

editoriale

zoom

focus

eventi

categorie

ebap

PerMicro: dieci anni di microcrediti a imprese e famiglie

Corrado Ferretti: “In Piemonte abbiamo erogato 2.251 microcrediti per oltre 13.8 milioni di euro, soprattutto a giovani imprenditori e start-up”

di Michela Frittola



Corrado Ferretti

C'è Francesca che a Torino ha aperto un asilo diurno per cani, il “Bauloft”, e ora sta avviando un franchising a livello nazionale. C'è Matteo, 26 anni, di Catania, che ha preso spunto dalla ricetta della nonna farmacista per creare “Lumia”, un amaro al gusto di limone che si è aggiudicato il primo premio al Vintaly 2017. C'è Cristina, giovane donna messicana giunta in Italia nel 2014 che a

Treviso ha aperto una stireria che ritira i capi, li stira e li riconsegna. C'è Mattia, 30 anni, che ha aperto una liuteria a San Donà di Piave dove ripara, progetta e realizza strumenti musicali. C'è Rita, un'importante passato nel mondo della moda, che a Torino gestisce “Le spose di Amélie”, un negozio di abiti da sposa dove suoni, aromi e luci creano un'atmosfera unica. Queste fortunate storie di impresa hanno tutte un filo rosso che le lega: sono state rese possibili dal prestito concesso da **PerMicro**.

PerMicro è una società di credito sociale specializzata in microcrediti, nata a Torino nel 2007. Presente con **14 filiali in 11 Regioni**, 60 dipendenti, un volume d'affari di 6 milioni di euro l'anno, è considerata un modello di business di successo in Europa. Nel 2016 ha ricevuto il rating B- di Standard & Poor e la certificazione B-Corp, nel 2017 si è aggiudicata il Premio Eccellenze d'Impresa 2017 di GEA - Harvard Business Review.

La mission di **PerMicro** è creare occupazione e inclusione sociale attraverso l'erogazione di microcrediti a soggetti finanziariamente fragili, esclusi dai tradizionali canali del credito per insufficiente storia creditizia, precaria posizione lavorativa o assenza di garanzie reali. Si tratta o di persone che vogliono avviare o sviluppare una piccola attività imprenditoriale o famiglie in difficoltà economiche temporanee.

In questi dieci anni di attività **PerMicro ha erogato 17.242 microcrediti (di cui 2.655 per le imprese e 14.587 per le famiglie) per un totale di oltre 120 milioni.**

Nel 2012 i crediti erogati erano 8 milioni, il 2017 si chiuderà con circa 26 milioni di euro.

Per quanto concerne i **crediti alle imprese**, il 26% riguarda il commercio stanziale, l'11% i servizi, il 10% l'alimen-

tare, il **10% l'artigianato**, l'8% la ristorazione, il 7% il commercio ambulante. Il 51% sono start-up, il 47% giovani under 35, il 66% uomini, il 42% migranti.

Per quanto riguarda i crediti alle famiglie, il 47% è finalizzato al sostegno alle famiglie nei Paesi d'origine, il 15% riguarda le spese familiari, il 14% le spese per la casa, l'8% le spese mediche, l'8% le spese relative ad un mezzo di trasporto. Il 92% sono soggetti migranti, il 57% sono donne e il 32% sono under 35.

Secondo una ricerca condotta dal **Politecnico di Milano**, e relativa al periodo 2009-2014, **il 50% degli imprenditori che non erano bancabili hanno avuto accesso al credito tramite i canali tradizionali, il 57% hanno aumentato il loro benessere**, mediamente un'impresa su due ha assunto una persona. Inoltre, dal 2014 è operativo un **accordo tra PerMicro e Artigiancassa** grazie al quale gli artigiani che non hanno i requisiti per accedere a un prestito “tradizionale” sono dirottati da Artigiancassa su PerMicro.

Socio di maggioranza relativa di PerMicro Spa è BNL Gruppo Bnp Paribas (20%); gli altri soci sono soggetti istituzionali (FEI - European Investment Fund, Fondazione Sviluppo e Crescita Crt, Compagnia di San Paolo, Banca Alpi Marittime, Fondazione Banco di Napoli, Fondazione Cariplo), Fondazione Paideia e investitori privati.

Presidente di PerMicro, sin dalla sua fondazione nel 2007 ad oggi, è **Corrado Ferretti** (da dicembre riveste l'incarico di responsabile Estero). Sessantacinque anni, originario di Aosta, a fine anni '90 è stato presidente della Banca della Valle d'Aosta e delle Funivie del Monte Bianco, per poi portare la professionalità maturata nell'ambito dell'impresa “profit” al mondo dell'economia sociale. “Siamo partiti da Torino nel 2007 e solo due anni dopo abbiamo aperto una filiale a Pescara, quindi, anche se oggi siamo presenti con nostre sedi in 11 Regioni, il Piemonte per noi resta il territorio di riferimento e incide per un 10-12% rispetto ai volumi complessivi di PerMicro. Su 500 domande potenziali di microcredito, 150 sono in Piemonte. In questi dieci anni in Piemonte PerMicro ha erogato 2.251 microcrediti per oltre 13.8 milioni di euro”.

Presidente Ferretti, quale bilancio trarre da questi dieci anni di attività di PerMicro?

Il risultato più straordinario consiste nella constatazione che un'iniziativa privata in dieci anni è riuscita a conse-

editoriale

zoom

focus

eventi

categorie

ebap



guire un significativo risultato di impatto sociale in un settore nuovo come quello del microcredito. Il successo di PerMicro dimostra che capitali privati possono fare investimenti con risultati interessanti anche nell'ambito del welfare, coniugando impatto sociale e sostenibilità economica.

E cosa c'è di suo in questi risultati?

Ho favorito l'evoluzione del modello di business, in origine dedicato solo alle imprese e oggi anche alle famiglie. È stato un grande successo, ho portato alcune esperienze e know how maturati in precedenza, come la valutazione del rischio, e ovviamente ho portato in PerMicro le relazioni personali che intrattenevo nel settore della finanza europea. PerMicro è stata un terreno fertile, grazie all'attività dell'AD e fondatore **Andrea Limone** e dunque le innovazioni hanno attecchito.

PerMicro in questi dieci anni ha erogato più di 118 milioni, passando dagli 8 milioni annui del 2012 agli attuali 26 milioni. Quindi una costante crescita?

Dopo i primi anni a due cifre abbiamo ritenuto più prudente moderare la crescita, dal 2015 cresciamo del 5-7 % l'anno, e il **2017 si chiuderà con circa 26 milioni di erogato**. Una cifra di tutto rispetto, un terzo della quale è destinata a micro-imprese, già esistenti o nuove, mentre 2/3 sono destinati a famiglie che esprimono bisogni finanziari di inclusione sociale (salute, ristrutturazione della casa, formazione, sostegno della famiglia nel Paese di origine, acquisto di un veicolo).

Quando si parla di microcredito il pensiero va al Premio Nobel Muhammad Yunus, il "banchiere dei poveri". Ma c'è differenza tra fare microcredito in un Paese povero e farlo in Italia? Cosa differenzia PerMicro dalla Grameen Bank?

La differenza è colossale da tutti i punti di vista. Il mi-

crocredito è un know-how che viene dai Paesi in via di sviluppo, dove ha potuto esprimersi e crescere in un contesto favorevole. Nel momento in cui il microcredito è stato importato e adattato ai Paesi sviluppati abbiamo potuto vedere come qui da noi il contesto non sia così favorevole e il microcredito più costoso, tanto che si dice che in Occidente il microcredito fa bene al territorio ma fa male all'operatore che lo svolge. Nei Paesi più poveri c'è una potenzialità di mercato enorme e il contesto è favorevole per tre ragioni: non esiste un'offerta articolata di lavoro salariato o comunque è molto bassa; se vuoi un lavoro devi in qualche modo creartelo, quindi c'è una cultura dell'auto-impiego che nei Paesi ricchi è più scarsa (per esempio ti compri un gallo e qualche gallina e poi vendi le uova); i costi sono inferiori sia per quel che riguarda la vigilanza e la regolamentazione sia per i tassi applicabili. In Occidente c'è meno domanda potenziale e i costi unitari di gestione di una pratica sono alti in proporzione al valore della stessa. Pur esistendo una legislazione specifica sul microcredito (l'art 111 del Testo Unico Bancario), questa presenta vincoli eccessivi che limitano le attività che si possono effettivamente svolgere e riduce molto la platea di soggetti a cui si possono prestare i soldi, per esempio il credito famiglia non deve essere più del 49% del portafoglio totale e deve essere erogato a tassi inferiori rispetto a quelli di mercato. Per questo PerMicro non opera in questo ambito normativo ma siamo degli intermediari finanziari vigilati esattamente come una qualsiasi finanziaria.

Può descriverci il meccanismo che porta alla concessione del microcredito?

La concessione del microcredito non è il momento iniziale, in realtà tutto parte molto prima. Infatti, prima di concedere un microcredito devo riuscire a comunicare l'esistenza di questa opportunità ai soggetti potenzialmente interessati, le fasce di popolazione più fragili, tra cui i migranti regolari, che soffrono di esclusione finanziaria. Bisogna agganciare le comunità etniche e spiegare che cosa facciamo. Non è semplice contattare gruppi con abitudini e lingue diverse e ci vuole un paziente lavoro di comunicazione e penetrazione. Bisogna conquistare la loro fiducia. Fatto questo, cominciano ad arrivare poco alla volta alcune segnalazioni che si trasformano poi in domande di credito sia per quanto riguarda il lato famiglia sia per il lato impresa. Tra la domanda e l'approvazione della stessa c'è una selezione e di fatto viene concesso un credito ogni tre o quattro domande. Quindi non solo è difficile intercettare il bacino potenziale ma una volta trovato occorre una selezione oggettiva, non esistono garanzie di tipo tradizionale, il credito va concesso sulla base di elementi soggettivi (la persona merita fiducia) ed oggettivi (la persona è capace a svolgere il tale mestiere). L'assenza delle garanzie è una

editoriale

zoom

focus

eventi

categorie

ebap

costante: non abbiamo mai garanzie di tipo immobiliare o titoli, quindi dobbiamo 'fidarci' della persona.

In che modo?

Per 'fidarci' usiamo delle tecniche che sono un mix tra quello che facevano le banche a fine Ottocento e le nuove tecnologie. Raccogliamo informazioni sul soggetto andando a vedere, parlando con i conoscenti, cercando di capire cosa pensano di lui. Il soggetto è considerato meritevole? Ha capito bene l'impegno che sta per prendersi? Sarà in grado di assolverlo? È l'equivalente del concetto di 'credito di gruppo' che è molto diffuso nei Paesi più poveri e che da noi non esiste. Non avendo garanzie reali raccogliamo referenze morali che possono essere scritte o verbali (il parroco, il responsabile della comunità...). Un lavoro che una banca o una finanziaria tradizionale non fa e non può fare, perché normalmente si limitano a guardare dati storici di bilancio o di busta paga, Noi non avendo dati storici dobbiamo costruire diversamente il profilo della persona, ed è la comunità o il gruppo etnico di appartenenza a fare da 'garante morale'. Una donna di 35 anni che fa la badante da dieci in modo continuativo ha un profilo di rischio più basso rispetto a un ragazzo di 19 anni che vuole aprire un banco al mercato, che è single e alla sua prima

attività. Quindi andiamo ad incrociare le informazioni raccolte sul territorio con i profili di rischio e poi segue un'istruttoria che consiste nell'analisi dell'idea di impresa e nella valutazione della sostenibilità attraverso il business plan. Molto importante è poi l'attività di accompagnamento al microimprenditore che viene svolta da **PerMicroLab**, un'associazione senza scopo di lucro di cui sono il Presidente, attraverso una rete di 70 Mentor volontari, persone con esperienza di impresa, economisti, commercialisti, ex bancari, Quindi monitoraggio, revisione periodica del business plan, valutazione dell'andamento dell'attività...

Possiamo dire, in sintesi, che l'obiettivo di PerMicro è rendere bancabili i soggetti che non lo sono, perché esclusi dai tradizionali canali creditizi?

La mission di PerMicro è quella di ampliare la platea di bancabilità di quei soggetti che non lo sono. Stiamo parlando della BOP (base of pyramid), cioè del trapezio che

sta alla base della piramide che raffigura la nostra società, e noi dobbiamo selezionare solo quelli che riteniamo abbiano la capacità di riuscire a passare al livello superiore della piramide sociale. Persone che hanno bisogno come gli altri ma che possiedono le caratteristiche per varcare la soglia che divide la bancabilità dalla non bancabilità. Siamo selettivi, certo. Il microcredito non è un finanziamento a fondo perduto, non è un credito della speranza dato sulla base del solo bisogno. C'è una bella differenza tra il bisogno puro e il bisogno con capacità di restituire e noi ci rivolgiamo a coloro che hanno bisogno ma che pensiamo possano restituire il prestito.

Destinatari dei micro-crediti sono sia famiglie sia imprese...

L'80% dei crediti famiglia è erogato a soggetti stranieri con regolare residenza in Italia, in maggioranza donne (60%). La famiglia ci interpella per circostanze di carattere eccezionale (salute, un matrimonio, un funerale). Nell'area impresa gli stranieri sono circa il 55%, i giovani sono il 53%. Abbiamo constatato che nell'area impresa i soggetti che richiedono questo credito presentano una mortalità nel triennio successivo all'erogazione pari a circa il 22%: un'impresa su cinque da noi finanziata

chiude nei tre anni successivi. Un fallimento? No, se pensiamo che secondo i dati dell'ufficio nuove imprese della Camera di Commercio la mortalità a tre anni tocca il 36% delle nuove imprese. Crediamo che a fare la differenza sia proprio l'attività di mentoring e di assistenza ed accompagnamento all'impresa.

Quali i risultati sul versante dell'impatto sociale?

L'impatto sociale è una cosa bella da enunciare ma deve essere misurato. Noi l'abbiamo fatto misurare dal Politecnico di Milano. Dai dati rilevati sul periodo 2009-2014 e sulla base delle proiezioni successive possiamo dire che PerMicro ha generato per lo stato, con la propria attività d'impresa e con la somma di tutte le attività economiche create e indotte dai finanziamenti almeno 50 milioni di euro tra maggiori entrate fiscali e previdenziali e risparmi di welfare (sussidi di disoccupazione non pagati). In dieci anni 120 milioni di erogato e 50 milioni di entrate per lo Stato.

