

N. 554 | SABATO 23 MARZO 2013

INVESTIMENTI E TERRITORIO

Il microcredito punta su rapidità e sostegno

INTERVISTA

Andrea Limone

PerMicro

Antonio Criscione

■ L'inclusione finanziaria passa, anche in Europa, sempre più per microfinanza. La recente *Guide to social innovation* della Commissione europea, contiene un capitolo sulla microfinanza come esempio di innovazione sociale. Indicata dalla Ue anche per rivolgersi a intere reti di riferimento (associazioni, parrocchie, comunità etniche, centri d'aggregazione) disposte a garantire i soggetti finanziati moralmente e ad accompagnarli durante lo sviluppo dell'attività imprenditoriale. La rete ha interesse alla restituzione perché questo comporta il miglioramento delle condizioni di finanziamento per tutti, così come la mancata restituzione comporta un peggioramento per tutti. Inoltre, come afferma Andrea Limone, amministratore delegato di PerMicro, «un elemento che ha colpito molto è che ci siamo dati un obiettivo, che contiamo di realizzare nel 2014, di sostenibilità, che nell'Europa continentale è un dato di novità».

Perché una novità?

Se partiamo dall'esempio italiano, prevale un modello di tipo triangolare: una banca che eroga il credito, un fondo di garanzia e una rete di volontari per lo scouting. Si tratta di un modo diverso, con tassi di interesse molto bassi, con una logica di

welfare. Infatti quando non ci sono volontari o si esaurisce il fondo di garanzia, non c'è più erogazione.

E PerMicro come funziona?

Noi partiamo da una logica finanziaria, con un'erogazione diretta da parte nostra e una funzione di risk management. Inoltre c'è un'azione di supporto ai microimprenditori attraverso una rete di professionisti, che si avvale anche della collaborazione di volontari. Tutto ciò comporta costi che ovviamente incidono sui tassi di interesse. I nostri attualmente si aggirano intorno al 13-14%.

Per il microcredito però ci si aspetterebbero tassi inferiori...

Nella letteratura sull'argomento il tasso di interesse è l'ultimo problema. Nel nostro caso ci rivolgia-

mo a soggetti che non avrebbero mai un prestito in banca. I cosiddetti non bancabili, che noi accompagniamo proprio ad avviare un'attività che successivamente permetta a questi soggetti di accedere al credito bancario. Per questo nel caso dei crediti alle imprese c'è un aiuto alla pianificazione del business e un accompagnamento successivo nella sua realizzazione.

E per le famiglie?

Alle famiglie offriamo crediti per la casa, la salute e l'istruzione, non credito al consumo. Anche in questo caso aiutiamo a valutare la situazione familiare e a riorganizzare le spese. Tutto questo per evitare future crisi da sovraindebitamento.

Ci sono altri elementi che distinguono PerMicro?

Noi facciamo riunioni per la concessione dei crediti 3 volte alla settimana. Dalla richiesta all'erogazione passa pochissimo tempo. In altri casi, a fronte di un interesse basso, si assiste a tempi lunghissimi di erogazione. Le nuove imprese hanno bisogno anche di rapidità.

Tra i vostri "supporter" c'è una grande banca, Bnl Paribas: questo come incide sulla vostra attività?

La presenza di una grande banca ci aiuta per la possibilità di economie di scala, ma anche per il funding. Molte volte è la banca stessa che non può soddisfare la richiesta del cliente e indirizzandolo a noi ha una possibilità in più di venire incontro alle sue esigenze.



**Valorizzare le reti
per garantire
la sicurezza
del prestito**

a.criscione@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

perXmicro

il microcredito in italia