

Credito. PerMicro (Bnl) firma un'intesa con Artigiancassa

Il Microcredito cresce tra Pmi e famiglie italiane

IL BILANCIO

Più che raddoppiato il peso delle domande che arrivano dalle imprese, passate dall'11 al 25%
Il break even nel 2014

Marco Ferrando

■ Sempre più italiani, sempre più imprenditori. Fino a ieri per lo più startuppari, da oggi anche artigiani, grazie alla collaborazione con Artigiancassa. Cambia, e si allarga, il pubblico di riferimento di PerMicro, tra le principali realtà italiane del microcredito, fondata nel 2007 e da due anni partecipata da Bnl: i volumi crescono (gli 8 milioni erogati nel 2012 per quest'anno si punta a 16,6) e il break even si avvicina (è atteso nel 2014), ma oltre alla quantità a cambiare segno è soprattutto la qualità dei trend. Sì, perché se è vero che i prestiti famigliari continuano a restare la maggioranza, a crescere è soprattutto il filone imprenditoriale: 149 le pratiche del 2012, 850 quelle previste per quest'anno, con l'ammontare erogato che dovrebbe salire da 1,3 milioni a oltre 5,6. E qui in mezzo cresce il peso dei clienti italiani, che - solo per restare alle Pmi - nel 2012 valevano il 25% delle domande, più del doppio del 2011 (11%).

In Italia il microcredito, ha calcolato Unioncamere, oggi vede coinvolti 216 soggetti finanziatori, che hanno prestato piccole somme a 55 mila soggetti. In pratica non più solo una nicchia, anche perché - complici la crisi con annesso *credit crunch* - sempre di più il microcredito si sta proponendo non solo come uno strumento di inclusione finanziaria e sociale ma anche come una via per dribblare la stretta creditizia, rendendo bancabile chi non lo sarebbe con gli ordinari metodi di valutazione.

«Cresce il pubblico e si evolvono le esigenze», ragiona l'ad di PerMicro, Andrea Limone. Che racconta di un modello progressivamente messo a punto negli anni, che ora ha raggiunto «un'accurata selezione della clientela e una buona capacità di recupero crediti», che per esem-

pio hanno consentito di abbassare i *non performing loans* al 6%, con l'obiettivo di scendere al 5,2% l'anno prossimo. «Ormai meno del 10% dei nostri interlocutori sono in ritardo nel pagamento», dice ancora Limone, che punta a chiudere il 2013 con 2.800 nuovi clienti e il 2014 con altri 4.200.

A far girare a pieno regime la macchina c'è anche il matrimonio con Bnl di due anni fa. La banca controllata dai francesi di Bnp Paribas, forti di una lunga esperienza nel microcredito, ha investito un milione e mezzo per una quota del 24%, ma soprattutto ha avviato una sinergia industriale e distributiva: «Noi abbiamo completato il nostro modello di servizio, loro hanno trovato un appoggio importante», spiega Andrea Veltri di Bnl, membro del cda e del comitato esecutivo di PerMicro. Vale per i clienti privati, vale soprattutto per gli imprenditori, «perché PerMicro in pratica - sottolinea Veltri - è in grado di svolgere quell'analisi dettagliata sulla sostenibilità del business plan che la banca, da sola, non sarebbe in grado di fare». Non a caso, quest'anno il 20% dei clienti PerMicro arriva da uno sportello Bnl, contro l'8% dell'anno scorso: «Siamo entusiasti del nostro investimento, ha creato del valore aggiunto per entrambi e ha rappresentato uno stimolo per coloro che ne hanno usufruito: oltre 1000 clienti PerMicro sono oggi anche clienti Bnl e quindi pienamente "bancarizzati"». Ora il matrimonio si prepara a dare altri frutti. Mentre in questi mesi è in fase di collocamento presso soggetti istituzionali un bond da 1,5 milioni, nel secondo semestre PerMicro inaugurerà la tredicesima filiale, a Catania all'interno della Filiale di Bnl, ma soprattutto si sta aprendo in queste settimane un nuovo filone, che punta dritto sugli artigiani: grazie alla collaborazione con Artigiancassa, sempre del gruppo Bnl-Bnp Paribas, verranno costruiti prodotti ad hoc per le Pmi, con la stessa logica del microcredito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

