

I frutti del microcredito

PerMicro, la finanza al servizio dell'inclusione

● Andrea Limone

Presidente di PerMicro,

<andrea.limone@permicro.it>, @Limone_PerMicro

economia sociale • finanza etica • imprenditorialità • inclusione • innovazione sociale • microcredito • povertà • sistema bancario

● Il microcredito, cioè l'erogazione di prestiti di modesta entità a soggetti che non possono accedere ai circuiti bancari ordinari, è uno strumento a servizio dello sviluppo umano non solo nei Paesi del Sud del mondo. Anche in Italia ci sono soggetti attivi in questo campo, tra i quali PerMicro, società fondata nel 2007 che ha ormai una consolidata esperienza. Come funziona la sua attività? Quali risultati ha raggiunto? Quali nodi e quali quesiti emergono rileggendo la sua storia?

Nasce nel 2007 “PerMicro – il microcredito in Italia”, con una missione chiara, che il suo *Codice etico* così formula: «**PerMicro crea occupazione e inclusione sociale attraverso l'erogazione professionale di crediti e microcrediti**, l'educazione finanziaria e l'offerta di servizi di avviamento e accompagnamento all'impresa, in un'ottica di sostenibilità della nostra attività. Ci rivolgiamo a persone competenti con una buona idea imprenditoriale e a persone con esigenze finanziarie primarie (casa, salute, formazione), escluse dai tradizionali canali del credito per insufficiente storia creditizia o precaria posizione lavorativa».

PerMicro vede la luce a Torino, grazie alla volontà e soprattutto alle risorse, non solo economiche, di due personalità di spicco della finanza italiana, Guido Giubergia e Luciano Balbo, e delle loro istituzioni di riferimento (Fondazione Paideia e Oltre Venture), insieme a Corrado Ferretti, che ne fu il primo presidente, persuasi da un giovane pieno di entusiasmo e passione – l'Autore di queste pagine –, che credeva che la finanza potesse e dovesse rivolgersi anche agli “ultimi”. La sua convinzione si fondava sull'esperienza di tante istituzioni che nel mondo già facevano, con successo,

attività finanziaria per gli esclusi, rinnovando intuizioni con radici lontane, ad esempio quelle alla base dei monti di pietà del XV secolo, portate alla ribalta da un professore sorridente ed empatico, Muhammad Yunus, fondatore della Grameen Bank e insignito del Nobel per la pace nel 2006.

Una rivoluzione silenziosa: il microcredito

Così, per capire che cos'è e come funziona PerMicro, occorre prima mettere a fuoco il fenomeno del microcredito, che è **il finanziamento di soggetti esclusi dai circuiti del sistema creditizio ordinario**, chiamati in gergo tecnico “non bancabili”. Viene di norma erogato da soggetti specializzati e rientra nel comparto della microfinanza, cioè quel settore che ambisce all'inclusione, prima finanziaria ed economica e poi sociale, attraverso l'offerta di adeguati servizi finanziari a chiunque li richieda, anche se non possiede i requisiti per accedere ai circuiti finanziari ordinari.

La caratteristica innovativa del microcredito è una valutazione del cosiddetto merito di credito diversa da quella ordinaria: anziché la disponibilità di garanzie reali o patrimoniali, mette al centro la fiducia nelle persone. Diventa importante chi è la persona che chiede il prestito, il patrimonio di esperienze e competenze di cui dispone, il suo progetto imprenditoriale

e di vita, la sua rete di relazioni e la fiducia che riscuote. **Etimologicamente, credito deriva da credere: a chi chiede un prestito, il microcredito chiede di esibire le buone ragioni per credergli.**

Altrettanto importante è mettere a fuoco che **il microcredito non è una forma di elemosina o di assistenza**, ovvero il proverbiale pesce donato all'affamato. Non è quindi un modo di prendere le risorse di chi è “ricco” per distribuirle a chi è “povero”, ma è un sistema che offre al povero

l'opportunità di costruirsi la ricchezza futura, con le proprie forze e competenze, grazie all'ottenimento di un credito che andrà restituito con gli interessi. Tornando all'immagine proverbiale, è un sistema che impresta al povero la canna da pesca e lo assiste perché impari a usarla.

Per tutto questo possiamo definire il microcredito una rivoluzione silenziosa, che produce cambiamenti senza provocare scossoni, e senza quindi generare allarmi o paure, specie in un momento delicato come questo.

● Il microcredito su *Aggiornamenti Sociali*

Nel corso degli anni la nostra Rivista ha dedicato attenzione al fenomeno del microcredito e alla sua evoluzione, con i seguenti articoli, disponibili sul nostro sito: Rossi F., «Microcredito: il contesto legislativo», in *Aggiornamenti Sociali*, 12 (2013) 869-873;

RUGGERI G., «Microcredito», in *Aggiornamenti Sociali*, 5 (2008) 393-395; REGGIANI T., «Premio Nobel al microcredito», in *Aggiornamenti Sociali*, 12 (2006) 823-833; BAIÀ P.S., «Microcredito e lotta alla povertà», in *Aggiornamenti Sociali*, 6 (2004) 501-504.

PerMicro all'opera

PerMicro è oggi la prima istituzione di microcredito in Italia, con 78 dipendenti e sedi in 20 città italiane: per maggiori dettagli sulla nostra attività rimandiamo al nostro sito <www.permicro.it>. Opera come società di intermediazione finanziaria sottoposta alla vigilanza di Banca d'Italia: **prende a prestito risorse finanziarie dal sistema bancario, ma non solo, che utilizza per erogare crediti di ammontare contenuto**, di due tipologie: fino a 25mila euro per l'avvio o lo sviluppo di una microattività imprenditoriale; fino a 15mila euro per esigenze familiari o personali legate alla casa, alla salute, alla formazione e alla occupabilità delle persone.

Come già detto, **la clientela è composta da persone in condizioni di "non bancabilità"**, che non riescono ad accedere al sistema tradizionale del credito in quanto prive di garanzie reali, di uno "storico" creditizio positivo (magari semplicemente per il fatto di non aver mai chiesto un prestito e quindi di non avere "precedenti" che ne dimostrino l'affidabilità) o di un reddito stabile a tempo indeterminato, percepito da una controparte ritenuta solida (questo esclude ad esempio i ricercatori universitari e tutti i lavoratori stagionali).

I clienti vengono seguiti da vicino. L'erogazione dei prestiti a sostegno dell'attività imprenditoriale è affiancata da un accompagnamento personale e motivazionale alla scelta di diventare imprenditori, alla costruzione del piano di impresa prima e alle fasi di avviamento e *start up*. Nel caso del credito alla persona, grande attenzione viene data alla sostenibilità della rata, per evitare il rischio della spirale del sovraindebitamento, che espone debitore e creditore a gravi rischi.

Nelle storie dei nostri clienti – come quelle raccontate nei riquadri a pp. 492 e 494, o le molte disponibili sul sito – **ciò che fa la differenza è proprio la relazione e la vicinanza, che nel nostro mondo chiamiamo *mentoring***, erogata direttamente dalla istituzione di microcredito oppure da soggetti specializzati. In molti casi, PerMicro affida i suoi clienti alle cure dell'associazione MicroLab, che, grazie a una settantina di volontari sparsi per la Penisola, assicura un accompagnamento professionale ma anche appassionato, "caldo": è generalmente un pensionato, un ex imprenditore, un consulente o un bancario ad affiancare con pazienza e competenza il microimprenditore in erba, cercando di accompagnarlo e guidarlo nelle tante fatiche che si trova ad affrontare per avviare l'attività di cui è titolare, unico dipendente, capo delle risorse umane, degli acquisti e del marketing. Ma sempre nel rispetto della sua dignità, delle sue competenze, della sua determinazione, della sua creatività e della sua idea imprenditoriale: anche se entriamo in una relazione più stretta rispetto al mondo del credito tradizionale, il cliente resta un cliente e non diventa mai un assistito o un beneficiario.

I soci di PerMicro

Giuridicamente PerMicro è una società per azioni, con un capitale sociale di oltre 5 milioni di euro, che **vanta una compagine societaria unica e complessa**, composta da istituzioni prestigiose:

– **alcuni *impact investor***, cioè soggetti che investono per raggiungere importanti obiettivi sociali e non per massimizzare il rendimento finanziario nel breve o brevissimo termine (chiamati anche “capitali pazienti”): i soci fondatori Oltre Venture e Fondazione Paideia, Finde, Servizi e Finanza FVG (che annovera tra i soci Friulia, la finanziaria regionale del Friuli-Venezia Giulia), Ersel Investimenti, il fondo di investimento francese Phitrust;

– **quattro fondazioni di origine bancaria**: Fondazione Compagnia di San Paolo, Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, Fondazione Social Venture Giordano Dell’Amore, Fondazione Banco di Napoli;

– **quattro banche**: il socio industriale BNL Gruppo BNP Paribas, Banca Popolare Etica, le due banche di credito cooperativo EmilBanca e Banca Alpi Marittime;

– un gruppo di **soci privati**, pionieri che fin dalla prima ora hanno sostenuto l’irto percorso della società.

Questi soci, pur impegnati in tante e diverse attività di finanza, hanno in comune la volontà di partecipare a una iniziativa che punta ad avere un forte impatto sociale senza rinunciare a essere impresa, vincolata cioè al perseguimento della sostenibilità economica, e che favorisce l’inclusione

Katerina o il paradosso della badante

Katerina ha incontrato PerMicro grazie alla sua amica Madlena, georgiana come lei e già fedelissima cliente, che ha conosciuto quando si è trasferita da Bari in Toscana. Madlena l’ha ospitata a casa e l’ha aiutata a trovare lavoro come badante a Forte dei Marmi.

Con i soldi del proprio stipendio, Katerina ha potuto aiutare la sorella ad avviare un’attività imprenditoriale in Georgia e acquistare una casa nel Paese d’origine. Il progetto per cui ha richiesto un finanziamento era finalizzato a terminare i lavori di ristrutturazione e comprare i mobili per quella casa. Ora che è finita, Katerina ne parla con orgoglio e non vede l’ora di poterci andare a trascorrere le vacanze.

Katerina è un caso esemplare di quello che possiamo definire come “il paradosso delle badanti”, che è un triste fallimento di mercato, oltre che una palese ingiustizia sociale. A molte persone come Katerina, le famiglie italiane affidano la propria casa (nel ruolo di colf), i propri figli (nel ruolo di babysitter), i propri anziani (nel ruolo di badanti), cioè quanto hanno di più prezioso e importante nella propria vita. Il nostro sistema bancario, invece, non le considera degne di credito, nemmeno per un prestito di poche migliaia di euro. In altre parole, ci fidiamo di loro quando la posta in gioco è alta, e non lo facciamo quando il rischio è solo economico ed è possibile persino trarne un guadagno, cioè l’interesse sul prestito erogato.

perXmicro
il microcredito in italia

14 anni di attività (2007-2021)

220 mln € prestiti erogati

30mila clienti circa
(4mila imprese e 25mila famiglie)

sociale promuovendo anche un ampliamento del mercato: come vedremo, infatti, quelli che oggi sono clienti di PerMicro diventeranno domani clienti del sistema bancario. In PerMicro riconoscono la capacità di produrre inclusione finanziaria attraverso uno strumento nuovo, offrendo sostegno concreto all'economia reale, seppur a piccole dosi.

L'impatto sociale

PerMicro non è un soggetto alternativo o addirittura antagonista al sistema bancario, ma complementare: ogni anno più di 2.500 suoi clienti aprono un conto bancario e un terzo di loro accede al sistema bancario. In termini di strategia imprenditoriale questa è una follia, perché in questo modo PerMicro passa ad altri i propri clienti – e sono sempre i migliori quelli che se ne vanno –, ma rappresenta la sua ragion d'essere: avvicinare il cliente al linguaggio della banca, rendere “bancabile” chi non lo era.

Nel corso dei suoi 14 anni di vita, PerMicro ha erogato prestiti per più di 220 milioni di euro, raggiungendo quasi 30mila clienti (quasi 4mila imprese e oltre 25mila famiglie). Solo nel 2020, anno che sappiamo essere stato particolarmente difficile, ha finanziato 289 imprenditori, per un ammontare complessivo superiore ai 5 milioni di euro, che hanno permesso la costituzione di 126 nuove imprese e l'assunzione di 190 persone, con una riduzione della spesa pubblica in servizi di welfare stimata in circa 312mila euro. Sul fronte del credito alle famiglie, sono stati erogati prestiti per oltre 22 milioni di euro complessivi a 2.715 soggetti, per la maggior parte migranti. Grazie a questi prestiti, 167 persone non vivono più sotto la soglia di povertà assoluta e la spesa per consumi resa possibile dal credito ottenuto ha generato entrate fiscali stimate in quasi 1,3 milioni di euro¹.

Ancora più sorprendente è quanto ha scoperto il Centro Tiresia del Politecnico di Milano in una ricerca indipendente², realizzata su un campione di 2.600 imprese finanziate nel periodo 2009-2018 (in

¹ Per dati più dettagliati sul 2020, cfr il *Bilancio di sostenibilità 2020*, disponibile in <www.permicro.it>.

² *Permico. 10 anni di impatto sociale 2009-2018*, a cura del Centro ricerche Tiresia del Politecnico di Milano, disponibile in <www.permicro.it>.

media con un prestito di circa 15mila euro, per un totale di 42,1 milioni). L'analisi ha infatti evidenziato che:

- il 43% degli imprenditori che hanno ottenuto un microcredito ha migliorato la propria qualità di vita;
- dopo l'ottenimento di un microcredito il 33% degli imprenditori ha avuto accesso ai normali canali di finanziamento bancari;
- ogni impresa finanziata ha creato in media 1,2 posti di lavoro, di cui il 60% sono andati a giovani;
- i 42,1 milioni erogati hanno generato un aumento delle entrate dello Stato di 78,9 milioni e una riduzione della spesa pubblica per sussidi e costi collegati di 14,6 milioni.

Che cosa abbiamo imparato

All'entusiasmo, e perfino alla gioia, per le tante storie e altrettante facce sorridenti di chi, anche grazie a PerMicro, è riuscito a realizzare un sogno, nel quotidiano fanno da contrappeso lo sconforto e un po' di malinconia per quello che non siamo riusciti a fare. Almeno, non ancora. La prima no-

“Giulia Su”

Giulia ha 27 anni e di esperienze ne ha fatte tante: scuola e concorsi internazionali di moda, la pasticceria per pagarsi gli studi e negozi di vestiti per ogni tasca e gusto, firme note e di nicchia. Dice di essere timida e amante di casa sua, ma poi gira per l'Italia, alla ricerca del bello e di qualche soldo per costruire il sogno: aprire un negozio di moda nel centro di Chieti. Per riuscirci, Giulia ha contattato il referente di una associazione di piccoli commercianti, poi il commercialista “giusto” che l'ha messa in contatto con Paola, vulcanica responsabile della filiale PerMicro di Pescara. Così si sono ritrovate tra pennelli, trabattelli e vernici nel locale in ristrutturazione, si sono soffermate a parlare di costi e ammortamenti, di lunghe e raffinate sciarpe, della corretta metodologia per determinare il flusso di cassa e delle migliori marche di cappelli, correndo, tra fatti e immaginazione, verso l'inaugurazione. Intanto Paola ha ottenuto

una delibera positiva alla richiesta di finanziamento e deciso di diventare la cliente numero uno di Giulia.

Giulia è una che non si ferma. Non l'ha fermata la solitudine, cattiva compagnia dei momenti più bui. Non l'hanno fermata la cautela e il realismo dei genitori, anzi, con il tempo ha convinto la mamma, portandosela dietro alla ricerca di prodotti che piacciono, innanzitutto a lei. Non l'ha fermata la pandemia, che pure le ha dato non pochi grattacapi, ma senza abbatterla. Anzi, con la merce rimasta invenduta, non per colpa sua, ha inventato l'angolo outlet.

Così ora chi passa nella via, fa capolino nel negozio di Giulia alla ricerca non solo di un capo di abbigliamento originale, ma soprattutto di una boccata di ottimismo e positività, che di questi tempi vale più di qualunque altra merce: per questo il negozio si chiama “Giulia Su”, perché quando entri, poi comunque ne esci con un sorriso stampato in viso.

ta dolente è la redditività mancata di un mestiere in cui **per tante ragioni i costi finiscono per superare i ricavi**: molte ore per costruire dossier di credito di poche migliaia di euro, un elevato costo del rischio, la “concorrenza sleale” di progetti che spesso godono di finanziamenti pubblici per proporre soluzioni simili, a prezzi più bassi, offendo generalmente meno professionalità e dignità al cliente.

Inoltre, in parte come conseguenza di quanto appena detto, sono modeste le dimensioni del settore e dei soggetti che vi operano: la rappresentanza governativa, interpretata dall’Ente nazionale del microcredito (<www.microcredito.gov.it>), e RITMI – Rete italiana della microfinanza, l’associazione di categoria degli operatori di microfinanza (<<https://ritmi.org>>), faticano a emergere. Conseguentemente, **soffriamo di scarsa visibilità istituzionale e attenzione per uno strumento che può fare la differenza**.

I risultati che abbiamo raggiunto e di cui andiamo fieri abbiamo provato a sintetizzarli qui sopra. Il cammino che abbiamo percorso ci ha permesso di confermare l’intuizione iniziale e di far emergere **alcuni nodi di fondo**. Ne esplicitiamo qui tre.

Il primo è **la consapevolezza che la finanza serve**, serve alla gente comune e ai poveri e non solo ai grandi speculatori che finiscono in prima pagina: accelera la realizzazione di sogni e risolve problemi impellenti, permettendo a chi non ha di prendere (a prestito) da chi ha, per poi restituirlo, continuando ad alimentare un circolo virtuoso. È questo il vero senso dell’intermediazione finanziaria, che bisognerebbe tornare a insegnare e praticare con orgoglio, chiamandola strumento di sviluppo.

Il secondo è **la conferma “sperimentale” di quanto sia cruciale il lavoro nella vita delle persone e drammatica la sua mancanza**, che significa assenza di reddito e povertà, ma che in certe situazioni ha conseguenze ancora più gravi, come vediamo nei molti casi di clienti migranti rimasti senza lavoro e quindi obbligati loro malgrado a tornare ai Paesi di origine, abbandonando il mondo e le relazioni che nel corso degli anni avevano saputo costruire in Italia.

L’ultimo è **un quesito**, che abbiamo spesso posto in numerose sedi, **riguardo al ruolo dello Stato**. Come abbiamo visto, i dati indicano che il maggiore beneficiario del lavoro di PerMicro è lo Stato, cioè la collettività, che incassa le imposte generate dalle attività economiche avviate dai nostri clienti o dai loro consumi, e risparmia sussidi. Tutto questo grazie alla creatività di persone a cui i nostri prestiti consentono di sprigionare le loro energie. Assistiamo al paradosso per cui chi dovrebbe essere aiutato dallo Stato si arrangia da solo, finendo per aiutare lo Stato. L’interrogativo è come fare in modo che le risorse generate da questi sforzi tornino in circolazione a vantaggio della collettività e dei più poveri in base alla stessa logica, quella dell’attivazione e non dell’assistenza che genera dipendenza.