly can”

in contrapposizione Holmes teorico dei comportamentisti scriveva:

“In addition to making a profit, business should help to solve social problems whether or not business helps to create those problems even if there is probably no shortrun or long-run profit potential”

Solo in tempi recenti gli accademici hanno accettato la CSR come un aspetto importante della corporate strategy e questo grazie a una accresciuta consapevolezza del consumatore dei processi di business, generata da una crescente attenzione e copertura mediatica.

L'area grigia della fragilita' sociale

A fronte dell' oggettiva crisi economica e progettuale del welfare pubblico si amplia l'area grigia della fragilita' sociale : il 15% della popolazione italiana vive oggi in condizioni di poverta' relativa o di disagio sociale: un'area grigia, una fascia sempre piu' ampia del ceto medio che lavora e che si colloca in situazioni di disagio non estremo: tale disagio e' caratterizzato da una forte vulnerabilita' e comprende bisogni primari (casa, salute..) e bisogni relazionali.

Questa fascia si sente sempre piu' abbandonata, perche' non puo' rientrare nei programmi assistenziali dello Stato e, contemporaneamente, non riesce ad accedere al libero mercato perche' economicamente insostenibile.

E' sull'area grigia che la CSR puo' intervenire in un'ottica di sostenibilita'

I privati hanno finora contribuito ad affrontare i bisogni delle fasce sociali deboli attraverso due modalità principali: il settore non profit e la filantropia .

Se alcuni bisogni (soprattutto quelli estremi) necessitano dell'intervento pubblico e/o di donazioni, altri (quelli legati alla fragilità sociale) richiedono forme di mercato che coniughino economicità e interesse sociale, siano cioè sostenibili, e si apre così uno spazio importante per investire in iniziative che chiameremo “aziende sociali”, caratterizzate da efficienza “tipica del settore privato” e da finalità “tipiche del settore pubblico”

Non donazioni ma investimenti in capitale di rischio

L'investimento nel capitale di rischio di entita' che perseguono fini sociali con un'organizzazione tipica dell'impresa privata puo' dare vita a **“aziende sociali”** risposta nuova rispetto all'ampliamento delle aree di fragilita' sociale, alla crisi del welfare, ai limiti del no profit e alla intrinseca temporaneita' delle donazioni :

= e' uno strumento operativo diverso, dotato di un'organizzazione interna mutuata dal sistema privato/profit

= persegue fini sociali che rispondano ai nuovi bisogni

= segue logiche di quasi mercato e cioe' in modo sostenibile.

I modelli credibili di auto-sostenibilità

La chiave di volta del sistema e' quindi nella realizzazione di modelli credibili di auto-sostenibilità, escludendo le aziende legate unicamente a risorse pubbliche e preferendo attività che possano generare ricavi anche presso l'utenza.

E' proprio in quest'area che i capitali responsabili (e pazienti...) possono contribuire a trovare soluzioni migliori, efficaci e replicabili, tipicamente in questi settori di investimento:

- Housing sociale residenziale
- Housing sociale temporaneo
- Ambulatori materno-infantili e Ambulatori odontoiatrici
- Cooperative B di inserimento lavorativo
- Imprese di welfare territoriale
- Organizzazioni di micro-credito**

2 – SCENARIO E PROFILI DEGLI OPERATORI DI MICROCREDITO



LO SCENARIO EUROPEO

- Nei Paesi in Via di Sviluppo => presenza di operatori **fortemente professionali ed economicamente sostenibili**, coprono costi strutturali applicando adeguati tassi di interesse + contengono il default + buoni margini.
- In Europa => nessuno realizza l'obiettivo dell'**auto-sostenibilità** economica: gli operatori interpretano il microcredito come uno strumento di "*politica attiva del lavoro*" a sostegno di fasce sociali deboli, erogato in un **regime agevolato e semi assistenziale** => **tassi di interesse vicini allo zero** + team operativo composto in prevalenza da **volontari**.
- Tale **approccio non consente un vero conto economico** perche' i costi sono ripartiti su piu' soggetti e non vi e' vera attenzione al rischio, che in Europa è molto più elevato che nei PVS per motivi strutturali e di modelli utilizzati (v. credito individuale vs credito di gruppo, ecc.).
- In sintesi, gli operatori europei dipendono da **Fondi Pubblici** e/o da **donazioni private**, che vanno a coprire i loro costi di struttura e a creare Fondi di Garanzia a copertura del default.
- L'approccio assistenziale comporta **conseguenze negative**,
 - *pochi crediti erogati*
 - *precarietà delle istituzioni eroganti*
 - *scarsa replicabilità*

... E QUELLO ITALIANO

- Il quadro italiano è caratterizzato da una serie di **piccole iniziative promosse a livello locale** da Enti Pubblici o da Fondazioni Bancarie. Quasi nessuna eroga direttamente: la maggior parte sono infatti associazioni locali di **volontariato che promuovono Fondi di Garanzia**, lasciando l'erogazione ad istituti bancari.
- Quasi tutte le organizzazioni sono caratterizzate da:
 - *dimensioni limitate poche pratica trattate*
 - *dipendenza da donazioni private o da fondi pubblici;*
 - *team volontario o semi-volontario;*
 - *incertezza sulla durata temporale dell'iniziativa.*
 - *non assunzione inn proprio del rischio, assenza di conto economico*
- Nonostante questi limiti, **tali organizzazioni sono efficaci dal punto di vista sociale**, nel senso che hanno un impatto positivo sulla vita delle persone che beneficiano della loro attività .
- La **domanda di microcredito aumenta**: gli immigrati, i neo precari, coloro che faticano a inserirsi (o a re-inserirsi) nel mercato del lavoro più tradizionale .

3 – MC e SOSTENIBILITA'

COSA DICE LA UE



EU COMMISSION REPORT

MILESTONES TOWARD SUSTAINABILITY

Microcredit for small businesses and business creation : bridging a market gap

Below market interest rate product

In several European countries, a below market interest rate practice (soft loan or even interest free loan) still exists. these soft loan funds should be regarded as being of limited value and further development of these funds should not be encouraged. Such private funds cannot be self-sustainable, and therefore independent of public subsidies.

Above market interest rate product

One way of achieving self sustainability can be to charge an above market interest rate.... all costs will be gradually covered making the private micro-lending activity self-sustainable.....the usury rate ceiling enforced in certain Member States denies financial institutions the possibility of providing micro-financing to risky business creators and constitutes a barrier. Overall, the main issue for business creators remains the access to finance, not the interest rate. In addition to microloans, the provision of non-financial services, in particular mentoring, is essential to increase the chance of survival of start-ups and small enterprises.

EU COMMISSION REPORT MILESTONES TOWARD SUSTAINABILITY

Microcredit for small businesses and business creation : bridging a market gap

.... available data suggests however that the operational sustainability is not obtained immediately and depends on an appropriate application rejection rate by the microcredit institution: it therefore suggests the need for a substantial injection of capital and/or subsidies, during early stage of operations.

Based on European experiences, the operational sustainability benchmark of micro-lending extension seems to evolve the following way:

80% after two years ;

90% between 3 and 5 years ;

100% between 5 and 8 years .

Consequently, financial sustainability can be reached in between 7 and 10 years.

EU COMMISSION REPORT

MILESTONES TOWARD SUSTAINABILITY

Conclusions and Recommendations, the Member States are invited to:

1. improve the legal framework t in order to facilitate fund raising ... an assessment of the impact of the usury rate should be carried out..

2. consider self-sustainability as a major objective of a microcredit activity. The intensity of public support to microcredit should be degressive, based on achieved performance and adapted to the targeted businesses. The operational sustainability of the microcredit scheme should be assessed, show regular progress and respect a schedule agreed by the public authority and the microcredit institution;

3. strengthen the co-operation between micro-finance and business support services...

4. assess the performance in order to facilitate access to finance under Basle II.

4 – SOSTENIBILITA': IL PROGETTO DI PERMICRO



IL MODELLO DI PERMICRO

- Di fronte a tale scenario, **PerMicro** è nata con l'ambizione di distinguersi fortemente dagli attuali operatori, diventando la prima società italiana ad occuparsi di microcredito:
 - Utilizzando un **team di professionisti vs** team di volontari
 - Con **modello vicino a quelli di mercato vs** approccio assistenziale
 - Sviluppando il **credit scoring** e **procedure standardizzate vs** frammentazione delle competenze e del know how
 - Assumendosi **tutto il rischio del credito vs** utilizzo di Fondi di Garanzia
 - Proponendosi di raggiungere **volumi significativi vs** dimensioni limitate
 - Diffondendosi sul **territorio nazionale vs** frammentazione dell'offerta
 - Puntando nel medio periodo **all'auto-sostenibilità economica vs** dipendenza da donazioni

IL PROFILO DI PERMICRO

- **PerMicro e' una spa**, nata a Torino, operativa da dicembre 2007.
- I soci promotori sono **Oltre Venture** e **Fondazione Paideia Onlus**
- La società ha iniziato l'attività quale **Agente in Attività Finanziaria**, distribuendo quindi prodotti di terzi, ragionevolmente personalizzati. ed ha ora in corso la procedura di iscrizione all'albo Intermediari Finanziari ex art 106 T.U.B. al fine di **erogare in proprio**
- Il team della società è professionale e **totalmente dedicato** al progetto, e somma **competenze** provenienti dal mondo profit e non profit.
- **PerMicro**, a differenza degli altri operatori-consorzio intende gestire l'intero processo di credito
- **PerMicro** ha oggi 9 addetti nella sede di Torino ed e' presente a Pescara, Roma, Cagliari e a breve a Vicenza , Brescia, Bergamo.
- Nel primi 12 mesi **PerMicro** ha contattato oltre 300 organizzazioni di volontariato, parrocchie, consolati, associazioni di sostegno ed ha ricevuto circa 500 domande di finanziamento, al 97% da extracomunitari, al 55% donne, approvando e finanziando dopo un complesso iter di selezione 70 progetti di microcredito.

OBIETTIVI DI PERMICRO

- raggiungere “**massa critica**”;
- attirare **investimenti significativi** da parte di privati;
- attirare l'attenzione delle **pubbliche amministrazioni**, a vari livelli, influenzando le politiche attive del lavoro;
- ricorrere ai **fondi europei** per integrare i nostri ricavi;
- evidenziare il ruolo del microcredito quale strumento innovativo per lo sviluppo dell'**economia locale**;
- promuovere l'avvio di una “**industry del microcredito**”.

IMPATTO SOCIALE:

Elevato numero di micro-imprenditori supportati; alto grado di successo delle loro attività, grazie anche alla nostra consulenza; emersione di attività informali.

AUTO-SOSTENIBILITA':

Rete di riferimento, procedure sviluppate credit scoring limitano il rischio di default. Il tasso attivo consente di pagare i costi della selezione e del monitoraggio. L'uso di fondi comunitari integra il c/esercizio.

IL MODELLO OPERATIVO

Il modello operativo di PerMicro è innovativo e professionale, basato su quattro elementi chiave :

- **a) La selezione di un target preciso**
- **b) Il credito di rete**, appartenenza dei clienti ad una rete di riferimento, che si fa garante della loro serietà ed onestà
- **c) Lo sviluppo di procedure e di un data base per il credit scoring**
- L'offerta di un **prodotto** che a condizioni economiche eque (ma non gratuitamente) affianca al credito un **accompagnamento/monitoraggio**

a) IL TARGET

- Il nostro cliente "tipico" è prevalentemente un soggetto **immigrato** di età compresa tra i **18 e i 40 anni**, che desidera intraprendere una nuova attività in proprio o che intende "formalizzare" l'attività che già conduce.
- Non ha le garanzie reali necessarie ad accedere al credito bancario tradizionale, ma ha **capacità reddituale** ed è in grado di pagare le rate .
- Il fenomeno migratorio di stranieri in Italia fa sì che la **domanda di microcrediti** da parte di questi soggetti sia **sempre maggiore**.
- Parallelamente, la tendenza degli immigrati a rivolgersi in via preferenziale al proprio "**mercato**" **etnico interno** – attività commerciali, artigianali e di servizio gestite da chi appartiene alla loro stessa comunità etnica – favorisce la presenza di **clienti stabili** per le iniziative avviate e/o sviluppate.
- Possono ovviamente essere clienti anche altre tipologie : **giovani italiani** che faticano a trovare un lavoro soddisfacente, ma che hanno un'idea imprenditoriale, e soggetti di età media **fuoriusciti dal mercato del lavoro** e che hanno accumulato le competenze necessarie per sviluppare un piccola attività in proprio.

b) IL CREDITO DI RETE

- Nei Paesi in Via di Sviluppo, i prestiti vengono erogati a **gruppi di clienti**, ove ognuno ha la propria micro-attività, ma è anche **garante per gli altri** .
- Questo modello ha avuto **enorme successo** nei PVS rispetto al contenimento del tasso di default, ma risulta **inapplicabile** nel contesto europeo, essendo molto più complicato trovare un numero sufficiente di micro-imprenditori:
 1. Che vogliano avviare nello stesso periodo una loro attività
 2. Che si conoscano, e si fidino l'uno dell'altro tanto da accettare di impegnarsi vicendevolmente
- => PerMicro ha scelto di adeguare il modello del credito di gruppo al contesto italiano, trasformandolo in **Credito di Rete**.
- Le reti cui appartengono i clienti di PerMicro non sono formate da gruppi di micro-imprenditori che si garantiscono a vicenda, ma sono le associazioni, le comunità etniche, le agenzie di sviluppo, le parrocchie e/o i gruppi informali cui i nostri clienti appartengono.
- Queste reti fanno da "filtro" tra PerMicro e il cliente finale, garantendone l'affidabilità e impegnandosi non tanto a coprire il suo debito in caso di default, quanto a seguirlo e ad aiutarlo in caso avesse problemi di restituzione. In alcuni casi, le reti possono agire come primi "incubatori d'impresa", incoraggiando e sostenendo un loro appartenente ad avviare un'attività, e a rivolgersi a PerMicro.

b) IL COINVOLGIMENTO DELLE RETI

Il "**credito di rete**" si basa quindi sulla **relazione** di fiducia che si instaura tra PerMicro e le reti territoriali, **coinvolte ripetutamente** nel processo di finanziamento:

PRIMA

Primo contatto e verifica dell'interesse della rete; **firma di una convenzione** di servizio con PerMicro; definizione ed attuazione di attività di **comunicazione** agli associati; **invio** da parte della rete di potenziali micro-imprenditori, previa **pre-selezione** basata sulle caratteristiche personali del richiedente (serietà, onestà, legame con la rete).

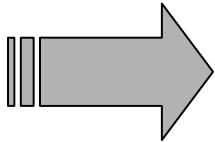
DURANTE

Firma della lettera di impegno, nella quale la rete esprime il suo appoggio al richiedente e l'impegno a seguirlo durante il corso del finanziamento.

DOPO

Monitoraggio: vengono organizzati dei momenti di verifica sull'andamento dell'attività (e sulla restituzione del prestito) fra PerMicro, il cliente ed il referente della rete.

LA RETE HA INTERESSE A CHE IL CLIENTE RESTITUISCA IL CREDITO:



- b) Se i suoi associati restituiscono i crediti, la rete verrà "premiata" in termini di condizioni economiche via via migliori**
- c) Al contrario, se non restituiscono sarà più difficile che ad altri membri della rete venga concesso credito**

c) PROCEDURE e SCORING

Obiettivo dichiarato è la generazione di un sistema di scoring e di gestione clienti che integri l'esperienza specifica acquisita nell'istruttoria con i risultati ottenuti, fino alle funzioni di office automation.

Questo package – che oggi non esiste nel nostro Paese, poichè nessuna organizzazione è stata in grado di definirlo - sarà messo a disposizione delle singole agenzie territoriali che intendiamo attivare e costituirà l'ossatura del nostro progetto di networking.

Il sistema prevede **quattro fasi** con relative procedure:

- 1 - Deal flow: attivazione reti, fidelizzazione, promozione eventi
- 2 - Valutazione e selezione della richiesta: criteri di riduzione rischio, progressiva creazione di modelli di scoring
- 3 - Erogazione: utilizzo di prodotti finanziari flessibili e specifici
- 4 - Accompagnamento dell'impresa alla corretta ed **efficiente gestione di impresa**, procedura di **monitoraggio**: telefonate, visite, incontri con la rete.

STRATEGIE PER LA SOSTENIBILITA'

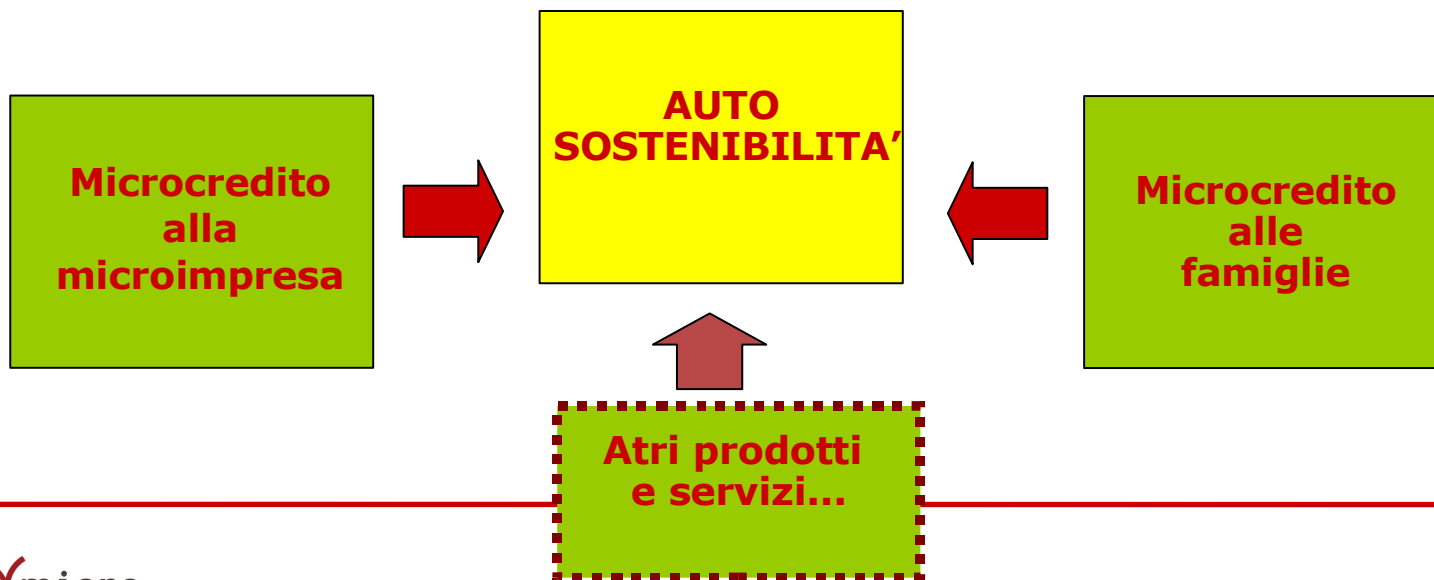
- Offrire microcrediti in modo professionale e senza Fondi di Garanzia di Enti Terzi è molto costoso: il processo di selezione e di accompagnamento è oneroso in termini di tempo e di personale impiegato, e il tasso di default può incidere pesantemente sul conto economico. Tutto ciò limita il raggiungimento del pareggio economico, a meno di applicare tassi di interesse estremamente elevati.
- La completa auto-sostenibilità della società può essere raggiunta solo a condizione che :
 - **l'approccio gestionale rifletta i modelli di efficienza dell'impresa privata**
 - **vi siano volumi significativi e processi standardizzati** : occorre sviluppare la società su tutto il territorio nazionale
 - vengano generati **ricavi integrativi** derivanti dall'offerta di altri prodotti meno costosi in termini di rapporto tra il numero delle pratiche e il tempo impiegato per selezionarle e per seguirle
 - nella fase di start up i ricavi vengano integrati attraverso la **raccolta di contributi pubblici** (Enti Locali, Unione Europea) e **privati** (Fondazioni Bancarie e fondazioni private)

SERVIZI INTEGRATIVI consumer

Consumer oriented, **cross-selling** di prodotti meno complessi

- **crediti alle famiglie** (prestiti personali orientati a rispondere ad emergenze finanziarie legate ai temi della casa, della salute, della formazione al lavoro)
- **piccoli crediti** destinati ai **cittadini immigrati** destinati a rispondere alle esigenze di questi soggetti.
- **assicurazioni** specifiche sui medesimi target

TARGET DI RIFERIMENTO: COMUNITA' ETNICHE + LAVORATORI TERZO SETTORE



SERVIZI INTEGRATIVI enti e istituzioni

Public oriented, Partnership Con Enti Locali (in genere servizi sociali di Comuni, Province) + Progetti Istituzionali

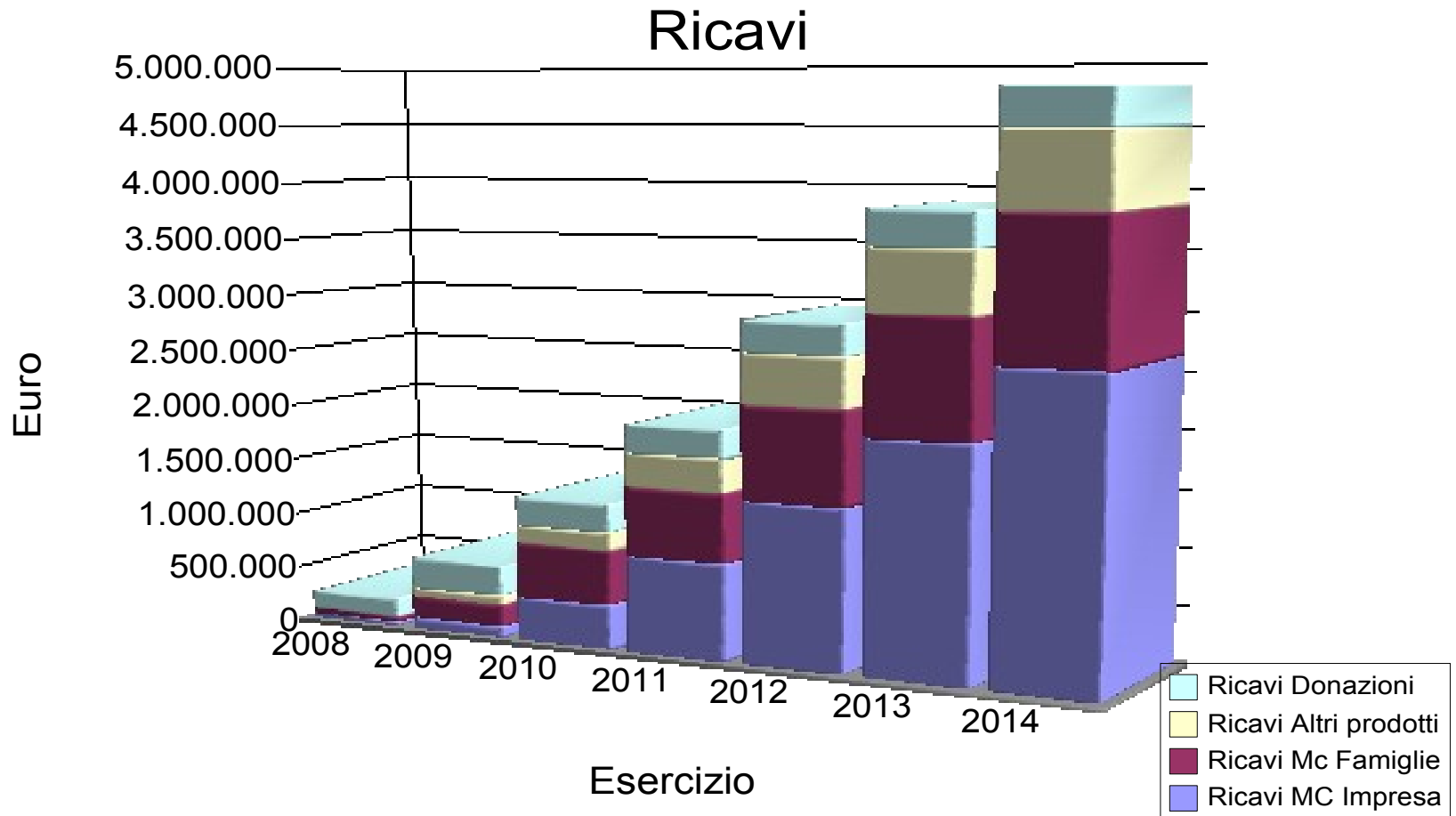
Ci proponiamo agli Enti Locali come partner nella costruzione di progetti specifici sui territori , attraverso:

- l'individuazione di **target** interessanti ed in difficoltà;
- la definizione di modalità di **comunicazione** nuove e penetranti;
- la costruzione di un processo di **selezione** basato sulla prossimità e l'offerta di un **accompagnamento** condiviso.

Con l'Unione Europea

L'Unione Europea ha in gestazione un Fondo di Investimento volto a sostenere le istituzioni operanti in questo settore che potrà investire in capitale di rischio, offrire sostegno finanziario ed economico per i costi di istruttoria e di monitoraggio

Composizione ricavi 2008 > 2014



PerMicro

PerMicro

Corso Marconi 38 - 10125 Torino

011 658778 – info@permicro.it

www.permicro.it

