

Piccoli finanziamenti. Le attività che danno risorse sulla fiducia alle persone, alle partite Iva e alle piccolissime imprese

Prestiti che riducono le sofferenze

Banche impegnate, con personale qualificato e capaci di leggere un'altra realtà

di **Paolo Zucca**

I crediti, 10-25mila euro, sembrano poca cosa in giornate in cui si punta alla ripresa dell'economia e si auspicano maggiori grandi prestiti. E si cerca di medicare le ferite per i crediti (quelli si grandi) che non sono rientrati e hanno creato quella massa di 200 miliardi di sofferenze bancarie e altri 150 miliardi che rischiano di passare ai legali.

Quello che appare piccolo può essere molto grande per una famiglia, una partita Iva, un'impresa di pochi familiari, contesti di difficoltà a tirare avanti. Il microcredito è una forma di fiducia "ad personam" che punta sulla voglia di migliorare le proprie condizioni, uscire dall'emergenza e trovare un equilibrio economico e di fiducia nel futuro. Sostegno e piccola imprenditorialità sono i due binari do-

Serve, eccome, la quota di prestiti personali che lavora sui 10mila euro. In questo caso stiamo parlando di soggetti che con un termine un po' freddo vengono definiti "non bancabili", quindi senza garanzie a monte. lavorare per l'inclusione, italiani compresi, presuppone un sistema di garanzie (vedi intervista in pagina), una selezione delle richieste con personale qualificato e una lettura della realtà con occhi differenti.

Ma è pur sempre un'attività bancaria che partecipa al più generale sforzo di rilancio della produzione e dell'occupazione, dedicando semmai più attenzione al contenimento degli effetti negativi della crisi.

«In Italia - dice Marco Tarantola, vice direttore generale di Bnl e responsabile della divisione retail e private della banca - l'iniziativa privata è una componente fondamentale del tessuto economico e produttivo nazionale, è parte di quell'"economia reale" che, secondo diversi dati e trend economici, mostra segnali positivi e di ripresa. Segnali di fiducia, appunto. È compito di una banca nazionale come Bnl saper cogliere questi segnali, puntando ad affiancare quelle progettualità di qualità che presentino caratteristiche di innovatività e sostenibilità e che permettano ad un neo-imprenditore di consolidare la sua attività e di crescere, magari anche all'estero».

Tarantola completa il percorso formativo con la Giornata della Fiducia (vedi pagina seguente) che è l'ultima di una serie di iniziative nelle quali la Banca è impegnata sui territori, per fare cultura su temi come risparmio, investimenti, credito. «Siamo la Banca che nel 2008 ha lanciato l'iniziativa EduCare per fare educazione economico-finanziaria - ricorda Tarantola - e per aiutare privati, famiglie, imprenditori a realizzare scelte di risparmio ed investimento in modo responsabile e consapevole».

La banca italiana del gruppo Bnp Paribas è fra le più attive nell'attività di microcredito, dove operano numerosi altri istituti (vedi sotto e nella pagina seguente), con il supporto della garanzia pubblica. Un modo aggiuntivo, non alternativo, al fare banca tradizionale che non è filantropia o destinazione a fondo perduto.

All'interno c'è proprio la "non rassegnazione" e la voglia di recuperare tutte le capacità personali e stimolare quelle professionali.

STIMOLO A MIGLIORARE

Non sono soldi regalati è piuttosto un aiuto a ritrovare fiducia in se stessi e nelle proprie capacità professionali

ve corre un'attività bancaria non minore per finalità e neanche poi così piccola. I numeri indicano uno sviluppo delle richieste, delle erogazioni e degli operatori. Cresce soprattutto (vedi grafico in pagina) la parte più legata all'avvio e allo sviluppo delle mini attività imprenditoriali. Sono importi da 25mila euro (con qualche possibilità di estensione), erogati entro 90 giorni in un'unica soluzione, con tempi di restituzione di cinque anni e rate mensili. Disponibile per società o professionisti attivi da non più di cinque anni, massimo dieci dipendenti se società di persone, Srl o cooperative.

Ricavi, indebitamento e attivo patrimoniale debbono rispondere a caratteristiche definite. E sono attività che necessitano di monitoraggio e formazione da parte dei finanziatori, più compagni di strada che controllori del finanziamento. Si potrà creare grande occupazione con il seme del microcredito?

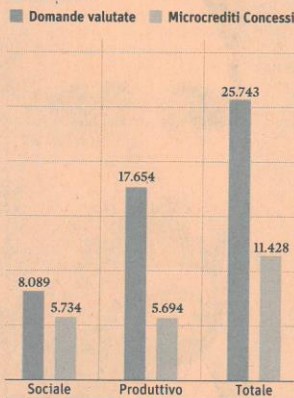
Nell'immediato i numeri (vedi in pagina) sembrano scarsi, l'azienda che nasce sulla base della fiducia può trovare corpo in altri contesti e dare frutti molti anni dopo, con questa filosofia di fondo in Paesi poveri si sono create realtà e anche una cultura positiva.



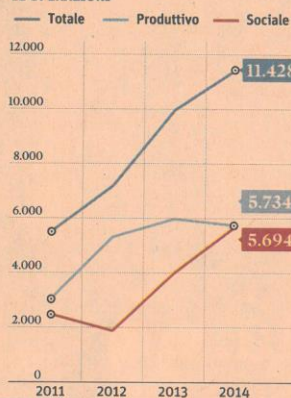
La fotografia del microcredito in Italia

I microcrediti concessi. Finanziamenti in milioni di euro

LE RICHIESTE



LE OPERAZIONI



AMMONTARE EROGATO



© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fonte: Ente nazionale per il microcredito

INTERVISTA Mario Baccini Enm

«Siamo pronti per una società con i fondi»

Vitaliano D'Angerio

«Fra i nostri obiettivi c'è quello di creare una società finanziaria che eroghi prestiti e garantisca i servizi accessori così come prevede la legge. Ci vorrebbero partner finanziari come i fondi comuni specializzati in microcredito, disposti a entrare nel capitale della società. Abbiamo dei contatti in corso». Mario Baccini è il presidente dell'Ente nazionale per il microcredito (Enm). Politico di lungo corso, è stato ministro della Funzione Pubblica dal 2004 al 2006. Ora si occupa a tempo pieno di questa nuova attività.

In tanti parlano di microcredito ma poi lo si confonde con i piccoli prestiti. Qual è la definizione esatta?

Ci sono due tipi di microcredito, quello sociale e quello produttivo, rivolto alla creazione di imprese.

Il secondo.

Sono prestiti a persone non bancabili, ovvero a soggetti che non otterranno mai un prestito da un istituto di credito perché non possono offrire garanzie. La differenza fondamentale con i piccoli prestiti sono i servizi aggiuntivi: formazione, tutor, monitoraggio dell'azienda. Se non visono questi servizi siamo fuori dal microcredito.

Chi dà le garanzie?

I microprestiti erogati vengono garantiti fino all'80% dal Fondo nazionale di garanzia che ha una sezione dedicata al microcredito.

A quanto può ammontare il singolo prestito?

25mila euro ma se l'azienda va bene si può arrivare fino a 35mila.

Quanto è stato erogato in Italia?

In 4 anni, dal 2011 al 2014, sono stati erogati oltre 370 milioni di euro, di cui 277 soltanto per le finalità produttive.

Quante persone hanno beneficiato in questi anni di microcredito?

Circa 14mila persone. E ogni beneficiario di microcredito genera in media 2,43 posti di lavoro.

Ad erogare è dunque una banca o una finanziaria che deve garantire anche i servizi accessori. Ci può spiegare meglio in cosa consistono tali servizi?

Innanzitutto vi deve essere la selezione e la valutazione dell'idea. Poi c'è la formazione dell'individuo. Nei rapporti con la burocrazia per esempio. Bisogna accompagnare la persona anche con un tutor. Il tutoraggio può durare fino a 5 anni. C'è poi il monitoraggio dell'andamento dell'azienda. Per tutte queste attività che noi come ente svolgiamo abbiamo sul territorio 170



Presidente Enm. Mario Baccini

LO SVILUPPO

«Attivi 170 sportelli ma l'obiettivo è arrivare a quota 300 nel prossimo triennio»

sportelli. L'obiettivo è di raggiungere quota 300 nel prossimo triennio.

Quanti ve ne sono nel Sud Italia?

Trenta in Sicilia e altrettanti in Campania; 13 in Calabria, 24 in Puglia e 5 in Basilicata. Sono ospitati presso comuni, province, camere di commercio e università.

Avete progetti in cantiere?

Con la Bcc di Roma c'è un accordo che consentirà di erogare ai cittadini un plafond di microcredito di circa 30 milioni che potrà generare 1.500 iniziative. Bcc Roma ha filiali nel Lazio ovviamente, in Abruzzo e anche in Veneto. Abbiamo contatti in corso anche con la Popolare del Lazio e Bpm.

Il ruolo di Enm?

Garantiremo i servizi accessori obbligatori per il microcredito. Se non si erogano anche tali servizi non si può accedere infatti al Fondo nazionale di garanzia.

Quali sono i rapporti con i fondi comuni specializzati in microcredito?

Sono buoni e sto cercando di coinvolgerli nella creazione di una società finanziaria, come prevede il nuovo articolo 111 del Testo unico bancario. In questa norma di legge vengono indicate specifiche condizioni.

Che risposta ha ricevuto dai fondi?

Ci sono contatti in corso e spero che in tanti aderiscano per creare una piattaforma per il microcredito italiano.

v.dangerio@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gli operatori. Anche le grandi banche si avvicinano alle microimprese con erogazioni fino a 25mila euro

Il Fondo rende più facile dire sì anche senza garanzie

Federica Pezzatti

■ Dare credito a chi non è in grado di ottenerlo con i canali tradizionali diventerà più facile. Dopo la costituzione del fondo del microcredito, che ha visto la luce con il decreto integrativo Mise del 18 marzo 2015, sono molti i gruppi che si stanno strutturando per dare finanziamenti a soggetti non bancabili.

A cominciare dai protagonisti storici come Banca Etica per cui il microcredito è da anni uno degli strumenti principali del progetto di finanza etica. Da quando l'iniziativa è partita nel 2001, Banca Etica ha erogato 3mila microcrediti per un im-

porto complessivo deliberato di 17.279,863 euro con interventi socio-assistenziale per 6.354.516 di euro e con prestiti a sostegno imprenditoriale per 10.925.347 di euro.

Il trend degli ultimi anni è in deciso sviluppo: in assenza dei dati 2015 (in cui il trend è comunque stato ancora positivo) l'an-

SOTTO CONTROLLO

Il tasso lordo delle sofferenze resta molto più contenuto di altre attività bancarie, poche le spese accessorie, e azzerate nelle istruttorie

damento complessivo del microcredito di Banca Etica nel 2014 ha registrato un rilevante aumento sia in termini di operazioni finanziate (+68%), sia in termini di importi erogati (3.680.344 euro +182%).

In tempi di banche tradizionali in crisi proprio per il problema dei crediti inesigibili è interessante notare come il tasso lordo di sofferenza dei finanziamenti di Banca Etica ammonti al 2,5% (a fronte del 9,5% di sofferenze registrate dal sistema bancario nel suo insieme).

Oltre al consueto modus operandi del gruppo che da anni eroga finanziamenti di micro-

credito da gennaio 2016 anche il gruppo con sede a Padova aderirà al fondo Fondo di Garanzia del Ministero dello Sviluppo Economico e si prevede un incremento delle erogazioni.

«L'offerta di microcredito di Banca Etica si articolerà dunque in tre strumenti - spiega Alessandro Messina, direttore generale di Banca Etica e autore di "Fare il microcredito" -: microcredito imprenditoriale (fino a 25mila euro) con servizi ausiliari forniti dalla banca o da partner territoriali, con garanzia del fondo centrale statale; microcredito sociale con la garanzia del fondo messo a dispo-

sizione dalla società di gestione del risparmio, Etica Sgr, e costituito grazie ai contributi volontari dei sottoscrittori dei fondi comuni di investimento e finanziamento delle imprese giovanili sopra i 25 mila euro in collaborazione della Fondazione Antiusura Interesse Uomo».

Ora anche i grandi gruppi si stanno avvicinando ai microfinanziamenti. Da pochi giorni IntesaSanPaolo offre alle piccole aziende la possibilità di accedere al credito senza garanzie reali e sfruttando appunto una sezione speciale del già citato Fondo di garanzia per le Pmi.

Il Tan è al 5,50% non ci sono

spese di istruttoria la durata massima del prestito è di 7 anni. Come da disposizioni normative la garanzia del fondo è fino all'80% del finanziamento. Il gruppo fornisce anche due servizi accessori gratuiti per il cliente (tra i 7 previsti dalla normativa del microcredito), che sono prestati gratuitamente da Vobis (Volontari Bancari per l'Impresa Sociale) che fanno supporto per la redazione del business plan e per la valutazione di fattibilità del progetto da finanziare (ante-erogazione); l'analisi di soluzioni per migliorare l'attività dell'azienda e verificarne la

AI RAGGI X

80%

Percentuale di copertura
Il Fondo del microcredito garantisce le somme erogate dall'operatore di microcredito (istituto bancario o intermediario abilitato) in sostituzione delle «garanzie reali»

25mila euro

Somma massima erogabile
Il prestito non può eccedere i 25mila euro. Il limite può essere aumentato di 10mila euro qualora il contratto di finanziamento preveda l'erogazione frazionata

coerenza rispetto al business plan (post-erogazione).

Simile l'iniziativa annunciata a dicembre e nata dall'accordo tra Auxilia Finance e Artigiancassa (Bnl - Gruppo Bnp Paribas), come spieghiamo nella pagina seguente. Tra i numerosi gruppi attivi su questo fronte c'è anche Unipol Banca, già presente nel settore con l'iniziativa Etimos Foundation Onlus (fondo microcredito post-terremoto dell'Aquila).

Anche Unipol Banca è convenzionata con il fondo centrale di garanzia Pmi, per il rilascio di garanzie dirette a favore di star-up con il quale da maggio 2015 ha gestito circa 130 richieste di conferma, con una quarantina di garanzie rilasciate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pmi e artigiani. Secondo un sondaggio Artigiancassa in un caso su tre si sceglie di accedere a finanziamenti a condizioni agevolate

Un trampolino per lo sviluppo

Il 50% delle domande dal Sud - Sicilia, Campania e Veneto le regioni più attive

Enrico Netti

È la molla per lo sviluppo della microimprenditorialità, l'indispensabile aiuto per tutti coloro che sentono di avere l'idea, ma non i mezzi finanziari per realizzarla. Oppure, che vogliono dotarsi di nuove apparecchiature, macchinari e attrezzature per il lavoro. A sbloccare la situazione ci pensa il microcredito, formula li-

I SETTORI

I piccoli imprenditori che utilizzano più spesso lo strumento operano nell'ambito di ristorazione, bar, abbigliamento e panifici

ght come importo erogabile, iter burocratico e garanzie da fornire. Anzi, quasi sempre è sufficiente un progetto concreto, un business plan realizzabile o i primi risultati dell'attività.

Del resto, chi percorre questa via in un caso su tre ha come prima necessità di ottenere un finanziamento a condizioni agevolate, soddisfare esigenze di liquidità (25%), fare investimenti (16%), acquistare nuovi macchinari (15%).

A dirlo è un sondaggio che oggi viene presentato a Milano nel corso della «Giornata della fiducia», evento promosso da

Bnl-Bnp Paribas Artigiancassa. Quest'ultima è una società di cui Bnl ha circa il 73%, mentre il restante è di Agart in rappresentanza di Conartigianato, Cna, Casartigiani e Fedart Fidi. È presente su tutto il territorio nazionale con oltre mille sportelli, gli «Artigiancassa point», che propongono a Pmi e artigiani soluzioni e supporto per l'accesso ai finanziamenti. Negli ultimi sei anni sono state gestite oltre 105 mila pratiche con un volume che supera i 900 milioni di euro.

Per quanto riguarda l'attività propria legata al microcredito, secondo lo schema previsto dal Dm 18 marzo 2015, nel corso della seconda metà dell'anno scorso Bnl ha ricevuto tramite Artigiancassa 1.055 richieste di pre-fattibilità per un importo complessivo pari a circa 22 milioni.

Quasi una domanda su due arriva dal Sud, mentre la quota restante è divisa in parti uguali tra Nord e Centro. In particolare, le regioni che si sono rivelate più attive sono la Sicilia, la Campania e il Veneto. Ristorazione, bar, panifici e abbigliamento sono stati i settori che ricorrono più spesso al microcredito.

Sulla base dei dati del Gestore del Fondo di garanzia per le Pmi, fanno sapere dalla società, in diverse regioni è stato registrato il maggior nu-

mero di operazioni rispetto a tutti gli altri soggetti finanziari e complessivamente Bnl-Artigiancassa ha raggiunto una quota di mercato pari al 25 per cento.

«Le necessità del settore artigiano si evolvono e per questo serve un interlocutore bancario che conosca bene i bisogni degli imprenditori, offrendo prodotti su misura e

risposte veloci e semplici per ogni esigenza» sottolinea Fabio Banti, presidente di Artigiancassa.

Per quanto riguarda il prossimo futuro, secondo il piano industriale 2016-2020, l'attività di Artigiancassa punterà sempre più sulla massima informatizzazione dei processi distributivi, consolidando il modello dei «Point» che propongono soluzioni business evolute.

I tre driver principali saranno: processi distributivi e creditizi completamente senza carta e veloci, con tempi di delibera estremamente rapidi e trasparenti; un'offerta su misura distinta per settori merceologici e costruita insieme alle imprese grazie al know how maturato in oltre sessant'anni di attività insieme al mondo associativo e dei Confidi artigiani. Per finire è prevista la fornitura di servizi digitali non finanziari per migliorare e snellire i processi all'interno delle imprese socie.

Sul fronte delle misure agevolative il piano d'azione per il periodo prevede l'efficiamento nella gestione delle misure tradizionali; l'offerta di servizi specialistici presso terzi, ovvero associazioni, Confidi, sistema bancario, per progetti innovativi e nuove forme di ingegneria finanziaria.

enrico.netti@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le motivazioni

Perché si è interessato al microcredito. Dati in percentuale



La previsione di spesa per il microcredito. In migliaia di euro



Fonte: Artigiancassa, Bnl - Gruppo Bnp Paribas, Commissione Europea



Il microcredito è uno strumento di sviluppo economico che permette l'accesso ai servizi finanziari a tutti quei soggetti come, per esempio, piccole società, ditte individuali, artigiani, associazioni e società cooperative che altrimenti ne resterebbero esclusi. Lo strumento è rivolto, in particolare, alle aziende di piccolissima dimensione ritenute troppo piccole dalle banche tradizionali per la mancanza o inadeguatezza di sufficienti garanzie reali. I finanziamenti sono finalizzati all'acquisto di beni e servizi connessi all'attività svolta.

Le famiglie. Le iniziative con finalità sociale

Lotta alla povertà: in campo fondazioni e Terzo settore

■ Nonsolo imprese, ma anche famiglie e soggetti deboli. Il microcredito in Italia ha attivato una serie, molto diffusa sul territorio per iniziative e soggetti coinvolti, di interventi per cercare di contrastare il fenomeno della povertà, che - soprattutto a partire dalla crisi iniziata nel 2008 - sta coinvolgendo sempre più famiglie italiane: il rischio indigenza (dalla povertà educativa alla povertà alimentare) aumenta in tutto il Paese, specie al Sud.

Secondo gli ultimi dati dell'Ente nazionale per il microcredito, la metà degli interventi concessi ha finalità sociale, anche se il trend negli ultimi tre anni è sostanzialmente stabile: al microcredito sociale vengono destinati poco più di 25 milioni di euro in ciascun anno (circa 5 mila euro di importo medio erogato). E da una ricerca condotta da Srm e dall'Istituto Banco di Napoli-Fondazione risulta che la domanda potenziale di microcredito riguarda una platea oscillante tra i 230 mila e 1,2 milioni di individui, «soggetti affidabili ma non bancabili che potrebbero con poco sforzo trasformarsi da problema della collettività a risorsa per lo sviluppo della comunità».

Sta di fatto che gli interventi del microcredito risultano spesso determinanti, visto che consentono a migliaia di persone di non restare impigliate in una

condizione di disagio economico permanente, a causa di mancate possibilità di finanziamento, di perdita dell'occupazione e di impossibilità ad avviare con le dovute garanzie un'attività imprenditoriale autonoma.

Anche i partner coinvolti sono i più disparati: in massima parte istituti bancari, ma anche enti pubblici, religiosi e del Terzo settore, fondazioni bancarie e non, organismi associativi, cooperative di mutuo soccorso. E riuscire a mappare con precisione le iniziative avviate è molto difficile, anche se - accanto a una miriade di interventi territoriali - non mancano le misure di più ampio respiro.

Alla fine del 2009, per esempio, la Cei ha lanciato (e l'anno scorso ha rilanciato per il biennio 2015/2016) il progetto "Prestito della speranza", un'iniziativa di microcredito sociale il cui obiettivo dichiarato era costruire un "ponte" per le famiglie in difficoltà affinché fossero aiutate ad attraversare la crisi senza troppi danni. In questi anni il Prestito della speranza ha erogato più di 26 milioni di euro a favore di 4.500 famiglie. In prima linea - soprattutto in Campania, Puglia e Lombardia - operano le Caritas diocesane, con il compito di individuare i soggetti beneficiari, in collaborazione poi con altre associazioni di volontari.

Ma. Bi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le attività avviate/1. A Milano

Uno street burger formato gourmet

La rivisitazione in salsa tricolore dell'hamburger viaggia per le vie di Milano in Apecar. È stata questa l'idea di Domenico Carleo, 39enne con una ventina d'anni di esperienza nella ristorazione a Milano di cui dieci come chef, che ha voluto mixare polpette di qualità con lo street food e la tradizione italiana, «utilizzando - sottoli-

APECAR RISCHIO

Il progetto è rimasto in stand-by perché le banche erano scettiche sulla start up e il leasing non finanzia i veicoli a tre ruote

na subito -ingredienti al 99% nostrani, per lo più Dop, nelle nostre ricette gourmet».

Nella primavera dello scorso anno vede così la luce "Street burger italian gourmet", modello di ristorazione di qualità su tre ruote, l'Apecar per l'appunto. L'idea c'è, ma le risorse finanziarie mancano, perché «le banche di fronte alla nostra start up sollevavano tanti dubbi, mentre le società di leasing seguono la regola di non finanziare i veicoli a tre ruote come l'Apecar», continua Carleo. Il progetto di business sembra entrare in una fase di stallo, ma l'aiuto arriva

per caso chiacchierando con un taxista, che racconta la sua esperienza con i finanziamenti forniti da Artigiancassa.

«Dopo la presentazione del business plan e le valutazioni di routine ci hanno erogato il 70% dell'importo necessario a tre anni, a un tasso molto conveniente».

L'Apecar è stata così ordinata e nel frattempo è nata la decisione di essere presenti nell'area dell'Expo. A giugno l'Apecar degli hamburger sbarca così sul Decumano e «alla fine di ottobre abbiamo totalizzato un fatturato di 380mila euro, con un utile del 25%». Il successo arriva e insieme vengono registrati riscontri positivi in termini di visibilità e immagine. «La formula dell'Ape-burger è piaciuta».

Gli utili a disposizione sono stati così reinvestiti in due punti vendita "Street burger" a Milano, mentre Carleo ora progetta di utilizzare questa volta "on the road" la prima Apecar modificata per l'impiego in mobilità. «Per fine anno prevedo una flotta di altri quattro mezzi e l'apertura di tre nuovi punti vendita in città». Si sa che le api non stanno mai ferme e lo street food sembra fatto proprio per loro.

E. N.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le attività avviate/2. A Zugliano (Udine)

Quel mini-market realizza un sogno

È un sogno che è diventato realtà quello di Khan Asghar, profugo pachistano arrivato in Italia nel 2010, dove gli è stato riconosciuto lo status di rifugiato politico. Grazie al microcredito erogato da Banca Etica, alla perseveranza e all'esperienza di Mario Padovani, uno dei volontari del centro di accoglienza Ernesto Balducci di Zugliano,

NODO RISOLTO

Banca Etica ha erogato l'anticipo e concesso un mutuo a medio termine a condizioni vantaggiose rispetto a quelle di mercato

in provincia di Udine, fondato da don Pierluigi Di Piazza, è riuscito ad aprire un mini-market. Padovani ha fatto da mentore ad Asghar nel dedalo dell'italica burocrazia e nell'ottenere i fondi. «Banca Etica è stata l'unica disponibile a concedere un anticipo su parte del contributo della Provincia per i progetti di autoimprenditorialità delle persone disabili come Asghar» racconta Padovani.

Prima ha preso la decisione di mettere le radici nella provincia, poi Asghar ha accarezzato l'idea di tornare a fare il commerciante come nel suo

Paese. Con l'appoggio dello staff del centro di accoglienza ha frequentato alcuni corsi tra cui quello professionale per il commercio e all'inizio del 2015 ha iniziato a gettare le basi del suo progetto puntando ai fondi per i progetti di autoimpresa della Provincia da aggiungere ai suoi pochi risparmi. Individuata la zona idonea per il suo negozio ha iniziato a scegliere le attrezzature. «Il nodo era trovare chi finanziasse il progetto con anticipo, perché la Provincia avrebbe erogato i fondi alla presentazione delle fatture quietanziate - racconta Padovani - e poi concedesse un piccolo mutuo».

Dopo tanti no degli istituti di credito ordinario l'incontro con Banca Etica, che ha erogato un anticipo e concesso un mutuo a medio termine a condizioni vantaggiose rispetto a quelle di mercato. Parallelamente sono state espletate le tante pratiche burocratiche e così la saracinesca di «Da Asghar» si è sollevata il primo agosto dello scorso anno. Il mini-market è un negozio con tanti cibi etnici e alcuni prodotti italiani di nicchia, biologici ed equo solidali. Certo restano alcune criticità da superare ma al Centro Balducci sono convinti della possibilità di riuscita del progetto.

E. N.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le attività avviate/3. A Catania

Business in crescita al sapor di zafferano

Un forte legame con il territorio, obiettivo puntato sulla massima qualità che offre un prodotto bio e tutto l'entusiasmo dei suoi 23 anni. Aveva questa età Selene Sinatra quando tre anni fa ha iniziato a pensare e studiare come diventare coltivatrice di zafferano, la spezia più costosa del pianeta. Un salto non da poco per la

LA RICHIESTA

Gli stilli del primo raccolto hanno facilitato l'accesso al credito autorizzato dopo tre settimane

studentessa di lettere di Catania che pian piano ha coinvolto nel progetto tutta la famiglia. Il papà Giuseppe l'ha affiancata e il primo passo è stato l'acquisto, attingendo ai risparmi, di un appezzamento di terreno.

Qui lo scorso anno è stato fatto il test sul terreno con la messa a dimora di 10mila bulbi di zafferano «di qualità rossa, la più pregiata - precisa Selene -». Il primo raccolto è all'altezza delle aspettative e ora è da vendere a ristoratori e farmacisti, questi ultimi lo usano come erba officinale».

Il raccolto ha avuto soprattutto un ruolo chiave in questa

idea imprenditoriale: permettere la fase due dell'attività di Selene e Giuseppe Sinatra. «La nostra agenzia Bnl ci ha indicato lo staff di PerMicro a Catania, loro partner per il microcredito - continua la neoimprenditrice -. La richiesta è stata valutata e in questa fase abbiamo anche mostrato il primo raccolto. Così dopo tre settimane ci è stato erogato un finanziamento che ci permetterà di migliorare la qualità del terreno e acquistare le attrezzature adatte».

Si punta soprattutto ad aumentare la produzione, moltiplicando i bulbi da piantare in nuovi appezzamenti e coinvolgendo ancora di più i familiari, perché questo particolare tipo di coltivazione viene fatta a mano e «serve una grande perizia». Per il prossimo raccolto verranno utilizzati oltre 20mila bulbi, trampolino per creare in un prossimo futuro, «tra tre-quattro - spiega Selene - un'azienda che coltiva e commercializza la spezia, un prodotto ricercato per palati esclusivi». Con l'aiuto e l'esperienza di Giuseppe Sinatra, che pensa già alla possibilità di ottenere, con la coltivazione in serra, due raccolti l'anno e di disporre di tre-quattro ettari di terra che potrebbero dare lavoro a 30-40 giovani.

E. N.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le attività avviate/4. A Potenza

Passo dopo passo i conti tornano

«**N**on voglio fare il passo più lungo della gamba». È la regola che segue Patrizia Santarsiero raccontando la sua esperienza di neoimprenditrice alla guida di "Step by step", negozio che vende calzature, piccola pelletteria e accessori in una via commerciale a Potenza. Sono trascorsi solo quattro mesi da

LA PARTENZA

Il finanziamento senza garanzie reali ha permesso l'acquisto delle nuove collezioni di calzature

quando si è tuffata in questa avventura rilevando un negozio e «a oggi i conti tornano», afferma con soddisfazione.

Il primo passo è stato individuare, con un piccolo colpo di fortuna, l'attività trentennale di una coppia che per raggiunti limiti di età voleva ritirarsi. Il passaggio è stato soft e all'insegna della continuità: sono stati mantenuti i vecchi fornitori "made in Italy" e gli arredi, «perché non avrei mai aperto un punto vendita *ex novo*».

A questo punto manca un ultimo tassello: un finanzia-

mento indispensabile per acquistare i modelli delle nuove collezioni.

L'istituto bancario di cui Patrizia era cliente ha preferito non supportarla. Il giro di boa avviene con la scoperta del microcredito garantito dallo Stato e il network di istituti abilitati nelle operazioni. «Pensavo che Artigiancassa fosse il canale dedicato agli artigiani, ma per fortuna finanzia anche le attività commerciali» aggiunge Santarsiero. Nella primavera dello scorso anno con una Srl semplificata presenta la richiesta e il progetto aziendale, «sperando che non venissero richieste garanzie personali». L'iniziativa viene approvata, ed ecco il prestito quinquennale: le temute garanzie sono richieste solo per la parte non coperta dal Mise. Il 7 ottobre 2015 l'inaugurazione dell'attività in cui è aiutata da una commessa part-time e dal marito.

Progetti per il futuro? Non mancano, «ma per ora mi voglio muovere con prudenza». I prossimi due anni serviranno per vedere come si svilupperà l'attività commerciale. Se tutto andrà bene, un domani ci potrebbe essere uno sviluppo legato all'e-commerce.

E. N.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MICROCREDITO

FOCUS

Il Sole **24 ORE**
Lunedì 25 Gennaio 2016
www.ilssole24ore.com

Non bancabili. Senza un retroterra di garanzie sembra impossibile reperire credito, anche minimo • pagina 10

In crescita. I numeri testimoniano uno sviluppo delle richieste, delle erogazioni e degli operatori • pagina 10

Pmi e artigiani. Secondo un sondaggio Artigiancassa al Sud si registra il 50% delle domande • pagina 11

L'approfondimento. In una giornata di studio le storie imprenditoriali di chi ce l'ha fatta e il libro «Questioni di fiducia»

La spinta di Bnl con Artigiancassa e PerMicro

■ Bnl, Gruppo Bnp Paribas, ha una storica presenza nel mondo delle Pmi e con l'alleanza con Artigiancassa può favorire l'avvio di start up e sviluppare nuove imprenditoriali.

Proprio in sinergia con le confederazioni nazionali dell'artigianato e attraverso Artigiancassa (controllata da Bnl per il 73,86% e da Confartigianato, Cna, Casartigiani e Fedart Fidi per il 26,14% attraverso Agart), ha sviluppato un pacchetto di soluzioni finanziarie per l'acquisto di beni e servizi strumentali alle imprese. Ciò permette di beneficiare di coperture di garanzia e di distribuire garanzie.

Come principale azionista (24%) di PerMicro, operatore leader del settore del microcredito, ha sviluppato quel know

how che permette di dar corpo rapidamente ai finanziamenti e gestire la complessità di iniziative medio-piccole.

Grazie alle partnership sono ad oggi quasi 1.600 le microimprese create e pienamente in fase di sviluppo. Bnl e la partecipata PerMicro operano anche con 5 PerMicro Point all'interno di agenzie Bnl. E toccano con mano le esigenze di persone con minore possibilità di accesso al credito tradizionale, come fa-

ALL'ESTERO

Da anni il gruppo è partner storico e consolidato di Adie, il principale operatore del settore in Europa

mie in difficoltà, giovani lavoratori atipici, immigrati e soprattutto aspiranti imprenditori e micro start-up.

Non mancano le proposte specifiche. In collaborazione con il Coni è stato avviato "Edu-Care Sport", programma di formazione dedicato ad ex atleti e atleti a fine carriera, per aiutarli a compiere scelte finanziarie sempre più consapevoli ed accompagnarli nei progetti professionali ed imprenditoriali.

L'idea di fondo è che non debbano essere concessi solo finanziamenti ma tutto il supporto consulenziale nella fase di creazione e sviluppo dell'azienda. Non è un' scelta marginale viste le partnership di vario tipo, anche oltreconfine. Da anni fun-

solidato di Adie, il principale operatore del settore in Europa. Negli incontri per diffondere microcredito, educazione finanziaria, valorizzazione della fiducia nelle persone Bnl intravede un ruolo sociale del fare banca. «La fiducia è un valore fondante nella costruzione e nel consolidamento della relazione banca-cliente - dice Marco Tarantola, vice direttore generale e responsabile della divisione retail e private -. E proprio nel fare banca, con impegno, professionalità e serietà, la fiducia deve rappresentare un patrimonio condiviso e reciproco. Ciò vale per singoli risparmiatori ed investitori, ma anche per quei clienti che sono imprenditori, o lo vogliono diventare, e hanno bisogno di una banca partner

OGGI LA «GIORNATA DELLA FIDUCIA» A MILANO

Al Mudec

■ Storie di microcredito e dibattito sui valori che l'attività di prestito sulla fiducia può contribuire a sviluppare. Ecco il programma dell'iniziativa che si tiene a Milano, al Mudec, in via Tortona 56.
■ Alle 11 - Inizio convegno "Le nuove forme di credito" con la tavola rotonda: «Questione di Fiducia. Storie di microcredito in Italia». Presentazione del libro a cura di Giovanna Zucconi, con Ferruccio De Bortoli.
■ «La fiducia alle imprese. Indagini di sentiment presso i Clienti di Artigiancassa e gli Operatori degli Artigiancassa

Point. Presentazione della ricerca condotta da Doxa.

■ Partecipano al dibattito:
■ Marco Tarantola - Vice Direttore Generale BNL Gruppo BNP Paribas
■ Andrea Limone - Amministratore Delegato PerMicro
■ Francesco Simone - Direttore Generale Artigiancassa
■ Ferruccio De Bortoli - Giornalista
■ Marina Salamon - Presidente Doxa
■ Domenico De Masi - Sociologo
■ Modera il dibattito Massimo Esposti - Giornalista del Sole 24 Ore

tanto nell'attività quotidiana quanto nei progetti di sviluppo sui mercati nazionali ed internazionali. La "Giornata della Fiducia" nasce in BNL proprio da queste considerazioni e necessità, per realizzare, insieme ai clienti, un momento di incontro e scambio di esperienze in cui dirsi "diamoci fiducia".

Nell'incontro pubblico (vedi appuntamento a fianco) verranno affrontati i diversi aspetti dell'attività di microcredito, con rilevazioni interne, sondaggi e contributi esterni.

Saranno presentati casi concreti di neo-imprenditori che ce l'hanno fatta: il ristoratore milanese che, puntando sullo street food, ha attrezzato una mini flotta di ApeCar a ristoranti viaggianti. Il tutto reso possibile grazie ad un finanziamento di Artigiancassa, che ha anche voluto sostenere una donna del Sud, di Potenza, nell'apertura di

un negozio di pelletteria. PerMicro ha invece reso possibile il sogno di tre ragazze romane nella loro attività di import di tessuti dall'Africa.

Una raccolta di queste ed altre storie di credito ed intraprendenza imprenditoriale è contenuta nel libro, "edito" da Bnl, "Questione di Fiducia, storie di microcredito in Italia". «Il libro - aggiunge Tarantola - è un ulteriore strumento per proseguire nel nostro impegno quotidiano finalizzato a sensibilizzare clienti e non su temi economico-finanziari e, nello specifico, per aiutare chi voglia diventare imprenditore a ragionare su quanto sia importante oggi, in mercati complessi e competitivi, puntare su idee di business di valore, originali ed innovative, in grado di creare valore nel tempo».

S. L.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

perXmicro

il microcredito in italia