

PICCOLI CREDITI PER FARE GRANDI IMPRESE



Una buona idea, grande motivazione, il desiderio di realizzare una nuova impresa, piccola ma sostenibile e con possibilità di crescita. In un periodo di stretta creditizia, in assenza di garanzie e di capitale proprio, un canale alternativo al finanziamento bancario è il microcredito. Una società specializzata in questo settore è "PerMicro" (www.permicro.it), l'intermediario microcredizio più grande della Penisola. Nella sua compagine sociale figurano investitori privati, fondazioni e istituti bancari, ultima arrivata Bnl che partecipa con 1,75 milioni di euro pari a una quota del 23%. La missione di "PerMicro" è quella di dare un'opportunità di inclusione finanziaria ai soggetti "non bancabili": persone escluse dai tradizionali canali di credito per man-

canza di storico creditizio o di garanzie reali. «Siamo una società di intermediazione finanziaria particolare - spiega l'amministratore delegato di "PerMicro", Andrea Limone (nella foto) -. Non ci occupiamo di prestiti finalizzati, credito al consumo o cessione del quinto. Abbiamo un unico mestiere: il microcredito per le famiglie, oppure per l'avvio e lo sviluppo di piccole attività imprenditoriali. Il tetto massimo finanziabile è di 25mila euro. Svolgiamo anche un'attività di accompagnamento prima e monitoraggio poi dell'impresa.

In che modo?

Nella fase di prefinanziamento lavoriamo al fianco dell'imprenditore, costruiamo insieme un piano di impresa, verifichiamo la bontà dell'idea, se può stare in piedi e generare reddito. Successivamente all'erogazione subentra

l'attività di monitoraggio per verificare l'andamento dell'attività.

E le garanzie?

Chiediamo una garanzia morale di una rete sociale di cui fanno parte i richiedenti. Può essere un'associazione, una comunità etnica, una parrocchia, un centro di ascolto. Una rete sociale che garantisca sulla serietà del cliente. Se una persona non è inserita in una rete sociale, allora possono intervenire amici o parenti. Non è importante che abbiamo una casa, titoli di stato da ipotecare, né il tipo di professione svolta, quello che conta è l'impegno a restituire il credito qualora il cliente fosse impossibilitato a farlo.

Come rispondono i vostri clienti nella restituzione del

credito?

Direi bene. Finora abbiamo erogato oltre 26 milioni di euro e, di questi, abbiamo attualmente all'attivo crediti per un valore totale di 15 milioni di euro. Stimiamo che il 5,5% di questo portafoglio possa essere a rischio di restituzione, il che non vuol dire che non ci sarà restituito, ma potrebbe accadere. Tutti i nostri clienti sono ottimi imprenditori, si danno da fare e ci mettono l'anima. Ma non è facile far funzionare un'impresa, soprattutto se micro. Ed è per questo che "PerMicro" supporta i micro imprenditori lungo tutto il loro percorso. 