

Tassi di mercato e ascolto Qui il business è sociale

I prezzi sono quelli di mercato. Le regole pure somigliano molto a quelle del sistema bancario tradizionale. A fare la differenza è che qui anche le persone "non bancabili" possono chiedere un prestito. Succede alla **PerMicro**, società torinese nata nel 2007 e attiva dal 2009, che opera esclusivamente nel microcredito. L'impresa è una finanziaria vera e propria, nel senso che ha tutte le carte in regola per erogare prestiti. E lo fa con criteri a metà tra il sociale e il business.

Da business sono le condizioni economiche. I prestiti alle famiglie vanno da 2mila a 10mila euro da restituire in un lasso di tempo compreso tra 12 e 84 mesi (mediamente però la durata è di 36 rate, 3 anni). A **tassi di mercato**: Tan 9,5%, spese di istruttoria del 4-4,5% dell'erogato, Taeg del 14%. Persino superiore a diverse delle proposte bancarie di prestito personale confrontate dal Salvagente poche settimane fa.

"Il tasso di interesse non è la chiave. Anche una differenza di 5 punti percentuali impatta poco, qualche euro a rata se un finanziamento è di importo e durata limitati. La differenza la fa l'accessibilità", dice **Andrea Limone**, ammini-

Unica nel settore autorizzata a fare erogazioni, la PerMicro fonde attività d'impresa e politiche inclusive

stratore delegato della PerMicro, che vanta tempi veloci di erogazione e una cura del cliente volta alla rieducazione finanziaria (interviste pre-finanziamento e monitoraggio durante).

Più rivolti al **sociale** sono invece i criteri in base ai quali viene accordato il prestito. Il richiedente deve avere un reddito sufficiente al pagamento della rata. Ma non deve fornire garanzie reali (proprietà ipotecabili): basta che possa vantare una referenza da una rete riconosciuta come affidabile dalla PerMicro (parrocchie, comunità straniere, per esempio). E sempre dimostrando di avere qualcuno su cui contare, il richiedente con reddito incerto può avvalersi della garanzia di due amici, disposti a pagare in sua vece, e pertanto titolari di un reddito congruo per l'impegno da assumere (senza garanzie reali).

Con questo sistema, finora sono stati erogati 4.983 prestiti (di cui 4.162 alle famiglie) per un totale di quasi **28 milioni** di euro. Le famiglie beneficiarie sono per il **90%** di **immigrati**, e come genere prevalgono le donne.

Sebbene tarata per concedere credito ai "non bancabili" anche la PerMi-

cro **rifiuta** i prestiti. E non di rado Di tutte le richieste ricevute, soltanto il **43%** viene accolto. Il resto è cestinato per mancanza di affidabilità. "La selezione delle richieste per noi è uno dei costi più incisivi, e impatta sul tasso", dice Andrea Limone. "Il prestito viene rifiutato per **ragioni precise**. Per esempio, quando è palese l'impossibilità di restituirlo: chi non ha reddito e ha bisogno di mille euro per pagare le bollette lo indirizziamo verso altre soluzioni, per esempio alla Caritas o a un Fondo antiusura. Poi ci sono le persone che la raccontano diversa da com'è: non avere pagato una rata o avere subito un protesto non è un problema in assoluto, se c'è una spiegazione. Ma alcuni non sanno dire come è andata, oppure dichiarano fatti che all'indagine che ci autorizzano a fare risultano completamente diversi. A volte ci troviamo di fronte casi di indebitamento in cui il microcredito equivale solo a spostare il problema. E non mancano richieste per finalità diverse dal bisogno primario - per noi, casa, salute e formazione - o idee d'impresa non sostenibili". ■