

Presidente Baccini, Lei è stato praticamente il fondatore dell'Ente Nazionale per il Microcredito. Come nasce l'idea di una struttura pubblica a sostegno delle piccole iniziative imprenditoriali?

Il nostro primato nasce in risposta ad un appello delle Nazioni Unite, quando nel 2005 l'allora Segretario generale dell'ONU, Kofi Annan, decretò l'anno internazionale del Microcredito. L'idea di utilizzare questo strumento per la lotta alle estreme povertà e all'esclusione sociale e finanziaria affonda le sue radici in una nuova concezione economica che recupera però i principi di sussidiarietà economica molto vicini agli italiani per le teorie di economia sociale e di mercato sviluppatesi anche nel nostro Paese proprio con le prime casse rurali. Sostanzialmente il nostro impegno a favore della diffusione di questo strumento economico potente nasce dalla nostra tradizione e si evolve per essere adattato a logiche moderne e mercati complessi come quelli europei. Il Parlamento italiano ne ha raccolto il testimone sostenendo la creazione prima del Comitato permanente per il Microcredito, quindi ha accolto la sua trasformazione in Ente pubblico con propria personalità giuridica, che è diventata una delle prime strutture europee a farsi carico della diffusione e dell'implementazione di questa attività come fulcro di una nuova politica dell'occupazione, dello sviluppo e dell'autoimpresa.

lato lo scarso interesse del sistema nel proporre un prodotto nuovo e dall'altro il basso livello in materia di educazione finanziaria dei soggetti richiedenti hanno reso difficile la diffusione ampia di questo strumento. A questi due grandi problemi abbiamo trovato una soluzione che ci ha permesso da un lato di coinvolgere il sistema bancario e dall'altro di aiutare i neo imprenditori favorendone l'accesso al credito. Il Ministero dello Sviluppo economico, che negli anni ha creduto in questa attività, ha dato attuazione all'art. 39, comma 7-bis della legge 214 del 2011, che ha costituito una sezione speciale per il microcredito nell'ambito del fondo garanzia per le piccole e medie imprese; a nostra volta abbiamo stipulato accordi con il sistema bancario per promuovere la massima diffusione del microcredito, ed abbiamo creato un sistema di tutoraggio e monitoraggio efficiente, affinché il soggetto richiedente sia in grado di avviare attività produttive con default quasi pari a zero. Il riconoscimento di tale lavoro è stata appunto l'attribuzione, ai sensi dell'art. 13, comma 1-bis della legge 225 del 2016, della tenuta dell'elenco nazionale obbligatorio degli operatori di servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito assegnata all'Ente, che si occupa anche della formazione degli iscritti, i quali operano nel rispetto della normativa, nonché delle specifiche linee guida, dei regolamenti e del codice deontologico elaborati dall'Ente. Questo è quel percorso che amo

MICROCREDITO, IL MODELLO ITALIANO

Come è stata accolta questa Sua intuizione? Quali sono stati gli ostacoli più difficili da superare?

Il percorso sin ad ora è stato lungo e la strada della burocrazia tortuosa per chiunque voglia fare impresa. Se da un lato la semplificazione delle procedure introdotta dall'Ente e i tool di accompagnamento sono strumenti molto agili per consentire a tutti di aderire a questo progetto, sicuramente lo scoglio più arduo rimane quello del sistema bancario, che non sempre si manifesta sensibile alle esigenze di finanziamento delle microimprese. Da un

definire Ultimo Miglio, cioè lo spazio tra il bisogno e la sua soddisfazione che attraverso strumenti e competenze siamo riusciti a colmare.

Alla luce dell'esperienza di questi anni di attività, si ritiene soddisfatto dei risultati raggiunti oppure pensa che si sarebbe potuto fare di più?

Direi che i risultati parlano da soli. Il microcredito in cifre ha ottenuto in pochi anni di attività grandi risultati in termini occupazionali. L'obiettivo si sposta insieme all'orizzonte. Il risultato raggiunto



Colloquio con
il Presidente dell'Ente
Nazionale per il
Microcredito

**MARIO
BACCINI**

sinora è solo una parte delle potenzialità che possono essere espresse affiancando a questo strumento dei programmi di educazione finanziaria adeguati. Anche a questo stiamo lavorando in accordo con il MIUR e con gli Uffici scolastici regionali: educare all'impresa e sostenere concretamente chi vuole avviare un'attività o una start up per poter avere sostegno, anche se non è in grado di fornire garanzie reali.

Ma in concreto come si realizza il rapporto fra chi vuole avviare un'attività e il Microcredito?

L'aspirante imprenditore si reca in una delle filiali delle banche convenzionate o ad uno sportello informativo dell'Ente (sul sito sono pubblicati tutti gli indirizzi) per chiedere informazioni ed esporre il proprio progetto, quindi, viene assegnato ad un Tutor, un esperto formato dall'ente, ed iscritto nell'elenco tenuto da noi ai sensi della legge 225/2016 che prima citavo, in grado di offrire quei servizi obbligatori che rendono il microcredito un'attività win-win. In questo caso il tutor aiuta la persona a sviluppare l'idea con la compilazione del business plan che verrà presentato all'istituto di credito per il finanziamento. Se l'istituto di credito ritiene accettabile la domanda, attiva le procedure per la richiesta di garanzia presso il fondo nazionale e quindi apre la linea di credito. Da questo momento il progetto potrà prendere vita e cominciare la sua attività, o continuarla se si tratta di una già esistente. Dopo un anno dalla concessione del prestito il tutor farà una relazione per il monitoraggio dell'azienda.

Quali sono oggi le categorie più dinamiche per quanto riguarda la piccola imprenditoria?

Sicuramente a farla da padrona è il mondo della ristorazione: bar, gelaterie, piccoli punti di ristoro sono sicuramente di tendenza e sono attività finanziabili e finanziate. Ma i settori merceologici e le attività finanziate sono state le più disparate: dall'editoria alla Pet care, dai temporary shop alle attività di servizi terziari in genere, dalla segreteria alle pulizie fino alle attività in franchising. Tuttavia, non dobbiamo pensare che il microcredito sia uno strumento valido solo per il finanziamento di attività tradizionali e a basso valore aggiunto. Al contrario, ricorrono al microcredito anche giovani laureati a pieni voti che intendono avviare start-up a contenuto innovativo o nuove attività e mestieri che presuppongono un importante know-how.

Può essere questa la strada da seguire per affrontare concretamente il problema della disoccupazione giovanile e femminile?

Questo strumento può essere utilizzato da chiunque, da giovani, donne o da disoccupati, anche come alternativa alla cassa integrazione. Il microcredito è un vero strumento di welfare. Da sempre, poi, dagli esordi di questa attività le donne sono state le più attente nella restituzione del prestito

RICORRONO AL MICROCREDITO ANCHE GIOVANI LAUREATI A PIENI VOTI CHE INTENDONO AVVIARE START-UP A CONTENUTO INNOVATIVO

e quindi risultano le clienti più affidabili ed intraprendenti. Il problema è quello dell'alfabetizzazione finanziaria dei giovani e delle donne, che più di altre categorie, incontrano difficoltà nell'approccio con il sistema finanziario in genere ed in particolare con quello bancario. L'educazione finanziaria, anche in questo caso, insieme ai servizi ausiliari di tutoraggio e accompagnamento diventano la chiave di volta per l'utilizzo di uno strumento che può davvero essere utile all'occupazione.

Quali sono i settori su cui puntare per contribuire alla ripresa economica soprattutto nel mezzogiorno dove la crisi in alcune realtà è causa di grave disagio sociale?

Sicuramente il turismo e la tutela della biodiversità come nuova prospettiva per la valorizzazione del mondo agricolo e della sua produttività sono una risorsa inesauribile per il mezzogiorno. La più grande ricchezza del nostro meridione deriva proprio dalla sua conformazione geografica che lo rende attrattivo per gli investimenti e quindi utile allo sviluppo di nuove imprenditorialità. Naturalmente è necessario attivare un massivo programma di pubblicizzazione di tutti gli strumenti utili allo sviluppo e all'impresa: tra questi il Microcredito è uno dei più immediati e semplici da utilizzare, e quindi un volano fondamentale per la ripresa economica. Voglio sottolineare, però, che nell'ambito della microfinanza esistono altri strumenti, quali il microleasing, la microassicurazione o l'housing microfinance, che l'Ente per primo ha provveduto ad ingegnerizzare al fine di ampliare l'offerta finanziaria a favore della microimprenditoria, ma anche altri strumenti ancora più innovativi come i Social Impact Bond e gli strumenti fintech.

Voi in particolare cosa fate per intervenire in queste zone del paese più penalizzate dalla mancanza di lavoro?

L'Ente Nazionale per il Microcredito promuove programmi di microfinanza su tutto il territorio nazionale, in particolare ha siglato accordi con istituti di credito nazionale che possano favorire l'implementazione e l'utilizzo dello strumento di microcredito. Inoltre tra le attività istituzionali e le convenzioni siglate con i ministeri del lavoro e degli interni promuove attività volte all'educazione finanziaria e alla promozione della cultura della microfinanza. Ultimo in ordine temporale l'accordo siglato con le direzioni scolastiche della Campania per promuovere dei corsi nell'ambito dei progetti alternanza scuola lavoro. Ma l'Ente ha anche una specifica proiezione internazionale, collaborando con amministrazioni nazionali ed estere per realizzare iniziative di supporto socio-economico nei paesi in via di sviluppo, nelle economie emergenti e nei paesi economicamente sviluppati.

A volte però si ha la sensazione che tanti giovani e tante famiglie che vorrebbero avviare un'attività per costruire il loro futuro non siano informate sulle opportunità offerte da strutture come il Microcredito. Che cosa si può fare per far conoscere ad un pubblico più vasto le possibilità di finanziamento e di sostegno di cui è possibile usufruire?

La pubblicità tradizionale o il web favoriscono la diffusione di questo messaggio di speranza per chi volesse una nuova opportunità ma il miglior strumento di diffusione degli strumenti a nostra disposizione restano le persone. Attraverso testimonianze dirette di chi ha beneficiato del microcredito e di tutte quelle antenne territoriali che operano ne-



gli sportelli locali insieme ai tutor questa cultura dell'impresa sta prendendo sempre più piede.

Secondo Lei, che da tanti anni è un attento osservatore delle dinamiche sociali ed economiche italiane ed internazionali, quali sono i motivi che impediscono ad alcune zone di agganciare la ripresa economica in atto nel resto d'Europa?

La chiave è sicuramente un ritorno all'economia sociale e di mercato che trova nella sussidiarietà verticale ed orizzontale un asse di sviluppo utile. Ripensare le politiche economiche in chiave sociale, offrendo una opportunità a soggetti che potenzialmente sono considerati borderline, ma che se inglobati ed integrati nel sistema attraverso una formazione ed un sostegno professionale, possono diventare una risorsa produttiva per il sistema stesso e non un aggravio (in termini di assistenzialismo e microcriminalità) per tutto il sistema mutualistico del Paese.

Perché le banche non si dimostrano maggiormente disponibili al sostegno finanziario delle imprese?

Le banche sono uno strumento efficace per l'impresa se si aprono al rischio, perlomeno a quello calcolato come può essere il Microcredito, che copre il prestito attraverso il fondo di garanzia nazionale per le piccole e medie imprese per ben l'80%. A volte è una questione di opportunità, altre di politica aziendale, ma sicuramente con il nostro sistema le banche non fanno altro che guadagnare nuovi clienti che altrimenti non potrebbero accedere ai tradizionali sistemi di credito né ai servizi offerti dalle banche. L'efficacia, dunque, degli istituti di credito è paragonabile alla loro intenzione di promuovere nuovi strumenti alternativi.

È vero che il credito viene concesso con facilità solo alle aziende di grandi dimensioni e ai gruppi industriali più forti e consolidati mentre per le piccole imprese i rubinetti del finanziamento risultano quasi sempre chiusi?

Il finanziamento è sempre legato ad un problema di garanzie. Le grandi e medie imprese, naturalmente, possono in genere offrire garanzie adeguate, che rendono più semplice l'accesso al credito. Con il microcredito la nostra sfida è quella di finanziare chi non ha accesso alle normali linee creditizie perché non può offrire garanzie reali. Per tutti coloro, quindi, che

hanno un'idea e che non sono bancabili, il microcredito diventa l'unica alternativa possibile per fare impresa anche grazie al forte sistema di tutoraggio che, responsabilizzando il soggetto richiedente, ne accresce anche la capacità di restituzione, come del resto è ampiamente dimostrato dai dati sui tassi di default.

Qual è oggi il vostro rapporto col sistema creditizio tradizionale? Siete concorrenziali o complementari al mondo delle banche?

Direi che siamo sinergici. L'Ente Nazionale per il Microcredito è un ente regolatore di un'attività complessa che vede solo nella sua ultima fase l'erogazione del credito, che avviene appunto attraverso un istituto finanziario o una banca. Noi ci occupiamo di normare i processi, formare i professionisti e collaborare anche con le banche per sostenere l'auto-impresa e garantire un'opportunità a chi non può offrire garanzie reali per ottenere credito.

Oggi anche il risparmio privato viene considerato una risorsa da utilizzare a sostegno di iniziative imprenditoriali, come sta facendo in particolare il Gruppo Azimut con il progetto "Libera Impresa". Lei pensa che questa possa essere una strada da seguire anche per le iniziative di più piccole dimensioni?

Possiamo rilevare che nei Paesi in via di sviluppo, in quelli cosiddetti emergenti ma anche in Russia esistono fondi di investimento per il microcredito. Sono un nuovo asset Class che si sta sviluppando proprio intorno alla microfinanza, ormai universalmente riconosciuta come alternativa valida nel panorama internazionale. Il "tool kit" del Microcredito approntato sul modello italiano è ormai una realtà operativa che ha permesso di valutare un incremento occupazionale pari a 2,43 per ogni nuova operazione e un tasso di default vicino allo zero. Questa cosiddetta via italiana alla microfinanza è il modello più semplice per spiegare l'operatività e la possibilità di attrazione di un fondo di risparmio che possa sostenere lo sviluppo del microcredito e dell'auto-impresa. L'eccezionale scouting che la piattaforma Azimut compie per la selezione e l'incrocio tra domanda e offerta, tra partner qualificati e imprenditori, è sicuramente un veicolo interessante per delle progettualità che possano usufruire di strumenti economici innovativi come il Microcredito. Una risorsa per un pubblico d'eccezione che può sostenere anche le ragioni della microfinanza. •