

Alessandro Messina

Fare il microcredito



Manuale per l'operatore

Introduzione	9
1. Il microcredito. Profili di un quasi-mercato	15
1.1 Il microcredito nel mondo	17
1.2 Il quadro europeo	17
1.3 Il microcredito in Italia.....	19
1.4 Le pratiche italiane per l'inclusione finanziaria.....	20
1.4.1 Le iniziative del mondo bancario	22
1.4.2 Le banche di credito cooperativo (Bcc)	23
1.4.3 Banca Popolare Etica	24
1.4.4 Le mutue auto gestione (MAG)	25
1.4.5 I consorzi fidi (Confidi)	26
1.4.6 Le fondazioni e le associazioni antiusura	28
1.4.7 Il non profit e l'inclusione finanziaria	30
1.5 Il microcredito nel Sud del mondo	31
1.6 La finanza d'impatto	32
2. Le regole del microcredito	37
2.1 L'Unione europea e il microcredito	37
2.1.1 Il Codice di buona condotta per l'erogazione dei microcrediti	38
2.2 La definizione di microcredito in Italia.....	41
2.3 Il microcredito produttivo	42
2.3.1 Le finalità	43
2.3.2 I destinatari	44

2.3.3	Le caratteristiche dei finanziamenti	46
2.3.4	I servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio	48
2.4	Il microcredito sociale	50
2.4.1	I destinatari	51
2.4.2	Le caratteristiche dei finanziamenti	52
2.4.3	I costi	53
2.4.4	I servizi ausiliari	54
2.5	Il microcredito agli studenti	57
3.	Chi può fare microcredito	59
3.1	Il ruolo degli operatori tradizionali	61
3.2	Gli operatori di microcredito	61
3.2.1	Onorabilità dei soci	63
3.2.2	Onorabilità e professionalità di amministratori e direttore	65
3.3	Gli operatori non profit per il microcredito sociale	67
3.3.1	Le associazioni aventi personalità giuridica e le fondazioni	69
3.3.2	Le società di mutuo soccorso	70
3.3.3	Le aziende pubbliche di servizi alla persona (ex IPAB)	71
3.3.4	Le cooperative Onlus	72
3.3.5	Le cooperative sociali	73
3.4	Gli operatori di finanza mutualistica e solidale	73
3.5	Gli obblighi informativi verso la clientela	77
3.6	L'elenco, la vigilanza e l'Organismo per il microcredito	78
3.6.1	La vigilanza sul microcredito	79
3.6.2	Un organismo ad hoc	80

4. I modelli operativi	83
4.1 Il conto economico di un operatore di microcredito	83
4.2 Il costo del denaro	85
4.2.1 I prestiti da banche e altri intermediari finanziari	86
4.2.2 Il FEI	87
4.2.3 La CDP	90
4.2.4 Le obbligazioni	92
4.2.5 Uno strumento da rilanciare per il non profit: i titoli di solidarietà	95
4.2.6 Il prestito da soci	99
4.3 Il costo del rischio di credito	102
4.3.1 Valutare i non valutabili: una formula magica per il microcredito?	103
4.3.2 La soft information	106
4.3.3 Il rating, la probabilità di default e lo scoring nel microcredito	110
4.3.4 Le garanzie per il microcredito	112
4.4 I costi operativi	119
4.4.1 Il costo dei servizi ausiliari	120
4.5 Il profitto e la remunerazione del capitale di rischio	121
4.6 L'interesse del microcredito	124
4.7 Organizzare l'offerta	125
4.7.1 L'approccio "filantropico"	127
4.7.2 L'approccio "business"	131
4.7.3 L'ibridazione possibile	136
4.7.4 Le scelte delle banche	138

Conclusioni	143
Allegato 1 – Schema di domanda per l’iscrizione all’Albo dei I I I	147
Allegato 2 – Gli operatori non bancari	153
1. I soci di RITMI (Rete Italiana di Microfinanza)	153
2. Le fondazioni e le associazioni antiusura	159
Bibliografia	165
Siti web	167
Sigle e acronimi	169

Indice dei box

Box 1	Il Tasso Effettivo Globale (TEG)	55
Box 2	L'istruttoria socio-ambientale	75
Box 3	Un fondo di garanzia pubblico per gli operatori di microcredito?	93
Box 4	I mini-bond. Opportunità anche per gli operatori di microcredito.....	96
Box 5	Il crowdfunding per il microcredito	100
Box 6	I Sistemi di Informazione Creditizia (Sic)	107
Box 7	Il Fondo centrale di garanzia per il microcredito	116
Box 8	L'equity crowdfunding	123
Box 9	Alla ricerca del tasso "equo".....	126
Box 10	Il fundraising per il microcredito filantropico	130
Box 11	Quali partner per i servizi ausiliari?	134

Introduzione

Il microcredito, finalmente!

L'enfasi suonerà eccessiva ai più, non a chi abbia seguito la lenta evoluzione del contesto normativo e regolamentare che tanto ha faticato a tenere il passo di una reale e crescente esigenza, solo parzialmente soddisfatta dall'offerta esistente.

L'inclusione finanziaria è un tema prioritario per l'Italia, così come lo è lo sviluppo e la necessità di costruire una cultura dell'intraprendenza economica che non soffochi le migliori energie sociali oggi inesprese: giovani, migranti, qualche segmento di popolazione femminile, tra i principali.

Non è (solo) con le leggi che si risolvono problemi di mercato (o di suoi fallimenti). Ma con l'incertezza del quadro di regole – e nel caso del microcredito si è osservato un “congelamento” lungo cinque anni – certamente essi vengono esasperati.

A questo punto, l'Italia ha fatto le sue scelte: è stato definito il

microcredito, ne sono stati identificati i perimetri sociali e imprenditoriali, sono state gettate le premesse per il suo sviluppo e la conseguente attività di vigilanza. Cosa accadrà da ora in poi dipende da tanti fattori.

Questo volume prova a fornire strumenti di valutazione per chi si trova nella filiera dell'offerta potenziale di microcredito: banche, intermediari finanziari, soggetti con i requisiti per divenire operatori di microcredito o enti non profit che finora al microcredito non hanno mai pensato, ma che potrebbero scoprire in esso un'importante leva di diversificazione e integrazione della propria missione istituzionale. Il testo riepiloga lo scenario attuale del microcredito in Italia (volumi, numeri, diffusione), descrive il campo di gioco che scaturisce dall'insieme di norme europee, nazionali, di legge o di regolamentazione secondaria, identifica i modelli operativi che

meglio possono adattarsi nel quadro delineato.

Il primo capitolo disegna i profili attuali del microcredito, definito come un quasi-mercato. Nel mondo, in Europa e in Italia l'offerta di credito ai "vulnerabili" (o ai non bancabili) non nasce certo ora ed è necessario conoscere consistenza e tendenze per comprenderne potenzialità e criticità. Senza alcuna pretesa di ricognizione sistematica o statistica, che è ampiamente disponibile in studi a ciò dedicati, di carattere tanto nazionale quanto internazionale, il capitolo si limita pertanto a offrire alcune chiavi di lettura dei numeri più significativi. E a passare in rassegna, con maggiore livello di dettaglio, le principali pratiche italiane di inclusione finanziaria: un lavoro propedeutico al setacciamento empirico utile a capire come (e se) sarà il microcredito di domani.

Con il secondo capitolo si entra nella definizione del campo di gioco: cosa è il microcredito? Com'è definito in Europa? E in Italia? Che differenze ci sono tra

microcredito produttivo e sociale? Il microcredito agli studenti è qualcosa di diverso e specifico? Tra le questioni centrali del capitolo vi è la definizione del processo originale che la normativa disegna relativamente al microcredito, nel quale il finanziamento deve sempre essere associato a servizi di accompagnamento. Una novità non da poco che va ben compresa per organizzare al meglio l'offerta in chiave tanto di posizionamento di mercato quanto di conformità regolamentare.

Il terzo capitolo affronta un tema chiave che negli ultimi anni, in attesa della completa definizione del quadro normativo, è stato più volte oggetto di riflessione: chi potrà avere interesse a fare il microcredito in Italia? L'approfondimento è necessario perché le novità introdotte dalla legge e dal decreto attuativo sono molte. Sia con riferimento alla nuova figura degli operatori di microcredito, una fattispecie originale anche per gran parte delle economie avanzate, sia per la scelta di aprire a soggetti

inediti del comparto creditizio, come gli enti senza scopo di lucro e gli operatori di finanza mutualistica e solidale. Nei fatti, andando un po' oltre il mandato di legge, il decreto attuativo ha infatti contribuito a ridisegnare, chiarendone campo di azione e caratteristiche, una parte (piccola, piccolissima) del mercato del credito. Personale convinzione di chi scrive è che l'apertura al non profit, che potrà erogare microcredito alle persone, in via complementare ai servizi sociali offerti in via prevalente (e senza iscriversi all'elenco del microcredito), sia forse la principale opportunità contenuta nelle nuove regole: per i processi di inclusione finanziaria, per lo sviluppo del microcredito, per lo stesso terzo settore (associazioni, fondazioni, cooperative sociali, ecc.) in cerca di innovazione e sempre maggiore efficacia.

Il quarto e ultimo capitolo fornisce strumenti di impostazione del progetto imprenditoriale (*business plan*) di un soggetto che vuole fare microcredito, senza distinzioni tra i diversi ap-

procci possibili. Qualunque sarà la leva di partenza (commerciale, filantropica, istituzionale, ibrida), chi deciderà di entrare nel campo del microcredito dovrà affrontare temi ordinari per una banca, come il costo del denaro, il rischio di credito, le strutture operative e il reperimento dei capitali. Problemi comuni che associano soggetti in potenza molto diversi, dall'associazione di volontari al veicolo finanziario specializzato. Le soluzioni, pertanto, saranno differenziate, in funzione di: missione di partenza, scelte allocative, organizzative, segmentazione della clientela, contesto operativo.

Tra la filantropia e il business, verrà argomentato, vi sono diverse aree di contaminazione possibile, che possono generare quei modelli ibridi che spesso rappresentano la migliore soluzione quando si tratta di coniugare efficacia sociale ed efficienza economica.

Un ragionamento a parte viene proposto per le banche che hanno poco o nulla da imparare in merito all'esercizio del busi-

ness creditizio, eppure possono approcciare in modo assai diversificato il “prodotto” microcredito: le loro scelte (incluse le *non* scelte) condizioneranno senza dubbio il quasi-mercato del microcredito e lo sviluppo di questo particolare segmento di credito. Se decideranno di occuparlo, difficilmente resterà sufficiente spazio per gli altri; se lo ignoreranno, potranno trovarsi spiazzate, sostituite in quel ruolo sociale un tempo loro missione. Anche rispetto a questo schema di ragionamento le zone intermedie sono varie e nel libro verranno sintetizzate con quattro situazioni tipo (banche scettiche, timide, aperte, visionarie).

Notazioni personali e ringraziamenti

Il libro è frutto di una passione personale maturata negli anni, nata con lo studio (e la pratica) del terzo settore, arricchitasi con la finanza etica e l'esperienza professionale nell'ambito dello sviluppo locale, affinata con l'approdo nel mondo del credito bancario. La multidisciplinarietà

della materia, a cavallo tra società e finanza, è forse il tratto che più ha contribuito ad attrarre le attenzioni di chi scrive.

La determinazione a redigere questo “piccolo manuale” non deriva dall'ambizione di fornire chissà quale contributo teorico, ma dal desiderio di essere utile a un nuovo segmento produttivo in fase di decollo, per il quale non si può non provare civica empatia. Nonché dalla riscontrata assenza, nella pur vasta pubblicistica e letteratura in materia, di testi sintetici, a scopo didattico o operativo, orientati all'azione più che all'analisi, in grado di affrontare gli aspetti essenziali del “fare microcredito”.

Sono molte le persone da ringraziare per le discussioni, gli approfondimenti e le riflessioni confluite poi in queste pagine: i persuasi che in giro per l'Italia promuovono ogni giorno la finanza etica; i colleghi con cui ho avuto l'onore di lavorare in ABI; coloro che nel Credito Cooperativo cuciono assieme ogni giorno la modernità del mercato finanziario con la lunga tradizione del mutualismo

locale; gli illuminati delle grandi istituzioni.

Tra costoro, una menzione speciale va a Marco Gallicani, Angelo Peppetti, Bruno Cassola, Riccardo Aguglia, Riccardo Basso.

Un ringraziamento particolare agli studenti del Master in Nonprofit dell'Università di Tor

Vergata e, più in generale, a tutti gli studenti con cui in questi anni mi sono confrontato: le loro energie e idee meriterebbero molto di più.

Grazie, infine, per tutto a Olivia, Bianca e Isabella.

Questo libro è dedicato ai miei genitori.

© Copyright 2015
Bancaria Editrice

BANCARIA EDITRICE
Divisione di ABIServizi Spa
Via delle Botteghe Oscure, 4
00186 Roma
Tel. (06) 6767.391-2-3-4-5
Fax (06) 6767.397
www.bancariaeditrice.it
servizioclienti@bancariaeditrice.it

È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche ad uso interno o didattico, non autorizzata.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633. Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano

e-mail: autorizzazioni@clearedi.org
sito web: www.clearedi.org.

Grafica: DOC Servizi - Roma
Impaginazione: Valeria Fontana

Finito di stampare nel mese di ottobre 2015
presso Varigrafica Alto Lazio S.r.l.
Via Cassia bis km 36,300 – Zona Ind.le Settevene 01036 – Nepi (VT)

Come sarà il microcredito di domani? Le nuove regole costuiranno l'atteso volano di sviluppo per l'inclusione finanziaria e sociale? Ruota attorno a tali questioni *Fare il microcredito*, il manuale pensato per guidare gli operatori nel nuovo contesto normativo e di mercato.

Un percorso orientato all'analisi e all'azione, per offrire strumenti di valutazione a chi si trova nella filiera potenziale di questo segmento del credito: banche, intermediari finanziari, soggetti con i requisiti per diventare operatori di microcredito, nuovi potenziali protagonisti come gli enti non profit.

Dopo aver disegnato i profili attuali del microcredito, offrendo alcune chiavi di lettura dei numeri più significativi e passando in rassegna le principali pratiche italiane di inclusione finanziaria, l'Autore entra nel vivo con due temi centrali:

1. le diverse categorie di microcredito – produttivo, sociale e per gli studenti – e i servizi ausiliari annessi, che determinano le direzioni, le logiche e gli attori di questo “quasi mercato”;
2. il campo di gioco (regole e soggetti) che definisce il microcredito dopo le novità introdotte dal legislatore.

Il cuore del libro è costituito dai modelli operativi, ossia dagli strumenti di impostazione del progetto imprenditoriale di chi vuole svolgere quest'attività: qualunque sia la leva di partenza – commerciale, filantropica, istituzionale, ibrida – occorre affrontare temi tanto ordinari per una banca quanto nuovi per altri operatori, come il costo del denaro, il rischio di credito, le strutture operative e il reperimento dei capitali. Problemi che accomunano soggetti di natura diversa, dall'associazione di volontari al veicolo finanziario specializzato, e che possono generare spazi di contaminazione e vari modelli di operatività, che devono essere tutti finalizzati a trovare la migliore combinazione tra efficacia sociale ed efficienza economica.



Alessandro Messina (Roma, 1969) ha lavorato nel settore non profit (Lunaria e Sbilanciamoci!), nella pubblica amministrazione (Comune di Roma e Ministero della Solidarietà Sociale), nell'Associazione Bancaria Italiana e nella Federazione Nazionale delle Banche di Credito Cooperativo. Da giugno 2015 è direttore generale di Banca Etica. Insegna Finanza per le imprese sociali all'Università degli Studi di Roma Tor Vergata. Tra le sue pubblicazioni “La finanza utile” (2007) e “Denaro senza lucro” (2003).