

SERVIZI
FINANZA

Microcredito sotto esame

Crisi economica Nuovi poveri, immigrati, donne, piccole imprese. Sono i soggetti che in Italia potrebbero beneficiare della microfinanza. Ma mancano reti capillari e strumenti innovativi

Quali prospettive ha il microcredito in Italia? Lo strumento che nei Paesi in via di sviluppo, in particolare in Asia e in America Latina, ha permesso a circa 150 milioni di persone, soprattutto donne, di uscire dal circolo vizioso dell'esclusione finanziaria e della marginalità avviando un'attività imprenditoriale, può svolgere anche nel nostro Paese una funzione di sviluppo e di inclusione sociale?

Che in Bangladesh, in Indonesia, in India, ma anche in Bolivia e in Perù, la microfinanza abbia raggiunto importanti risultati è indubbio. Più difficile è calare quest'esperienza nelle complesse maglie delle economie sviluppate, in cui da una parte il grado di sviluppo delle imprese ri-

chiede investimenti elevati, dall'altra si muove un'ampia schiera di società finanziarie specializzate nel credito al consumo, che erogano anche importi piccoli e medi, ricorrendo ad azioni di marketing molto aggressive.

Quelli che... in banca non vanno

In Italia, il cosiddetto tasso di esclusione bancaria (la percentuale di popolazione che non utilizza un conto corrente né richiede prestiti) secondo la Banca d'Italia raggiunge l'11 per cento. A questa quota va aggiunta l'ampia platea dei 'migranti': su 4,5 milioni di immigrati regolari presenti in Italia, circa un terzo non ha un conto bancario. Esiste quindi un 20% di soggetti residenti in Italia potenzialmente interessato al microcredito. Senza dimen-

ticarci poi dell'altro grande bacino: le imprese di piccole e piccolissime dimensioni, start-up ma non solo, che necessitano di credito per l'avvio e lo sviluppo. Un accurato report pubblicato di recente dal Laboratorio di analisi monetaria dell'Università Cattolica di Milano quantifica in 5 miliardi di euro il mercato potenziale della microfinanza non bancaria in Italia nei prossimi cinque anni. Un fabbisogno finanziario oggi coperto solo per il 5% dalle istituzioni esistenti.

«Non è vero che il microcredito non è adatto alla realtà italiana – sostiene **Giampietro Pizzo, presidente di Microfinanza e vicepresidente di Ritmi**, la rete italiana del microcredito –. Il tasso di esclusione finanziaria nel nostro Paese è molto alto, e se il microcredito funziona in Francia dove le banche raggiungono quasi tutta la popolazione, non si vede perché non possa funzionare da noi. Occorre però agire su tre fronti. Servono prodotti finanziari adeguati, costruiti sulle esigenze dei richiedenti. Ci vuole una rete capillare di operatori che si dedichino alla microfinanza. Ed è necessaria un'assistenza continua, un vero e pro-



5 miliardi di euro

IL MERCATO POTENZIALE
DEL MICROCREDITO IN ITALIA

1,5 milioni

IL NUMERO DI IMMIGRATI CHE NON
POSSEDE UN CONTO BANCARIO

La domanda in Italia

Previsioni per i prossimi cinque anni - In miliardi di euro

	Banche	Microfinanza	Totale
Famiglie	16	2	18
<i>di cui immigrati</i>	11	1	12
Imprese	24	3	27
Totale	40	5	45



Fonte: Rapporto sul microcredito del Laboratorio di analisi monetaria dell'Università Cattolica (novembre 2010)

prio coaching, dopo l'erogazione del prestito». Lo sviluppo in Francia del microcredito si spiega soprattutto con il sostegno pubblico rappresentato da Adie (Association pour le droit à l'initiative économique), un programma di microfinanza a livello nazionale con più di 25 mila clienti, un portafoglio prestiti nel 2009 di oltre 60 milioni di euro e un 'esercito' di oltre 1.500 volontari. L'azione di Adie è supportata al 60% dai contributi pubblici.

Ed è proprio questo il nodo principale da risolvere per diffondere il mi-

crocredito in un'economia sviluppata: i soggetti che erogano i microprestiti possono reggersi da soli o c'è sempre bisogno, alle loro spalle, di un ente pubblico, una fondazione, una onlus, o magari una banca commerciale, che garantisca la restituzione del prestito e le spese di gestione della pratica?

In altre parole: la microfinanza è economicamente sostenibile? Le due uniche istituzioni 'pure' di microfinanza esistenti in Italia, Microcredito di solidarietà e PerMicro, rispondono in maniera opposta.

Solidarietà o educazione finanziaria?

«Quando si parla di microcredito - spiega Gian Pietro Caporali, direttore generale di Microcredito di solidarietà, realtà nata nel 2006 dalla collaborazione fra Monte dei Paschi di Siena, comune e provincia di Siena, associazioni di volontariato ed enti religiosi, e attiva in Toscana - ci si riferisce soprattutto a quello sociale, perché è velleitario pensare di sviluppare, nelle nostre economie evolute e sofisticate, attività d'impresa marginali. Non dimentichiamo che le idee di microcredito si sono sviluppate in Paesi con economie lontanissime dalle nostre. Nella nostra pluriennale esperienza il 90% è microcredito sociale. La parte restante è dedicata al finanziamento di microattività. Quando il finanziamento viene concesso a persone sovraindebitate o nullatenenti, ma assistite da un progetto di vita meritevole di essere assecondato e seguito nel tempo, quest'attività è definibile come credito

MONEY TRANSFER

Rimesse: un flusso da valorizzare

Secondo il rapporto sul microcredito del Laboratorio di analisi monetaria dell'Università Cattolica, il valore delle rimesse degli immigrati dall'Italia verso i Paesi di origine ha raggiunto nel 2009 i 6,7 miliardi di euro. Altri 2 miliardi circa di euro escono dall'Italia attraverso i canali informali. Questa massa consistente di denaro viene intercettata soprattutto dai servizi di money transfer come Western Union e Moneygram, ritenuti molto affidabili dagli immigrati, ma molto cari quanto a commissioni. Come sottolinea il rapporto, "tuttora questo flusso non è adeguatamente valorizzato come risorsa per moltiplicare gli impieghi e gli investimenti nel Paese di provenienza". Le rimesse vanno soprattutto a sostenere i consumi familiari, anche per la scarsa fiducia verso le banche diffusa in molti Paesi in via di sviluppo. Una strada alternativa potrebbe essere indirizzare parte di questo flusso finanziario verso istituzioni di microcredito operanti nei Paesi d'origine, attraverso l'apertura di conti bancari individuali di deposito e risparmio, in modo da alimentare lo sviluppo di iniziative



imprenditoriali in loco oppure finanziare spese improvvise, o magari costituire garanzie per ulteriori prestiti. Ma per questo occorre attivare vere reti finanziarie transnazionali legate al microcredito, un obiettivo ancora lontano.

FINANZA

di scopo, finalizzato. Non ha nulla a che fare con il credito al consumo». «Andrò controcorrente – ribatte **Andrea Limone, amministratore delegato di PerMicro** – ma non condivido la visione assistenzialistica del microcredito. Il vero obiettivo della microfinanza deve essere l'educazione finanziaria: il microcredito va inteso come porta di accesso ai servizi finanziari per soggetti esclusi, non 'bancabili'. Fondamentale in questo quadro è l'assistenza dopo l'erogazione del credito, proprio per evitare possibili ricadute nella spirale debitoria». Il microcredito, in quest'ottica, non nasce per coprire o consolidare vecchi debiti. Deve invece sempre configurarsi come investimento, sull'impresa e sulla persona. «L'obiettivo – continua Limone – è finanziare attività imprenditoriali oppure migliorare le condizioni familiari: è il caso di un finanziamento erogato per la ristrutturazione della casa, per frequentare un corso di formazione, per avviare un'attività nel Paese d'origine nel caso degli immigrati».

PerMicro nasce a Torino come società specializzata nel microcredito. Oggi ha una rete di dieci uffici in otto regioni italiane. I prestiti medi per la famiglia ammontano a 5 mila



Andrea Limone
amministratore delegato di PerMicro

ZOPA

Social lending ancora al palo

Con il microcredito sembra avere poco in comune, ma in realtà gli obiettivi di fondo sono gli stessi. È il social lending, il prestito tra persone fisiche attraverso una piattaforma tecnologica accessibile via internet e senza l'intermediazione di alcuna istituzione. Il modello seguito da Zopa, una specie di eBay del prestito, in cui a essere messo all'asta è il tasso d'interesse. Il prestatore mette a disposizione una cifra intorno ai 500 euro, il prestito viene suddiviso tra decine di richiedenti in modo da diversificare il rischio, tutto poi avviene via Web ed è visibile dagli altri utenti: a un tasso d'interesse più alto ovviamente corrisponde un rischio di credito maggiore. In Europa (in particolare in Regno Unito e Polonia) il modello si è velocemente diffuso, ma in Italia ha subito una battuta d'arresto a seguito dell'intervento della Banca d'Italia a metà 2009 che ha imposto lo stop all'attività di Zopa. Motivo: la società faceva raccolta del risparmio, e non solo intermediazione di pagamenti. E la raccolta del risparmio, secondo la legge italiana, è riservata alle banche. Per uscire dall'empasse, Zopa ha adeguato la sua struttura permettendo l'apertura di conti individuali e sfruttando la nuova figura, introdotta per legge, dell'istituto di pagamento. Ma la Banca d'Italia non ha ancora dato l'autorizzazione a operare.

euro, quelli per le imprese a 8 mila euro. Il tasso di interesse dei prestiti è mediamente intorno al 12 per cento. «Nel microcredito – precisa Limone – il tema rilevante non è il tasso d'interesse ma l'accesso al credito. Il tasso è importante per permettere a chi eroga il prestito di stare in piedi. Per noi il microcredito è un mestiere: eroghiamo il prestito, ci assumiamo il rischio, seguiamo il cliente nel corso del tempo. Non abbiamo alle spalle una banca o un consorzio che eroga un fondo di garanzia a copertura del rischio. E non ci sono volontari che seguono il cliente nel tempo libero: c'è un team di specialisti». È appunto quella sostenibilità economica nel medio-lungo periodo che anche il rapporto dell'Università Cattolica indica come la via maestra per permettere ad altri soggetti di entrare nel mercato del microcredito, uscendo dall'ottica esclusivamente sociale di aiuto al territorio.

«Se parliamo di una forma di sostegno e assistenza per chi

ha una necessità – rincara però Caporali – parliamo di un intervento finanziario a costi e prezzi sociali, per definizione antieconomici. Questo tipo d'intervento può divenire una delle funzioni centrali anche di una fondazione o di una banca. L'obiettivo è puntare un domani a una piena inclusione finanziaria e bancaria del soggetto coinvolto. Altra cosa secondo me è perseguire obiettivi economici e di redditività immediati: questo non è più microcredito come comunemente si intende nei Paesi occidentali».

L'impatto della crisi

In Italia le prime esperienze di microcredito sono nate dieci anni fa. Ma la crescita è stata lenta e parziale. Ha pesato la frammentazione dell'offerta: poche istituzioni dedite esclusivamente al microcredito come le già citate PerMicro e Microcredito di solidarietà, le sei mutue di autogestione (le cosiddette Mag) che operano in alcune regioni del Nord, le tante associazioni e fondazioni classificate come onlus che di solito si occupano di analizzare il prestito e garantirlo, per poi

demandare a una banca l'erogazione vera e propria del finanziamento. Senza dimenticare le Banche di credito cooperativo, attive sul territorio con molte iniziative sociali legate al microcredito, e la rete dei Confidi, oltre a vari esperimenti spot da parte delle banche. «La crisi del 2008 ha portato grandi cambiamenti – chiarisce Pizzo –. La disoccupazione e la riorganizzazione produttiva hanno allargato il bacino potenziale del microcredito. Ai bisogni di emergenza legati a sanità e istruzione, si è affiancata la necessità di aiutare chi si era sovrainde-

8 mila euro

IL PRESTITO MEDIO PER UN'IMPRESA
CHE RICORRE A QUESTO TIPO DI CREDITO

Caporali – abbiamo visto che da una maggioranza di immigrati e di donne come destinatari dei finanziamenti siamo passati a una prevalenza di italiani e di uomini. Forse la crisi ora colpisce in misura forte anche target marginali della popolazione italiana».

La nuova normativa fissa i paletti

Lo scorso settembre è entrata in vigore la nuova regolamentazione del microcredito (il decreto legislativo 141/2010). Per la prima volta si fa esplicita menzione di questo strumento: i soggetti che possono erogare il microcredito devono essere iscritti in un apposito elenco e agiscono in deroga rispetto a quanto previsto per gli intermediari finanziari dall'art. 106 del Testo unico bancario. I prestiti possono essere erogati per l'inizio di nuove attività o per autoimpiego (limite massimo: 25 mila euro) oppure a persone fisiche in condizione di particolare vulnerabilità economica o sociale (limite massimo: 10 mila euro). In entrambi i casi i prestiti possono essere concessi senza garanzie reali e prevedono servizi di assistenza per il soggetto finanziato. È appunto quell'educazione finanziaria che vari operatori indicano come il vero obiettivo di fondo della microfinanza.

«La nuova normativa – spiega Pizzo – rappresenta un salto di qualità per gli operatori tradizionali ed è destinata a suscitare un profondo interesse anche da parte degli istituti bancari. Finora nel contesto bancario il microcredito è stato soprattutto uno strumento di marketing. Ora vedremo se si potrà trasformare in una risorsa diffusa. Certo occorre passare da realtà piccole, attive in ambito locale, a vere e proprie reti nazionali attive nel microcredito».

di Giovanni Antona