



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE  
FACOLTÀ DI ECONOMIA "GIORGIO FUÀ"

---

Corso di Laurea Magistrale in Scienze Economiche e Finanziarie

**Microcredito e tessuto economico sociale: il caso della  
Regione Marche**

**Microcredit and socio-economic panorama:  
the case of Regione Marche**

Relatore: Chiar.mo

Prof.ssa Caterina Lucarelli

Tesi di Laurea di:

Francesco Giolito

Anno Accademico 2020 – 2021

# INDICE

<b>INTRODUZIONE</b>	<b>4</b>
<b>1. LA STORIA DEL MICROCREDITO</b>	<b>6</b>
<b>1.1 DEFINIZIONE DI MICROCREDITO</b>	<b>6</b>
1.1.1 Greeman bank	8
<b>1.2 ISTITUZIONI MONDIALI: LO SVILUPPO DEL MICROCREDITO</b>	<b>11</b>
1.2.1 Obiettivi del CGAP	15
1.2.2 Direzioni strategiche CGAP 2019-2023	17
<b>1.3 MICROCREDITO NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO</b>	<b>19</b>
1.4.1 Microcredito in Europa	19
<b>1.4 L'ASSOCIATION POUR LE DROIT A' L'INITIATIVE ECONOMIQUE</b>	<b>21</b>
1.4.1 Caratteri peculiari dell'ADIE.	21
1.4.2 Il processo di concessione dei finanziamenti e il ruolo dei servizi di supporto.	27
1.4.3 I risultati dell'ADIE.	29
<b>2. MICROCREDITO IN ITALIA</b>	<b>32</b>
<b>2.1 IL COMITATO NAZIONALE ITALIANO PERMANENTE PER IL MICROCREDITO</b>	<b>33</b>
<b>2.2 LA RIFORMA DEL MICROCREDITO IN ITALIA</b>	<b>34</b>
2.2.1 Considerazione sulle modifiche del TUB	37
2.2.2 Sviluppo del microcredito in Italia	38
<b>2.3 I SOGGETTI COINVOLTI NEL MICROCREDITO</b>	<b>39</b>
2.3.1 I soggetti promotori	39

2.3.2 Soggetti beneficiari	40
2.3.3 Soggetti finanziatori	40
2.3.4 Soggetti garanti	41
2.3.5 Le esigenze finanziarie e non beneficiari	41
<b>2.4. GLI ISTITUTI DI MICROCREDITO</b>	<b>42</b>
2.4.1 PerMicro	42
2.4.2 Microcredito di INTESA SAN PAOLO S.p.A	43
2.4.3 Microcredito UNICREDIT S.p.A.	44
<b>2.5 BANCA ETICA</b>	<b>44</b>
2.5.1 Mission	46
2.5.2 Analisi triennio 2018/2020	48
2.5.3 Nuove partecipazioni 2019	50
2.5.4 Banca Etica: microfinanza	51
<b>2.6 I DATI DEL MICROCREDITO IN ITALIA DAL 2015</b>	
<b>A MARZO 2021</b>	<b>54</b>
2.6.1 L'aumento del fatturato delle banche etiche rispetto a quelle tradizionali	55
2.6.2 L'aumento della distanza tra banche e clienti	57
<b>3. IMPATTO SOCIALE DEL MICROCREDITO:</b>	
<b>Analisi di un caso: FIDIPERSONA</b>	<b>59</b>
3.1 PREMESSA	59
3.2 OGGETTO DELL'ANALISI	68
3.3 ANALISI DEL CASO: FIDIPERSONA	68
3.4 CONCLUSIONI	72
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>77</b>

## INTRODUZIONE

Dopo la recessione economica scatenata dalla crisi del sistema bancario ha posto nuove domande su come fare banca, dovuta ad una regolamentazione più stringente, tutto questo ha portato le banche ad allontanarsi dalle classi più povere prive di garanzie.

La recessione dei paesi sviluppati associata ad una generalizzata crisi bancaria ha evidenziato, che oggi è evidente non solo nei paesi poveri, ma anche in quelli più evoluti dal punto di vista finanziario.

E' qui che il credito recita un ruolo fondamentale, le politiche di razionamento del credito a cui le banche sono sottoposte ha fatto sì che ha danneggiato fortemente i piccoli imprenditori, negozianti, contadini, poveri meritevoli intrappolati in questo nuovo contesto economico che non incoraggia lo sviluppo.

Tutto questo era già presente da anni nei paesi in via di sviluppo, dove problemi di governance asimmetrie informative, fino alla difficoltà di applicare contratti in un sistema giuridico dalle regole incerte erano un rischio troppo grande per le banche tradizionali basate su modelli occidentali.

La possibilità di un accesso al credito agevole è l'elemento più importante per cercare di colmare una distribuzione inadeguata dei redditi all'interno di un paese ponendo le basi per la costituzione di nuovi mercati.

Il limitato accesso alla finanza crea delle barriere competitive all'interno dei mercati, questo comporta inefficienze ed indebolimento della competizione stessa, In questo contesto ovviamente è impossibile per i soggetti poveri uscire da questa trappola della miseria.

Il questo contesto che si è venuto a creare, il ripensamento dei sistemi bancari per le classi sociali più deboli è quindi un obiettivo primario, considerando anche il fallimento di banche statali influenzate dalla cattiva politica del paese e dalla gestione sconsiderata e poco professionale di alcuni manager.

In questa tesi andrò ad analizzare il tentativo di alcuni personaggi come Muhammad Yunus, che con lungimiranza, hanno e stanno cercando di ripensare un nuovo modo di fare banca in questo nuovo contesto finanziario.

Nello specifico andrò ad analizzare il microcredito, ovvero prestiti di piccola entità, a soggetti non considerati bancabili, cioè privi di ogni tipo di garanzia, e di come questi possano aiutare lo sviluppo del sistema economico e sociale.

Infine dopo una iniziale introduzione storica dello sviluppo del microcredito mondiale e poi italiano, andremo ad analizzare nello specifico il caso di un istituto di microcredito marchigiano, Fidipersona, e l'impatto che esso ha avuto nell'ambiente economico regionale.

## 1. LA STORIA DEL MICROCREDITO

### 1.1 DEFINIZIONE DI MICROCREDITO

Volendo precisare il significato della parola microcredito o micro-prestito si riporta la seguente definizione: “L’etimologia assai semplice della parola indica che il microcredito è un prestito di piccole dimensioni. Il prefisso micro davanti al termine finanza implica che i servizi che vanno oltre l’erogazione di un prestito vengono realizzati sempre nei confronti dei destinatari del microcredito, ovvero piccolissime imprese o individui in genere appartenenti a una fascia di reddito molto bassa e spesso privi di garanzie patrimoniali. Il microcredito, inteso come strumento finanziario a supporto delle classi più povere, nasce nell’Ottocento in corrispondenza della prima ondata di industrializzazione che ha investito il continente europeo. Un ruolo importante lo ebbe la rivoluzione industriale, che oltre a portare uno sviluppo tecnologico ha provocato l’incremento di problematiche sociali legate al mutamento delle condizioni di vita della popolazione. Questo strumento si è sviluppato a fronte dell’esigenza di alcune persone di poter accedere al credito nonostante le loro condizioni di estrema povertà o indigenza, risultando quindi impossibilitate ad usufruire dei canali tradizionali già ampiamente sviluppati. Questo progetto si sviluppò seguendo tre concetti appartenenti allo stile rivoluzionario quali la soppressione della valuta, la generalizzazione della lettera di cambio e l’impostazione di un sistema coordinato di erogazione del credito, il quale era visto come una sorta di legame federativo all’interno della società”<sup>1</sup>.

Ci furono vari progetti in molti paesi, tra i più importanti ricordiamo:

- in Germania due iniziative ispirate dalle idee innovative di Franz Hermann Schulze-Delitzsch, fondatore della Banca del popolo, e Friedrich Wilhelm Raiffeisen, il quale diede impulso all’evoluzione delle prime Casse rurali e artigiane.
- in Inghilterra con la nascita, già a fine del Settecento, delle cosiddette lending charities
- in Italia le casse rurali.

Queste esperienze consentono di individuare, per la prima volta nella storia, la diffusione di forme istituzionali costruite sulla base di modelli di tipo cooperativo e mutualistico, che si caratterizzano per la profonda e radicata presenza nel territorio nonché per una particolare attenzione al contesto sociale di riferimento. Sempre in questo periodo storico, più precisamente nel 1849, Pierre-Joseph Proudhon diede

---

<sup>1</sup> Non si presta solo ai ricchi. La rivoluzione del microcredito, Maria Nowak, M. Marchetti

vita alla prima Banca del popolo allo scopo di concedere dei piccoli prestiti ai lavoratori francesi. Questo progetto nacque dalla ferma volontà di poter tradurre in modo concreto le proprie idee e convinzioni in materia economica basandosi su concetti quali il raggiungimento della giustizia sociale e l'equilibrio nei legami della vita associata. "La Banca del popolo creata da Proudhon porta con sé due principi fondamentali che rappresenteranno in seguito le fondamenta del moderno microcredito. In primo luogo, la concessione del credito permette di generare dei rapporti tra le persone ed inoltre, la disponibilità diretta di capitali da parte dei lavoratori agevola l'avvio di 2 attività indipendenti generatrici di profitti, diminuendo progressivamente la dipendenza dai datori di lavoro" (Istituzioni e mercati finanziari, 2019)

Dobbiamo precisare come il microcredito non sia beneficenza, ma un'attività con una propria valenza economica, che genera un guadagno e che non necessariamente produce un elevato tasso di insolvenza. È chiaro che, affinché ciò sia possibile, è necessario creare un meccanismo di protezione che vada a sostituire le garanzie tradizionali, poiché nel processo di valutazione della solvibilità dei clienti adottato per questi tipi di finanziamenti si ricorre a un diverso approccio che considera al pari delle garanzie materiali ulteriori forme di garanzia, quali:

- le possibilità di successo del processo finanziato
- l'esperienza pregressa del promotore
- l'onore stesso della persona che non vuole macchiarsi di insolvenza.

Nel prossimo paragrafo andremo ad introdurre il microcredito moderno, che trova le proprie origini in Bangladesh, grazie all'iniziativa dell'economista e professore universitario Muhammand Yunus che nel 1976, rientrando nel proprio Paese natale dagli Stati Uniti, fondò quello che fu il primo istituto di microcredito la Grameen Bank. Questa, nata inizialmente come organizzazione no profit e sostenuta dagli aiuti economici dello Stato, nel 2002 divenne una persona giuridica e prese il nome di Grameen II; un cambiamento non solo istituzionale ma anche di metodologia di concessione dei micro-prestiti Yunus sviluppò questa idea dopo aver analizzato con attenzione le dinamiche economiche e sociali presenti in Bangladesh, evidenziando il fatto che un grande numero di soggetti poveri era continuamente sfruttato da una ristretta cerchia di persone estremamente ricche.

### **1.1.1 GREEMAN BANK**

Diventato celebre nel mondo come il padre del Microcredito e del Social Business, il Prof. Muhammad Yunus nasce nel 1940 a Chittagong, la grande città portuale del Bangladesh. Studente presso l'Università di Dhaka e successivamente presso la Vanderbilt University (Stati Uniti) dove consegue il dottorato, nel 1969 diventa professore di economia presso la Middle Tennessee State University (Stati Uniti). Era il 1972 quando il professore di economia tornò nel suo paese natale, il Bangladesh, accettando la posizione di professore associato alla Chittagong University e ricoprendo, inoltre, l'incarico di direttore presso il dipartimento di economia.

Verso la metà del 1974 il paese fu colpito da una violenta inondazione, a cui seguì una grave carestia che causò la morte di centinaia di migliaia di persone. Il paese è periodicamente devastato da calamità naturali e presenta una povertà strutturale in cui il 40% della popolazione non arriva a soddisfare i bisogni alimentari minimi giornalieri. Fu in quest'occasione che Yunus si rese conto di quanto le teorie economiche che egli insegnava fossero lontane dalla realtà.

Decise quindi di iniziare un'indagine sul territorio alla ricerca dei problemi che stavano alla base di queste problematiche economiche. Fu l'incontro con Sufia Begum a far capire a Yunus quale fosse il problema, lei fabbricava con notevole abilità funzionali ed eleganti sgabelli di bambù, eppure anche in questo caso per qualche ragione tutta la sua dura fatica non riusciva a tirar fuori la famiglia dalla povertà. Parlandoci riuscì finalmente a capire perché. Come quasi tutti nel villaggio, Sufia si faceva anticipare dagli strozzini locali il denaro che le serviva per comprare il bambù per gli sgabelli, con tassi che le rendevano impossibile la restituzione del prestito.

Yunus si rese conto che il problema non erano l'ignoranza della popolazione, ma bensì al sostegno delle strutture finanziarie. La maggior parte della popolazione non aveva accesso al credito e quindi dovevano rivolgersi agli strozzini, che con i loro tassi d'interessi rendevano impossibile ripagare il prestito. Continuando l'indagine, con suo grande stupore, si accorse che sarebbe stato possibile salvare dall'usura quarantadue vittime prestando loro la somma di ottocentocinquantasei taka, ossia meno di 27 dollari americani.



Falliti numerosi tentativi di convincimento di alcune istituzioni finanziarie tradizionali, convinte che i poveri non fossero solvibili e che la mancanza di una garanzia reale impedisse loro di accedere al credito, Yunus lancia un progetto pilota nel villaggio di Jobra, mettendo i propri soldi a garanzia delle somme prestate, che, negli anni a venire, si rivela un successo. Il suo primo prestito fu di soli 27 dollari USA, che prestò ad un gruppo di donne del villaggio di Jobra (vicino all'Università di Chittagong), che producevano mobili in bambù. Esse erano costrette a vendere i prodotti del loro lavoro a coloro dai quali avevano preso in prestito le materie prime ad un prezzo da essi stabilito. Questo riduceva drasticamente il margine di guadagno di queste donne e le condannava di fatto alla povertà. D'altra parte, le banche tradizionali non erano (e non sono) interessate al finanziamento di progetti tanto piccoli che offrivano basse possibilità di profitto a fronte di rischi elevati. Soprattutto le banche non avevano alcuna intenzione di concedere prestiti a donne, tanto più se non potevano offrire garanzie.

Yunus e i suoi collaboratori iniziarono a girare i vari paesi del Bangladesh, concedendo in prestito pochi dollari alle comunità, somme minime che servivano per attuare iniziative imprenditoriali.

Il modello di microprestito sviluppato dalla Grameen Bank sopperisce all'assenza delle garanzie patrimoniali attraverso l'erogazione di un prestito di gruppo, in cui ognuno degli aderenti è responsabile per la solvibilità degli altri. Prima di indagare più a fondo questo elemento, che rappresenta il fondamento del funzionamento di tale modello di prestito, è necessario precisare che questo ha delle caratteristiche peculiari e prevede dei meccanismi, ulteriori alla struttura di gruppo, che ne riducono i tassi di default.

Gli elementi qualificanti tale forma di microcredito sono i seguenti:

- I prestiti sono erogati per lo più a donne povere che ricevono prestiti per l'investimento e non per il consumo. A tale proposito si parla di "effetto di genere". Le donne sono ritenute più oculate nella gestione del denaro rispetto al sesso maschile poiché da sempre educate alla gestione della casa, della sua economia e delle risorse a disposizione della famiglia; per questo motivo risulterebbero più affidabili nel ricevere un prestito e nel rimborsarlo. Tale osservazione risulta applicabile solo ai contesti economici più poveri, in cui il modello Grameen trova diffusione, perché nei Paesi più sviluppati l'emancipazione femminile e l'equiparazione di genere ha portato a far sì che entrambi, uomini e donne, si occupino della gestione della casa e delle risorse familiari, disattendendo l'effetto sopra menzionato.

- Le garanzie collaterali sono del tutto assenti; al loro posto sono introdotti degli specifici meccanismi che vanno a sostituirlle, fra cui la costituzione di un gruppo di coobbligati.
- Il prestito è erogato in tranche e i periodi di pagamento hanno un intervallo breve.
- I prestiti sono accompagnati da forme di deposito forzoso da parte dei beneficiari

Tale intervento ha avviato un circolo virtuoso, con ricadute sull'emancipazione femminile, avendo Yunus fatto leva sulle donne affinché fondassero cooperative che coinvolgessero ampi strati della popolazione. Nonostante il successo, le banche non cambiarono idea, ricollegando gli ottimi risultati principalmente al carisma dell'economista: ciò spinse Yunus a fondare lui stesso una banca esclusivamente per i clienti poveri, che prestasse soldi in assenza di garanzie reali, a clienti sconosciuti. Nel 1977 un incontro fortunato con il direttore della Bangladesh Krishi Bank, A.M. Anisuzzaman, gli permise di aprire a Jobra una speciale succursale per continuare l'esperienza del prestito ai poveri.

Spinto dalla volontà di sostenere il suo popolo nel miglioramento delle condizioni di vita e alimentato dalla convinzione che l'accesso al credito sia un diritto umano fondamentale, nel 1983 il suo sogno sotto il nome di Grameen Bank, è la prima banca al mondo a erogare piccoli prestiti alle persone considerate non bancabili dal circuito bancario tradizionale, fornendo loro un'alternativa reale all'usura e alla povertà, le cui principali caratteristiche sono: la centralità della donna e del prestito di gruppo, l'assenza di qualunque tipo di garanzie collaterali e di strumenti giuridico-legali, la contestuale preponderanza di concetti come la fiducia e la reciprocità e, alla base di tutto, una visione differente di povertà e del conseguente modo di curarla.

Il sistema Yunus ha provocato un cambiamento di mentalità anche all'interno della Banca Mondiale, che ha cominciato ad avviare progetti simili a quelli della Grameen. Il microcredito è diventato così uno degli strumenti di finanziamento utilizzati in tutto il mondo per promuovere lo sviluppo economico e sociale, diffuso in oltre 100 Stati, dagli Stati Uniti all'Uganda. In Bangladesh, dove non funziona nulla, disse una volta Yunus, il microcredito funziona come un orologio svizzero.

Da allora la Grameen Bank ha erogato più di 5 miliardi di dollari ad oltre 5 milioni di richiedenti. Per garantirne il rimborso, la banca si serve di gruppi di solidarietà, piccoli gruppi informali destinatari del finanziamento, i cui membri si sostengono

vicendevolmente negli sforzi di avanzamento economico individuale ed hanno la responsabilità solidale per il rimborso del prestito. Con il passare del tempo la Grameen Bank ha realizzato soluzioni diversificate per il finanziamento delle piccole imprese. Oltre al microcredito, la banca offre mutui per la casa e per la realizzazione di moderni sistemi di irrigazione e di pesca, nonché servizi di consulenza nella gestione dei capitali di rischio e, alla stregua di ogni altra banca, di gestione dei risparmi.

“Muhammad Yunus, economista del Bangladesh, ora conosciuto in tutto il mondo come il “banchiere dei poveri” in quanto fondatore della Grameen Bank (in lingua bengali “Banca di villaggio”), ha ricevuto nel 2006 il Premio Nobel per la Pace, nella cui motivazione del conferimento si legge “soprattutto attraverso la Grameen Bank, il prof. Yunus ha reso il microcredito uno strumento sempre più importante nella lotta alla povertà. La Grameen Bank è fonte di ispirazione e di modelli per le numerose istituzioni del settore del microcredito che sono nate in ogni parte del mondo”<sup>2</sup>.

## **1.2 ISTITUZIONI MONDIALI**

Sul finire del ventesimo secolo anche le più importanti istituzioni mondiali si accorsero dell'efficacia del microcredito e iniziarono a sostenerne lo sviluppo creando appositi programmi. Nel 1995 viene istituito dalla Banca mondiale (World Bank) un Organo consultivo chiamato CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) al fine di riunire tutti i rappresentanti degli istituti di microcredito in un Policy Advisory Group, una sorta di consiglio nel quale vengono definite le strategie di intervento.

La missione principale del CGAP consiste nel garantire la possibilità di accedere ai servizi finanziari da parte delle persone povere, allo scopo di migliorare i loro standard di vita. L'obiettivo viene perseguito grazie allo sviluppo di soluzioni innovative che portano ad ottenere l'inclusione finanziaria, attraverso ricerche pratiche e il mantenimento di rapporti continui con i fornitori di servizi finanziari, responsabili politici e finanziatori. La rete creata dall'Organo consultivo comprende oltre 30 agenzie di sviluppo, fondazioni private e governi nazionali, che condividono l'idea di migliorare la vita delle persone più povere permettendo loro di accedere al mondo finanziario.

---

<sup>2</sup> Microcredito e società, Valentina Savini, 2012

Il CGAP è composto da un consiglio direttivo, da un comitato esecutivo e da una squadra operativa, i quali si incontrano ogni anno in primavera per rivedere le strategie ed esaminare il lavoro svolto durante.

Il consiglio direttivo rappresenta l'organo di governo ed è responsabile dell'impostazione delle politiche e delle strategie da attuare in senso ampio, fornendo input per il piano di lavoro annuale e la gestione del bilancio. Fanno parte del consiglio direttivo i membri delle agenzie di sviluppo, delle banche di sviluppo regionali, i responsabili di fondazioni private e delle istituzioni finanziarie internazionali.

“Le funzioni del comitato esecutivo consistono nel coordinare tutte le attività operative fungendo sia da supervisore principale che da responsabile per la guida strategica delle squadre operative, ratificando inoltre i piani di lavoro ed il bilancio per conto del comitato direttivo. Quest'ultimo è affiancato da un comitato per gli investimenti, il quale ha il compito di prendere decisioni in merito ad operazioni di investimento superiori a determinate cifre ovvero non usuali”<sup>3</sup>.

In questi anni il microcredito inizia ad assumere un'importanza tale da essere oggetto nel dicembre del 1997 di una risoluzione dell'Onu, n.52/194, all'interno della quale venne sottolineata l'importanza di questo strumento nel liberare migliaia di persone dalla lotta alla povertà, grazie alla promozione e all'incentivazione nella creazione di microimprese.

La risoluzione invita ad adottare politiche utili al sostentamento e allo sviluppo delle iniziative di microcredito attraverso il coinvolgimento di organizzazioni non governative, di esponenti della società civile e del settore privato. Viene altresì posto in evidenza il fatto che il buon esito di un programma di microcredito è strettamente legato al contesto di riferimento, mentre l'assenza di una struttura ricettiva adeguata e la presenza di organizzazioni amministrative poco efficienti rappresentano di norma gli ostacoli più difficili da superare.

Il 1997 è un anno molto importante perché, oltre alla risoluzione dell'Onu, vede anche l'organizzazione del primo World Microcredit Summit nella città di Washington, al quale prendono parte rappresentanti di organizzazioni non governative, governi nazionali, istituzioni finanziarie internazionali, intermediari finanziari e imprese impegnate nel sociale.

---

<sup>3</sup> [www.cgap.org/about](http://www.cgap.org/about)

In questo storico incontro, a cui hanno partecipato oltre 2.900 delegati provenienti da 137 Paesi, è stata lanciata una campagna il cui obiettivo era quello di raggiungere 100 milioni di famiglie povere nel mondo, specialmente le donne all'interno di queste famiglie prendendo spunto dall'iniziativa di Yunus, garantendo loro somme di denaro per lo sviluppo di micro-attività imprenditoriali ed altri servizi finanziari connessi entro la fine del 2005.

Sulla base dei risultati ottenuti con il primo vertice del 1997, sono stati organizzati in seguito una serie di incontri internazionali e regionali che hanno raccolto più di 1.500 delegati da oltre 140 Paesi nel mondo.

Lo scopo principale del World Microcredit Summit è stato quello di coordinare, indirizzare e supportare il mondo della microfinanza attraverso la costante ricerca di soluzioni innovative e personalizzabili in base ai vari contesti di riferimento.

L'organizzazione di questi vertici internazionali sul tema del microcredito ha contribuito alla formazione di una rete globale in grado di collegare tutti gli attori del settore, i quali regolarmente registrano e misurano i progressi raggiunti attraverso la pubblicazione di un documento denominato State of the Microcredit Summit Campaign Report. Esso contiene al suo interno una notevole quantità di dati e di analisi elaborate al fine di verificare lo stato di evoluzione dei progetti intrapresi e l'eventuale raggiungimento degli obiettivi preposti.

L'Assemblea generale delle Nazioni Unite ha proclamato il 2005 come anno Internazionale del microcredito, al fine di manifestare l'importanza ed il ruolo chiave rivestito dalla microfinanza nella lotta contro la povertà.

L'iniziativa nasce dall'idea di sostenere attivamente le piccole realtà imprenditoriali presenti a livello globale che non vengono adeguatamente sfruttate, mirando alla creazione di un legame sempre più forte tra gli stati membri, l'Onu e le istituzioni finanziarie di microcredito, allo scopo di conseguire gli Obiettivi di Sviluppo del Millennio (MDGS, Millennium Development Goals).

Sempre nel 2005 ha preso vita, questa volta in Europa, un nuovo progetto denominato JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises), volto a migliorare l'accesso al credito per le PMI attraverso l'utilizzo di fondi strutturali. Nato dalla collaborazione tra la Commissione europea ed il Fondo europeo per gli investimenti, esso fornisce delle valide alternative ai piccoli imprenditori sia in fase di creazione di nuove imprese sia nell'espansione di quelle già esistenti.

Come già detto in precedenza nel 2006 è stato assegnato a Muhammad Yunus, il premio Nobel per la pace per aver contribuito allo sviluppo economico e sociale delle fasce più povere della popolazione mondiale. Grazie alle esperienze e al successo maturati dalla Grameen Bank nel corso gli anni sono nate nei Paesi in via di sviluppo innumerevoli organizzazioni non governative volte a promuovere il microcredito all'interno delle varie comunità locali.

“Tra le tante meritano di essere nominate le più conosciute, quali ACCION International (Amedeans for Community Cooperation in Other Nations), nata in Venezuela nei primi anni '60 ed ora operante in 23 Paesi, FINCA International (Foundation for International Community Assistance), fondata nel 1985 da John Hatch ed attualmente al servizio di circa 950.000 persone in tutto il mondo, ed infine Care International, nata alla fine della seconda Guerra Mondiale con l'intento di fornire aiuti umanitari, che ad oggi rappresenta l'organizzazione umanitaria più grande attiva nella lotta contro la povertà nel mondo.

Per quanto riguarda la gestione e l'analisi dei dati riguardanti il fenomeno del microcredito nel mondo sono presenti ormai da anni tre organizzazioni principali: CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), che rappresenta un consorzio composto da trentatré agenzie sia private che pubbliche, MSC (Microcredit Summit Campaign), progetto nato per combattere la povertà nel mondo promosso dal Results Educational Fund, MIX (Microfinance Information exchange), organizzazione privata senza scopo di lucro la quale pubblica sul “MicroBankingBulletin” articoli ed analisi sulle istituzioni di microcredito che aderiscono ai principali standard contabili”<sup>4</sup>.

L'ultimo rapporto pubblicato dal Microcredit Summit Campaign nel 2019 mostra l'evoluzione del mercato considerando il numero di clienti che hanno beneficiato di programmi di microcredito ed isolando dal totale la quota parte di essi che vive in situazioni di estrema povertà.

Al 31 dicembre 2000 erano 1.567 i programmi di microcredito attivi a livello internazionale, valore più che raddoppiato nel loro primo decennio se si considerano i 3.652 dell'anno 2010, i programmi ad oggi sono in continuo aumento, questo incentivato ulteriormente dal periodo di pandemia. Per quanto riguarda il numero di clienti raggiunti, il trend non può che confermarsi positivo; l'ultimo dato infatti indica che i beneficiari di programmi superano i 300 milioni di unità.

---

<sup>4</sup> Istituzioni e mercati finanziari, Frederic S. Mishkin, Stanley G. Eakins, G. Forestieri, Alberto Bertagni

Un altro fattore di riscontro molto importante riguarda la percentuale di clientela sotto la soglia di povertà raggiunta dalle iniziative di microcredito; il dato medio nel periodo considerato si attesta ben oltre il 60% sul totale.

### **1.2.1 OBIETTIVI CGAP**

Nonostante i grandi passi avanti per una maggiore inclusione finanziaria, il divario di genere nella proprietà dell'account è rimasto in maniera costante e persistente a nove punti percentuali dal 2011, secondo Global Findex. Le ragioni sono complesse, spesso intrecciate con una maggiore esclusione e vulnerabilità per le donne rispetto agli uomini e sostenute da usi e consuetudini che ormai fanno parte di un determinato tipo di società, che non sono ben comprese o affrontate dalla programmazione dell'inclusione finanziaria. CGAP cerca di portare una comprensione più profonda dell'interazione tra le norme sociali e l'inclusione finanziaria delle donne e contemporaneamente integrare una lente di genere in tutte le sue aree programmatiche focalizzate sull'aiutare le persone povere a cogliere opportunità e costruire resilienza.

L'istituto inoltre pone una priorità sull'emancipazione economica delle donne attraverso l'inclusione finanziaria. Studiando quali norme sociali limitano prevalentemente l'adozione e l'utilizzo dei servizi finanziari da parte delle donne e come i fornitori di tali servizi e i responsabili politici possono lavorare per alleviare tali vincoli.

Vengono esaminati anche come i programmi di inclusione finanziaria possono incorporare approfondimenti di genere sulle norme, che possono aiutare il genere femminile a far crescere opportunità di guadagno, inoltre sono stati istituiti corsi per migliorare la loro istruzione informatica, in modo da poter colmare questo gap di genere imposto dalle norme sociali più velocemente possibile.

I mercati online si stanno espandendo attraverso piattaforme digitali e social media, stimolando opportunità nuove o ampliate per la generazione di reddito da parte delle donne povere a livello globale. Proprio per questo, il CGAP sta approfondendo le opportunità di generare mezzi di sussistenza del commercio sociale informale sfruttando le piattaforme digitali, nonché il lavoro svolto facilitato da piattaforme dedicate.

Per promuovere l'inclusione finanziaria delle donne, è necessaria una comprensione più profonda dei casi d'uso in cui i servizi finanziari possono essere sfruttati dalle donne e del modo in cui le parti interessate le supportano.

FinEquity, una comunità per promuovere l'inclusione finanziaria delle donne a livello globale, costituita dal CGAP svolge un ruolo chiave nel connettere le parti interessate e condividere le conoscenze. Lavora con i fornitori di servizi finanziari cercando di indentificare e investire in soluzioni innovative nelle progettazioni di nuovi prodotti rivolti ad una maggiore inclusione finanziaria di genere. Il loro obiettivo primario resta è quella di sostenere tutti i mandati di emancipazione femminile dei suoi membri.

Secondo le stime della Banca mondiale, la doppia crisi globale di una pandemia sanitaria e dei blocchi economici stanno gravemente danneggiando i mezzi di sussistenza dei poveri e rischiano di riportare 150 milioni di persone nella povertà estrema entro la fine del 2021, specialmente nelle zone come Africa e Asia meridionale dove la situazione era già critica. Mentre i progressi nella fornitura di servizi finanziari negli ultimi 10 anni hanno fornito a governi e ad individui nuovi strumenti per ottenere aiuto a chi ne ha bisogno, la crisi sta mettendo a rischio altre parti dell'ecosistema dell'inclusione finanziaria.

Gli istituti di microfinanza e altre organizzazioni di emissione di credito affrontano l'aumento dei prestiti in sofferenza, mettendo in pericolo i loro portafogli e ostacolando la loro capacità di estendere il credito che sarà assolutamente necessario per aiutare i poveri a riprendersi dalla tempesta.

Di fronte a queste sfide, CGAP ha concentrato il suo lavoro per affrontare il COVID-19 sulle seguenti aree che svolgono un ruolo vitale nel promuovere l'inclusione finanziaria: il settore delle IFM, distribuzione e pagamenti da governo a persona, comprendere l'impatto sui clienti, e linee guida per finanziatori e investitori.

La crisi del coronavirus è prima di tutto una crisi di salute pubblica, ma sta anche minacciando la sicurezza finanziaria di molte persone. Ciò è particolarmente vero per le famiglie a basso reddito nei paesi in via di sviluppo. Mentre le segnalazioni di disagio giungono da individui, piccole imprese e istituzioni finanziarie che le servono è chiaro che la comunità dell'inclusione finanziaria ha un ruolo vitale da svolgere nel sostenere gli ecosistemi dei servizi finanziari come parte della risposta globale alla pandemia. CGAP condivide le informazioni sull'impatto della pandemia sui fornitori di servizi finanziari, sui loro agenti e sui loro clienti per fornire risposte all'interno della comunità dell'inclusione finanziaria.



### **1.2.2 Direzioni strategiche CGAP 2019-2023**

Il programma di lavoro del CGAP si sta evolvendo in un periodo di rapidi cambiamenti. In qualità di gruppo di esperti globale e consorzio di donatori, l'istituzione ricerca e prova a sperimentare con una visione esplicita verso l'identificazione di soluzioni e l'estrazione di lezioni che possono essere costruite su scala attraverso i suoi membri e altri partner, che idealmente prendono le intuizioni dal lavoro e le applicano nei paesi dove risiedono.

Nel selezionare il suo programma operativo ha identificato una serie di criteri per fare compromessi, dando priorità alle aree in cui ha un'alta probabilità di avere un impatto sui poveri, sfruttando il vantaggio comparativo che possiede, il modello di influenza e la complementarità con i membri donatori dell'istituzione che può aumentare più facilmente l'apprendimento a livello nazionale.

Per continuare ad espandere e approfondire l'inclusione finanziaria per i poveri, CGAP ha identificato quattro priorità interconnesse nella sua strategia :

- creazione di valore per il cliente;
- modelli di business emergenti;
- infrastrutture tecnologicamente avanzate;
- maggior coinvolgimento della classe politica.

Le attività del progetto basate su queste quattro priorità consentiranno all'istituzione e ai suoi partner di raggiungere la dichiarazione di impatto collettivo.

Nel rendere operativa questa strategia, dovrà fare compromessi tra le priorità concorrenti. Continuerà a lavorare con e attraverso i suoi membri per guidare la sua agenda e attuare la propria strategia. In qualità di consorzio di donatori con più di 30 membri partner di sviluppo, la capacità del CGAP di fornire risultati dipende in larga misura dagli impegni finanziari dei suoi membri.

Con e attraverso i suoi membri, è in grado di incoraggiare il cambiamento, ridimensionare gli sforzi e far funzionare meglio i mercati finanziari per le persone a basso reddito. Le attività proposte saranno quindi modellate dal livello di finanziamento e dall'impegno con i suoi membri.

Infine, riconoscendo i rischi insiti in un periodo di priorità globali in competizione, CGAP sta compiendo sforzi per cercare di mitigare questi rischi attraverso le attività proposte ed esplorando nuovi modi per espandere la base associativa.

Il numero di persone che hanno accesso a un conto finanziario è in costante aumento. A livello globale, il 69% degli adulti che hanno un conto, rispetto al 51%

del 2011. Ma ci sono forti differenze tra i paesi: la Cina e l'India sono all'80%, mentre il Pakistan e la Sierra Leone hanno solo il 22%. E il divario di genere nell'uso dell'account è rimasto invariato nell'ultimo decennio a nove punti percentuali in tutto il mondo.

Inoltre, secondo Global Findex, una persona su tre nei paesi in via di sviluppo non ha utilizzato i propri account nell'ultimo anno. In Europa la media è superiore rispetto a quella globale, nel 2019 circa il 77% possiede un conto corrente attivo, in Italia la media si aggira intorno al 79%.

Il lavoro del CGAP sui suoi clienti è quello di cercare di comprendere meglio la vita finanziaria delle persone povere, in particolare donne, giovani e sfollati forzati, tra gli altri segmenti vulnerabili. Ciò che apprendiamo aiuterà i fornitori di servizi finanziari a progettare prodotti che soddisfino meglio le esigenze delle persone a basso reddito. L'istituzione ritiene che la creazione di valore per i clienti aumenti la diffusione e l'utilizzo dell'account, che a sua volta offre alle persone più fragili dal punto di vista finanziario, maggiori opportunità di migliorare il proprio benessere. I fornitori ne beneficiano anche perché i clienti che vedono il valore nei servizi offerti tendono ad essere più fedeli, utilizzano più prodotti finanziari e generano maggiori entrate.

“Le banche diventano digitali, giganti della tecnologia che integrano i pagamenti nelle loro piattaforme, società solari off-grid che offrono prestiti per l'istruzione mobile. Ogni anno, l'economia digitale stimola nuovi modelli di business e attrae una gamma più ampia di attori nel settore dei servizi finanziari, compresi attori non tradizionali come fintech e social network. Questa diversità di fornitori e modelli di business ha un enorme potenziale per promuovere l'inclusione finanziaria e contribuire al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile (OSS). La ricerca del CGAP fa luce su modelli di business promettenti che sfruttano le tecnologie digitali per progettare e fornire soluzioni finanziarie per i clienti a basso reddito. Il nostro lavoro dimostra anche come una maggiore connettività, facilitata da strumenti come schemi di pagamento interoperabili e API aperte, possa rendere più facile per gli innovatori offrire utili.

Sviluppando modelli di business che sfruttano la tecnologia digitale e costruendo la giusta connettività attraverso partnership strategiche, i fornitori di servizi finanziari possono raggiungere in modo sostenibile più consumatori a basso reddito con soluzioni finanziarie utili”<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

### **1.3 Microcredito nei paesi sviluppati**

“Il fenomeno del microcredito acquista caratteristiche assai diverse nei paesi in via di sviluppo, nell’Europa orientale e nel contesto europeo occidentale. Per i paesi poveri questo strumento è diventato in concreto una forma di accesso al credito su larga scala che coinvolge ampie fette della popolazione, come nel caso della Bolivia dove l’80% della popolazione è servita dal settore microfinanziario e non dal credito tradizionale, oppure come accade in Bangladesh, dove la Grameen Bank è diventata il quinto istituto creditizio del paese.

Nei paesi dell’est europeo invece il microcredito rappresenta, in larga misura, l’unico strumento di finanziamento per le piccole e medie imprese, che non trovano nelle banche tradizionali la disponibilità di credito ed i servizi per la loro crescita”.

<sup>6</sup>

#### **1.3.1 Microcredito in Europa**

In Europa il settore del microcredito appare giovane e piuttosto eterogeneo, ma in forte crescita. Ciò è dovuto al fatto che lo sviluppo del sistema creditizio tradizionale da un lato ha dato vita ad una serie di strumenti studiati ad hoc che vanno incontro alle esigenze delle microimprese, anche con il supporto dello Stato, ma dall’altro ha creato barriere sempre più elevate nei confronti dei soggetti sprovvisti di tutte quelle forme di garanzia che consentono oggi di accedere al credito.

Le organizzazioni coinvolte nei progetti sono diversificate e comprendono banche, organizzazioni non governative, associazioni, enti pubblici, con una forte predominanza di soggetti non profit. Ecco perché il microcredito è uno strumento che, nell’ambito europeo e più in generale nel contesto dei paesi industrializzati, si indirizza ad un target di popolazione che può essere ricompreso nell’esclusione finanziaria in un senso molto ampio.

In ambito istituzionale da diversi anni l’Unione europea sostiene e promuove le iniziative di microcredito degli Stati membri, con lo scopo di incoraggiare sia l’avvio di nuove microimprese come parte della strategia di lotta alla disoccupazione, che la crescita e lo sviluppo di quelle già esistenti.

Le piccole imprese, infatti, spesso devono fronteggiare problemi legati agli investimenti sia nel capitale economico, che nel capitale umano: in questo senso la

---

<sup>6</sup> <http://www.grameen-info.org/>

scarsità dell'offerta di microstrumenti finanziari rappresenta uno tra i maggiori ostacoli da superare, in particolar modo nel caso in cui l'imprenditore è un disoccupato, una donna, un immigrato. Questi rappresentano i soggetti più esposti all'esclusione finanziaria. Ecco perché dare supporto progetti di microcredito rende possibile sostenere la crescita economica e l'inclusione sociale contemporaneamente.

Il ruolo che si propone per il microcredito è di farsi strumento delle politiche sociali di inclusione, in particolare facendo riferimento al microcredito con approccio "integrato", ovvero quello che prevede l'erogazione anche di servizi non finanziari (formazione, tutoraggio, counseling...). In questo senso è fondamentale l'attivazione di tutta una serie di relazioni, connessioni nel territorio che favoriscano i legami non solo tra ente erogatore e beneficiario, ma anche e soprattutto con la comunità, in un'ottica di sviluppo locale, ragionando sul microcredito come credito solidale, e superando la definizione piuttosto restrittiva che lo riduce ad un prestito di piccola entità.

"La logica che esiste tra una definizione più o meno ampia del microcredito può essere sintetizzata come al variare della definizione adottata, si modificano gli strumenti a disposizione ed il ruolo della banca e delle organizzazioni non profit, da più ampio a meno ampio. Appare evidente il ruolo chiave che gioca l'esistenza o meno delle informazioni riguardanti il potenziale beneficiario: più queste ultime sono scarse o assenti e maggiore è il ruolo degli enti non profit, che grazie alla loro prossimità al territorio ed ai bisogni riescono a colmare il gap informativo in modo più efficace rispetto alle banche."<sup>7</sup>

A livello strategico, le questioni più importanti per il futuro del settore sono invece connesse al finanziamento e alla sostenibilità dei programmi di microcredito, in particolare il secondo concetto esprime la capacità di un'istituzione di microfinanza di sopravvivere nel tempo senza dipendere da aiuti esterni e donazioni, in modo tale da poter garantire la continuità del progetto. Concretamente, per una istituzione di microfinanza si parla di sostenibilità operativa quando essa è in grado di coprire i costi operativi o di funzionamento, mentre si parla di sostenibilità finanziaria quando essa è in grado di coprire non solo i costi operativi, ma anche quelli finanziari legati all'acquisizione del capitale.

La maggior parte delle istituzioni presenti in Europa occidentale è fortemente dipendente dalle risorse pubbliche e private sia per coprire i costi operativi che per

---

<sup>7</sup> Il microcredito, Leonardo Becchetti 2007

il capitale, come vedremo nei capitoli successivi questo avviene molto anche in Itali. Al contrario nei paesi in via di sviluppo e nei paesi dell'est europeo, la dimensione del mercato a disposizione e l'applicazione di tassi d'interesse elevati rispetto ai livelli occidentali, rappresentano una svolta importante per provare a raggiungere la sostenibilità.

Gli elevati costi operativi rappresentano infatti un limite molto forte allo sviluppo del settore, e la capacità di reperire capitale per erogare i prestiti rappresenta la sfida fondamentale per garantire un futuro agli istituti: un futuro che sembra dipendere dalla creazione di un ambiente favorevole a livello normativo, dall'incremento delle risorse da impiegare nei progetti e dalla diffusione degli stessi, dall'efficienza e la capacità di coprire i costi.

#### **1. 4 l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique**

Come detto in precedenza, il modello di microcredito sviluppato in Europa presenta dei connotati ben diversi dall'esperienza nata e maturata nei Paesi del Sud del mondo, in cui il microcredito trova le sue prime manifestazioni. In ambito europeo i providers di microcredito si distinguono in operatori bancari e non bancari e quindi in alcuni contesti, come in Francia e in Italia, la regolamentazione stessa autorizza organismi non bancari a operare nel settore del microcredito. In Francia dal momento che nel Testo Bancario francese è presente una deroga che autorizza gli operatori non bancari procedere all'erogazione diretta dei microprestiti senza dover passare obbligatoriamente dal canale bancario; l'attività dell'ADIE rientra in tale esenzione e beneficia di questa possibilità.

La finalità di questa ultima sezione è quella di mettere a confronto due realtà molto diverse, non solo in termini istituzionali e organizzativi ma anche operativi; ADIE è un'organizzazione senza scopo di lucro e quindi un nonbanking provider. Confrontando i loro schemi operativi, i loro risultati e le testimonianze delle persone che hanno beneficiato del loro intervento, sarà possibile individuare l'effetto ed i benefici portati da questa istituzione

##### **1.4.1 Caratteri peculiari dell'ADIE.**

“Nel 1989, mentre si assiste all'aumento della disoccupazione, alla terziarizzazione del lavoro, allo sviluppo dei servizi alla persona: la microimpresa diventa sempre più appetibile, nonché mezzo per trovare o ritrovare un lavoro.

Se sempre più persone aspirano al lavoro autonomo, gli ostacoli restano: la regolamentazione è troppo forte in alcune professioni e la mancanza di accesso al capitale resta un grosso ostacolo all'avviamento.

In questo contesto, Maria Nowak economista impegnata in progetti di sviluppo e microfinanza, in particolare in Burkina Faso e Albania, decide di fondare l'istituto di microcredito francese l'ADIE.

Creandolo nel 1989, voleva applicare alla Francia le tecniche di microcredito della Grameen Bank in Bangladesh. Instancabilmente, ha esteso le sue teorie ad altri paesi occidentali e ha fondato la Rete europea di microfinanza nel 2003. Autrice di diversi libri, ha ricevuto numerosi premi per il suo azione ed è stato nominato Ufficiale della Legion d'Onore nel 2008.”<sup>8</sup>

Maria Nowak è nata il 27 marzo 1935 a Lwow, ai confini orientali della Polonia. Ha vissuto la guerra in Polonia ed è arrivata in Francia a 12 anni, non parlando altra lingua che il polacco.

Si è laureata all'Institut d'Etudes Politiques de Paris e alla London School of Economics. Ha lavorato nel campo dello sviluppo presso l'Agenzia di sviluppo francese, BDPA e SATEC. In qualità di Direttore della Politica e della Ricerca presso l'AFD, negli anni '80 ha trasferito l'esperienza della Grameen Bank of Bangladesh, nell'area del microcredito, in Africa occidentale.

In servizio presso la Banca Mondiale nel 1991, ha lanciato i primi programmi di microcredito nell'Europa dell'Est. Allo stesso tempo, ha creato in Francia nel 1989, l'Associazione per il diritto all'iniziativa economica (Adie), di cui è stata presidente volontaria fino al 2011. Ha poi preso la presidenza di Adie International nell'ambito della quale ha partecipato alla creazione di diverse istituzioni di microfinanza: microStart, creata in Belgio con BNP Paribas Fortis, Taysir in Tunisia e AFI in Grecia.

Ha fondato e presieduto due reti di microfinanza: il Centro di microfinanza (1996) che copre l'Europa e l'Asia centrale e la Rete europea di microfinanza (2003) che copre i paesi membri dell'Unione Europea. Dal 2001 al 2003 è stata Consigliere Speciale nel Gabinetto del Ministro dell'Economia, delle Finanze e dell'Industria.

Maria Nowak è l'autrice del “Banker of Hope” (Albin Michel, 1994), di “Economic Hope” (JC . Lattès 2010). Ha ricevuto numerosi premi ed è dottore honoris causa

---

<sup>8</sup> <https://www.aide-sociale.fr/micro-credit-social>

dall'Università di Lovanio. È anche Grande Ufficiale della Legion d'Onore e Commendatore dell'Ordine al Merito.

La mission dell'organizzazione è quella di sostenere le persone che, pur avendo grandi potenzialità a livello imprenditoriale, non riescono a sviluppare la propria iniziativa economica perché sono escluse dal circuito bancario tradizionale. L'ADIE quindi opera prevalentemente nel settore del microcredito professionale e del microcredito personale finalizzato all'imprenditoria.

Come sostiene l'attuale Presidente di ADIE, l'integrazione passa attraverso la concretizzazione di un'attività imprenditoriale; per questo motivo il target di clientela a cui l'ADIE si rivolge è rappresentato prevalentemente da persone disoccupate e beneficiari di sussidi pubblici, questo perché ha più efficacia aiutare tali persone a costruire la propria attività, piuttosto che concedere loro prestiti temporanei per aiutarli in una situazione di difficoltà specifica; in questo modo saranno in grado di costruire una realtà che gli consentirà in futuro di non aver più bisogno di un sostegno economico, oltre ad includerle in un sistema finanziario tradizionale, facendoli diventare quindi soggetti considerati bancabili.

Nei primi 7 anni dalla sua creazione ADIE ha accordato ben 131.712 microcrediti che hanno contribuito alla creazione di 93.967 imprese, riuscendo a reinserire professionalmente ben l'84% di coloro che si erano rivolti all'associazione. Il suo successo dipende dal rispetto dei seguenti principi:

- Disponibilità: sono disposti a incontrare i possibili clienti in tempi brevi: entro dieci giorni dal primo contatto.
- Vicinanza: i funzionari dell'associazione possono recarsi di persona presso il domicilio stesso dei clienti, oppure i clienti possono presentarsi in una delle loro filiali.
- Rapidità: la comunicazione della decisione definitiva e delle motivazioni di concessione o meno del prestito, avviene entro quattro settimane al massimo dal primo incontro.
- Solidarietà: grazie alla loro rete di collaboratori possono mettere i propri clienti in contatto con i volontari, che seguendoli personalmente possono aiutarli nella gestione, nella politica commerciale, nella comunicazione, nell'amministrazione, nelle questioni legali, nonché con vari creatori d'impresa, che in passato hanno beneficiato dell'intervento dell'associazione, per uno scambio di esperienze e per promuovere azioni comuni.

- Qualità: i servizi forniti dall'associazione presentano un livello di qualità notevole, grazie ai propri collaboratori, che sono persone competenti e qualificate, continuamente aggiornate sui dispositivi di sostegno alla creazione di nuove imprese, a livello locale, regionale o nazionale.
- Confidenzialità: si impegnano a rispettare la confidenzialità in merito alle informazioni ottenute al momento del contatto con i clienti, e quindi la fiducia dei propri utenti.

Dal 2001, anno di modifica della Legge bancaria, ADIE è a tutti gli effetti un istituto di microfinanza che può erogare direttamente microprestiti, semplificando e riducendo i tempi dei propri servizi. In realtà l'associazione, per ottenere le risorse da poter prestare, mantiene un rapporto di tipo finanziario con il sistema bancario, dando luogo a un sistema di doppia intermediazione: in base ad esso la banca accorda linee di credito all'ADIE e questa a sua volta finanzia i beneficiari finali.

Dal momento che l'organizzazione entra in contatto con soggetti non bancabili, però dotati di una certa abilità imprenditoriale, la corretta valutazione del merito creditizio dei clienti, che si realizza tramite i contatti iniziali e gli incontri individuali preliminari, e il contenimento del rischio di insolvenza sono aspetti di grande rilevanza, che devono essere presi in considerazione con estrema cautela.

Per tutelarsi dalla manifestazione di situazioni di default l'associazione ha sviluppato dei meccanismi di garanzia alternativi, i seguenti:

- Ripartizione del rischio di credito fra l'ADIE e le banche, che hanno accordato le linee di credito a quest'ultima; in media si stima che le banche sostengano ben il 40% delle perdite finali, mentre la parte restante grava sull'associazione.
- Ricorso al sostegno dei fondi pubblici di garanzia, come il Fond de Garantie pour les Structures d'Insertion per l'Economique e il Fondo Europeo per gli investimenti (FEI); il primo è gestito da France Active e copre al massimo il 50% del valore totale del prestito, mentre il secondo può garantire al massimo fino al 75% delle perdite finali derivanti dai prestiti concessi.
- Richiesta di garanzie personali; per poter ottenere il finanziamento si richiede la presenza di un cofirmatario, responsabile al massimo per il 25% del prestito. Come avremo modo di osservare analizzando alcune delle esperienze raccontate dai beneficiari degli aiuti dell'ADIE, in caso di assenza è l'associazione stessa a fornire al richiedente i contatti necessari per reperire un cofirmatario. La garanzia personale richiesta non è equiparabile ad una fideiussione; in questo caso il garante è responsabile del



rimborso del prestito solo parzialmente, mentre in caso di garanzia personale tradizionale la responsabilità è totale.

- Costituzione di un fondo interno di mutua garanzia, grazie all'applicazione di una commissione almeno pari all'1% del valore totale del finanziamento ricevuto.

È grazie alla presenza di tali strumenti di garanzia alternativi, di una fase di screening molto attenta e di servizi accessori di elevata qualità, che la bontà dei prestiti concessi è elevata; solo in rari casi l'associazione deve coprire le perdite con fondi propri: si stima infatti, che nel 95% dei casi il prestito viene puntualmente rimborsato.

Come già detto la mission completa dell'ADIE consiste nel: finanziare i microimprenditori che non possono accedere al credito bancario, accompagnare i beneficiari dal primo contatto fino al completo rimborso del prestito e anche nelle fasi successive se necessario, contribuire al miglioramento dell'ambiente istituzionale del microcredito e della creazione di impresa; l'auto-sostenibilità finanziaria non è fra le sue priorità. I proventi, ottenuti in forma di interessi attivi sui prestiti, di commissioni e di rimborso di quote capitale non sono sufficienti a consentirle di operare in piena autonomia; oltre a dover avere risorse per poter concedere finanziamenti, l'associazione vanta ben 1.338 volontari e 453 dipendenti, che si occupano prevalentemente dei servizi di formazione e accompagnamento, essenziali per il successo dell'attività.

Questi contribuiscono ad incrementare il volume dei costi operativi, che hanno un'incidenza notevole sulle sue finanze; per questo motivo l'ADIE ottiene le risorse che utilizza per il proprio funzionamento, dalle banche partner, relativamente alla parte da destinare ai prestiti, e da enti pubblici, per la parte dei servizi accessori, quali: Governo francese, aiuti pubblici, interventi dell'UE tramite il FSE e rapporti privati.

Nel processo di creazione di un'impresa da parte dei suoi finanziati e per il miglioramento del contesto normativo del microcredito in Francia, l'ADIE l'8 febbraio 2012, in occasione del Colloque Inversé organizzato a Parigi nello spazio Science Po, ha presentato il Libro Bianco. Miglioramento dell'ambiente giuridico e finanziamento della creazione di impresa e del microcredito.

In esso sono contenute 19 proposizioni che la regolamentazione in tema di creazione di impresa dovrebbe rispettare e sviluppare, per agevolare l'ingresso nel mondo imprenditoriale da parte di chi vuole concretizzare il proprio progetto

aziendale; le proposizioni sono suddivise in tre sezioni e sono elencabili come segue:

- Semplificare la creazione e la gestione delle microimprese: facilitare l'accesso ai creatori d'azienda ai fondi propri; semplificare gli aiuti per la creazione di un'impresa; alleggerire il carico amministrativo che pesa sui microimprenditori; semplificare il sistema fiscale sui salari; permettere a tutti gli imprenditori di beneficiare dell'esonero "ACCRE" durante tre anni al massimo, da quando i loro guadagni non superano una certa soglia; ridurre le barriere regolamentari che limitano l'accesso al lavoro indipendente.
- Rafforzare la formazione e l'accompagnamento dei microimprenditori: rendere effettivo il finanziamento per l'accompagnamento alla creazione e alla ripresa di un'azienda attraverso i fondi di formazione professionale; permettere ai giovani di lanciarsi nella creazione di un'impresa beneficiando di un sostegno finanziario durante la fase di accompagnamento e preparazione del progetto; favorire il riconoscimento delle competenze professionali migliorando l'accesso alla validazione dell'acquisto dell'esperienza; agevolare l'accesso dei microimprenditori al mercato; permettere l'accesso ai microimprenditori a locali commerciali adatti; facilitare la comunicazione per progetti con finalità inclusiva; promuovere e sostenere i microimprenditori nel tessuto economico locale e nel sistema educativo
- Accrescere il sostegno finanziario al microcredito: valorizzare e rafforzare il sostegno delle banche al microcredito; allocare una parte del sostegno dei Fondi pubblici al finanziamento della microfinanza; autorizzare le corporazioni a partecipare al rifinanziamento delle associazioni di microcredito abilitate; ampliare il campo di intervento delle associazioni di microcredito abilitate; perseguire la ricerca di strumenti filantropici adatti; consolidare il Fondo di Coesione Sociale e rafforzare la sua interministeriali.

#### **1.4.2 Il processo di concessione dei finanziamenti e il ruolo dei servizi di supporto.**

Il processo che porta all'erogazione di un finanziamento da parte dell'ADIE si articola in alcune fasi<sup>189</sup> che sono preliminari alla concessione concreta e che possono essere elencate come segue:

- Fase 1: contatto
- Fase 1: istruttoria e processo decisorio
- Fase 3: Back office
- Fase 4: erogazione del prestito

Il primo contatto fra l'associazione e i possibili beneficiari avviene per via telefonica oppure on-line, tramite l'apposita sezione disponibile sul sito internet dell'ADIE. Questa prima fase è di fondamentale importanza, dal momento che l'operatore deve attuare una prima selezione dei futuri clienti indagando il grado di solvibilità del cliente, la maturità del progetto e il livello di rischiosità, precisando il livello pregresso di indebitamento e la presenza di eventuali segnalazioni di insolvenza presso la Banque de France.

Se la fase precedente ottiene un esito positivo e il cliente è valutato come solvibile, egli viene schedato e dovrà partecipare a uno o due incontri conoscitivi presso la sede dell'ADIE a lui più vicina, durante i quali il consulente dell'associazione dovrà valutare la validità del progetto, come questo troverà attuazione e le capacità imprenditoriali del richiedente. In questa fase il consulente può scegliere autonomamente se rigettare la richiesta; in caso di incertezza può rivolgersi alla Direzione Regionale oppure al Comitato di Credito. Lo scopo di questa fase è di consentire al consulente ADIE di ottenere più informazioni possibili sul cliente, valutandone la motivazione, la competenza e l'esperienza, sul progetto, valutando la clientela potenziale, l'inserimento sul mercato e il volume d'affari previsionale, e infine sulla capacità di rimborso del cliente.

Con riferimento a questo ultimo aspetto è essenziale valutare che ci sia una coerenza fra quanto il cliente richiede e quanto è in grado di poter rimborsare senza trovarsi in situazioni di ulteriore difficoltà finanziaria; la somma che può rimborsare mensilmente deve essere calcolata in funzione del budget e delle prospettive di guadagno ottenibili con l'impresa.

Da questo punto di vista l'attività dell'ADIE presenta un grande merito: da importanza, oltre che ai criteri economici e finanziari, anche agli aspetti umani e al

dialogo con le persone; questo è un elemento che contraddistingue il suo operato da quello delle banche ordinarie, incentrato prevalentemente sui primi.

Se anche gli incontri hanno esito positivo, il cliente ottiene la risposta definitiva alla sua richiesta di finanziamento in periodo compreso fra le 48 ore e le 2 settimane, nel caso in cui la pratica sia stata sottoposta alla valutazione del Comitato di Credito. Se invece a seguito di queste valutazioni preliminari, il cliente viene valutato come non idoneo, costui è convocato dal consulente ADIE che provvederà a illustrargli le motivazioni del rigetto e le eventuali azioni che dovrebbe intraprendere per poter ottenere una risposta positiva, come la partecipazione a alcuni dei corsi di formazione gratuiti organizzati dall'associazione stessa.

Nella fase di back office l'associazione si occupa direttamente della gestione e della concessione del prestito; i contratti sono firmati presso la sede più vicina al cliente, mentre l'erogazione effettiva, che costituisce la fase finale, avviene sul conto corrente del beneficiario entro un massimo di 48 ore dalla firma.

L'ammontare massimo di credito che può essere concesso dall'ADIE è pari a € 10.000, da rimborsare in 48 mesi, per l'avvio o lo sviluppo di un'impresa, qualunque forma societaria essa assuma, da parte di persone escluse dal circuito bancario ordinario.

Dal primo contatto alla concessione effettiva del prestito, il tempo trascorso è molto breve, dal momento che il processo nella sua interezza si presenta come snello ed essenziale, in linea con le esigenze di chiarezza e contenimento dei costi dello stesso.

Come abbiamo già avuto modo di sottolineare il tasso di insolvenza dei prestiti concessi dall'ADIE è molto ridotto; tale risultato è giustificato dalla presenza di un efficiente sistema di formazione e tutoraggio, che accompagna in tutte le fasi del processo creditizio il cliente, dal primo contatto fino al completo rimborso.

Se il beneficiario si trova, per diverse cause, in situazione di difficoltà e non è in grado di rimborsare il prestito può rivolgersi ai tutor dell'associazione e trovare con loro una soluzione.

La gamma dei servizi di accompagnamento offerti dall'ADIE, tutti gratuiti, è ampia e di elevata qualità, dal momento che sono realizzati da professionisti del settore bancario e finanziario e da volontari che hanno maturato delle competenze specialistiche, come: pensionati che durante gli anni lavorativi hanno operato nel ramo bancario e finanziario oppure persone che in passato sono state aiutate

dall'associazione e che desiderano mettere a servizio degli altri l'esperienza maturata.

I servizi in questione si concretizzano in forma di:

- Servizi di consulenza tradizionale, avente ad oggetto molteplici tematiche, fra cui: gestione aziendale, amministrazione, contabilità, marketing e rapporto con gli stakeholders, in particolare con le banche.
- Formazione in materie economiche e aziendali, utili all'avvio e alla gestione di un'impresa.
- Consulenza specialistica, ad esempio in ambito legale.
- Incontri mensili con altri imprenditori aiutati dall'ADIE, durante i quali questi si confrontano su diverse tematiche, quali: la gestione amministrativa, le strategie di marketing adottate, il miglioramento del rapporto con le banche, lo sviluppo dimensionale e qualitativo delle imprese.

È stato stimato che negli ultimi tre anni, il numero di microimprenditori che hanno beneficiato di tali servizi è passato dal 24% al 38%; l'uso di questi servizi è alla base di una concreta evoluzione in termini applicativi: il 70% dei beneficiari dichiara di aver modificato il modo di gestire la propria azienda, mentre ben l'84% ha dichiarato che si tratta di un servizio di indubbia utilità per la creazione d'impresa.

In totale il 92% dei beneficiari che si sono avvalsi anche dei servizi di accompagnamento si dichiara soddisfatto degli stessi, a fronte di un 56% che invece afferma di essere molto soddisfatto.

L'intervento dell'ADIE nelle attività di microcredito si caratterizza per una forte presenza territoriale e per una capillarità tale da consentirle di essere presente sul territorio con un elevato grado di efficienza. L'associazione vanta ben 15 Direzioni Regionali, che guidano circa 120 Antennes ADIE, sparse su tutto il territorio francese e sui domini oltremare, quali: Reunion Mayotte, Guyana, Martinica Guadalupe, Nuova Caledonia Wallis e Futuna, Polinesia francese e Corsica.

#### **1.4.3 I risultati dell'ADIE.**

Gli ultimi risultati conseguiti dall'ADIE nello svolgimento dell'attività di microcredito sono contenuti nell'“Ethude d'Impact de l'Action de l'ADIE”, risalente al 2019. Prima di questo, ne era stato realizzato un altro nel 2016. Ogni tre anni, quindi, l'associazione realizza una ricerca su coloro che hanno ricevuto un

finanziamento e che sono stati accompagnati dalla stessa nel percorso di creazione della propria attività aziendale.

Come abbiamo già avuto modo di osservare, parlando della mission, l'azione dell'ADIE si rivolge a persone povere e che si trovano in situazioni di esclusione sociale e finanziaria; nel 2019, il 42% dei soggetti aiutati erano beneficiari di aiuti sociali al momento del contatto, contro il 7% dei creatori totali di impresa in Francia.

Per verificare che ci sia una coerenza tra il proprio target ideale e quello effettivamente raggiunto, nel 2007 l'associazione con la collaborazione di CERISE, ha elaborato uno "score" in grado di misurare il livello di esclusione della propria clientela. In base ad esso è stato stimato che nel 2019 le persone finanziate dall'associazione avevano, a livello nazionale, uno score pari 8,70; poiché lo score può avere valori compresi fra 0 (minore esclusione) e 19 (maggiore esclusione) e sapendo che una persona media ha uno score compreso fra 0 e 3, è dimostrato che l'ADIE raggiunge il target di clientela che desidera.

Confrontando gli score di esclusione sociale, finanziaria e globale, confermando quanto detto poco prima: l'ADIE raggiunge la propria clientela-obiettivo.

Le imprese finanziate presentano un tasso di sopravvivenza 196 in linea con quello medio nazionale calcolato per le imprese individuali. È stato stimato che il tasso in questione a 2 anni è pari a 70% e quello a 3 è pari al 58%; entrambi i valori si riferiscono al 2019. Le percentuali del 2016 e del 2019, confrontate con la media nazionale, evidenziano una situazione di allineamento.

Inoltre l'evoluzione del tasso di inserimento nel triennio; dal 2016 questo è passato dal 79% all'84%, dimostrando che a seguito dell'intervento dell'ADIE il beneficiario, direttamente o indirettamente, è riuscito a reinserirsi nel mondo del lavoro. Il valore dell'84% è scomponibile in due parti: il 63% si riferisce all'inserimento diretto, in cui il cliente continua a lavorare nell'attività che ha creato grazie all'intervento dell'ADIE, mentre il 21% si riferisce all'inserimento indiretto, che si ha nel caso in cui l'attività costruita non abbia avuto successo e il cliente, nonostante questo, sia stato in grado di reperire un altro impiego

Anche se l'attività d'impresa costruita non ha avuto successo, i clienti riescono a trarre dei benefici dal contatto e dall'esperienza maturata con l'associazione; il 48% di essi ne conferma l'utilità, contro il 39% del 2016: un incremento di quasi 10 punti percentuali in 3 anni, che conferma l'efficacia e il valore dell'azione dell'organizzazione.

Nonostante tali dati confermino il successo dell'ADIE, ciò che è ancora più importante sottolineare è il seguente aspetto: con il suo intervento contribuisce a ridurre il numero di persone escluse socialmente e finanziariamente, andando a diminuire il numero di coloro che gravano sul bilancio statale perché percettori di sussidi pubblici, consentendogli di avviare la propria attività e creando occupazione. Nel 2019, ben il 47% dei microimprenditori ha avuto la necessità di assumere dei dipendenti: circa la metà ha avuto bisogno di assumere, potendo quindi sostenere i costi che un salariato comporta.

Dopo l'intervento dell'ADIE, i microimprenditori sono riusciti a recuperare un rapporto con le banche, mettendo fine alla propria condizione di esclusi finanziari. Il 55% ha avuto la possibilità di creare un conto corrente professionale, e la metà circa della parte restante lo ha sostituito con un conto personale; ben il 75%, per esigenze di tesoreria, può usufruire di uno scoperto di conto corrente. Il recupero di un rapporto con il sistema bancario è di fondamentale importanza, perché circa il 56% degli intervistati afferma la necessità di aver bisogno di un altro finanziamento dopo i primi 12 mesi di attività; dopo la collaborazione con l'associazione, il 14% ha richiesto un finanziamento e la metà è riuscito ad ottenerlo. Anche se la percentuale non è elevata tuttavia c'è un miglioramento rispetto alla totale esclusione dal circuito bancario tradizionale.

In conclusione circa il 95% dei microimprenditori finanziati e accompagnati nel processo di creazione della propria azienda si dichiarano soddisfatti di tutti i servizi offerti e consiglierebbero ad altri di rivolgersi all'ADIE.

## 2. MICROCREDITO IN ITALIA

Secondo una recente stima della Banca Mondiale, l'80% della popolazione mondiale si trova senza possibilità di accesso al credito bancario. In Italia, questa quota ammonta al 25%, una percentuale minore, ma comunque importante, considerando che si tratta, ancora, di un paese economicamente avanzato.

Il microcredito e la microfinanza sono ancora poco diffusi e devono affrontare diversi ostacoli. La politica sembra poco interessata al microcredito e, nonostante l'istituzione di un comitato ad hoc per lo sviluppo del microcredito, esso tarda ad affermarsi.

Le organizzazioni che lavorano in quest'ambito incontrano serie difficoltà, sia a livello normativo che di reperimento dei fondi. La limitata dimensione che, spesso, caratterizza queste attività non permette, infatti, loro di ottenere facilmente finanziamenti né dalle banche, né l'accesso ai fondi messi a disposizione dalle organizzazioni internazionali.

La collaborazione con le banche tradizionali, poi, è complicata da realizzare poiché queste ultime, con la loro struttura rigida e gerarchica, non lasciano la necessaria libertà alle organizzazioni di microfinanza, che, al contrario, per operare al meglio avrebbero bisogno di un sistema flessibile e decentrato. Infine non si può dire che il contesto normativo italiano favorisca lo sviluppo del microcredito.

Le organizzazioni di microfinanza, per esistere, devono quindi divincolarsi tra le norme vigenti, che di solito complicano il loro lavoro. La regolamentazione prudenziale vigente impone, inoltre, alle banche l'accumulazione di riserve commisurate al rischio di credito. Questo fatto, nel caso delle istituzioni di microcredito, può portare ad obblighi di riserva particolarmente severi, in ragione delle scarse garanzie che i propri clienti possono offrire, determinando, oltretutto, un maggior costo del debito per questi ultimi.

Proprio come accade in altri paesi, ad esempio la Francia, il legislatore italiano dovrebbe innovare la regolamentazione, in modo da favorire lo sviluppo del settore della microfinanza. La Rete Italiana della Microfinanza (RITMI) è nata nel 2008 a Bologna dalla confluenza nello stesso organismo di attori storici della cosiddetta "finanza etica" italiana. Mutue Autogestione (MAG), Fondazioni,



ONLUS, enti pubblici, società, compongono un sistema organizzato che promuove il microcredito in Italia, e che è composto in tutto da ventuno partecipanti.

Il ruolo principale della RITMI è quello di coordinare l'azione dei soggetti che ne fanno parte. La creazione di database, lo scambio di informazioni, le consultazioni strategiche, sono tutti elementi importanti per offrire un servizio uniforme ed efficiente a livello nazionale, usufruendo al contempo dei vantaggi della localizzazione delle singole attività, che consente una maggiore vicinanza alla clientela. Oltre a ciò, la Rete si occupa della promozione, a livello politico-legislativo, di normative a favore del microcredito.

Dalla campagna di sensibilizzazione a favore del microcredito condotta dalla RITMI con il contributo del Ministero degli Affari Esteri, è nato il Portale Italiano della Microfinanza.

## **2.1 Il Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito**

Il 10 gennaio 2006 è stato istituito il Comitato Nazionale Permanente per il Microcredito, il quale esercita le proprie attribuzioni presso il Ministero dello sviluppo economico, con specifiche competenze in materia di incentivazione di microimprese, anche nel settore agricolo, e di agevolazione di iniziative di microcredito.

Nella relazione della programmazione, si legge che l'obiettivo è quello di creare un network micro finanziario, che promuova la collaborazione tra le istituzioni di microfinanza e gli intermediari finanziari tradizionali, rafforzando, allo stesso tempo, i legami con le reti europee ed internazionali.

Il comitato si propone di contribuire con fondi pubblici allo sviluppo di tale network, alla formazione in ambito finanziario delle classi deboli e all'erogazione diretta di prestiti a microimprenditori o microimprese in condizioni di difficoltà o in procinto di avviare una nuova attività.

La creazione di questo comitato pone numerosi dubbi riguardo l'intervento pubblico nella promozione della microfinanza. È difficile pensare che un'iniziativa, che dovrebbe nascere da un rapporto di fiducia tra due parti, possa essere condotto efficacemente dalla macchina burocratica statale, senza trasformarsi in

una sorta di ammortizzatore sociale e in uno spreco di risorse pubbliche. Meglio che ad occuparsene sia il settore privato, efficiente e, soprattutto, vicino alle persone. Altra cosa sarebbe se lo Stato impiegasse le proprie risorse in aiuto di quegli istituti, fondazioni, banche, associazioni, che intraprendono la strada del microcredito.

La fase di start up di questo tipo di attività è molto difficile in quanto richiede un utilizzo massiccio di risorse finanziarie, accompagnate da un alto rischio e dalla mancanza di garanzie. Una strategia auspicabile da parte del Comitato potrebbe, dunque, essere quella di un sostegno a queste organizzazioni nella fase iniziale della loro attività, per, poi, gradualmente ridurre e, infine, bloccare l'erogazione di risorse quando queste attività entrano in regime di autosufficienza.

Un altro compito importante potrebbe essere quello di promuovere la creazione di un contesto normativo favorevole all'operatività delle istituzioni di microcredito. Nella relazione programmatica del Comitato per il Microcredito, queste idee vi sono, ma la realtà dei fatti dice che oltre alla stesura di un dettagliato programma, nulla di decisivo in materia è stato fatto.

Il Comitato promuove corsi di formazione a pagamento e organizza incontri periodici per delineare la situazione del microcredito in Italia. Oltre a ciò, proliferano dichiarazioni di intenti, accordi con gli organi governativi, intese di ogni genere, incontri che non si trasformano in nulla di concreto, se non in una sterile esaltazione del concetto di microcredito e della sua potenziale utilità.

## **2.2 La riforma del Microcredito in Italia**

“La riforma del microcredito viene avviata in Italia nel settembre 2010, quando fu pubblicato nella Gazzetta Ufficiale il decreto legislativo 13 agosto 2010 n.141, in attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori e recante modifiche del titolo V del Testo Unico Bancario in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi.”<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito, Antonio Andreoni, Marco Sassatelli, Giulia Vichi, Il Mulino 2013

Durante la fase di consultazione pubblica sulla bozza del decreto vennero prese in considerazione dal legislatore le seguenti osservazioni:

- La distinzione tra microcredito all'impresa e microcredito alle famiglie con distinte soglie di importi massimo
- L'ampliamento delle categorie di soggetti destinatari di tali finanziamenti
- L'introduzione di ulteriori soggetti che possono concedere finanziamenti nella forma del microcredito.

Il testo legislativo prevedeva all'art. 111, la costituzione di specifici intermediari finanziari iscritti in un apposito elenco tenuto dall'Organismo disciplinato ai sensi dell'art. 113 (in deroga al nuovo art. 106 denominato "Albo degli intermediari finanziari"), autorizzati alla sola erogazione di "finanziamenti per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di micro impresa", individuando determinate categorie di beneficiari con specifiche caratteristiche.

Il nuovo testo inoltre prevede distinte tipologie di microcredito in funzione dell'obiettivo dei finanziamenti, dei soggetti destinatari, degli enti finanziatori, alle condizioni economiche e dei servizi accessori al prestito, in particolare distinguendo tra due tipologie:

- Microcredito d'impresa
- Microcredito sociale

Nel primo l'obiettivo è l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di micro impresa, intesa sia come avvio o sviluppo di una iniziativa imprenditoriale, sia come inserimento nel mercato del lavoro. L'ammontare massimo del prestito è fissato a € 25.000, le garanzie reali sono assenti, i soggetti destinatari sono persone fisiche, società di persone, cooperative, gli enti finanziatori sono i soggetti iscritti nell'elenco dell'art. 113. Sono inoltre previsti servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

Nel microcredito sociale l'obiettivo è l'inclusione sociale e finanziaria. L'ammontare massimo del prestito è di € 10.000, anche in questo caso sono assenti le garanzie reali, i soggetti destinatari sono le persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale e gli enti finanziatori sono i soggetti iscritti all'elenco all'art. 111. E che concedono finanziamenti in via non prevalente allo specifico target di beneficiari descritti sopra. Sono previsti inoltre anche in questo caso servizi ausiliari di bilancio familiare dei soggetti finanziati.

Nel corso del 2011 il MEF predispose un nuovo documento costituito tramite decreto legislativo del 13 agosto del 2010, n. 141, che prevede l'attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori, nonché modifiche del titolo V del testo unico bancario in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Il documento fu finalizzato a raccogliere i contributi e le osservazioni dei soggetti interessati come termine ultimo per l'invio delle informazioni fu fissato il 21 ottobre del 2011. Le principali novità introdotte sono state confluite nel testo del D.Lgs. 19 settembre 2012, n. 169 ed erano le seguenti.

All'art 111 comma 1, si specificava che gli enti finanziatori del microcredito imprenditoriale possono essere le società per azioni, le società in accomandita per azioni, le società a responsabilità limitata e le società cooperative. La novità più importante riguardava i soggetti senza fini di lucro che, rispetto alla precedente versione, non erano più tenuti ad iscriversi in una sezione separata dell'elenco potendo svolgere solo l'attività di microcredito sociale. Con tale previsione, si attribuisce a tali soggetti il compito di erogare esclusivamente finanziamenti di importo massimo di € 10.000 a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale.

Anche l'art. 113 ha subito rilevanti modifiche rispetto alla versione precedente: è previsto infatti che sia la Banca d'Italia a tenere l'elenco dei soggetti che svolgono attività di microcredito e a vigilare sul rispetto della disciplina da parte degli stessi. Inoltre, al comma 4 si specifica che quando il numero di iscritti nell'elenco sarà sufficiente per consentire la costituzione di un organismo con personalità giuridica di diritto privato, autonomia organizzativa, statutaria e finanziaria, esso sarà costituito con decreto del Ministro dell'Economia e delle finanze, sentita la Banca D'Italia.

La norma stabilisce che tale organismo svolge ogni attività necessaria per la gestione dell'elenco; determina la misura dei contributi a carico degli iscritti. Entro il limite del cinque per mille dell'ammontare dei prestiti concessi; riscuote i contributi e le altre somme dovute per l'iscrizione nell'elenco e vigila sul rispetto da parte degli iscritti della disciplina cui sono sottoposti anche ai sensi dell'art. 111, comma 5.

### **2.2.1 CONSIDERAZIONI SULLE MODIFICHE DEL TUB**

Il legislatore una volta deciso di trattare il tema microcredito nell'ambito delle modifiche al TUB, non si è posto il problema cruciale della sostenibilità dei soggetti impegnati nella realizzazione di progetti di microcredito. Inoltre alcuni elementi della disciplina del microcredito sono stati definiti dal legislatore in maniera ambigua o quanto meno dubbia, e quindi si potrebbero determinare delle criticità per gli operatori.

Tali potenziali elementi di criticità riguardano la presentazione di un programma di attività da parte degli enti finanziatori (previsto all'art. 111 co. 2 lettera e); l'erogazione di servizi ausiliari di bilancio familiare previsti all'art.111 co. 3 ovvero le condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale previste, ma non definite.

Nel corso del 2014 il MEF, come previsto dall'art. 111, comma 5, ha emanato il decreto del 17 ottobre 2014 n. 176 per disciplinare alcune questioni specifiche, assumendo una struttura poderosa di 16 articoli raggruppati in 5 titoli. In particolare, il MEF ha aggiunto una nuova tipologia di operatori, denominati operatori di finanzia mutualistica e solidale, precedentemente non previsti.

Questi operatori possono concedere ai propri soci finanziamenti fino a € 75.000, con una durata massima di 10 anni, con un tasso effettivo globale non superiore alla somma dei costi di gestione della struttura e del costo di remunerazione del capitale in misura non superiore al tasso di inflazione.

Il MISE, con il decreto del 24 dicembre 2014, ha esteso l'operatività del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese agli operatori di microcredito, definendo il microcredito come l'attività di concessione di finanziamenti aventi le caratteristiche fissate dall'art. 111 del TUB. La garanzia diretta del fondo riguarda i finanziamenti concessi ed è limitata al 80% dell'importo concesso, mentre se è già presente la garanzia di un confidi, la controgaranzia sarà sempre limitata al 80%, le garanzie dirette non superino l'80% dell'importo concesso.

Con queste limitazioni l'accesso alla garanzia del fondo oltre ad essere gratuita, avviene senza la valutazione economico finanziaria del soggetto beneficiario finale

da parte del gestore del fondo. Il capitale massimo annuo stanziato è di € 30 milioni, inoltre i finanziamenti non possono eccedere i € 25.000 e la durata massima è di 84 mesi.

In data 3 giugno 2015 la Banca d'Italia ha emanato le disposizioni per l'iscrizione e la gestione dell'elenco degli operatori di microcredito, si tratta di un provvedimento composto da 6 titoli ed alcuni allegati.

Infine per concludere l'evoluzione della normativa in materia di microcredito, si segnala che nel maggio 2016 l'ENM (Ente Nazionale per il Microcredito) ha pubblicato le linee guida di indirizzo per la prestazione dei servizi ausiliari obbligatori di assistenza e monitoraggio del microcredito.

Al momento nel sito dell'ENM è pubblicato un elenco di operatori territoriali in servizi ausiliari e monitoraggio per il microcredito, con un numero di iscritti pari a 432.

Può sembrare prematuro esprimere dei giudizi sulla bontà della riforma attuata a partire dal 2010, ma ad oggi a distanza di più di 10 anni i risultati sono oggettivamente deludenti, al momento l'elenco degli operatori di microcredito iscritti all'albo sono 13.

“Secondo quanto stabilito dal legislatore, il microcredito dovrebbe essere appannaggio dei soli soggetti iscritti all'elenco tenuto dall'organismo di cui all'art. 113 del TUB. In realtà le risultanze qui esposte partono da una ricognizione più ampia che tiene conto di tutto ciò che il mercato offre oggi ovvero offriva già prima della riforma del TUB e che nella sostanza si può assimilare al microcredito”<sup>10</sup>.

### **2.2.2 SVILUPPO DEL MICROCREDITO IN ITALIA**

Un anno fondamentale per lo sviluppo del microcredito in Italia è sicuramente il 2017, al 31 dicembre dello stesso anno sono risultati attivi 139 programmi, di questi hanno finanziato nel 2017 complessivamente 15.130 soggetti (tra persone fisiche e imprese) per un totale di € 191,3 milioni.

---

<sup>10</sup> Origine e sviluppo del microcredito, di Antonella Notte, Edizione del Faro, 2013

Tra i soggetti promotori, ci sono gli istituti di credito e le fondazioni non bancarie a mostrare una maggiore attenzione verso il microcredito, a gestire il maggior numero di programmi e a raggiungere anche il maggior numero di beneficiare.

Inoltre recentemente a seguito del periodo di pandemia che stiamo attraversando, ai sensi del Decreto Legge 28 ottobre 2020, n. 137, art.1 comma 14-quinques, coordinato con la legge di conversione 18 dicembre 2020 (DL Ristori), l'importo massimo concedibile per ogni singola operazione di Microcredito è innalzato ad € 40.000. Resta invariata la possibilità di un ulteriore incremento fino ad € 50.000, al verificarsi delle seguenti condizioni (contrattualmente previste): l'erogazione frazionata, con versamento delle tranches condizionato alla regolarità del rimborso del finanziamento ed al raggiungimento di risultati intermedi del progetto di impresa. Resta invariata invece la durata massima di 7 anni.

Si tratta di un'importantissima novità che, adeguando gli importi del Microcredito alle reali esigenze delle imprese artigiane e di tutte le micro e piccole imprese italiane, da forza agli Operatori di Microcredito accrescendone la capacità di supporto al tessuto imprenditoriale, in un momento storico di particolare difficoltà.

## **2.3 I soggetti coinvolti nel microcredito**

### **2.3.1 I SOGGETTI PROMOTORI**

Il soggetto promotore è l'ente, pubblico o privato, che promuove l'iniziativa. Questa figura non necessariamente coincide con il soggetto che poi andrà a finanziare, infatti il promotore spesso si fa carico di alcuni costi, per esempio l'attività promozionale, ma di regola non impegna capitali proprio per i prestiti.

Nel panorama italiano operano diverse tipologie di promotori:

- Soggetti che fanno riferimento al mondo finanziario (banche, altri istituti di credito)
- Soggetti privati (fondazioni non bancarie, le associazioni ecc.)
- Enti religiosi
- Soggetti che operano nell'ambito pubblico (Regioni, Università ecc.)

La distribuzione dei programmi per promotori mostra al primo posto programmi promossi da soggetti pubblici (quasi il 40%), seguiti da quelli promossi da soggetti privati e successivamente quelli promossi dagli enti religiosi.

Nonostante gli enti bancari siano ultimi per programmi promossi, sono quelli che generano il maggior numero di prestiti e che coinvolgono il maggior numero di beneficiari, seguiti dagli enti pubblici e dai soggetti privati.

I soggetti promotori, oltre a curare il coordinamento tra i diversi enti contribuiscono alla realizzazione del programma, svolgono in molti casi anche il ruolo di garanti verso le banche finanziatrici, nel senso che contribuiscono alla costituzione di appositi fondi di garanzia dedicati.

Va sottolineato che in alcuni casi i promotori mettono a disposizione servizi di assistenza tecnica ai beneficiari, nella fase di orientamento e predisposizione della domanda o nelle fasi successive post erogazione.

### **2.3.2 Soggetti beneficiari**

Si intende per beneficiario il soggetto target del programma così come individuato dal promotore. I programmi che sono stati censiti sono destinati a diversi target: persone singole, gruppi di due o più persone o persone giuridiche.

I destinatari principali, per numero di programmi, sono le persone singole (quasi il 55%), seguiti dalle persone giuridiche, poi i gruppi di due o più persone, infine le imprese.

### **2.3.3 Soggetti finanziatori**

L'ente finanziatore è il soggetto che impegna propri capitali per concedere i prestiti. Sono state individuate tre tipologie di finanziatori: i soggetti pubblici, gli istituti di credito ed i soggetti privati.



Con l'eccezione di una nicchia di soggetti che hanno utilizzato risorse diverse a disposizione da soggetti privati o da soggetti pubblici, la quota largamente prevalente dei finanziamenti proviene dagli istituti di crediti.

#### **2.3.4 Soggetti garanti**

Come è noto, nei programmi di microcredito di solito non è richiesta ai beneficiari nessuna garanzia patrimoniale; tuttavia, è di regola necessario garantire il soggetto finanziatore a fronte del rischio del mancato rimborso di una o più rate. Possiamo distinguere in 3 gruppi i diversi sistemi di garanzia adottati:

- Nel primo, si tratta di circa il 15% dei programmi, in cui si prevede l'utilizzo di strumenti di garanzia, quali Confidi locali, Fondo Centrale di Garanzia
- Il secondo gruppo, contenente più della metà dei programmi di microcredito, ci si avvale di fondi di garanzia dedicati, costituiti con risorse messe a disposizione dai soggetti promotori.
- Il terzo gruppo riunisce i casi senza garanzia esplicita: ovvero sono quei casi che prevedono forme di garanzia cosiddette morali. IN questi casi è il promotore che, con varie modalità, garantisce la banca sulla buona reputazione del percipiente.

#### **2.3.5 Le esigenze finanziarie e non beneficiari**

Di regola ogni programma di microcredito nasce per soddisfare bisogni finanziari specifici dei beneficiari. Un prestito può essere richiesto per:

- Avviare o sostenere lo sviluppo di un'attività economica, ed è la finalità che mostra gli importi medi più elevati.
- Far fronte ad un fabbisogno finanziario non meglio specificato, è questa la finalità a cui è rivolto il maggior numero di iniziative avviate.
- Sostenere le spese durante gli studi universitari o post laurea

A queste tipologie se ne deve aggiungere un'altra, ovvero quella che mira a soddisfare parallelamente più di un bisogno.

Va considerato, inoltre che i beneficiari manifestano ulteriori esigenze di tipo non strettamente finanziario che possono riguardare sia la fase che precede la concessione del prestito sia quella relativa alla restituzione delle somme ricevute.

Nella fase pre - erogazione vengono offerti servizi di:

- Redazione bilancio familiare
- Supporto per la stesura del Business Plan
- Supporto per la presentazione della richiesta per l'ottenimento del prestito

Mentre nella fase di post – erogazione abbiamo:

- Servizi di Tutoraggio (assistenza e consulenza tecnica)
- Attività di monitoraggio (controllo della regolarità del rimborso e verifica della realizzazione del Business Plan)

## **2.4. Gli istituti di microcredito**

### **2.4.1 PERMICRO**

PerMicro è una tra le più importanti società di microcredito in Italia ed opera su tutto il territorio nazionale con una chiara mission di inclusione sociale.

“Creiamo 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.”<sup>11</sup>

PerMicro è nata nel 2007 a Torino grazie al sostegno di Oltre Venture e Fondazione Paideia, i due soci fondatori. Tra il 2008 e il 2014 si è ampliata la compagine sociale di PerMicro, che aggrega oggi l'interesse di soggetti fra loro molto diversi ma accomunati dall'unico obiettivo di favorire l'inclusione sociale e l'occupazione attraverso la pratica del microcredito.

PerMicro è inoltre socio fondatore della Rete Italiana degli operatori di Microfinanza (RITMI) e membro attivo dell'European Microfinance Network (EMN).

Dalla sua nascita nel 2007, PerMicro ha erogato 29.329 crediti per un valore di oltre 220 milioni di euro, contribuendo a sostenere numerose famiglie in difficoltà

---

<sup>11</sup> <https://www.permicro.it/wp-content/uploads/2021/05/Annual-Report-2020>

temporanea e favorendo la nascita e lo sviluppo di attività imprenditoriali in diversi settori, dal piccolo commercio alla ristorazione, l'artigianato, servizi alla persona e molti altri.

Fino al 2020 l'istituto aveva finanziato circa 2.700 imprese, con un prestito medio di circa € 15.000 per un totale di € 42 milioni di questi:

- Il 26% ha acquisito nuove competenze imprenditoriali
- Il 46% ha migliorato la propria situazione lavorativa
- Il 33% ha avuto accesso ad un finanziamento tradizionale
- L'86% ha soddisfatto il bisogno per il quale è stato richiesto il prestito

I finanziamenti alle imprese inoltre hanno generato un aumento di circa 1,2 posti di lavoro per impresa, oltre al fatto che circa 3 mila lavoratori hanno mantenuto la loro occupazione.

Andando poi a verificare l'impatto sociale notiamo come che grazie ai finanziamenti dell'istituto di microcredito le entrate dello stato hanno avuto un incremento di circa 78 milioni, con un risparmio della spesa pubblica di 14 milioni. Passando ai prestiti alle persone fisiche si nota come il 55% dei soggetti che ottengono finanziamenti sono donne e nella maggior parte dei casi anche migranti, la finalità nella maggior parte dei casi riguarda il pagamento delle cure mediche, tutto ciò ha portato a:

- Il 22% ha aumentato la propria capacità di gestione del reddito familiare
- Il 31% ha visto aumentare il proprio reddito familiare
- Il 23% ha visto migliorato il proprio rapporto con le banche, diventando soggetti bancabili

#### **2.4.2 Microcredito di INTESA SAN PAOLO S.p.A**

Dal 18 gennaio 2016 Intesa Sanpaolo offre un prodotto di microcredito che nasce come risposta a quanto previsto dal decreto 176 di attuazione dell'art. 111 del TUB. Il prestito è destinato alle piccole imprese che intendono a sviluppare il loro business grazie ad un solido progetto imprenditoriale, ma che hanno difficoltà di accesso al credito. I beneficiari sono coloro che intendono avviare o sviluppare un'attività di lavoro autonomo o di microimpresa. Sono finanziabili le spese, fino al 100% dell'importo della fattura, al netto IVA per acquisto di beni, pagamento di

corsi universitari o post universitari, volti ad elevare la qualità professionale e le capacità tecniche e gestionali dei destinatari. Il finanziamento è garantito al 80% dal Fondo di garanzia per le PMI.

Sono inoltre previsti due servizi ausiliari:

- Il supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto finanziato e all'analisi di soluzioni per il miglioramento dello svolgimento dell'attività
- Il supporto all'individuazione e diagnosi di criticità dell'implementazione del progetto finanziato.

### **2.4.3 Microcredito UNICREDIT S.p.A.**

Unicredit supporta la nascita e la crescita di piccole imprese attraverso la concessione di finanziamenti garantiti dal Fondo Centrale di garanzia. I prestiti sono rilasciati a favore di imprese e di professionisti già titolari di partita IVA, iscritti a ordini o associazioni professionali da non più di 5 anni operanti nei settori individuati dalle disposizioni operative del Fondo. Il mutuo è chirografario con rate mensili o trimestrali.

In fase di richiesta del finanziamento i beneficiari potranno essere supportati da Partner selezionati e convenzionati con Unicredit per la definizione della strategia di sviluppo del progetto imprenditoriale e nell'elaborazione del business plan. Una volta erogato il prestito i clienti saranno seguiti tramite un servizio gratuito di accompagnamento della durata massima di 24 mesi.

### **2.5 BANCA ETICA**

Tra tutti gli operatori economici di microcredito in Italia, un esempio può essere costituito dalla Banca Etica. Dall'incontro, a fine anni '80, tra le Mutue Autogestione (Mag) e le organizzazioni del Terzo Settore nasce l'idea di una banca ispirata ai principi della Finanza Etica che nel 1995 si concretizza nella Cooperativa Verso la Banca Etica. Migliaia di persone e organizzazioni diventano socie e si attivano dal basso per diffonderne il progetto, raccogliendo 6,5 mln di euro.

L'Assemblea dei Soci approva il passaggio da cooperativa a banca popolare - un evento che resta ancora oggi unico e riconosciuto a livello internazionale e Banca d'Italia autorizza la Banca ad operare.

L'anno seguente apre a Padova il primo sportello di Banca Etica e nel 2003 nasce il Gruppo, che include Etica Sgr S.p.A., società di gestione del risparmio unica in Italia che colloca esclusivamente fondi comuni di investimento etici, che investono in titoli di aziende e stati caratterizzati da un elevato profilo di responsabilità sociale e ambientale.

La Banca è attiva in Italia, suddivisa in 5 Aree territoriali: Nordest, Nordovest, Centro e Sud, e dal 2014 opera anche in Spagna.

Il Gruppo Bancario e civilistico di Banca Popolare Etica risulta così composto:

- Capogruppo: Banca Popolare Etica Scpa - Padova
- Società del Gruppo: Etica Sgr S.p.A. - società di gestione del risparmio, fondi etici di investimento
- CreSud S.p.A. - organizzazione per il microcredito nel sud del mondo

È interessante notare il parallelismo esistente tra questa situazione e quella della Grameen Bank, quando opera nei villaggi.

Mentre in Bangladesh il funzionario va di persona nelle case a promuovere l'iniziativa, nel caso italiano, il processo è scomposto in due fasi, in cui operano soggetti diversi (prima l'ente strettamente legato al territorio e poi la banca), ma l'esigenza di conoscenza del cliente viene comunque soddisfatta in forza del rapporto del potenziale cliente con un'istituzione locale, non necessariamente dedicata all'attività finanziaria. Banca Etica si protegge dal rischio di credito in due modi.

Pur senza chiedere garanzie per l'erogazione del prestito, può contare o su garanzie fornite autonomamente dall'ente operante a livello locale o su uno specifico Fondo di Garanzia, che Etica SGR ha istituito. Esso è alimentato dai clienti della banca.

Dall'esperienza di Banca Etica, traspare l'esigenza, per gli istituti di microfinanza, di operare a livello locale. Ciò è necessario, in quanto il microcredito è un'iniziativa fondamentalmente basata sulla fiducia come unica garanzia per la restituzione del

prestito. Gli istituti di microfinanza dovrebbero decidere o di costituire una fitta rete di sedi a livello locale, per avere un contatto diretto con i potenziali clienti o, come ha fatto la Banca Etica, di disporre di una serie di agenti sparsi sul territorio, in grado di svolgere il ruolo di recettori delle richieste di aiuto economico e di filtro delle domande.

Banca Etica rappresenta solo un singolo esempio delle varie realtà di microcredito esistenti in Italia. Altri istituti operano in maniera differente, ma sul territorio italiano non esiste un movimento coordinato di questa tipologia di operatori.

### **2.5.1 Mission**

Banca Etica sviluppa l'attività bancaria a partire dai principi fondativi sanciti nell'articolo 5 del loro statuto: trasparenza, partecipazione, equità, efficienza, sobrietà, attenzione alle conseguenze non economiche delle azioni economiche, credito come diritto umano.

Per perseguire le proprie finalità ha elaborato un Manifesto della Finanza Etica e sviluppato diversi strumenti di garanzia etica per assicurare l'effettiva possibilità di un uso responsabile del denaro. Con il risparmio raccolto finanziano organizzazioni che operano in quattro settori specifici: cooperazione sociale, cooperazione internazionale, cultura e tutela ambientale.

Un dato che è verificabile e reso pubblico, infatti Banca Etica è l'unica banca in Italia che mostra sul proprio sito tutti i finanziamenti erogati, inoltre è anche una banca cooperativa dove la gestione democratica è assicurata dalla libera partecipazione dei soci secondo il principio di una testa, un voto.

I numeri dell'istituto di credito sono il risultato dell'impegno di soci, clienti e collaboratori, che assicurano la presenza in tutta Italia attraverso una rete di Filiali, Banchieri Ambulanti ecc.

L'istituto dispone di una politica del credito che disciplina i valori e gli ambiti di riferimento in base ai quali dirigere la propria attività di erogazione dei finanziamenti. Le scelte di finanziamento della Banca sono infatti di fondamentale

importanza in quanto devono garantire la coerenza tra l'attività operativa e la mission dichiarata all'interno dello Statuto e del Codice Etico.

Il processo del credito di Banca Etica si caratterizza sia per la valutazione del merito creditizio del cliente sulla base degli aspetti economico, finanziari e patrimoniali, sia per la valutazione di impatto socio ambientale al fine di determinare la sostenibilità attuale e prospettica, l'insieme delle due analisi compone la Valutazione Integrata della clientela richiedente affidamenti.

Il Regolamento del credito della banca prevede in particolare 10 criteri di esclusione, come ad esempio il settore degli armamenti e del gioco d'azzardo, e 9 settori in cui il credito viene privilegiato, come ad esempio il welfare, l'ambiente, la cooperazione sociale ed internazionale.

“I principi di riferimento per i finanziamenti alle persone giuridiche sono: prossimità valoriale, intesa come attenzione della Banca verso i soggetti che promuovono valori simili, collocandosi nella dimensione dell'Economia Civile e sociale; reciprocità, per cui vengono supportati quei soggetti che scelgono Banca Etica appoggiando presso la stessa una quota significativa della propria operatività bancaria; mutualità, cioè lo stimolo a favorire la logica dell'appartenenza a reti di riferimento, in cui a fronte di valori comuni, vengono attivate soluzioni mutualistiche finalizzate al rafforzamento di tutti i soggetti appartenenti alla stessa rete; territorialità, cioè la capacità di interpretare i bisogni e le caratteristiche del territorio, in un'ottica di prossimità e vicinanza alla realtà locale. I principi relativi ai finanziamenti alle persone fisiche sono: appartenenza, in base al quale si privilegiano soci, lavoratori, aderenti alle realtà dell'Economia Civile, in una logica di rafforzamento e consolidamento delle relazioni con le reti di riferimento; coesione, ovvero la valorizzazione della figura del socio/cliente che sceglie il progetto ed i servizi di Banca Etica in maniera prevalente”<sup>12</sup>.

Particolare attenzione l'istituto l'ha riservata, al sostegno delle cooperative costituite dai lavoratori per l'acquisizione della proprietà e del controllo di aziende altrimenti costrette a chiudere, con l'obiettivo di garantire la continuità aziendale

---

<sup>12</sup> <https://bilanciosociale.bancaetica.it/bilancio-sociale-2019>

mantenendo il proprio posto di lavoro e valorizzando le competenze acquisite durante gli anni di attività lavorativa.

Nel corso del 2019 ha trovato ancora più spazio e sviluppo il sostegno alle famiglie tramite prestiti personali e mutui casa.

### **2.5.2 Analisi triennio 2018/2020**

Il Sul finire del 2017, la società ha creato un documento stilando gli obiettivi che la banca si è prefissata per il triennio successivo. Questo è stato frutto di un percorso partecipato che ha visto il coinvolgimento dei principali finanziatori della banca (soci, soci di riferimento, lavoratori, clienti, collocatori dei fondi di Etica Sgr S.p.A.) e si sviluppa in 3 parti:

- Scenari e priorità definisce, nel contesto dato, il posizionamento e le priorità che il Gruppo intende far propri per il prossimo triennio.
- La Banca, il Gruppo, Organizzazione e soluzioni definisce modi e strumenti per la messa a terra delle scelte operate nella prima parte.
- Andamento economico, patrimonio e sostenibilità prospettica rappresenta la declinazione quantitativa conseguente con focus sui profili di sostenibilità economica e patrimoniale.

L'istituto, tenendo presente il contesto sociale ed economico, a programmato le linee di sviluppo a guida del triennio che sono le seguenti:

- la consapevolezza della diversità come fattore competitivo che deve essere preservato e valorizzato in un contesto di sistema che tende, invece, all'omologazione del modello;
- la presa in carico delle opportunità offerte dall'utilizzo delle tecnologie digitali per una rinnovata relazione con i soci e la clientela; la necessità di rivedere la struttura distributiva ed organizzativa di conseguenza.

Dal punto di vista economico reddituale, l'obiettivo è uno sviluppo significativo e sostenibile attraverso la collaborazione con partner coerenti con gli obiettivi dell'istituto, focus sulla raccolta di capitale, presidio sulla qualità del credito ed efficientamento dei processi.



L'Impact Appetite Framework (IAF) è uno strumento che è stato ideato da Banca Etica, come monitoraggio delle attività dell'istituto in termini di impatto socio-ambientale a disposizione del CdA.

Lo IAF si affianca al Risk Appetite Framework, questo è prodotto con cadenza trimestrale, il rischio viene valutato tramite determinati standard prestabiliti: i criteri adottati nella scelta degli indicatori sono stati in primis la possibilità di calcolo dell'indicatore proposto, in secondo luogo la rilevanza e la non ambiguità delle misure, in terzo luogo si è seguito un principio di parsimonia per raggiungere una numerosità analoga a quella del Risk Appetite Framework.

“Le scelte di Banca Popolare Etica in materia di partecipazioni hanno sempre fatto da contorno ai progetti e agli impegni che la stessa compagine sociale e le reti che la compongono hanno via via evidenziato incontrando bisogni che andavano al di là della “risposta bancaria”; il coinvolgimento della Banca poteva andare da una richiesta di partecipazione e investimento in società/enti già costituiti fino alla creazione di nuove società.

Esempi del primo tipo sono nel settore del commercio equo e della cooperazione internazionale, nel settore della cooperazione sociale, nei settori della legalità e dell'ambiente. Con riferimento al secondo tipo, ossia la creazione diretta di società, sono state intraprese iniziative finalizzate a sviluppare attività strategiche per la Banca e frutto diretto di una propria specifica progettualità. La politica delle partecipazioni può essere considerata uno degli indicatori che meglio evidenziano l'impegno del Gruppo Banca Etica a rendere attuale la propria missione all'interno di contesti socio-economici in continua differenziazione”<sup>13</sup>.

Questa politica può essere ricondotta a due criteri generali: la partecipazione di tipo relazionale, finalizzata a sviluppare o rafforzare sinergie con altre realtà vicine ai valori della finanza etica; la partecipazione di tipo funzionale finalizzata a garantire e migliorare l'operatività della banca o necessarie alla stessa.

---

<sup>13</sup> <https://bilanciosociale.bancaetica.it/bilancio-sociale-2019>

### **2.5.3 Nuove partecipazioni 2019**

Al termine dell'anno 2019, la Banca ha revisionato la sua Policy in materia di partecipazioni societarie, rinnovando le linee guida a cui il Gruppo Banca Etica fa riferimento nella scelta e nella gestione dei rapporti con le società partecipate, in coerenza con la mission ed i valori aziendali e nel rispetto del quadro normativo di riferimento e del Codice Etico adottato a livello di Gruppo.

In particolare, nella gestione delle società partecipate, si è riconfermata l'adozione dei seguenti principi e regole di comportamento:

- Coerenza con la missione: la scelta del gruppo di partecipare alle diverse organizzazioni deve essere coerente con la propria missione e coi propri valori di riferimento, anche al fine di ridurre i rischi reputazionali;
- Trasparenza: essere trasparente per quanto riguarda tutte le informazioni rilevanti ai fini del rapporto fra partecipata e la banca, rendendo accessibili le fonti di tali informazioni;
- Cooperazione: aderire esplicitamente, secondo modalità congrue alla rilevanza del rapporto, ai valori e alle finalità perseguiti dalla Banca;
- Attenzione ai Conflitti di interesse: la Banca è dotata di un codice etico che contiene, fra l'altro, numerosi principi che riguardano tematiche inerenti all'assunzione e alla gestione di partecipazioni.

Uno degli aspetti di maggior rilievo è costituito dalla necessità di osservare dei principi di comportamento che escludano o tendano ad escludere situazioni di conflitto di interessi

Le nuove partecipazioni di Banca Etica nel 2019 sono state:

- CreSud S.p.A.: la società, con sede legale e operativa a Milano, è l'unica società italiana attiva nell'ambito della microfinanza nel Sud del Mondo, e più specificatamente nella concessione di finanziamenti ad enti esclusivamente extra-UE operanti nel settore del microcredito. La Banca ne ha acquisito il controllo nell'ambito dello sviluppo, crescita e sistematizzazione delle sue attività a supporto della microfinanza nel Sud del Mondo. Ai sensi della corrente normativa di vigilanza, l'ha altresì ricompresa nel perimetro del Gruppo Bancario, esercitando su di essa quindi i relativi poteri di direzione e coordinamento.

- PerMicro S.p.A.: come si è già detto in precedenza, la società è una tra le più importanti di microcredito in Italia ed opera su tutto il territorio nazionale con una chiara mission di inclusione sociale, nella concessione di finanziamenti sotto forma di credito al consumo, crediti personali, e attività strumentali aventi carattere ausiliario ai servizi finanziari svolti. La Banca ne ha acquisito una partecipazione qualificata nella prospettiva di sviluppo di una “partnership industriale” finalizzata alla crescita e sistematizzazione delle sue attività a supporto della microfinanza in Italia.
- Avanzi Etica Sicaf Euveca S.p.A.: la società ha istituito un fondo di investimento alternativo di tipo chiuso con una caratteristica di forte impatto sociale. Lo scopo della stessa è l’incremento del valore del suo patrimonio attraverso investimenti di media e lunga durata consistenti nell’acquisizione di strumenti di equity o strumenti ibridi debito/equity in imprese italiane e società UE che svolgono attività prevalentemente nel settore sociale ed altresì provviste di capacità di innovazione.

#### **2.5.4 Banca Etica: microfinanza**

Le operazioni di Microcredito definite dalla specifica normativa di riferimento sono caratterizzate, per le nostre strategie con i partner convenzionati, dall’erogazione dei servizi ausiliari di assistenza e di monitoraggio da parte dell’intermediario finanziario. Dal 2015 la Banca collabora con enti/organizzazioni del territorio attraverso accordi di partenariato. Nel 2019, a seguito delle nuove disposizioni emesse dall’Ente Nazionale per il Microcredito, la Banca ha rinnovato le convenzioni in essere per adeguarle affinché fosse possibile continuare le attività di monitoraggio e tutoraggio previste nelle convenzioni stesse. Le operazioni erogate in totale nel 2019 sono state 236 (261 nel 2018).

Attualmente la banca eroga due diversi tipi di microcredito:

- Il microcredito socio-assistenziale, finalizzato a sostenere le fasce più povere della popolazione;
- Il microcredito imprenditoriale, finalizzato al sostegno dell'autoimprenditorialità e al rafforzamento delle cooperative sociali di ridotte dimensioni.

Nel 2019 il totale dei finanziamenti di microcredito per il settore socio-assistenziale è stato pari a € 1.745.500, pari al 53% del totale erogato, mentre il microcredito imprenditoriale è stato pari a Euro 1.660.280

Anche sotto questo punto di vista prosegue l'impegno della banca per sviluppare nuovi percorsi nell'ambito del crowdfunding, coadiuvata dal Fondo per la Microfinanza e il Crowdfunding di Etica Sgr S.p.A. e la collaborazione con Produzioni dal Basso; la piattaforma ha avuto eccellenti performance nel 2019, e sempre più evidentemente si propone nuovo mezzo di innovazione sociale attraverso la comunità di riferimento dell'istituto.

Grazie proprio a questa evoluzione tecnologica e sempre cercando di coinvolgere la propria comunità, la banca nel 2019 ha predisposto 2 dei tradizionali bandi a tema IMPATTO+ (impatto positivo), grazie alla quale sono stati poi selezionati da apposita da un'apposita commissione interna della Banca 33 progetti di cui 12 hanno raggiunto completamente l'obiettivo di raccolta fondi ed un contributo previsto dal bando.

Grazie al Fondo i progetti che raggiungono almeno il 75% del budget richiesto ricevono fino al 25% restante da Etica Sgr S.p.A., oltre ad altre forme di premialità.

A partire da richieste della nostra clientela socia (o nuovi soggetti interessati ad entrare nella nostra rete), all'interno del network che coinvolge la comunità a cui si rivolge l'istituto ha permesso di raggiungere una raccolta complessiva durante il 2019 di oltre 455.000 euro di donazioni.

“Questa novità può essere definita una versione in piccolo della progettualità Civic (una ulteriore declinazione del servizio all'interno del crowdfunding) che già viene proposta dell'istituto: rivolta a pubbliche amministrazioni, istituzioni e grandi organizzazioni partner della Banca interessate a “grandi operazioni” per taglio economico o progettualità orientate al recupero di beni civici, opere o servizi di pubblico interesse; oppure dedicata a progetti favoriti con la supervisione di Produzioni dal Basso, tramite lo sviluppo di apposite landing page studiate ad hoc con il partner”<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> <https://bilanciosociale.bancaetica.it/bilancio-sociale-2019/>

Il microcredito sviluppato dalla banca garantisce un'opportunità di accesso al credito alle persone considerate come non bancabili e da questo punto di vista può essere considerato, come detto già in precedenza, un efficace strumento di sviluppo di lotta alla povertà.

L'istituto di credito ha inoltre ottenuto per il secondo anno il rating sociale, che valuta la capacità dell'istituto di raggiungere gli obiettivi sociali e di mettere in pratica la propria missione. La valutazione globale per il 2019 è il rating A, in miglioramento rispetto all'anno precedente (A-) che viene descritta come un buon sistema di gestione della performance sostenibile con una ottima protezione del cliente.

MicroFinanza Rating è un'agenzia internazionale di rating che dal 2001 ha condotto oltre 900 rating in più di 80 paesi. Quello della microfinanza è il mercato primario per perseguire la missione di Banca Etica, perché considera la finanza come uno strumento al servizio dello sviluppo dei progetti di famiglie, imprese e comunità locali. Il benchmark per valutare Banca Etica è stato costruito utilizzando 3 database: MiX Market, la principale fonte internazionale per le istituzioni di microfinanza, Banca d'Italia e la stessa MicroFinanza Rating.

L'attività di coinvolgimento dei portatori di interesse è per la Banca fondamentale per definire il contenuto del bilancio integrato. La scelta degli argomenti da includere si basa infatti sul concetto di materialità, che il GRI definisce come "la soglia oltre la quale

Per quanto riguarda gli interventi a favore delle imprese nel 2019, grazie all'attività svolta nei suoi anni di attività, è stato caratterizzato dall'operatività dell'accordo sottoscritto con il FEI (Fondo Europeo degli Investimenti) nell'ambito del programma EaSi adottato dall'Unione Europea con l'obiettivo di agevolare l'accesso al credito delle imprese sociali.

Rispetto alla gestione del credito deteriorato inoltre, si è consolidata l'operatività dell'Ufficio Gestione non performing loans: il suo obiettivo è quello di coniugare il presidio di sostenibilità economica e patrimoniale e la tutela del credito con

l'attenzione e la relazione con il cliente affidato in difficoltà in un quadro necessario di reciproco rispetto.

Il rating istituzionale di microfinanza offre un'opinione professionale e indipendente sulla sostenibilità di lungo periodo e sul merito creditizio dell'istituzione finanziaria per mezzo di una valutazione completa dei rischi, della performance finanziaria e del posizionamento nel mercato.

## **2.6 I dati del microcredito in Italia dal 2015 a marzo 2021**

In questo paragrafo analizzeremo l'impatto sociale che il microcredito ha avuto nell'arco dei suoi 6 anni.

Dal 2015 a marzo 2021 sono state accolte circa 16.322 operazioni, di cui effettivamente erogate 14.835, per un totale di € 370 milioni. Questi programmi hanno fornito sostegno indistinto alle famiglie o ai lavoratori, attraverso questi finanziamenti i soggetti promotori hanno fornito un sostegno reale alle famiglie ed in generale alle persone in difficoltà. Si tratta di soggetti deboli, considerati come svantaggiati rispetto al contesto economico e che senza un aiuto rimarrebbero esclusi dal circuito finanziario ed ai margini della società.

Oltre ad aver garantito sostegno ai soggetti in difficoltà, il microcredito ha anche garantito un aumento delle entrate fiscali da parte dello Stato di circa € 6 milioni, con un effetto leva occupazionale pari a 2,43 per ciascun finanziamento, persone sulle quali altrimenti lo stato avrebbe dovuto sostenere della spesa per il loro sostentamento.

A tal proposito, riportiamo qualche dato sul contesto di riferimento. In Italia nel 2020, le famiglie residenti che vivono in povertà assoluta sono poco più di 2 milioni di famiglie (5,6 milioni di individui), circa il 7,7% della popolazione, valore in aumento rispetto al precedente anno, dovuto soprattutto all'avvento della pandemia

Dopo il miglioramento del 2019, nell'anno della pandemia la povertà assoluta aumenta raggiungendo il livello più elevato dal 2005 (inizio delle serie storiche ISTAT).

Per classe di età, l'incidenza di povertà assoluta raggiunge l'11,3% (oltre 1 milione 127mila individui) fra i giovani (18-34 anni); rimane su un livello elevato, al 9,2%, anche per la classe di età 35-64 anni (oltre 2 milioni 394 mila individui), mentre si mantiene su valori inferiori alla media nazionale per gli over 65 (5,4%, oltre 742mila persone). Nel 2020, l'incidenza di povertà assoluta è più elevata tra le famiglie con un maggior numero di componenti: è al 20,5% tra quelle con cinque e più componenti e all'11,2% tra quelle con quattro; si attesta invece attorno all'8,5% se si è in tre in famiglia.

Fatta questa premessa, è del tutto evidente che vi sono numerose persone in situazioni di bisogno, che non possono accedere al credito bancario. In un contesto così critico, il microcredito, per sua natura rivolto ai soggetti cosiddetti non bancabili, può essere legittimamente considerato come potente strumento di inclusione sociale.

### **2.6.1 L'aumento del fatturato delle banche etiche rispetto a quelle tradizionali**

Negli ultimi dieci anni, le banche etiche e sostenibili europee sono cresciute molto di più rispetto al sistema bancario europeo. Lo rivela il terzo "Rapporto sulla finanza etica e sostenibile in Europa", realizzato dalla Fondazione Finanza Etica, con la collaborazione della Fundación Finanzas Éticas.

Analizzato i trend di crescita delle grandezze misurate (attivi, prestiti, depositi e patrimonio netto) per entrambi i gruppi di banche, è emerso che le banche etiche sono cresciute del 9,9% all'anno negli ultimi dieci anni. Mentre le banche europee tradizionali si sono rimpicciolite (-0,31% in media all'anno negli ultimi dieci anni). Sempre negli ultimi 10 anni, le 23 banche etiche e sostenibili europee hanno reso il doppio rispetto al sistema bancario europeo nel suo insieme, con una redditività media annua (in termini di ROE) del 3,57% contro l'1,79%. Le banche etiche hanno concesso più prestiti (+10,55% all'anno dal 2008 al 2018 contro il +0,39% delle banche tradizionali) e raccolto più denaro tramite depositi (+11,17% vs +2,43%).

E hanno aumentato in modo considerevole il proprio patrimonio netto (+10,40% in media all'anno negli ultimi dieci anni contro il +3,65% delle banche europee). Le banche etiche hanno confermato la loro maggiore efficacia nel sostenere

l'economia reale e la creazione/mantenimento di posti di lavoro. Nel 2018 la concessione di crediti rappresentava, in media, quasi il 76,11% delle attività totali per le banche etiche e sostenibili, ma solo il 39,80% per il sistema bancario europeo. I benefici dell'economia sostenibile, sociale e cooperativa attirano l'attenzione dell'Onu.

Un giro d'affari di circa 71 miliardi di euro (poco meno del 5% del Pil italiano), 390 mila imprese, 1,6 milioni di posti di lavoro (8% degli occupati complessivi e al 17% di quelli del settore privato). Sono i numeri dell'impresa sociale in Italia, presentati dall'istituto Euricse, istituto di ricerca e divulgazione di conoscenza e innovazione nell'ambito delle imprese cooperative e sociali, alla conferenza internazionale "Il momento dell'economia sociale e solidale" che si è tenuta a Trento dal 18 al 20 novembre 2019.

L'economia sociale è cresciuta significativamente anche in Spagna: negli ultimi 8 anni (2010-2018), secondo CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social) sono state create 29 mila nuove aziende che hanno generato 190 mila posti di lavoro. Gli addetti dell'economia sociale rappresentano il 12,5% della popolazione occupata in Spagna e il 10% del PIL. Se allarghiamo lo spettro alle persone legate all'economia sociale, la sua importanza spicca ancora di più: il 42,5% della popolazione è legata all'economia sociale.

Negli ultimi anni l'attenzione verso questo modello economico è cresciuta. Lo dimostra il fatto che le Nazioni Unite nel 2013 hanno creato un gruppo dedicato proprio ad aumentare la visibilità dell'economia sociale e solidale: l'UNTFSSSE. Per approfondire il tema dell'impresa sociale l'ILO (l'organizzazione internazionale del lavoro) ha affidato a Euricse due diverse ricerche dalla quale emergono le seguenti conclusioni: le caratteristiche tipiche delle imprese dell'economia sociale e solidale le rendono più adatte a rispondere a sfide complesse e pressanti come l'aumento delle diseguaglianze, la crisi climatica, la scarsità di lavoro, l'invecchiamento della popolazione, anche grazie all'aiuto delle comunità alle quali si rivolgono.

Con modelli di sviluppo locali sostenibili, una diversa attenzione al lavoro, la risposta a molti dei problemi sociali che si stanno manifestando: la cura degli anziani, i giovani senza lavoro, le periferie degradate; in ambito finanziario i



bisogni delle imprese sociali non sono così diversi rispetto a quelle tradizionali, ma spesso le imprese sociali hanno costruito modelli propri di accesso a risorse finanziarie che il mondo profit non ha, ad esempio accedono a fonti di stampo filantropico e donativo, anche da membri della loro comunità di appartenenza.

Anche i dati provenienti dalla Spagna dimostrano la maggiore resilienza dell'economia sociale durante i momenti di crisi economica: durante la crisi, infatti, la distruzione dell'occupazione nel settore è stata inferiore del 6% rispetto al resto dell'economia spagnola.

L'economia sociale ha una qualità superiore anche nella tutela dei lavoratori; in Spagna l'80% dei contratti di lavoro in questo comparto è a tempo determinato, rilevante tanto più se consideriamo che il 47% dei suoi dipendenti ha meno di 40 anni.

### **2.6.2 L'aumento della distanza tra banche e clienti**

Tremila filiali bancarie chiuse nel 2019 in tutta Italia, millecentododici in Spagna. Lo rivela, rispettivamente, un rapporto della Fisac Cgil e uno studio della Banca di Spagna. Una tendenza che si sta osservando in tutta Europa e non solo, complice la crisi economica e finanziaria, l'introduzione di normative volte a consolidare gli istituti bancari e l'evoluzione veloce degli strumenti tecnologici che permettono alla clientela di interagire con la propria banca anche da remoto.

Nel 2008 nei paesi dell'Unione Europea operavano 8.525 istituti di credito con quasi 238.000 sportelli. Dopo 10 anni, il numero delle banche è sceso a 6.088 e quello degli sportelli a poco meno di 174.000. In Italia nel 2008 le banche presenti erano 799 con 34.146 sportelli, a fine 2018 risultavano essere 505 con 25.409 sportelli. La stessa situazione si ripete in Spagna, dove gli istituti di credito nel 2008 erano 358 con 46.221 sportelli, alla fine del 2018 c'erano 237 banche, con 25.207 sportelli.

Una tendenza che tende ad allontanare sempre di più la banca dalla propria clientela. E che rischia di ridurre la possibilità di raggiungere l'obiettivo di una finanza inclusiva. In dieci anni in Italia il numero dei "comuni bancari" – quelli cioè che hanno almeno uno sportello bancario - è sceso da 5.922 a 5.371 (551 comuni in meno, quasi il 10% del totale). Un fenomeno che rischia di avere profonde

conseguenze sullo sviluppo economico di queste aree e come non possa esistere alcuna evoluzione tecnologica in grado di ovviare a tale mancanza.

### **3. IMPATTO SOCIALE DEL MICROCREDITO**

#### **Analisi di un caso: FIDIPERSONA**

##### **3.1 PREMESSA:**

Come già detto in precedenza, con l'accezione MICROCREDITO universalmente si intende un credito di piccolo ammontare destinato a persone che vogliono avviare un'impresa o a soggetti in difficoltà socioeconomica per far fronte a spese d'emergenza. Uno strumento per l'accesso al credito rivolto alle persone o alle iniziative imprenditoriali che, per la mancanza di risorse e/o garanzie solitamente non sono prese in considerazione dalle banche tradizionali.

Essendo quindi considerati soggetti non bancabili i beneficiari di operazioni di microcredito, difficilmente sarebbero riusciti ad avviare la propria attività. Quindi il microcredito oltre ad avere un'importanza economica, ha un forte impatto sociale.

Nell'ottobre 2014 con il Decreto n.176 del Ministero Economia e Finanze, il nostro paese ha legiferato sull'argomento, definendo due "indirizzi":

- un microcredito "produttivo" riservato per lo più all'avvio e lo sviluppo di iniziative imprenditoriali,
- un microcredito "sociale" destinato solo a persone fisiche in condizioni di vulnerabilità economica e sociale.

Il decreto inoltre ha fornito contenuto a quello che il TUB all'art 111 aveva definito come intermediario specializzato nell'erogazione di microcredito.

Nello specifico il microcredito definito dal D.M. 176, come già detto, si rivolge a: privati in particolari situazioni socio economiche o coloro che vogliono finanziare un percorso formativo che agevoli l'ingresso nel mercato del lavoro; lavoratori autonomi o imprese che vogliono avviare l'attività (start-up), o che, avendola avviata di recente (partita iva al massimo da 5 anni), intendano svilupparla.

La normativa limita però a prenderne in considerazione solo determinate tipologie: ditte individuali, lavoratori autonomi in associazione, società di persone, società a responsabilità limitata semplificata, società cooperativa, escludendo però; i lavoratori autonomi o imprese individuali con più di 5 dipendenti, società di persone, società a responsabilità limitata semplificata, o società cooperative con un numero di dipendenti non soci superiore alle 10 unità, le imprese non start-up che negli ultimi tre anni presentino un attivo patrimoniale oltre i € 300.000, un fatturato

maggiore a € 200.000 e che al momento della domanda non abbiano un indebitamento che superi i € 100.000. L'importo dei finanziamenti non può essere superiore a € 25.000, e solo in alcuni casi estendibile a € 35.000, la durata non può superare gli 84 mesi.

Questo fino al Decreto Legge del 28 ottobre 2020, n. 137, art.1 comma 14-quinques, coordinato con la legge di conversione 18 dicembre 2020, che ha concesso un aumento dell'importo erogabile da € 25.000 a € 40.000 ed in alcuni casi estendibile a € 50.000, questo è possibile solamente se:

- L'erogazione è frazionata, con un versamento delle tranches condizionato al regolare rimborso del prestito
- Al raggiungimento di risultati intermedi stabiliti in fase di istruttoria

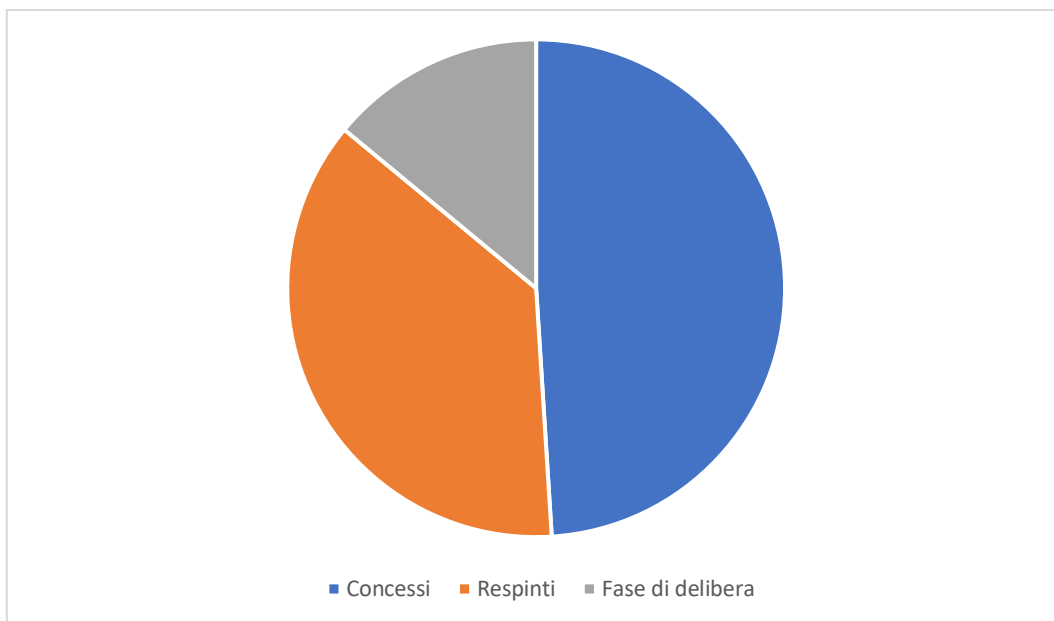
La caratteristica che però distingue il microcredito da una qualsiasi operazione di finanziamento sono i servizi di assistenza e monitoraggio, che vengono forniti prima e dopo l'erogazione della sovvenzione, essi sono regolamentati dall'art.3 del D.M. 176 e sono:

- supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto finanziato e all'analisi di soluzioni per il miglioramento dello svolgimento dell'attività;
- formazione sulle tecniche di amministrazione dell'impresa, sotto il profilo della gestione contabile, della gestione finanziaria, della gestione del personale;
- formazione sull'uso delle tecnologie più avanzate per innalzare la produttività dell'attività;
- supporto alla definizione dei prezzi e delle strategie di vendita, con l'effettuazione di studi di mercato;
- supporto per la soluzione di problemi legali, fiscali e amministrativi e informazioni circa i relativi servizi disponibili sul mercato;
- con riferimento al finanziamento concesso per le finalità indicate all'articolo 2, comma 1, lettera
- supporto alla definizione del percorso di inserimento nel mercato del lavoro;
- supporto all'individuazione e diagnosi di eventuali criticità dell'implementazione del progetto finanziato.

Ora andiamo se andiamo ad analizzare i dati relativi al microcredito nazionale, possiamo notare come dal 2015 al 2019 sono arrivati ben 46.472 richieste di finanziamento.

Come si può vedere dal grafico sottostante, circa al 49% è stato concesso il finanziamento, per il 37% la pratica viene respinta e per il restante 14% le pratiche è in attesa di delibera.

### 3.1 Percentuale di prestiti concessi<sup>15</sup>

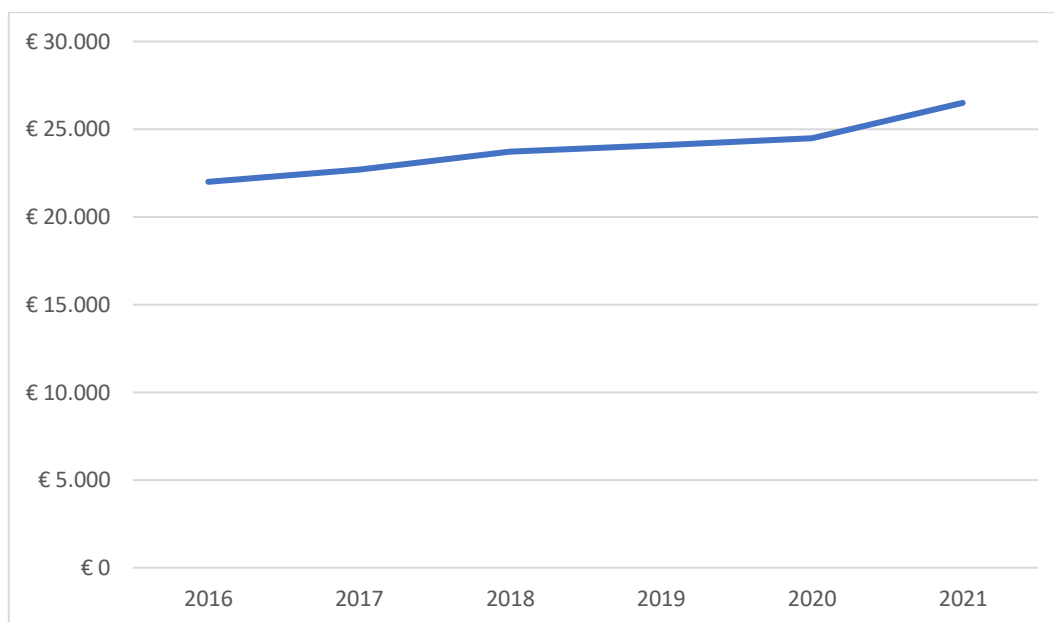


Fonte: <https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia>

---

<sup>15</sup> Figura: Percentuale di prestiti concessi sul totale richiesto.

### 3. 2 Media degli importi erogati dal 2016 al 2021<sup>16</sup>



Fonte: <https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia>

Inoltre prendendo possiamo notare come la media dell'importo dei finanziamenti negli anni sia andata via via sempre più crescendo, partendo dal 2016 con un importo medio di circa € 22.000, fino ad arrivare ai € 26.000 del 2021, questo grazie anche al già citato Decreto legge del 28 ottobre del 2020 che ha aumentato l'importo massimo erogabile fino a € 40.000, adeguando gli importi del microcredito alle reali esigenze di tutte le micro e piccole imprese italiane, dando forza agli operatori di microcredito accrescendone la capacità di supporto al tessuto imprenditoriale, in un momento storico di particolare difficoltà.

Entrando nello specifico, notiamo come il microcredito d'impresa ha consentito ad un vasto numero di soggetti di avviare un'attività, in totale in questi anni sono stati erogati circa € 951,5 milioni. Inoltre si può notare come ben € 359 milioni siano stati erogati a start up, possiamo notare dalla tabella sottostante come la maggior parte dei ricada nella zona sud dell'Italia e nelle isole, infatti ben € 205 milioni sono erogati in questa zona in particolare in Campania con ben 3687 prestiti erogati per un totale di € 89 milioni.

---

<sup>16</sup>Figura: Importi medi erogati dal 2016 al 2017

Dopo il sud troviamo il centro con € 122 milioni erogati, infine il nord con soli € 22 milioni, anche se calcolando il volume medio dei prestiti vediamo come il sud sia più strutturato, con un valore medio di circa € 20.288 circa, contro i € 16.744 del centro e i € 14.686 del nord.

3. 1 Distribuzione geografica del numero dei prestiti in Italia, rivolti alle start up<sup>17</sup>

<b>ITALIA</b>	<b>N° PRESTITI</b>	<b>VOLUME PRESTITI</b>
NORD	1.498	€ 22.000.000
CENTRO	7.286	€ 122.000.000
SUD E ISOLE	10.104	€ 205.000.000
<b>TOTALE</b>	<b>18.888</b>	<b>€ 359.000.000</b>

Fonte: C. Borgomeo, "Le iniziative di microcredito in Italia", (2018)

Andiamo a studiare i dati relativi ai prestiti erogati alle imprese già esistenti. Come possiamo vedere dalla tabella 2 sottostante, notiamo come in questo caso ben il 60% dei finanziamenti coinvolge il centro Italia, dove troviamo anche la media prestiti più elevate proprio nelle marche, di circa € 23.000, con il 32% troviamo il sud e le isole, la restante parte al nord.

3. 2 Distribuzione dei prestiti rivolti alle imprese già avviate in Italia<sup>18</sup>

<b>ITALIA</b>	<b>N° PRESTITI</b>	<b>VOLUME PRESTITI</b>
NORD	2.680	€ 28.000.000
CENTRO	8.100	€ 168.000.000
SUD E ISOLE	4.866	€ 92.000.000
<b>TOTALE</b>	<b>14.884</b>	

Fonte: C. Borgomeo, "Le iniziative di microcredito in Italia", (2018)

:

Infine andando a vedere quelle operazioni che riguardano sia la nascita di nuove attività e al contempo che sostengono lo sviluppo di imprese esistenti. Anche qui come per le start up, la zona italiano con il maggior volume di prestiti è il sud e le isole con il 67%, seguono il centro e il nord.

<sup>17</sup> Tabella: Distribuzione dei prestiti rivolte alle start up in Italia

<sup>18</sup> Tabella: Distribuzione dei prestiti rivolti alle imprese già avviate in Italia

3. 3Distribuzione dei prestiti che coinvolgono sia start up che imprese avviate in Italia<sup>19</sup>

<b>ITALIA</b>	<b>N° PRESTITI</b>	<b>VOLUME PRESTITI</b>
NORD	717	€ 26.000.000
CENTRO	1.349	€ 61.000.000
SUD E ISOLE	10.634	€ 179.000.000
TOTALE	12.700	€ 266.000.000

Fonte: C. Borgomeo, "Le iniziative di microcredito in Italia", (2018)

Il covid ha certamente influito in un aumento della domanda, questo dovuto al fatto che sempre più soggetti vivono sotto la soglia di povertà in Italia, i dati ISTAT stimano che ci sia stato un aumento di circa il 1,3% passando al 6,4% del 2019 al 7,7% del 2020, portando quindi sempre più individui ad essere considerati non bancabili e quindi esclusi dal classico circuito finanziario.

Dal sito dell'Ente Nazionale del Microcredito possiamo notare come ci sia stato un incremento della domanda sia pari al 30% nel 2021 rispetto al 2020.

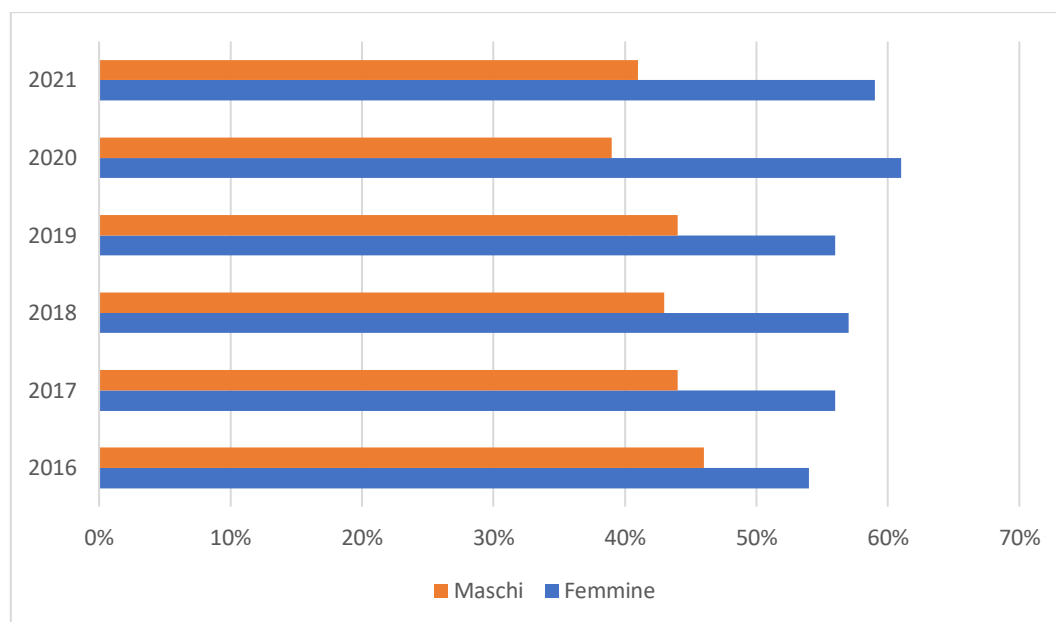
Ora è interessante andare ad osservare, anche l'impatto sociale che il microcredito ha avuto in Italia. Andremo a prendere in considerazione la distribuzione di genere tra i finanziamenti, la fascia d'età.

---

<sup>19</sup>Tabella: Distribuzione dei prestiti che coinvolgono sia start up che imprese avviate in Italia



### 3.3 Distribuzioni dei prestiti tra generi in Italia<sup>20</sup>



Fonte: <https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia>:

Come possiamo notare dal grafico dal 2016 ad agosto 2021 la percentuale di donne che sono riuscite ad accedere ad un finanziamento di microcredito è sempre maggiore rispetto alla percentuale maschile, con un picco toccato nel 2020 con il 61% dei prestiti erogati erano a favore del genere femminile, al momento nel 2021 la media si attesta intorno al 59%.

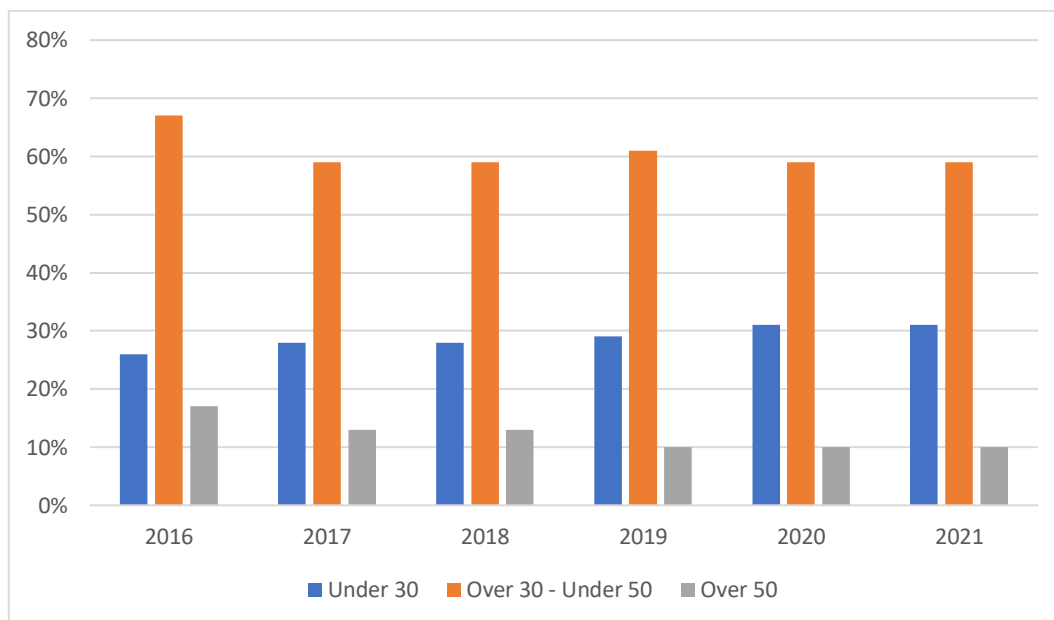
Di certo questo è un dato che non deve stupirci più di tanto, visto che se pensiamo che il microcredito come lo conosciamo noi oggi nasce in Bangladesh con il professor Yunus che inizia prestando piccole somme di denaro alle donne del paese, che passano da essere casalinghe ad essere titolari di piccole realtà imprenditoriali.

Entrando nel dettaglio inoltre possiamo osservare, oltre al genere dei soggetti, anche a quale fascia di età sono rivolti i finanziamenti.

---

<sup>20</sup> Figura: Distribuzioni dei prestiti tra generi in Italia

### 3. 4 Distribuzioni dei prestiti a seconda della fascia d'età in Italia<sup>21</sup>



Fonte: <https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia>:

Come possiamo vedere dal grafico, la fascia di età compresa tra i 30 e i 50 anni è la più finanziata; infatti, il dato dal 2016 al 2021 non è mai sceso sotto 59%, poi segue la fascia degli under 30, con una media di circa il 29%, ed infine quella degli over 50.

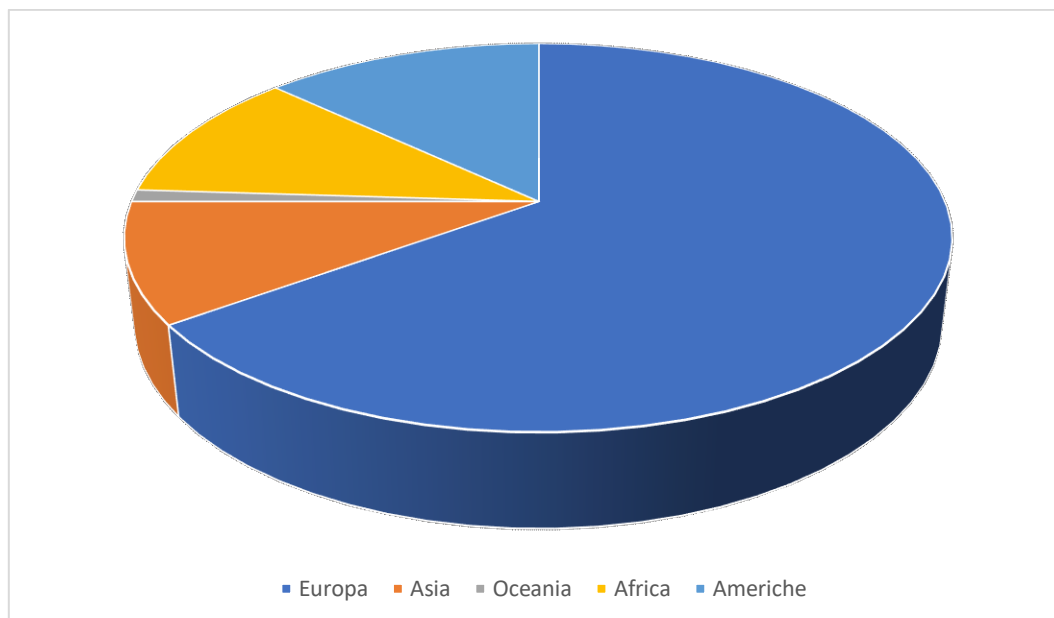
Questo è un dato interessante, visto che solitamente i soggetti considerati non bancabili e privi di garanzia sono più probabilmente soggetti giovani, questo è confermato anche dal nostro grafico dove gli over 50 finanziati sono solamente il 10%, mentre a differenza degli altri paesi europei la nostra percentuale di under 30 finanziati è minore, questo sembrerebbe confermare il luogo comune del nostro paese dove si dà poca fiducia ai giovani e entrano con più difficoltà nel mondo del lavoro.

Infine ci concentriamo sulla nazionalità dei beneficiari e solo l'8% è di nazionalità straniera, questo dato è così distribuito:

---

<sup>21</sup> Figura: Distribuzioni dei prestiti a seconda della fascia d'età in Italia

### 3. 5 Distribuzione dei prestiti tra i migranti in Italia<sup>22</sup>



Fonte: <https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia>:

Notiamo una netta maggioranza di soggetti provenienti dall'Europa (65%), se poi andiamo ad analizzare meglio questo dato notiamo come il 45% provenga dal UE. Seguono molto staccate Americhe (13%), Africa e Asia con il 10%.

Si prevede che nei prossimi anni il dato dei beneficiari stranieri possa aumentare, viste le numerose iniziative nazionali portate avanti, tra queste merita una citazione la F.A.S.I.

L'obiettivo del progetto è quello di realizzare dei percorsi formativi per gli immigrati per sostenere l'auto-imprenditoria, le regioni coinvolte saranno: Basilicata, Sicilia, Campania, Calabria e Puglia, la durata del percorso sarà di 39 mesi.

Questa iniziativa è partita dalla problematica dell'alto tasso di disoccupazione che colpisce particolarmente queste regioni, da una necessità di educazione finanziaria ed imprenditoriale e dall'alto tasso di immigrati presenti.

---

<sup>22</sup> Figura: Distribuzione dei prestiti tra i migranti in Italia

Infatti circa 424 mila migranti vivono in queste regioni (l'11% del totale degli immigrati italiani).

### **3.2 OGGETTO DELL'ANALISI:**

Dopo questa riepilogo sui numeri del microcredito italiano, l'analisi che siamo andati a svolgere ha come obiettivo quello di valutare l'impatto sociale ed economico del microcredito, nello specifico proveremo ad analizzare le imprese che si sono costituite grazie all'assistenza di un istituto di microcredito marchigiano estrapolando i dati relativi: al numero di aziende finanziate, al fatturato generato e al numero di addetti occupati dalle nuove imprese; infine prenderemo in considerazione il tasso di mortalità delle singole aziende per ogni anno analizzato.

Tutto ciò andandolo a confrontare poi con l'andamento economico sociale nazionale e rapportandolo al lavoro fatto in questi anni da uno dei più importanti istituti di microcredito, ovvero PerMicro.

### **3.3 ANALISI DEL CASO: FIDIPERSONA**

Fidipersona è una società cooperativa costituita nel 2013, quando i confidi Fidimpresa Marche, Coop Pierucci, Coop Rabini, ora tutti confluiti in Uni.Co, con CNA e Confartigianato e tre istituti di credito a forte caratterizzazione regionale (Banca Marche, Carifano e Carifac) diedero vita ad un intermediario destinato a erogare microcredito e servizi di accompagnamento.

A seguito del D.M. 176 Fidipersona decise di inoltrare richiesta di iscrizione nell'apposito elenco degli operatori di microcredito, e il 28 giugno del 2016 venne iscritta da Bankitalia al n°3. Sino ad ora ha deciso di impegnarsi, quasi esclusivamente, nell'erogazione di Microcredito "produttivi", rivolgendosi quindi alle imprese.

Fidipersona ha deciso di fornire i seguenti servizi di tutoraggio:

- nella fase istruttoria, si provvederà alla redazione di un piano aziendale comprensivo di situazione prospettica triennale dei conti aziendali, che permetta di valutare la sostenibilità economica del progetto da finanziare, definire una strategia di sviluppo dell'attività ed individuare possibili soluzioni per il miglioramento della stessa (vedi comma a) art.3 D.M. 176);

- durante il periodo di rimborso invece, saranno effettuate verifiche periodiche (infra-annuali) in cui si confronterà l'andamento aziendale con il piano redatto in sede di valutazione del progetto offrendo supporto all'individuazione e diagnosi di eventuali criticità nell'implementazione del progetto finanziato (vedi comma g) art.3 D.M. 176).

La mission che l'intermediario si è dato nel 2019 è quella di assistere in 5 anni almeno quattrocento persone residenti o attive nel territorio regionale, ignorate dal sistema finanziario, nel perseguire e sviluppare le proprie idee imprenditoriali o nel superare situazioni di momentanea difficoltà socioeconomica.

Al 31 agosto 2020 Fidipersona vanta un totale di 200 microcrediti erogati per un valore pari a € 3.216.069,99, di questi ad oggi ne sono in essere 175 per € 2.300.265, di cui 169 verso imprese per € 2.270.084 e 6 verso persone fisiche per 30.181€. Delle operazioni in essere 22 sono quelle che presentano ritardi oltre i 90 giorni.

Dalla nostra ricerca risulta che da quando è stato ammesso all'elenco degli operatori di microcredito ad oggi, l'intermediario abbia erogato € 1.862.580 (il 61% del totale del periodo) che sono stati determinanti per la costituzione di ben 82 nuove imprese nel territorio marchigiano, che nel loro primo anno di attività hanno generato un giro d'affari di € 10.554.480, per una media di € 128.713,17 ad azienda, ed hanno occupato più di 190 persone introducendoli quindi nel mondo del lavoro, circa 2,34 occupati per impresa.

Se andiamo a confrontare questi dati, con le medie nazionali, notiamo come ci sia un'occupazione superiore del 30% ed un fatturato inferiore di circa il 27%, questo dovuto soprattutto al fatto che i benchmark nazionali si riferiscono ad imprese con una media occupati che va da 0 a 9, un campione non propriamente omogeneo per il nostro caso visto che comprende anche imprese che vanno da 6-9 quindi più grandi, è normale dunque riscontrare un dato inferiore per quando riguarda il giro d'affari.

3.4 Medie nazionali di dipendenti e fatturato in Italia, per le imprese che vanno da 0 a 9 dipendenti<sup>23</sup>

<b>BENCHMARK NAZIONALI</b>	
Media occupati per imprese che vanno da 0 a 9 dipendenti	1,8
Media fatturato per imprese che vanno da 0 a 9 dipendenti	€ 178.241,51

Fonte: ISTAT

Nell'analisi dei dati abbiamo deciso di suddividere il nostro studio in tre parti: prima tratteremo il periodo che va dal 2018 sino al 2020, a seguire ci soffermeremo di più nei primi due anni, sia perché è un campione consolidato e sia perché delle ditte avviate in quegli anni sono disponibili i dati di "monitoraggio": dati di fatturato e di occupazione riferiti ai primi due anni di attività, quindi dati reali e non di previsione.

A commento dei numeri registrati nel triennio 2018/2020 va detto che derivano da un periodo di 20 mesi (01/01/2019 fino ad agosto 2020) caratterizzato da grande operatività di Fidipersona con ben 55 neo imprese per cui l'intervento dell' OMC è stato determinate (n.32 nel 2019 e n.23 nei primi otto mesi del 2020): si prevede che queste producano un fatturato complessivo di € 7.410.147 ed un totale addetti di 127,43 (2,27 ad imprese).

A questi dati fa da contro altare il 2018 che è stato per Fidipersona l'anno di minore vivacità (fermo attività per quasi 6 mesi dovuto a procedure di aumento di capitale), in quest'anno sono state solo 4 le neo-aziende finanziate.

Per una previsione di un fatturato futuro di circa € 501.324 ed un totale occupati di 9,43 (2,36 di media). Purtroppo, 8 delle imprese avviate all'intero periodo hanno cessato la loro attività, nella tabella sottostante troviamo i nuovi valori attesi per le restanti 51 aziende.

---

<sup>23</sup> Tabella: Medie nazionali di dipendenti e fatturato in Italia, per le imprese che vanno da 0 a 9 dipendenti

3.5 Risultati del triennio 2018/2020 riguardanti Fidipersona<sup>24</sup>

<b>DATI RELATIVI AL TRIENNIO 2018/2020</b>	
Imprese avviate superstiti	51
Totale fatturato previsto	€ 6.888.122,00
Media fatturato per impresa	€ 135.061,22
Totale dipendenti previsti	115,78
Media dipendenti	2,27

Fonte: Fidipersona Società Cooperativa

Se paragoniamo questi dati a quelli Nazionali notiamo come la media occupati sia nettamente maggiore (+22%), resta inferiori le media del fatturato, normale visto che stiamo parlando di imprese non bancabili, quindi o start up o società che non hanno garanzie, inoltre i finanziamenti erogati restato di importo contenuto.

Entrando nella seconda parte della nostra indagine, il primo anno che siamo andati ad analizzare più nello specifico è il 2016, dove troviamo 10 imprese avviate grazie all'aiuto di Fidipersona, che avevano un fatturato previsto, a due anni dall'apertura, pari a € 917.181 (€ 91.718,10 per azienda), ed un numero di occupati di 15,3 (1,5 di media). Purtroppo 2 società hanno cessato la loro attività, nella tabella sottostante, possiamo notare i valori generati dalle restanti 8 imprese a 2 anni dalla loro apertura.

---

<sup>24</sup> Tabella: Risultati del triennio 2018/2020 riguardanti Fidipersona

3. 6 Risultati dell'anno 2016 riguardanti Fidipersona<sup>25</sup>

<b>DATI RELATIVI ALL'ANNO 2016</b>	
Imprese avviate superstiti	8
Totale fatturato	€ 607.595,00
Media fatturato	€ 75.949,38
Variazione negativa rispetto al fatturato previsto	16,5%
Totale dipendenti	17,75
Media dipendenti	2,22
Variazione positiva rispetto al numero di dipendenti previsti	36,5%

Fonte: Fidipersona Società Cooperativa

Il secondo anno che abbiamo analizzato più nello specifico è il 2017, dove troviamo 13 neo imprese finanziate, con un fatturato complessivo previsto a due anni di € 1.725.828 (€ 132.756 di media), ed un numero di occupati di 39,4 (3,03 per azienda). Purtroppo 9 società hanno cessato la loro attività (tasso di mortalità più elevato degli'anni analizzati), nella tabella sottostante si possono trovare i valori che le 4 imprese rimanenti hanno realizzato a 2 anni dall'apertura.

3.7 Risultati dell'anno 2017 riguardanti Fidipersona <sup>26</sup>

<b>DATI RELATIVI ALL'ANNO 2017</b>	
Imprese avviate superstiti	4
Totale fatturato	380.143,60
Media fatturato	76.028,72€
Variazione negativa rispetto al fatturato previsto	51,5%
Totale occupati	17
Media occupati	3,4
Variazione positiva rispetto al numero di dipendenti previsti	6,3%

Fonte: Fidipersona Società Cooperativa

Delle 63 imprese superstiti, il 49,5% sono imprese gestite da imprenditrici donne, mentre il restante 50,5% sono gestite da uomini, con il 48,5% dei finanziamenti rivolti verso giovani (under 35).

<sup>25</sup> Tabella: Risultati dell'anno 2016 riguardanti Fidipersona

<sup>26</sup> Tabella: Risultati dell'anno 2017 riguardanti Fidipersona



### 3.4 CONCLUSIONI

In conclusione nel periodo analizzato 28-06-2016/31-08-2020, sono state 82 le aziende che si sono costituite grazie all'aiuto di Fidipersona, di queste, purtroppo 19 hanno dichiarato chiusa la loro attività, con un tasso di sopravvivenza del 77%. Un dato in cui l'effetto degli anni più recenti potrebbe influire troppo, per questo ho calcolato un valore medio ponderato agli anni di sopravvivenza dell'impresa dando quindi un peso maggiore alle percentuali riferite agli anni meno recenti.

Il dato medio uscito è il 60%, che sembra comunque essere molto buono rispetto alle medie nazionali. Infatti se confrontiamo i dati analizzati da Fidipersona con quelli ISTAT abbiamo lo stesso risultato, anche se, rivolgendosi l'intermediario ai così detti soggetti non bancabili era lecito aspettarsi un differenziale negativo.

In buona sostanza la minore disponibilità di risorse proprie e/o garanzie accessorie non sembra incidere sulle possibilità di rendimento di un'impresa.

#### 3.8 Tasso di sopravvivenza di un'impresa in Italia<sup>27</sup>

<b>TASSO DI SOPRAVVIVENZA</b>		
	<b>ITALIA</b>	<b>FIDIPERSONA</b>
Tasso di sopravvivenza a 4 anni	51%	80%
Tasso di sopravvivenza a 3 anni	60%	31%
Tasso di sopravvivenza a 2 anni	69%	50%
Tasso di sopravvivenza a 1 anno	81%	84%
<b>MEDIA PONDERATA</b>	<b>60%</b>	<b>60%</b>

Fonte: ISTAT

Questo buon risultato probabilmente deriva dal diverso approccio che un'OMC ha nei confronti del cliente rispetto ad un intermediario tradizionale, basti pensare ai servizi che vengono offerti agli imprenditori sia prima, che dopo la costituzione dell'impresa come ad esempio: la redazione di un piano aziendale e i monitoraggi offerti alle imprese per valutare se i rendimenti ottenuti stiano rispettando o meno le attese.

---

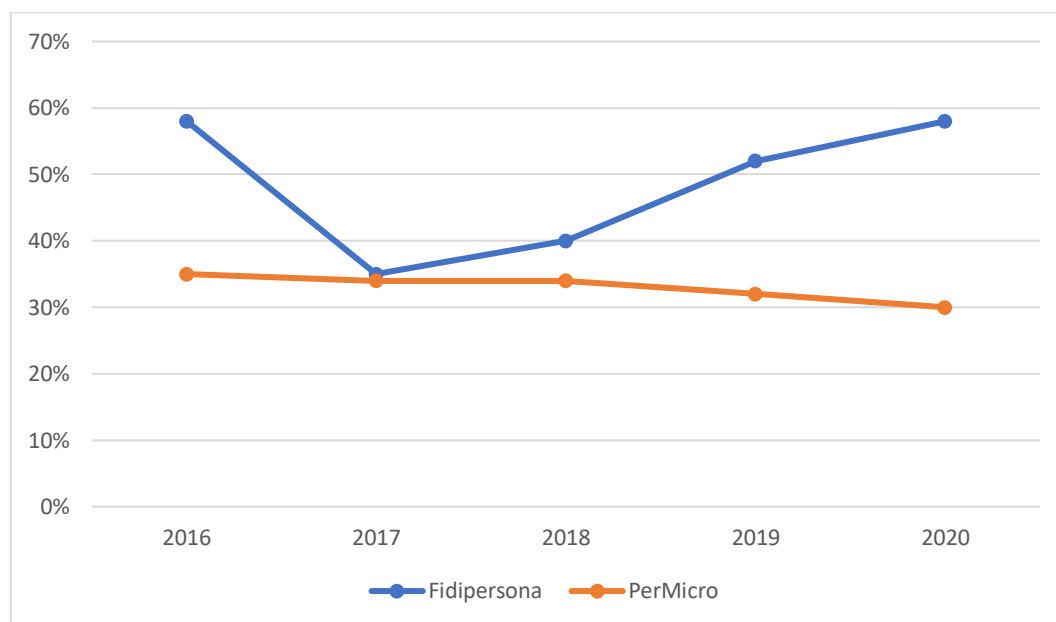
<sup>27</sup> Tabella: Tasso di sopravvivenza di un'impresa in Italia

L'affiancamento che il microcredito eroga a persone che sono considerate non bancabili, agevola la crescita della capacità imprenditoriale degli stessi, possono quindi essere fattori determinanti per aiutare i neo imprenditori a raggiungere i risultati prefissati.

Riepilogando i dati abbiamo che le 63 imprese superstiti, oltre ad aver occupato più di 150 persone con una media di 2,39 occupati, hanno generato un fatturato complessivo pari a € 7.875.860,60, con una media di € 125.013,66 per impresa. Inoltre, favorisce l'imprenditoria femminile con il 49,5% delle imprese finanziate, anche se è un dato inferiore rispetto alla media nazionale del microcredito che si attesta vicino al 60%, è nettamente superiore rispetto ai normali istituti bancari, infine il 48,5% dei soggetti finanziati sono under 35, dato superiore sia per il settore del microcredito sia per il settore bancario nazionale.

Ora andiamo a paragonare questi numeri con quelli dell'istituto di microcredito più importante in Italia PerMicro.

### 3. 6 Confronto tra PerMicro e Fidipersona in base la distribuzione dei prestiti verso il genere femminile<sup>28</sup>



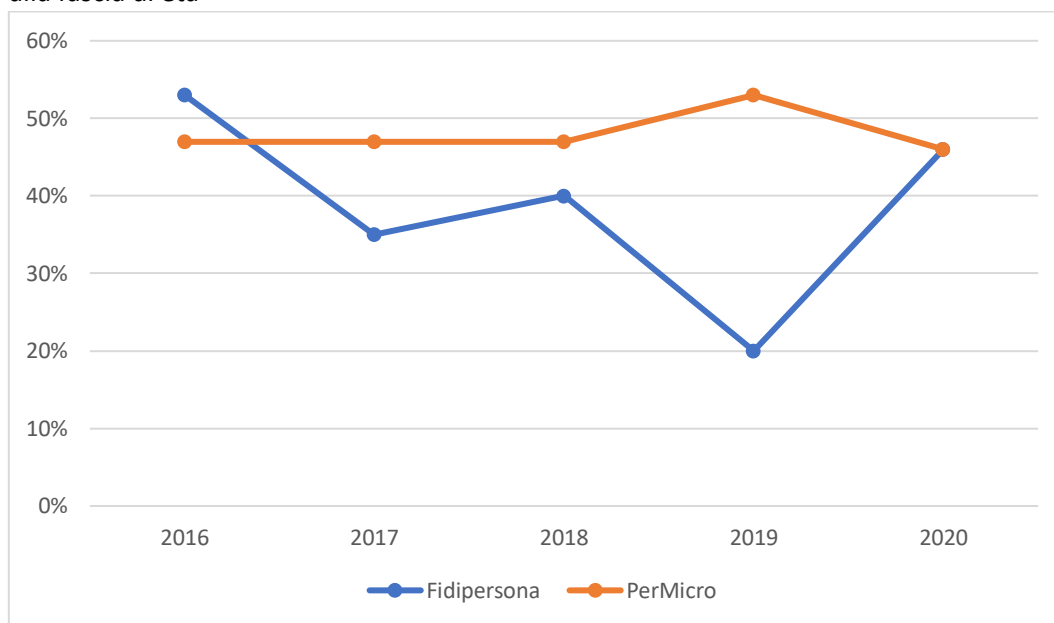
Fonte: Fidipersona Società Cooperativa

In questo primo grafico mettiamo a confronto i dati tra i finanziamenti verso il genere femminile tra i due istituti di microcredito. Notiamo come la barra blu (Fidipersona), dal 2017 in poi ha un trend crescente molto importante fino a toccare quasi il 60% nel 2020.

Con la linea arancione invece siamo andati a riportare i dati i PerMicro, possiamo notare che qui la tendenza sembra essere stabile senza eccessivi picchi, ma nettamente inferiore con un massimo toccato nel 2020 del 35%.

<sup>28</sup> Figura: Confronto tra PerMicro e Fidipersona in base la distribuzione dei prestiti verso il genere femminile

### 3. 7 Confronto tra PerMicro e Fidipersona, basato sulla distribuzione dei prestiti in base alla fascia di età<sup>29</sup>



Fonte: Fidipersona Società Cooperativa

Le cose cambiano se andiamo a studiare questo ultimo grafico. Qui infatti notiamo come il trend di Fidipersona è descrescente fino a toccare il suo punto più basso nel 2019 (20%) per poi risalire sino al 46%, quindi anche qui notiamo molti alti bassi nell'andamento. Lo stesso vale per PerMicro infatti in questo grafico come il precedente notiamo un trend costante senza grandi picchi, nel 2019 raggiunge il suo valore massimo al 53%, le due linee si incontrano nel 2020 dove chiudono con la stessa percentuale 46%.

“Numeri” che senza l'intervento dell'operatore di microcredito sarebbero stati uguali a “zero”, possiamo quindi dire che l'attività di Fidipersona genera un importante impatto sociale.

Approfondendo il concetto possiamo dire che l'attività delle neo imprese oltre al giro d'affari diretto, genera reddito per le persone fisiche occupate, che poi in parte si riversa in un aumento dei consumi. Ipotizzando prudenzialmente un reddito medio lordo di € 12.000 annui a soggetto abbiamo un totale di € 1.806.000, tenendo

---

<sup>29</sup> Figura: Confronto tra PerMicro e Fidipersona, basato sulla distribuzione dei prestiti in base alla fascia di età

conto che la propensione media al consumo in Italia è del 60%, l'incremento annuale dovrebbe essere pari a € 1.083.600.

Anche questi valori rientrano a pieno diritto nell'impatto sociale generato da Fidipersona.

Se parliamo di impatto sociale ha senso considerare anche come l'attività di queste nuove realtà imprenditoriali produca un importante effetto sulle entrate statali. Il reddito d'impresa genera tassazione IRES e IRAP, il reddito dei nuovi occupati genera IRPEF e contributi previdenziali (20%), e seppur in via indiretta iva su consumi (ipotizzando un'aliquota media del 15%).

Ampliando ancor di più il concetto dell'impatto sulle casse statali non va poi dimenticato il capitolo dei risparmi, ad esempio se ipotizziamo che i nuovi occupati potevano essere destinatari di reddito di cittadinanza per una mensilità di € 500 a testa abbiamo che il loro impiego nelle neo imprese produce un risparmio per le casse statali di € 903.000.

### 3.9 Impatto sociale di Fidipersona<sup>30</sup>

<b>IMPATTO SOCIALE DI FIDIPERONA</b>	
IMPORTO EROGATO	€ 1.862.580
NUMERO D'IMPRESE	63
NUMERO ADDETTI	150,50
MEDIA ADDETTI PER AZIENDA	2,38
FATTURATO GENERATO	€ 7.875.860
REDDITO IMPRESE	€ 945.103
REDDITO OCCUPATI	€ 1.806.000
CONSUMO OCCUPATI	€ 1.083.600
ENTRATE DA IMPOSTE SU IMPRESA	€ 787.586
ENTRATE DA IMPOSTE SU DIPENDENTI	€ 494.844
ENTRATE PREVIDENZIALI	€ 361.200
RISPARMIO SPESA PUBBLICA	€ 903.000

Fonte: nostre elaborazioni

Tra le righe della tabella leggiamo che € 1 erogato genera € 4,22 di maggior giro d'affari, € 1,47 di reddito per impresa e per occupati, € 0,58 di consumi, € 0,88 di maggiori entrate pubbliche e € 0,48 di minor spesa. Volendo essere ancora più

<sup>30</sup> Tabella: Impatto sociale di Fidipersona

sintetici potremmo dire che ogni euro erogato dall' OMC genera un impatto sociale di € 5,60, quindi un rendimento del 560%... mica male.

## **BIBLIOGRAFIA**

- ANDREONI ANTONIO, SASSATELLI MARCO, VICHI GIULIA, “Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito”, (2013)
- BORGOMEO C., “Il microcredito in Italia. I progetti e le iniziative in corso”, (2011)
- BORGOMEO C., “Microcredito. Dimensioni e prospettive del prestito sociale e imprenditoriale in Italia”, (2012)
- BORGOMEO C., “Le iniziative di microcredito in Italia”, (2018)
- DALEY-HARRYS S., State of the Microcredit Summit Campaign Report (2009)
- MISHKIN FREDERIC S., EAKINS STANLEY G., “Istituzioni e mercati finanziari”, (2019)
- NOTTE ANTONELLA, “Origine e sviluppo del microcredito”, (2013)
- NOWAK MARIA, MARCHETTI M., “Non si presta solo ai ricchi. La rivoluzione del microcredito”, (2005)
- SAVINI VALENTINA, “Microcredito e società”, (2012)

## **SITOGRAFIA**

[www.cgap.org/about](http://www.cgap.org/about)

<http://www.grameen-info.org/>

<https://www.aide-sociale.fr/micro-credit-social>

<https://bilanciosociale.bancaetica.it/bilancio-sociale-2019/>

<https://www.permicro.it/wp-content/uploads/2021/05/Annual-Report-2020>

<https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia>