



# Il Microcredito a Torino ed in Piemonte

---

***Studio di fattibilità di un modello subalpino***

## 1. ANALISI DELLA DOMANDA

- Definizione del target
- La domanda – analisi aggregata
- La domanda – analisi specifiche

## 2. ANALISI DELL’OFFERTA

- Mappatura delle esperienze di Microcredito in Piemonte
- Le esperienze assimilabili/complementari
- Le fonti alternative

## 3. CONFRONTO CON L’EUROPA

- L’Italia in Europa
- Il caso francese

## 1. ANALISI DELLA DOMANDA

- Definizione del target
- La domanda – analisi aggregata
- La domanda – analisi specifiche

## 2. ANALISI DELL'OFFERTA

- Mappatura delle esperienze di Microcredito in Piemonte
- Le esperienze assimilabili/complementari
- Le fonti alternative

## 3. CONFRONTO CON L'EUROPA

- L'Italia in Europa
- Il caso francese

- [1.1](#) Definizione del target: il soggetto tipo
- [1.2](#) Gli indicatori della domanda aggregata
- [1.3](#) Il fenomeno dell'usura in Piemonte
- [1.4](#) Gli stranieri a Torino ed in Piemonte: statistiche ed esperienze
- [1.5](#) Indagine sui drop out scolastici nelle scuole superiori in Piemonte
- [1.6](#) Le analisi specifiche: i prestiti universitari
- [1.7](#) I soggetti deboli: indagine sulle ditte individuali
- [1.8](#) I potenziali imprenditori: i motivi di rinuncia
- [1.9](#) L'area del disagio sociale

# 1.1 Le specificità del nostro soggetto tipo: Unbanked, ma che possa rimborsare

- **In età lavorativa o di studio (in grado di restituire)**
- **Sotto la soglia di povertà.**  
Povero in termini di:
  - a) reddito e
  - b) patrimonio
- **Senza solidità familiare (economica) alle spalle**
- **Con un progetto o un'idea**

## 1.2 Gli indicatori della domanda aggregata

**Indicatori  
utilizzati per  
l'analisi**



**Derivanti dalle caratteristiche del  
soggetto tipo:**

- ✓ **Indigenza**
- ✓ **Età lavorativa**
- ✓ **Condizione socio-economica**



**Derivanti dal contesto di riferimento  
e utili alla quantificazione del  
fenomeno:**

- ✓ **gli unbanked**
- ✓ **il fenomeno dell'usura**
- ✓ **altri soggetti deboli**

## 1.2 Indicatori della domanda aggregata: il contesto piemontese

### **Piemonte: 78mila in cerca di occupazione**

Popolazione totale di 4,316 milioni (51,4% F), di cui:

- di età  $15 < x < 65$ : 2,845 milioni (50,6% M, 49,4% F)
- occupati al IV trimestre 2006: 1,876 milioni (42,7% F)
- tasso di occupazione: 76,7% M  
60,3% F

#### **78mila in cerca di lavoro, di cui:**

- 46% M, 54% F (tot 100%)
- 29,4% senza precedenti esperienze lavorative (64% F)

## 1.2 Dati sulla povertà relativa in Piemonte

### **126mila famiglie piemontesi sono considerate povere**

nel 2006 il **6,4%** delle famiglie risultava **povero** (6,4% nel 2004 e 7,1% nel 2005)

nel 2003 sono state censite 126 mila famiglie povere, con un **deficit medio mensile di 200 euro** rispetto alla linea della povertà (stimata per 869 euro).

le percentuali sul totale delle famiglie (allora scomponibili) risultavano:

- 3,1% (<80% della linea della povertà), sicuramente povere (59mila famiglie)
- 4,0% (80%< x <100%), appena povere
- 5,8% (100%< x <120%), quasi povere
- 87,3% (x >120%), sicuramente non povere

## 1.2 Gli *unbanked*: un indicatore internazionale

---

### **In Italia il 18% è un soggetto “*unbanked*”**

- Le stime degli *unbanked* in Italia vanno dal **18% della popolazione adulta** dato della Banca d'Italia (2000) al 23,4% dell'Eurisko (2006).
- Banca d'Italia (2002): il **14% delle famiglie** non possiede alcuna attività finanziaria, neanche nelle forme del conto corrente bancario o postale.

## 1.3 Il fenomeno dell'usura: il caso Piemontese

---

**In Piemonte si stimano 6.000 vittime dell'usura e circa 500 chiedono aiuto**

**Piemonte** risulta fra le prime regioni del Nord.

**Orino** è fra le prime 25 province d'Italia più esposte (rapporto SOS impresa 2005 - conf.)

8% delle denunce nazionali nel 2002 (peso relativo confrontabile con peso dell'economia sul dato nazionale)

**2.000 commercianti** ed **imprenditori** vittime dell'usura in Piemonte ogni anno secondo la stima a inizio 2003, Rapporto Confesercenti); nel 2005 il numero sale a **6.000**

**41mila vittime in 4 anni** (1999-2003) secondo il rapporto del Sindacato Antiusura (SNARP)

## 1.3 Usura: le vittime chiedono cifre modeste

---

**Costante aumento** di coloro che si rivolgono alle Ass. antiusura in Piemonte per consulenza o prestito. In 4 anni si è passati da **180** richieste (del 2002) a **458** (del 2005) da parte di soggetti “a rischio” (in forti difficoltà economiche).

Da altre ricerche risulta che:

- Le vittime dell’usura richiedano **cifre modeste**:

Nel 75% dei casi il primo importo richiesto è compreso fra i **500 ed i 5.000 euro** (ricerca Eurispes, 1998)

- L’importanza dei **canali personali**:

Nel 44% dei casi si è indirizzati vs gli usurai da parenti ed amici

## 1.4 Stranieri a Torino ed in Piemonte



## 1.4 Stranieri a Torino ed in Piemonte:

### le principali caratteristiche

In Piemonte (2006): **231.611** stranieri residenti pari al 5,3% della popolazione

Nella sola città di **Torino** il 33% di tutto il Piemonte con 76.807

**In forte crescita:** a Torino gli stranieri residenti sono l'**8,5%** della popolazione, nel 1995 erano meno del 2%.

**Giovani e attivi:** il 75% ha un'età compresa fra i 20 ed i 65 anni. Il tasso di attività sfiora il 74% (vs il 67% degli italiani).

**Istruiti:** almeno uno su due ha almeno una qualifica professionale o titolo superiore.

**Sempre più stabili:** un tasso di mascolinità molto vicino a 100.

**Elevata attività imprenditoriale:** su 100 imprese 6,5 sono in mano ad extra-comunitari.

## 1.4 Stranieri: sempre più imprenditori

Nel 2006 ogni 100 imprese attive in Piemonte c'erano 6,5 imprenditori extracomunitari. Lo stesso rapporto era di poco inferiore a 5 nel 2005.

Gli **imprenditori extracomunitari** nelle imprese piemontesi nel 2006 erano 30mila, cresciuti del 33% negli ultimi due anni.

Nel 2007 in Provincia di Torino su 56mila titolari di **Ditte individuali giovani**" (iscritte dal 2000) risultanti agli elenchi camerali 10mila è di origine straniera (pari a poco meno del **18%** del totale).

*Fonte: InfoCamere, banca dati Stock View*

## 1.4 Stranieri: permangono notevoli margini di crescita

---

In Piemonte alcuni indicatori importanti:

10.000 extracomunitari sono in cerca di lavoro (tasso di disoccupazione 7,6%)

Quasi un giovane (25-34 anni) su due fa fatica a trovare lavoro (4mila extracom.)

Nonostante una buona propensione per il lavoro autonomo solo il 14% (dei maschi) ha un contratto di questo tipo vs il 33% degli italiani

## 1.4 Stranieri a Torino ed in Piemonte: le esperienze sul territorio

### **Almaterra** – il microcredito per le donne

Rivolta alle socie dell'associazione, italiane e immigrate

Ha due finalità:

-iniziare o allargare una piccola attività autonoma produttrice di reddito; gli interventi sono al massimo di 5 mila euro.

-realizzare spese improvvise e urgenti; gli interventi vanno da poche centinaia di euro a un massimo di 3 mila euro.

Dal 2004 al 2007: sono stati realizzati 27 contratti; con una sola criticità fino a ora.

La socia fa domanda, la Associazione fa un'istruttoria che passa al comitato di gestione di "Finanza Etica". La restituzione è pensata in base alle possibilità della donna che chiede il microcredito. Almaterra svolge una funzione di garante nei confronti di Finanza Etica.

## 1.4 Stranieri a Torino ed in Piemonte:

### le esperienze sul territorio

#### **Fondazione Mario Operti “Progetto Dieci Talenti”**

**Casi trattati, alcuni già estinti: totale 38 dal 2004 ad oggi**

5 nel 2004, 14 nel 2005, 4 nel 2006 e 5 nel 2007

#### **Caratteristiche sociologiche dei soggetti**

Età: tra 26 e 45 anni

Genere: 26 maschi e 12 femmine

Nazionalità: 2 ivoriani, 4 senegalesi, 1 sloveno, 9 marocchini, 4 albanesi, 4 nigeriani, 4 rumeni, 3 ganesi, 1 Ecuadoriano, 4 camerunesi, 1 congolese, 1 iraniano.

#### **Tipo di intervento di microcredito richiesto**

Cifra: 9 fino a 5.000 €, 17 fino a 10.000 €, 9 fino a 15.000 €, fino a 20.000 € n. 3.

Motivi: 8 ambulante abbigliamento, 2 negozio parrucchiera, 1 negozio orafo, 2 negozio profumi, 7 trasporto, 2 decoratori, 2 falegnameria, 1 negozio bigiotteria, 1 negozio abbigliamento etnico, 1 topografo, 3 import-export, 3 sartoria, 3 prodotti etnici, 1 impresa pulizia, 1 impresa giardinaggio

### le esperienze sul territorio

**canali di informazione attraverso i quali i soggetti arrivano alla FONDAZIONE OPERTI**

Dopo la prima campagna pubblicitaria, il passa parola e gli sportelli della banca San Paolo

**entro quanto tempo è prevista la restituzione?**

50% entro 36 mesi, segue un 25% 24 mesi e un 25% 48 mesi, in casi rari 60 mesi, in un solo caso 18 mesi.  
Questi: n. 3 sono stati estinti anticipatamente dai finanziati, n. 6 sono conclusi.

**garanzie richieste**

Non è richiesta alcuna garanzia. Viene chiesto a tutti se hanno delle disponibilità proprie, ma in caso negativo questo non pregiudica il rilascio del finanziamento. In alcuni casi, si richiede la fidejussione di un familiare. Di fatto la garanzia al 100% con la banca erogatrice è firmata dal presidente dei Diecitalentie in caso di discussione la fondazione subentra anche se c'è una fidejussione di terzi.

**percentuale di ROM e interventi da essi richiesti**

1% (4 persone), di cui 1 abbigliamento, 1 topografia, 1 autotrasporto, 1 negozio parrucchiera.

# 1.5 L'indagine sui drop out scolastici nelle scuole superiori piemontesi



### il microcredito finalizzato al sostegno dell'istruzione

#### **Finalità:**

- Definire il fenomeno della dispersione scolastica sul territorio piemontese
- Comprendere l'incidenza di cause socio-economiche familiari nella dispersione scolastica (con particolare attenzione alle famiglie di immigrati)
- Definire la possibile utilità del “microcredito” come rimedio alla dispersione scolastica
- Individuare le dimensioni e le caratteristiche del possibile target di fruitori di “microcredito scolastico”
- Individuare modalità di coinvolgimento delle scuole nella gestione del sistema dei microcrediti

## 1.5 Metodologia dell'indagine

### **Modalità:**

questionario auto-compilato

*restituibile mezzo fax, mail o compilabile in formato elettronico su internet)*

inviato ai presidi delle oltre **500** scuole superiori della Regione  
numero di **rispondenti: 100** fra completi e parziali.

### **Tasso di risposta e campionatura:**

**20%**, (scuole)

**55%** (allievi)

# 1.5 L'universo delle scuole prese in esame

## Anno Scolastico 2005/2006

### Sedi, classi e alunni iscritti

Province	Statali		
	sedi	classi	alunni
ALESSANDRIA	46	640	13.420
ASTI	22	296	5.905
BIELLA	26	338	6.712
CUNEO	86	1.095	21.724
NOVARA	42	575	12.071
TORINO	230	3.722	79.571
VCO	29	341	6.375
VERCELLI	34	348	6.503
PIEMONTE	515	7.355	152.281

1.5 La realtà degli studenti stranieri:

2 mila allievi stranieri nelle scuole piemontesi: **8% del totale**

2 mila allievi stranieri nelle scuole superiori: **57% in prov. di Torino**

TABELLA 1 DATI GENERALI (Fonti: MPI 2006 e USR)

<i>Province</i>	<i>Totale stranieri</i>	<i>% sul totale allievi</i>
Alessandria	5.025	10,17%
Asti	2.562	10,00%
Biella	1.581	6,74%
Cuneo	6.494	8,11%
Novara	3.202	6,81%
Torino (dati USR)	21.230	7,52%
Verbania	787	3,71%
Vercelli	1.679	7,45%
<b>Totale Piemonte</b>	<b>42.573</b>	<b>7,56%</b>

TABELLA 2 DATI PER LIVELLO SCOLASTICO (Fonte: MPI 2006)

<i>Province</i>	<i>Infanzia</i>	<i>Primaria</i>	<i>Secondaria I grado</i>	<i>Secondaria II grado</i>
Alessandria	1.046	2.055	1.147	777
Asti	505	1.078	596	383
Biella	343	622	333	283
Cuneo	1453	2.651	1.445	945
Novara	738	1.247	706	511
Torino (dati USR)	3.124	8.762	4.750	4.594
Verbania	147	311	165	164
Vercelli	354	644	378	305
<b>Totale Piemonte</b>	<b>7.710</b>	<b>17.370</b>	<b>9.520</b>	<b>7.960</b>

## 1.5 Il questionario inviato ai presidi

universo: 500 istituti / 150mila alunni circa

campione: 100 istituti / 59mila alunni circa

*I parte:* domande anagrafiche

*II parte:* il fenomeno dei drop out e le caratteristiche di chi abbandona

Dimensionamento fenomeno  
Scomposizione  
Cause dell'abbandono  
Motivi economici  
Borse di studio

*III parte:* il coinvolgimento degli operatori nel progetto

Dimensionamento target  
Possibili importi  
Criteri e ragioni  
Collaborazione scuole  
Contatto

### Chi abbandona?

Il 3,2% degli studenti totali abbandona ogni anno,  
di cui l'11% è di origine straniera

In linea con i dati nazionali, su 100 abbandoni:

- 80 sono formalizzati
- 20 cessano di frequentare senza dare comunicazione formale.
- 11 sono stranieri (rispetto a una % sul tot attorno al 4%)
- sono in prevalenza maschi (il 62%)
- avvengono nei primi due anni (il 55%)

### Abbandoni per ragioni socio-economiche familiari

Il **20%** ca. del totale degli abbandoni  
è per **gravi difficoltà economiche**, di questi :

- il 34% ha genitori di origine straniera
- il 64% abbandona nei primi due anni

## Indicazioni per l'impiego di un "Microcredito scolastico"

### **Potenziati fruitori**

Gli operatori intervistati individuano 4.000 famiglie circa che potrebbero essere interessate a progetti di microcredito.

*(ricondotto al numero degli iscritti la quota equivale a circa il 10% del totale)*

### **Importo**

800 euro è la cifra media suggerita per il finanziamento.

500 euro è la cifra suggerita da quasi la metà dei rispondenti (la moda).

La cifra indicata servirebbe per coprire le spese vive (materiale scolastico e trasporto) e non il costo-opportunità (lavoro-scuola)

## Criteria per l'impiego di un "Microcredito scolastico"

### A chi concederli?

Il 65% dei presidi legherebbe i finanziamenti ai *risultati scolastici*, riservandoli agli studenti più meritevoli

Il 35% dei presidi lo legherebbe alle *difficoltà economiche*, indicando il finanziamento come lo strumento utile a colmare lo "svantaggio iniziale, favorendo migliori risultati scolastici in un secondo momento"

### Con quali criteri?

- reddito familiare incrociato con la media dei voti
- reddito familiare incrociato con la soglia minima dei voti (ad ex. la sufficienza)

### Ruolo degli istituti scolastici

44 su 64 istituti vorrebbero essere coinvolti in un progetto microcredito, non solo come "consulenti", ma **come "selezionatori"** degli alunni da finanziare.

### Approfondimento sulla provincia di Torino

La **provincia di Torino** rappresenta il 42% del campione

#### **La realtà di Torino rispecchia quella piemontese:**

- il 3,4% abbandona la scuola mediamente ogni anno
- l'80% ne danno comunicazione formale dello stesso
- il 54% nel biennio
- il 90% delle scuole ha allievi che percepiscono borse di studio
- il 66% dei presidi è propenso a legare la concessione del finanziamento a risultati scolastici (66%)
- quasi la totalità dei presidi è disposta a partecipare attivamente a progetti di microcredito

### Peculiarità della realtà torinese

Lo scostamento maggiore fra Torino ed il Piemonte

si ha nei **motivi dell'abbandono**:

- meno stranieri abbandonano

*solo 1 su 6 (contro 1 su 3 della media)*

- meno stranieri abbandonano per gravi motivi economici

*1 su 10 (contro i 2 su 10 della media)*



## 1.6 La propensione a richiedere il prestito

**Il 6% circa degli studenti sarebbe *sicuramente* disponibile a richiedere un prestito**

*Percentuali di studenti disponibili a richiedere un prestito a condizioni agevolate*

RISPOSTE	%
No, in nessun caso	45,3
Probabilmente no	28,2
Probabilmente sì	20,7
<b>Sì, senz'altro</b>	<b>5,8</b>
Totale	100,0
N.	2.133



## 1.6 La propensione a richiedere il prestito

**Gli studenti “quasi borsisti” sono risultati maggiormente interessati a richiedere un prestito**

*Percentuale di studenti disponibile a richiedere un prestito a condizioni agevolate, per tipo di studente*

RISPOSTE	Non borsisti %	Borsisti %	“Quasi” borsisti %	TOTALE
No	74,0	74,1	72,0	73,5
Sì	26,0	25,9	28,0	26,5
Totale	100	100	100	100
N.	953	626	554	2.133

**NOTA: Gli studenti *quasi borsisti* sono coloro che hanno un ISEE fino a 20.000 euro.**

## 1.6 La propensione a richiedere il prestito

### **La paura di indebitarsi è la causa principale della bassa propensione a richiedere il prestito**

*Ragioni per cui lo studente non richiederebbe il prestito, per tipo di studente (valori percentuali)*

RISPOSTE	Non borsisti %	Borsisti %	“Quasi” borsisti %
Non ne ha bisogno	<b>62,4</b>	36,3	48,9
Per non indebitarsi	37,6	<b>63,7</b>	<b>51,1</b>
Totale	100	100	100
N.	700	460	395

**NOTA: Gli studenti *quasi borsisti* sono coloro che hanno un ISEE fino a 20.000 euro.**

# 1.6 La propensione a richiedere il prestito

## La propensione a richiedere il prestito cambia in base al tipo di facoltà, corso di laurea, tipo di iscrizione

### Gruppo 1

**Maggiormente propensi a richiedere il prestito**

Facoltà: Ingegneria, Farmacia, Economia, Scienze M.F.N, Medicina e Chirurgia, Medicina Veterinaria, Psicologia  
(secondo Almalaurea sono le facoltà con le maggiori percentuali di laureati che lavorano ad un anno dalla laurea)

Tipo di corso: post lauream

Tipo di iscrizione: full time

### Gruppo 2

**Meno propensi a richiedere il prestito**

Architettura, Agraria, Giurisprudenza, Lettere e Filosofia, Lingue, Scienze della Formazione, Scienze Politiche  
(secondo Almalaurea sono le facoltà con le minori percentuali di laureati che lavorano ad un anno dalla laurea)

Tipo di corso: laurea

Tipo di iscrizione: part time

## 1.6 La domanda dei prestiti agli studenti universitari

**I dati mostrano una bassa propensione a richiedere il prestito e una forte elasticità della domanda in base al costo**

	Potenziali beneficiari	Di cui intenzionati a richiedere il prestito (6%)	Richiedenti il prestito	% richiedenti sui potenziali beneficiari	% richiedenti sui potenziali beneficiari intenzionati
Università di Torino	10.138	608	54	0,53 %	8,88 %
Politecnico di Torino	23.920	1.435	59	0,25 %	4,11 %
Università del Piemonte Orientale	1.367	82	34	2,49 %	41,45 %
Totale	35.425	2.126	147	0,41 %	6,91 %

*Dati anno 2005/2006*

Nota: la maggiore propensione a richiedere il prestito per gli studenti dell'Università del Piemonte Orientale è dovuta alla presenza di contributi in conto interessi delle Fondazioni bancarie.

## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

**Dal lato dell'offerta negli ultimi anni è cresciuta l'attenzione verso questo segmento di mercato**

Negli ultimi anni è cresciuta l'attenzione verso questo segmento di mercato con la conseguente moltiplicazione dei prodotti rivolti al target dello studente universitario o della famiglia con lo studente a carico.

Le iniziative specifiche di particolare interesse analizzate sono:

- **Progetto Intesa-Bridge (Banca Intesa San Paolo)**
- **Progetto EDISU Money (Regione Piemonte), in fase di avvio**

Sul mercato sono presenti anche altri prodotti offerti da: Poste Italiane, Banca Sella, Unicredit Banca,...

## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

**L'offerta dei prestiti è rivolta a tutti gli studenti, esclusi quelli del primo biennio dei corsi di laurea\***

prestiti sono rivolti, per entrambe le iniziative, agli studenti iscritti a:

**CORSI DI  
LAUREA**

**Terzo anno dei corsi di laurea**

**Corsi di laurea specialistica**

**Ultimi tre anni dei corsi di laurea specialistica a ciclo unico**

**CORSI  
POST-LAUREA**

**Corsi di specializzazione**

**Corsi di dottorato**

**Master universitari**

**Le statistiche dimostrano che nei primi due anni di Università si registra il maggior numero di abbandoni.**

## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

### **Sono previsti requisiti di merito e non sono richieste credenziali**

#### **Progetto IntesaBridge**

Lo studente può accedere al prestito a prescindere dalle sue condizioni economiche e senza fornire credenziali.

Sono previsti requisiti di merito.

#### **Progetto EDISU Money**

Lo studente può accedere al prestito a prescindere dalle sue condizioni economiche e senza fornire credenziali.

Sono previsti requisiti di merito.

Gli studenti con ISEE del nucleo familiare non superiore a 24.888 euro e ISPE non superiore a 45.900 euro possono usufruire di un contributo in conto interessi a copertura totale del costo del prestito.

# 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

**Gli importi annuali vanno da un min di 2.000 ad un max di 12.000 €**

## Progetto sperimentale Regione Piemonte

*Gli importi massimi annui del prestito per le diverse tipologie di studenti*

	Corsi di laurea/ laurea specialistica/ specialistica a ciclo unico		Corsi di dottorato/ specializzazione		Corsi di master
			<i>Beneficiari di borsa di studio</i>	<i>Non beneficiari borsa</i>	
In sede /pendolari	2.000 €	2.000 €			
Fuori sede	4.000 €	4.000 €			
Importo non differenziato in base alla condizione abitativa			7.000 €	12.000 €	12.000€

**NOTA:** Gli importi sono stati stabiliti in base agli esiti dell'indagine sul costo di mantenimento agli studi universitari, aggiornati al tasso di inflazione

## Progetto IntesaBridge

5.000 euro annui, sino ad un massimo di tre anni per un importo totale di 15.000 euro

## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

**L'erogazione avviene mediante l'apertura di credito in conto corrente.**

**Il piano di restituzione è flessibile e poco oneroso.**

Il piano di restituzione del debito prevede per entrambe le iniziative:

- un **“periodo di grazia” di un anno**, che è il periodo di tempo che intercorre tra la fine del periodo di fruizione del prestito e l'inizio del periodo di restituzione, e comincia a decorrere dalla conclusione o abbandono degli studi;
- la possibilità di **estinzione anticipata, senza costi aggiuntivi**;
- un **tasso d'interesse fisso pari circa al 5,7% (IRS + 1,2 spread)**;
- un **rimborso del debito attraverso rate costanti**, comprensive di capitale ed interessi, **di durata massima pari a sette anni**.

## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

### Una parte della domanda potrebbe non essere soddisfatta

Per verificare l'esistenza di una domanda non soddisfatta è stato necessario approfondire alcune potenziali cause di razionamento:

- Mancanza di risorse
- Vincoli all'accesso
- Costo eccessivo



## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

### **Le risorse stanziare sono risultate adeguate a fronte di una domanda limitata**

La Domanda appare inferiore alle aspettative e l'ammontare dei fondi stanziati è risultato adeguato (per l'iniziativa Intesa-Bridge la quota del fondo di garanzia spettante agli Atenei secondo le convenzioni risulta pari a 3% per il Politecnico e 10% per le Università).

La presenza da quest'anno della nuova iniziativa "EDISU Money", per cui sono stati stanziati 677.845,66 euro (di cui 527.845,66 euro dal Ministero dell'Università e della Ricerca e 150.000 euro dall'EDISU), scongiura il verificarsi di eventuali problemi di mancanza di risorse, pur di fronte ad una crescita prevista delle richieste.

## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

### **Le condizioni di accesso sono vincolanti ma “necessarie” al buon funzionamento del sistema**

Criteri per l'accesso:

- anni di iscrizione (gli iscritti ai primi due anni dei corsi di laurea non possono accedere al prestito)
- criteri di merito.

La restituzione del prestito è legata alla possibilità da parte del beneficiario di trovare un lavoro qualificato che gli permetta di pagare il dovuto.

Infatti:

- come dimostrato dalle ricerche sui drop-out, nei primi due anni di università si registra il numero più alto di abbandoni, per motivazioni diverse: cambio università/facoltà/corso di laurea; necessità di trovare lavoro; consapevolezza di non essere all'altezza, ...
- un percorso di studi troppo lungo o, peggio ancora, il mancato raggiungimento del risultato vanno ad inficiare il meccanismo del rimborso.

## 1.6 L'offerta dei prestiti agli studenti universitari

---

### **Il problema del costo è parzialmente risolto**

Il costo dei prodotti presenti sul mercato, vista la tipologia (senza garanzie patrimoniali), sicuramente molto competitivo, ma per uno studente è molto oneroso.

Nelle esperienze estere, in cui il sistema di prestiti è molto più sviluppato, il costo è pari zero o al tasso dell'inflazione.

La presenza per la fascia più povera del contributo in conto interessi previsto nell'iniziativa EDISU Money rappresenta una valida soluzione al problema.

### Conclusioni

---

**Attualmente la domanda è adeguatamente soddisfatta.  
Esistono però dei vincoli, alcuni dei quali necessari.**

La situazione rimane critica per gli studenti con caratteristiche economiche poco sopra la soglia determinata dal bando (ISEE 25.000 circa), in quanto non beneficiano né della borsa di studio né del contributo in conto interessi.

## 1.7 I soggetti deboli: Indagine sulle ditte individuali



## 1.7 I criteri per la selezione dell'Universo: le "giovani" ditte individuali della provincia di Torino

**Target:** Imprenditori "fragili"

**Hp:** Imprese giovani, in settori con basse barriere all'entrata.

La presenza o meno di imprenditori di origine straniera è sembrata una buona "spia" riguardo.

### **Criteri:**

- Forma giuridica: ditte individuali
- Ambito territoriale: provincia di Torino
- Data di iscrizione al registro imprese: dal 2003 in avanti
- Capitale inferiore a 10mila euro (o non dichiarato)
- Settori di appartenenza selezionati:

-quelli con un rapporto impr. stranieri/impr. tot attorno o superiore alla media c

-comparti con un numero assoluto rilevante.

## 1.7 I criteri per la selezione dell'Universo ed il campione: i settori con basse barriere all'entrata

	Assoluto	Peso %
Comm. Dettaglio	116	23,2%
Commercio ingrosso	56	11,2%
Alimentari e bevande	55	11,0%
Edilizia	51	10,2%
Altre attività di servizi	50	10,0%
Tessile	46	9,2%
Fabbricazione prodotti in metallo	42	8,4%
Trasporti terrestri	38	7,6%
Industria del legno	25	5,0%
Poste e telecomunicazioni	13	2,6%
Riciclaggio	6	1,2%
Fabbr. altri mezzi di trasporto	2	0,4%
<b>Totale</b>	<b>500</b>	<b>100,0%</b>

Determinazione quote minime di settore proporzionate ai pesi sul totale di universo.

Stranieri  $\frac{1}{4}$  degli intervistati.

# 1.7 I rapporti con le banche: meno di 1 imprenditore su 2 richiede un prestito

## Rapporti con le banche

- 402 hanno rapporti con 1 banca
- 88 con più di una
- 10 con nessuna (di cui 5 stranieri), motivazioni 6 “non ne hanno bisogno”;  
4 “hanno aperto da poco”

**Voto al sistema bancario:** solo 45 insufficienze su 490 rispondenti (più del 90 per cento dà la sufficienza)

La media tot è di 7,3 (quella degli stranieri è 7,07)

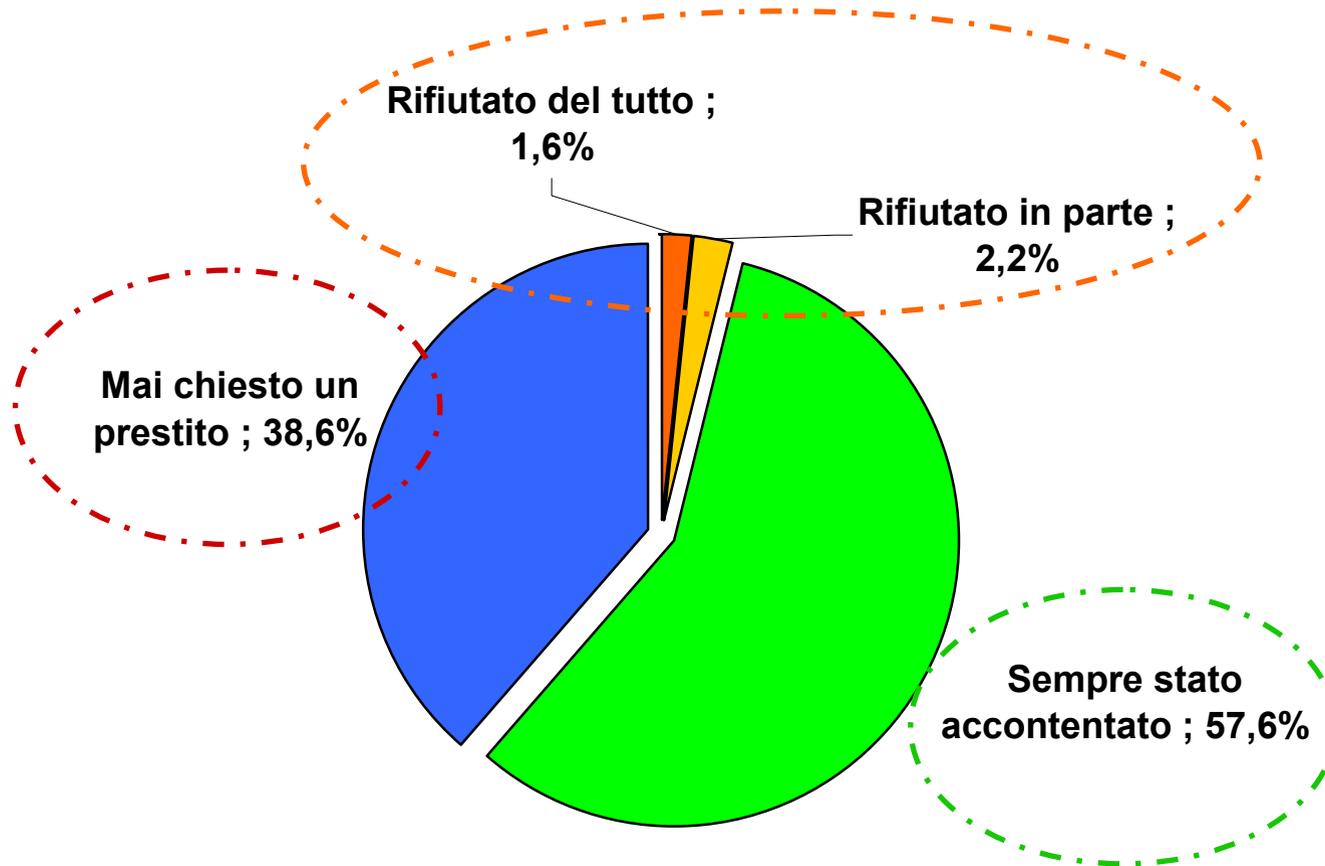
**Servizi richiesti** (sui rispondenti):

il 56% usa solo il conto corrente

il 44% (215) ha richiesto un prestito

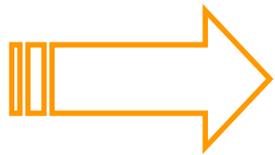
# 1.7 Almeno il 40% degli imprenditori non ha mai chiesto un prestito. Pochi i rifiuti dichiarati

**RISPETTO ALLA RICHIESTA DI PRESTITI**  
(anche non a banche) % sul totale dei 500 rispondenti



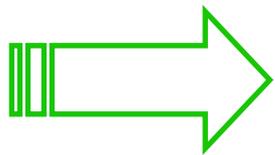
## 1.7 Fra i rifiuti la causa principale è l'assenza di garanzie

### Motivazioni rifiuto



	Rispondenti
Non avevo sufficienti garanzie	15
Attività troppo giovane	4
Non avevo una busta papa	0
<b>Totale rispondenti</b>	<b>19</b>

### Importo sufficiente vs bisogni



	Rispondenti
Del tutto	277
Parzialmente	9
No	2
<b>Totale rispondenti</b>	<b>288</b>

# .7 Chi non accede al finanziamento bancario che canali attiva I propri risparmi

## Canale non bancario

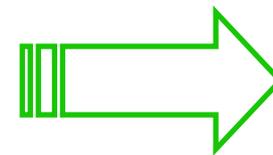
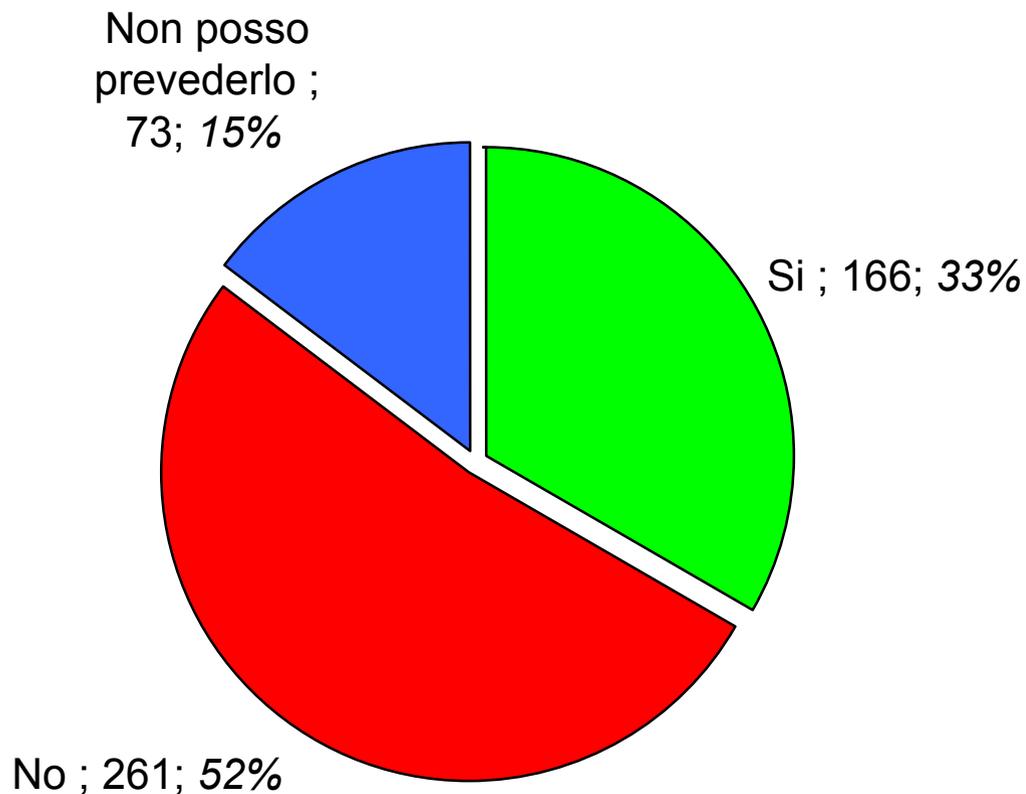
	Assoluto	<i>in % rispondenti</i>
Risparmi propri	189	84,8%
Risparmi di famiglia	19	8,5%
Rinuncia a ciò che serviva	15	6,7%
Firmato cambiali	2	0,9%
Risparmi di amici e conoscenti	1	0,4%
Servizio di leasing	1	0,4%
Comune di Torino	1	0,4%
<b>Totale (razionati e non richiedenti)</b>	<b>223</b>	<b>100,0%</b>

## 1.7 L'avvio è con soldi propri o della famiglia.

<b>Finanziamento dello start up</b>	assoluti	<i>in % dei rispondenti</i>
Risparmi propri	375	75,0%
Risparmi della famiglia	148	29,6%
Finanziamenti da banche (con garanzie)	71	14,2%
Finanziamenti da banche (senza garanzie)	31	6,2%
Contributi da enti	13	2,6%
Risparmi di amici/conoscenti	11	2,2%
Venduto dei beni	7	1,4%
Cambiali	5	1,0%
Finanziamenti da società specializzate (no banche)	1	0,2%
Aiutati da ConFidi o Ass di categoria	0	0,0%
<b>Totale rispondenti</b>	<b>500</b>	<b>100,0%</b>

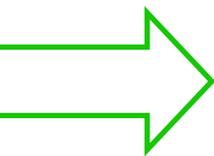
# 1.7 1 su 3 prevede di aver bisogno di denaro per futuri investimenti

## AVRA' BISOGNO DI NUOVO DENARO IN FUTURO ?



## 1.7 Per i bisogni futuri il primo interlocutore è la banca

<b>Per i bisogni finanziari futuri si rivolgerà a:</b>	<b>Assoluti</b>	<b><i>in % rispondenti</i></b>
La stessa banca	146	88,0%
Un'altra banca	60	36,1%
Società finanziaria	37	22,3%
FIDI o Ass. di categoria	5	3,0%
Familiari	2	1,2%
Risorse proprie	1	0,6%
Vendita beni propri o di famiglia	0	0,0%
<b>Totale</b>	<b>166</b>	<b>100,0%</b>

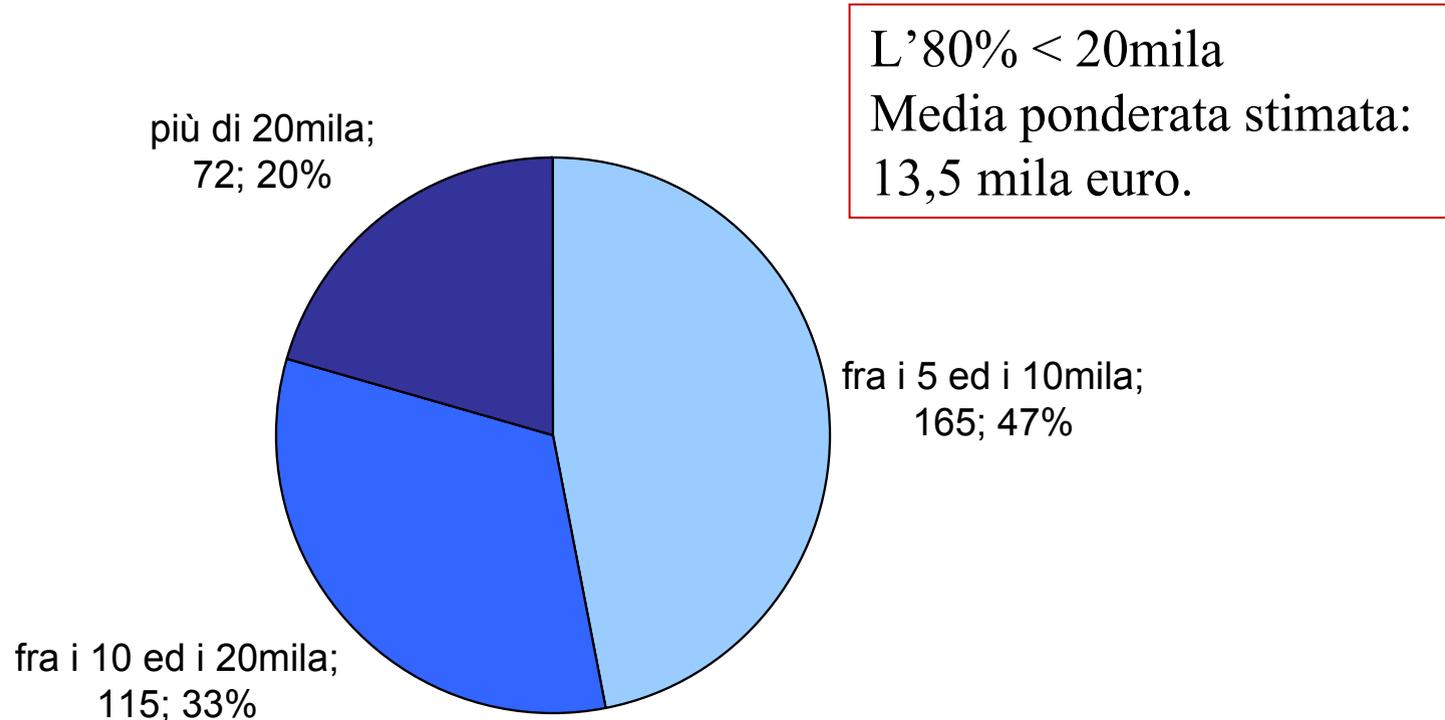


## 1.7 I futuri investimenti per migliorare accoglienza e produttività

<b>Bisogni futuri per:</b>	assoluti	<i>in % dei rispondenti</i>
Miglioramento locali	105	63,3%
Comperare merce	45	27,1%
Mezzo di trasporto	35	21,1%
Nuove attrezzature	17	10,2%
Restituire vecchi prestiti	6	3,6%
Difficoltà imprevisi	2	1,2%
Aprire altra attività	2	1,2%
Rimborso soci	1	0,6%
Altro	4	2,4%
<b>Totale</b>	<b>166</b>	<b>100,0%</b>

# 1.7 Il bisogno medio di finanziamento è attorno ai 13,5 mila euro e nel 80% dei casi non supera i 20mila euro

**HP: Ammontare utile per un prestito e facile da restituire**



## 1.7 Il profilo degli stranieri: numeri simili al resto del campione, ma una maggiore autoselezione.

Solo 5 imprenditori stranieri su 123 **non** hanno rapporti con le banche

Solo 3 su 123 si sono visti rifiutare un prestito (“per mancanza di garanzie”).

Auto-selezione: più della metà (55%) non ha mai chiesto un prestito (vs tot campione di 38,6%)

Lo **start-up**

- Autofinanziamento: il 75%-80% l’ha finanziato con risparmi propri. (% simili al resto del campione)
- Quasi nessuno vendendo beni propri (1) o con il contributo di **enti** (1 vs i 13-2,6% del tot campione)
- Solo il 10% (vs 15% tot camp.) si è finanziato tramite le **banche** (con **garanzia**)

Per il **futuro**: almeno 1/3 prevede che avrà bisogno di denaro, fra questi il 70% per allestire o migliorare i locali.

- Da notare come solo 1 su 40 in **futuro** si vuole auto-finanziare, gli altri vogliono chiedere alle banche.

Hp di **importo finanziabile** di facile restituzione: l’85% indica una somma < ai 20mila euro.  
(media ponderata stimata: 13mila euro)

# 1.8 Indagine sugli imprenditori potenziali: 1 su 3 non parte a causa di motivi finanziari

Dati monitoraggio a 6 mesi dalla consulenza

effettuata dal settore nuove imprese della CCIAA di Torino

Il **60%** del campione (su un universo di 1.500 imprese circa) **non realizza** il proprio progetto imprenditoriale (entro i 6 mesi dalla consulenza)

Le difficoltà riscontrate da coloro che non avviano sono:

- **46% finanziarie**
- 25% burocratiche
- 25% personali

Le difficoltà riscontrate da coloro che avviano sono:

- Nel **55% dei casi difficoltà finanziarie**
- 42% burocratiche

NB: chi NON intraprende per motivi finanziari è circa il 28% di chi richiede consulenze (**420**)

## 9 L'indagine sull'area del disagio sociale



## 1.9 Tema dell'indagine:

E' possibile un sistema di microcredito "sociale"?

### Finalità

- possibilità di realizzare un sistema di "microcredito sociale" finalizzato al sostegno di **soggetti coinvolti in un reinserimento nella società attiva**, spesso al termine di un ciclo di recupero
- individuazione dei **potenziali utenti** di microcredito "sociale"
- **ruolo degli enti** che tradizionalmente forniscono un sostegno assistenziale nella realizzazione di un "sistema di microcredito per soggetti deboli";

### Metodologia:

interviste semi-strutturate a operatori che operano in contesti che forniscono un servizio assistenzialistico a soggetti "deboli" (Sert, Scuole, Servizi Sociali)

## 1.9 I soggetti intervistati

---

- 3 educatori Sert – ASL 1 e ASL 4, Comune di Torino;
- 1 direttore Sert – ASL 19, Comune di Asti;
- 2 dirigente servizi sociali, circoscrizione 6;
- 1 dirigente servizi sociali, circoscrizione 8;
- 1 presidente di circoscrizione 6;
- 1 insegnante scuole serali, Scuola Superiore, Circoscrizione 8;
- 2 direttori carceri

## 1.9 Risultati indagine sul disagio sociale: I potenziali fruitori

Gli intervistati indicano 5 gruppi di potenziali fruitori  
di Microcredito “sociale” :

**- abitualmente riconosciuti come “deboli”**

1. ex-tossicodipendenti
2. ex-carcerati
3. giovani che non hanno reti familiari o sociali in grado di sostenerli

**- nuove figure “deboli”:**

4. uomini in età matura temporaneamente espulsi dal mercato del lavoro
5. madri sole con figli a carico, in particolare extra-comunitarie

## 1.9 Soggetti identificati come “deboli”: Il sostegno agli ex-tossicodipendenti

Gli intervistati individuano fra i “pazienti” dei Ser.T *mediamente 1-2 casi* all’anno di individui in grado di condurre a termine un progetto di Microcredito legato alla creazione di un’impresa; dal momento che i Ser.T piemontesi sono 22, è possibile ipotizzare mediamente circa **30 – 40 casi all’anno.**

I soggetti intervistati suggeriscono che l’ente (in questo caso il Ser.T, ma indicano anche le comunità di recupero) possa avere una funzione di “*mediatore*” fra l’utente e l’erogatore del servizio.

## 1.9 Soggetti identificati come "deboli": Il sostegno agli ex-carcerati

---

*Indagine di approccio quantitativo in corso, in attesa  
della restituzione di un questionario  
rivolta a detenuti che stanno attualmente  
scontando pene alternative.*

## 1.9 Il sostegno a giovani istituzionalizzati che compiono la maggiore età

Si tratta degli adolescenti “istituzionalizzati” che trascorso un periodo di tempo in comunità familiari o istituti, una volta compiuta la maggiore età devono auto-sostenersi e hanno bisogno di un aiuto iniziale per essere inseriti nella società.

Mediamente il numero annuo di minori in presidio che compiuta la maggiore età fuori esce dalla condizione di istituzionalizzazione è di **50** unità per il Piemonte, di cui 29 solo per Torino.

*(fonte: Osservatorio Regionale per l'Infanzia e l'Adolescenza, settore Politiche Sociali, Regione Piemonte)*

La comunità in questo caso potrebbe svolgere il ruolo di “**garante**” nel rapporto fra il giovane e l'erogatore, non solo segnalando casi di potenziali fruitori di MC ma anche assicurando, almeno per il periodo iniziale, il buon esito del rapporto.

## 1.9 Nuove figure deboli: Il sostegno a donne sole con figli a carico

Le famiglie mono-genitoriali a capofamiglia donna costituiscono da qualche anno un fenomeno emergente nella società italiana. Sono costituite da donne che si ritrovano da sole con i figli per svariati motivi: separazione, morte del compagno o del marito, o perché hanno subito maltrattamenti e si sono allontanate dalla famiglia. nel 1991 in Piemonte erano 112.029 unità, mentre nel 2001 alle 130.200 unità.

Molte sono straniere.

**Buona parte di esse possiede un titolo di studio e necessita di un sostegno iniziale per potersi inserire nel mercato del lavoro.**

In questo caso l'ente potrebbe svolgere la funzione di “*informatore*” fra il soggetto e l'erogatore.

## Uomini in età matura temporaneamente espulsi dal mercato del lavoro

Gli operatori osservano una crescita sistematica fra coloro che in età matura vengono espulsi dal mercato del lavoro *in età matura* malgrado il clima di relativa stabilità economica; il dato è preoccupante perché si tratta di persone spesso dotate di esperienza e capacità professionali facilmente riconvertibili.

**La difficoltà è quella di quantificare e rintracciare questo segmento perché non fa riferimento ai servizi sociali, non rientrando nei criteri stabiliti per il ottenere il sostegno assistenziale.**

In questo caso l'ente potrebbe svolgere  
la funzione di “*informatore*” fra il soggetto e l'erogatore.

## 1.9 Possibile coinvolgimento degli enti nella creazione di un sistema di microcredito sociale

---

emergono opinioni differenti circa il ruolo degli enti, riconducibili a tre diverse funzioni :

ente come “mediatore” che segnala all’erogatore di denaro possibili casi di fruitori di microcredito (opinione più diffusa);

ente come “garante” del rapporto fra fruitore e fornitore del servizio, attraverso un controllo periodico sulle “condizioni” (lavorative, economiche, psico-fisiche) dell’utente;

ente come “informatore” che non ha una partecipazione attiva nel rapporto fra erogatore e utente ma funge da canale di informazione del servizio, segnalandolo a chi potrebbe averne necessità.

pur non potendo effettuare un incrocio puntuale delle variabili che compongono la domanda,

è possibile definire un'area di domanda potenziale tenendo conto che:

- I soggetti sotto la soglia di povertà in Piemonte sono più di **270mila**
- Di questi **180mila** circa hanno un'età compresa fra i 15 e i 65 anni.
- Il **27%** delle famiglie piemontesi non ha una casa di proprietà.

Le vittime dell'usura ogni anno in Piemonte sono **fra 6.000 e 8.200** (dati 2005)

- nella stragrande maggioranza gli importi richiesti non superano i 5000 euro.

La popolazione adulta italiana identificata come *unbanked* è fra il 18% e il 23%

I disoccupati in Piemonte sono 77.000

- di cui 10.000 extra-comunitari,
- di cui 4.000 hanno fra i 25 ed i 34 anni

Il benchmark internazionale (7-8mila casi anno in tutta la Francia): dalle stime risulta che il 50% dei disoccupati francesi può rientrare nel mercato del lavoro grazie al microcredito.

Nella realtà piemontese avremmo quindi 34.000 potenziali totali e 5.000 extra-comunitari

Solo il 15% dei piccoli (DI) imprenditori finanzia lo *start-up* con prestiti bancari (il 10% degli stranieri).

- Nel 75% dei casi (80% per gli stranieri), lo start-up è finanziato con capitali “**propri**”.
- Il 40% dei piccoli imprenditori non ha MAI richiesto un prestito; (55% per gli stranieri)
- Dei potenziali imprenditori il 60% rinuncia ad intraprendere. Il 46% di questi ha una motivazione finanziaria.
- Se le imprese nuove iscritte ogni anno sono circa 34mila, ed il 60% dei potenziali rinuncia abbiamo una popolazione di 51.000 rinunce. Il 46% dei quali sono per motivi economico-finanziari=  
**-23.500** rinunce per motivi finanziari.

Se applichiamo lo stesso calcolo agli extra-comunitari avremo circa 3.500 rinunce-anno

La quota di lavoratori autonomi extra-comunitari è la metà degli italiani

- raddoppiando il numero di autonomi maschi e femmine stranieri così da raggiungere la “quota italiana” si otterrebbero **30.000 potenziali imprenditori stranieri** (aggiuntivi)

In Piemonte il **3,2%** degli studenti totali abbandonano ogni anno. Di questi l'11% è di origine straniera (vs peso assoluto su universo del 5,3% circa).

Di questi poco meno del 20% totale degli abbandoni è a causa di gravi difficoltà economiche (il 34% di questi hanno genitori di origine straniera).

Coloro che usufruiscono già di una borsa di studio sono il 9%.

Famiglie potenzialmente interessate al micro-credito individuate dagli operatori? Attorno al **10%**.

66% dei presidi legherebbe i finanziamenti ai risultati scolastici.

su universo-Piemonte:

✓ **1.000** ogni anno abbandonano per motivi economici

✓ Secondo gli operatori la domanda è di **15.000** borse annue

## 1. ANALISI DELLA DOMANDA

- Definizione del target
- La domanda – analisi aggregata
- La domanda – analisi specifiche

## 2. ANALISI DELL'OFFERTA

- Mappatura delle esperienze di Microcredito in Piemonte
- Le esperienze assimilabili/complementari
- Le fonti alternative

## 3. CONFRONTO CON L'EUROPA

- L'Italia in Europa
- Il caso francese



- .1 Mappatura delle iniziative di microcredito presenti in Piemonte
- .2 Le iniziative assimilabili/complementari
- .3 Gli intermediari non bancari



## 2.1 Iniziative di microcredito in Piemonte

### 12 iniziative riconducibili al Microcredito mappate in Piemonte

- ) **Microcredito - Banca del Piemonte**
- ) **Progetto CO.ME - Provincia di Torino**
- ) **Progetto Microcredito Individuale – Provincia di Torino/Banca Etica**
- ) **Microcredito Sociale Progetto Dieci Talenti – Compagnia di San Paolo**
- ) **Microcredito - Comune di Torino**
- ) **Finanziamenti senza garanzie patrimoniali – Coop MAG 4**
- ) **Prestito d’Onore – Sviluppo Italia Piemonte S.p.A.**
- ) **Fondo di Garanzia Femminile – Regione Piemonte**
- ) **Microcredito a singoli – Coop MAG 2/Associazione Almaterra**
- 0) **Microcredito crescere con fiducia – Coop MAG 2/Associazione Atomi**
- 1) **La scialuppa – Fondazione Antiusura CRT**
- 2) **PerMicro Srl - Fondazione Paideia e Oltre Venture**

## 2.1 a) Iniziative di microcredito in Piemonte



**Iniziativa** Progetto Microcredito

**Ente Promotore** Banca del Piemonte

**Altri soggetti coinvolti** Parrocchia S. Agostino e la Pastorale Migranti Caritas di Torino

### Dimensione

Fondo stanziato: 25.000 euro

Importo max previsto: 2.500 euro

Importo medio erogato: 2.000 euro

Numero finanziamenti dall'inizio  
ell'iniziativa (Ottobre 2003 - 2006): 7

Numero finanziamenti annuo: 2,3

### Efficacia/Razionamento

Target: i potenziali beneficiari individuati dalle parrocchie, solitamente sono stranieri.

Vincoli all'accesso: derivanti dall'ammontare dell'importo erogato e dalle modalità di individuazione del target.

Presenza di code: visto l'ammontare del fondo e il numero di finanziamenti erogati, si deduce che non sono presenti code.

Dispersione: le modalità di accesso non determinano dispersione delle risorse.

## 2. 1 b) Iniziative di microcredito in Piemonte

Iniziativa **Progetto CO.ME**



ente Promotore **Provincia di Torino, Regione Piemonte**

Altri soggetti coinvolti **Banca Popolare Etica, Associazioni imprenditoriali, Associazioni per l'assistenza agli extracomunitari**

Dimensione

Efficacia/Razionamento

Fondo stanziato: 100.000 euro

Target: extracomunitari, indicati da associazioni per l'assistenza agli immigrati

Importo max previsto:

10.000 euro per imprese individuali  
20.000 euro per imprese collettive

Vincoli all'accesso: il progetto è rivolto solo a cittadini extracomunitari (con permesso di soggiorno).

Totale importo erogato: 77.000 euro

Presenza di code: essendo un progetto sperimentale, l'importo del fondo stanziato è limitato.

Importo medio erogato: 11.000 euro

Numero progetti finanziati: 7

Dispersione: le modalità di accesso non determinano dispersione delle risorse.

## 2.1 c) Iniziative di microcredito in Piemonte

Iniziativa **Progetto Microcredito Individuale** (in fase di avvio)

Ente Promotore Provincia di Torino

Altri soggetti coinvolti Banca Popolare Etica



Dimensione

Fondo stanziato: 300.000 euro

Risultati attesi: crediti concessi a beneficiari finali, circa  
200 x 3.000 euro = 600.000 euro

(previa puntuale definizione del moltiplicatore del fondo di garanzia)

Efficacia/Razionamento

Target: nuclei familiari o singoli con difficoltà economiche (più specificatamente definito dalle amministrazioni territoriali)

Dispersione: le modalità di accesso non determinano dispersione delle risorse.

## 2.1 d) Iniziative di microcredito in Piemonte

Iniziativa	Microcredito sociale – <b>Dieci Talenti</b>
ente Promotore	Compagnia di San Paolo
Altri soggetti coinvolti	Arcidiocesi di Torino - Fondazione Don Mario Operti, Banca Intesa - San Paolo



### Dimensione

Fondo stanziato: 400.000 euro

Importi min e max previsti:  
1.000 – 35.000 euro

Importo medio erogato: 9.700 euro

Numero finanziamenti dall'inizio dell'iniziativa (10/2003 – 09/2006): 68

Totale importo erogato: 659.400 euro

Numero finanziamenti annuo: 24 circa

### Efficacia/Razionamento

Target: sia italiani che stranieri, le richieste vengono accolte e trasmesse dalla Fondazione Don Mario Operti.

Vincoli all'accesso: visto il numero di richieste presentate (465) non dovrebbero essere rilevanti.

Vincoli all'erogazione: la selezione è severa, vista la percentuale di progetti finanziati (15%) sulle pratiche esaminate.

Presenza di code: l'importo stanziato, rispetto alle richieste, è ridotto e genera code.

Dispersione: le modalità di accesso non determinano dispersione delle risorse.

## 2.1 e) Iniziative di microcredito in Piemonte

**Iniziativa Microcredito**

**Ente Promotore Comune di Torino**

**Altri soggetti coinvolti Finpiemonte SPA, Banche convenzionate**



### **Dimensione**

Fondo stanziato: 750.000 euro,  
(500.000 dal Comune + 250.000 dalla  
Fondazione CRT)

Importo garantito (con moltiplicatore 3):  
2.250.000 euro

Importi min e max previsto: 1.000 – 10.000 euro

Importo medio erogato: 9.200 euro circa

Numero finanziamenti dall'inizio  
dell'iniziativa (7/2004 – 01/2007): 99

Totale importo erogato: 900.000 euro

Numero finanziamenti annuo: 38

### **Efficacia/Razionamento**

Target: italiani ed extracomunitari che intendono  
costituire una nuova impresa.

Vincoli all'accesso: il numero di domande presentate  
risulta ridotto rispetto alle "potenzialità", pur avendo  
realizzato una buona attività di promozione;  
la selezione col tempo è diventata più severa.

Vincoli all'erogazione: non sono particolarmente  
restrittivi visto che le pratiche ammesse sono  
l'80% di quelle presentate.

Presenza di code: non sono presenti.

Dispersione: le modalità di accesso non  
determinano dispersione delle risorse.

## 2.1 f) Iniziative di microcredito in Piemonte

<b>Iniziativa</b>	<b>Finanziamenti senza garanzie patrimoniali</b>
<b>ente Promotore</b>	<b>MAG 4 Piemonte</b>
<b>Altri soggetti coinvolti</b>	
<b>Dimensione</b>	<b>Efficacia/Razionamento</b>
<u>dal 1987, 377 finanziamenti a 195 soggetti per un totale di euro 12.179.000</u>	<u>Target:</u> soggetti collettivi no profit
<u>2.555.000 euro in corso a fine 2006</u>	<u>Vincoli all'accesso:</u> tipologia di beneficiario, obbligo di diventare soci della cooperativa
<u>Importo max previsto:</u> 150.000 euro	<u>Vincoli all'erogazione:</u> verifica sostenibilità economica e <u>"sociale"</u>
<u>(Media 1996 – 2006)</u>	<u>Presenza di code:</u> n. d.
<u>Importo medio erogato:</u> 40.978 euro	<u>Dispersione:</u> le modalità di accesso non determinano dispersione delle risorse
<u>Numero finanziamenti annuo:</u> 21	
<u>Totale importo annuo erogato:</u> 814.545 euro	

## 2.1 g) Iniziative di microcredito in Piemonte

Iniziativa	Prestito d'onore
ente Promotore	<b>Sviluppo Italia Piemonte</b>
Altri soggetti coinvolti	Banche convenzionate



### Dimensione

Importo max previsto:  
25.823 euro per “Lavoro Autonomo”  
129.114 euro per “Microimpresa”

Importo medio erogato: 92.788 euro

Numero ammessi dal 2003: 448

Totale importo impegnato: 41.569.013 di euro

### Efficacia/Razionamento

Target: persone che intendano avviare un'attività di lavoro autonomo o microimpresa

Vincoli all'accesso: sono esclusi alcuni settori di attività ed è richiesta la residenza dal 2000 nei territori di applicazione della normativa

Vincoli all'erogazione: non sono particolarmente restrittivi visto che le pratiche ammesse sono il 50% di quelle presentate

Presenza di code: la misura (che funziona a sportello) è stata sempre finanziata

Dispersione: le modalità di accesso generano dispersione delle risorse

## 2.1 h) Iniziative di microcredito in Piemonte

Iniziativa	Fondo di Garanzia Femminile
ente Promotore	<b>Regione Piemonte</b>
Altri soggetti coinvolti	Finpiemonte SPA, Banche convenzionate



### Dimensione

### Efficacia/Razionamento

Fondo stanziato: 3.500.000 euro  
Importo garantito (con moltiplicatore 3):  
10.500.000 euro

Target: piccole imprese femminili

Importi min e max previsto: 5.000 – 20.000 euro

Vincoli all'accesso: derivanti dal target

Importo medio erogato: 18.500 euro

Vincoli all'erogazione: non sono particolarmente restrittivi vista la percentuale di ammissione: 76%.

Numero finanziamenti dall'inizio dell'iniziativa (2005 – 03/2007): 545

Presenza di code: non sono presenti code

Totale importo erogato: 10.150.000 euro

Dispersione: le modalità di accesso determinano dispersione delle risorse

Numero finanziamenti annuo: 171 circa

## 2.1 i) Iniziative di microcredito in Piemonte

Iniziativa	Microcredito a singoli
ente Promotore	<b>MAG 2</b>
Altri soggetti coinvolti	Associazione Almaterra



### Dimensione

Fondo stanziato: nessun tetto complessivo

Importi max previsti:

- 3.000 euro per microcredito di emergenza;
- tra 5.000 e 8.000 euro per finanziamento alla microimpresa

Importo medio erogato: 3.000 euro circa

Numero finanziamenti dall'inizio dell'iniziativa (dal 2004): 27

Totale importo erogato: 80.000 euro circa

Numero finanziamenti annuo: 9

### Efficacia/Razionamento

Target: socie migranti o native che devono fronteggiare improvvise emergenze economiche, o che vogliono avviare o incrementare piccole attività autonome.

Vincoli all'accesso: è rivolto a sole donne; vincolo di diventare socia.

Presenza di code: non sono presenti, non essendo previsto un tetto complessivo.

Dispersione: le modalità di accesso non determinano dispersione delle risorse.

## 2.1 I) Iniziative di microcredito in Piemonte

<b>Iniziativa</b>	<b>Microcredito crescere con fiducia</b>
<b>ente Promotore</b>	<b>MAG 2</b>
<b>Altri soggetti coinvolti</b>	<b>Associazione Atomi</b>

### Dimensione

Tetto massimo complessivo: 45.000 euro  
(funzionamento simile a fondo rotativo)

Importo max previsto: 5.000 euro

Importo medio erogato: 4.625 euro

Numero finanziamenti dall'inizio  
dell'iniziativa (2004 – 02/2007): 11

Totale importo erogato: 50.880 euro

Numero finanziamenti annuo: 3,5

### Efficacia/Razionamento

Target: persone che non possono accedere  
ai servizi di finanziamento tradizionali  
e che appartengono a gruppi familiari  
con uno o più minori oppure fautori di  
iniziative a favore dell'infanzia

Vincoli all'accesso: derivanti dal target  
individuato

Presenza di code: il tetto massimo è  
relativamente basso

Dispersione: le modalità di accesso non  
determinano dispersione delle risorse

## 2.1 m) Iniziative di microcredito in Piemonte

**Iniziativa**

**La scialuppa**

**ente Promotore**

**Fondazione antiusura CRT**

**Altri soggetti coinvolti**

**Banche convenzionate**



**Costituita per iniziativa congiunta della Fondazione e della Banca CRT nel gennaio 1998**

**Scopo: prevenire e contenere il fenomeno dell'usura attraverso la tutela, l'informazione e l'assistenza dei possibili soggetti a rischio.**

**Opera su tutto il territorio della Regione Piemonte.**

**Fornisce servizi di indirizzo e di assistenza**

**Promuove i collegamenti con i consorzi di garanzia fidi**

**Si fa garante nei confronti delle banche che, a seguito di specifiche convenzioni, concedono, dopo un'attività di istruttoria preliminare, finanziamenti a favore di soggetti a rischio d'usura.**

## 2.1 m) Iniziative di microcredito in Piemonte

### Il target e le caratteristiche del prestito



#### Possono beneficiare del finanziamento sia imprese che privati:

non ancora caduti in usura

che vivono in uno stato di difficoltà economico-finanziaria tale da rendere prevedibile il ricorso a prestiti usurari;

che si trovano a dover fronteggiare situazioni di difficoltà improvvise o spese straordinarie;

che non possiedono i requisiti necessari per accedere al credito bancario.

#### Caratteristiche dei finanziamenti:

Ammontare massimo: 22.000 a famiglie, 25.500 a imprese familiari

Tasso applicato: Euro IRS + spread 2,4%

Modalità e tempi di rimborso: fino a 5 anni con rate mensili

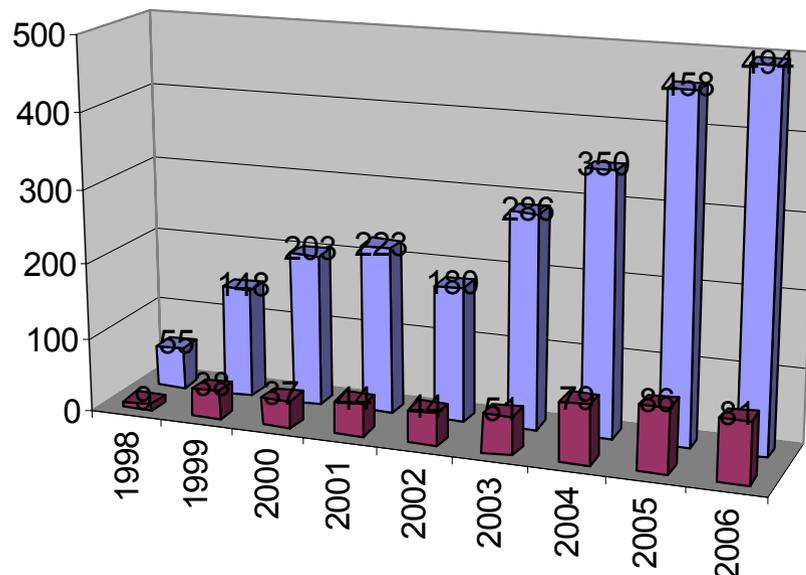
## 2.1 m) Iniziative di microcredito in Piemonte

### I risultati 1998-2006



- **Totale importo erogato: 6.023.684 euro**
- **Totale importo garantito: 4.074.005 euro**
- **Importo medio erogato: circa 13.000 euro**
- **Insolvenza: n. 16 finanziamenti per euro 108.166**

Richieste presentate e prestiti erogati



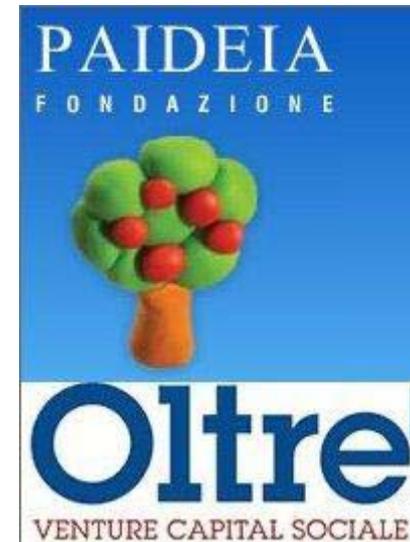
- **2.397 richieste pervenute**
- **469 prestiti erogati**
- **percentuale di ammissione: 20%**

## 2.1 n) Iniziative di microcredito in Piemonte

### Percorsi di Microcredito – Un caso di particolare interesse



perXmicro  
PERCORSI DI MICROCREDITO



## 2.1 n) la società: principali caratteristiche

### **Percorsi di Microcredito - Una compagine sociale solida ed esperta**

#### **La società (ragione ed oggetto sociale)**

Percorsi è una società (S.r.l., in seguito si trasformerà in S.p.A. o Coop), **in fase di avvio**, specializzata nell'erogazione di microcrediti a supporto della **crescita socio-economica di individui altrimenti esclusi dal credito tradizionale**. La società si propone come centro di ricerca, sviluppo e sperimentazione di innovativi modelli di “dar credito”, basati sulla valorizzazione della relazione personale e della rete.

#### **Operatività**

La sede è a Torino e opera in tutto il Nord Italia

#### **Capitale e soci fondatori**

Il capitale sociale è pari a 600.000 euro e raggiungerà nei prossimi tre anni i 2 milioni di euro.

I soci promotori sono la Fondazione Paideia e Oltre Venture\*: essi conferiscono alla neonata società solidità patrimoniale ed esperienza nel campo sociale.

Nota: Oltre Venture è stato il primo fondo di investimento sociale esistente in Italia, di Luciano Balbo.)

## 2.1 n) l'originalità del modello: il doppio binario prestiti al consumo e microcredito

### Percorsi di Microcredito

#### prodotti

La società offre due prodotti di finanziamento:

**microcredito per l'avvio o lo sviluppo di microimprese o per intraprendere un percorso formativo finalizzato all'aumento della professionalità, a soggetti diversamente esclusi dal sistema finanziario;**

**microcredito personale ai dipendenti del Terzo Settore (cooperative sociali, associazioni, ONG)**

Particolare importanza ricoprono i tempi di risposta al cliente (molto brevi) e i servizi pre e post finanziamento (stimato in circa 20 ore a cliente), svolti direttamente o tramite la rete.

#### Condizione per l'accesso

I due prodotti sono accomunati dalla **presenza di una RETE di riferimento forte**, rappresentata da associazioni e cooperative, in grado di “garantire” l'affidabilità e la serietà del richiedente.

Oltre alla funzione di *garante sociale*, la rete, svolge un ruolo fondamentale nel procacciare e pre-selezionare i clienti, determinando quindi una riduzione dei costi nella fase di promozione del prodotto e di indirizzare l'assistenza, supporto al cliente.

## 2.1 n) un obiettivo importante: la sostenibilità nel ML periodo

### Percorsi di Microcredito

#### Obiettivi:

- raggiungere significativi risultati in ambito sociale
- offrire servizi finanziari in maniera professionale
- raggiungere la **sostenibilità nel medio-lungo periodo**
- diventare nel tempo:

– riferimento per il sistema cooperativo, in particolare sociale, e per l'associazionismo;

– interlocutore privilegiato per tutti gli enti pubblici e privati che vogliono sviluppare progetti di microcredito sul territorio.

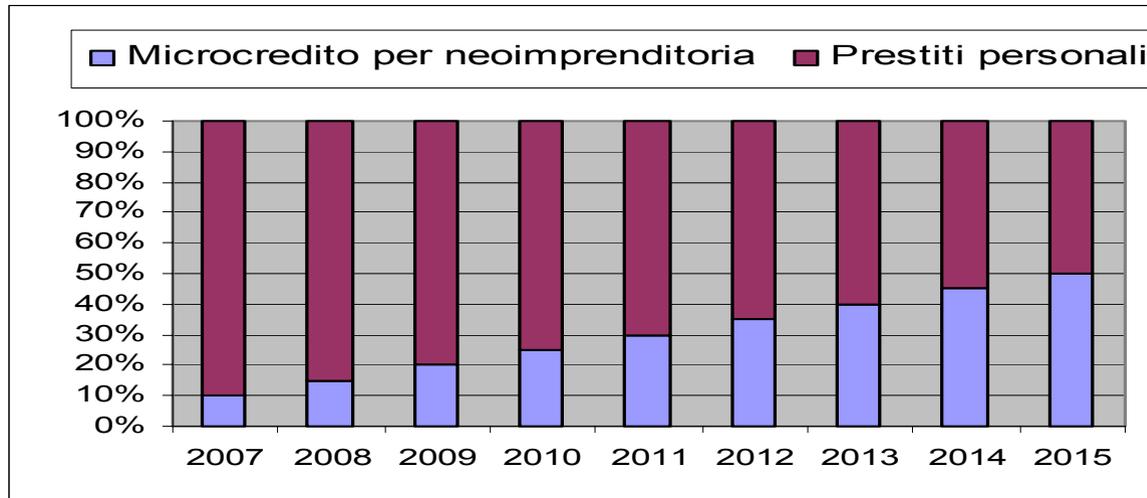
– Per raggiungere tali obiettivi la società dovrà sforzarsi di essere il più efficiente possibile, senza penalizzare l'efficacia.

– La selezione verrà condotta con criteri di merito.

– I prezzi applicati dovranno rispecchiare i costi sostenuti.

## 2.1 n) un modello innovativo con dei target importanti

### Percorsi di Microcredito



### Garanzia sociale e *cofinanziamento* dell'attività di microcredito con i prestiti personali (più remunerativi e meno rischiosi)

Si prevede una crescita importante sul doppio canale (prestiti personali, microcredito) con un trend nei primi tre anni di 2-5-20 milioni erogati.

L'obiettivo a regime è di 800 casi all'anno.

## 2.1 n) Le condizioni applicate sono coerenti con gli obiettivi

### Percorsi di Microcredito

#### Le condizioni

Costi praticati: TAN: 12%; TAEG: 12,8%

Importi erogati: Min: 5.000 euro; Max: 15.000 euro

Imborso: Rateale a 24, 36 mesi

Garanzie richieste: nessuna garanzia patrimoniale richiesta, garanzia sociale obbligatoria (appartenenza ad una rete).

Spese di istruttoria: 100 euro circa

I tassi applicati risultano inferiori a quelli di mercato, ma non sono agevolati; la società infatti, non usufruendo di *donazioni*, dovrà coprire tutti i costi applicando un prezzo adeguato al cliente.

Le spese di istruttoria sono basse, grazie alla standardizzazione delle procedure e al raggiungimento di una massa critica.

### Conclusioni

**In Piemonte le iniziative di microcredito sono numerose ed eterogenee; esiste però un problema di dimensioni**

**ul territorio regionale, le iniziative riconducibili al microcredito, nella sua definizione più ampia\*, sono numerose e variegate.**

**vari modelli individuati si differenziano per struttura organizzativa (si va dalle cooperative alle PPAA, dalle fondazioni bancarie alle associazioni, ...), target (dagli extracomunitari alle donne, dalle potenziali vittime di usura ai neoimprenditori), esperienza (da quelle decennali a quelle in fase di avvio), fonti di finanziamento (dai fondi pubblici a quelli privati), servizi offerti, obiettivi, etc.**

**icuramente, nel panorama nazionale, il Piemonte rappresenta uno dei principali laboratori di sperimentazione" del microcredito; a fronte però di un elevato numero di iniziative presenti, la dimensione relativa, in particolare se riferita alle esperienze analoghe negli altri paesi europei, è risultata ridotta (come meglio evidenziato in seguito, il problema più che regionale è nazionale).**

**Forma di credito caratterizzata da importi di basso ammontare erogati, senza garanzie reali, a soggetti deboli.**

### Conclusioni

**Ogni anno in Piemonte vengono erogati circa 500 microprestiti.**

**L'importo medio erogato è pari a 12.500 euro (considerando i casi particolari di prestito d'onore e MAG 4 sale a 28.000 euro)**

**La "dimensione media" delle iniziative individuate è di circa 45 finanziamenti annuali erogati.**

**Il 30% delle iniziative individuate presenta dimensioni ridottissime (minore di 10 finanziamenti annui).**

**Le iniziative che presentano le dimensioni maggiori riguardano le "agevolazioni pubbliche" che rientrano in questo ambito (Prestito d'onore, Microcredito Comunitario di Torino, Fondo di Garanzia Femminile Regione Piemonte).**

**Tra le iniziative individuate alcune, essendo relative a progetti spot, possono considerarsi ormai concluse, altre, in fase di avvio, potrebbero fornire un impulso importante allo sviluppo del microcredito in Piemonte (l'obiettivo di PerMicro è arrivare a 800 microprestiti annui).**



**Sul territorio regionale esistono alcune iniziative che, pur non rientrando tra quelle classificabili come microcredito, soddisfano una parte della domanda del target individuato**

**In particolare si fa riferimento al mondo delle agevolazioni e alle iniziative per la creazione di impresa presenti sul territorio regionale.**

**Tra le varie, sono state prese in considerazione, a titolo esemplificativo, quelle più rappresentative:**

**Gli sportelli per la creazione di impresa - il caso MIP**

**Alcune agevolazioni regionali per la creazione di impresa**

**UnionEtica e i "Piccoli Sussidi"**

**In Piemonte si contano annualmente circa 300 progetti finanziati (una parte di questi rientra nel target di riferimento).**

## 2.2 a) Le iniziative assimilabili/complementari

### Sportelli Provinciali per la creazione di impresa – Misura D3 POR



**Ente Promotore**

**Province piemontesi - Regione Piemonte**

**Altri soggetti coinvolti**

**Soggetti a cui è stata affidata la gestione degli sportelli, Centri per l'Impiego, Sportelli Unici**

#### Linee di intervento

- **Linea 1 – Interventi di supporto all'imprenditorialità**
- **Linea 2 – Consulenza per la creazione di impresa (assistenza ex ante)**
- **Linea 3 – Servizi di tutoraggio e consulenza (assistenza ex post)**



## 2.2 b) Le iniziative assimilabili/complementari

### MIP – Mettersi in proprio



ente Promotore

Provincia di Torino – Regione Piemonte

Altri soggetti coinvolti

Soggetti a cui è stata affidata la gestione del MIP

<b>PRINCIPALI RISULTATI (12/12/2002 – 31/08/2006)</b>	
<b>Preaccoglienza - Numero contatti</b>	<b>20.458</b>
<b>Accoglienza - Numero progetti accolti</b>	<b>5.340</b>
<b>Proseguono dopo l'accoglienza</b>	<b>2.280</b>
<b>Proseguono dopo lo sviluppo del business plan</b>	<b>1.795</b>
<b>Elaborano il piano di fattibilità e ottengono la validazione</b>	<b>617</b>
<b>Avviano l'impresa</b>	<b>534</b>
<b>Richieste di agevolazione presentate</b>	<b>819</b>
<b>Linea 4 - misura D3 POR ob. 3</b>	<b>59 %</b>
<b>Misura 4.2.a Docup Ob. 2 e Phasing out</b>	<b>26 %</b>
<b>LR 22/97 (ex LR 28)</b>	<b>9 %</b>
<b>Altre</b>	<b>6 %</b>

## 2.2 c) Le iniziative assimilabili/complementari

Iniziativa	<b>Linea 4 - misura D3 POR ob. 3</b>
ente Promotore	<b>Regione Piemonte</b>
Altri soggetti coinvolti	<b>Finpiemonte SpA, Sportelli D3, Banche convenzionate</b>

### Dimensione

Importi previsti (contributi):  
- 465 euro mensile di sostegno al reddito per max 6 mesi (per ogni socio, max 5)  
- max euro 5.164 in conto capitale a copertura spese di costituzione

Importo medio ammesso: 7.400 euro

Numero ammessi dall'inizio dell'iniziativa (06/2003 – 03/2007): 1.652

Totale importo ammesso: 13.017.952 euro

Numero finanziamenti annuo: 440

### Efficacia/Razionamento

Target: nuove imprese i cui progetti siano stati validati dagli sportelli D3

Vincoli all'accesso: derivanti dal target

Vincoli all'erogazione: non sono particolarmente restrittivi vista la percentuale di ammissione: 96%

Presenza di code: non sono presenti code

Dispersione: le modalità di accesso determinano dispersione delle risorse (non esistono vincoli economici all'accesso)

## 2.2 d) Le iniziative assimilabili/complementari

Iniziativa

**Misura 4.2.a Docup Ob. 2 e Phasing out**

ente Promotore

**Regione Piemonte**

Altri soggetti coinvolti

**Finpiemonte SPA, Banche convenzionate**

### Dimensione

#### Importi previsti:

contributo pari al 25% dell'investimento, max 50.000 euro; finanziamento a tasso zero fino al 60% dell'investimento, max 300.000 euro; finanziamento bancario del restante 15% alle migliori condizioni di mercato  
Investimento min: 15.000 euro

Importo medio ammesso: 16.000 euro di contributo, 61.706 euro di finanziamento

Numero ammessi dall'inizio dell'iniziativa (6/2003 – 03/2007): 533

Totale importo ammesso: 42.253.656 euro

Numero finanziamenti annuo: 142

### Efficacia/Razionamento

Target: nuove imprese costituite a seguito dei servizi di sostegno previsti dalle Misure D3, D4 e E1 POR

Vincoli all'accesso: derivanti dal target

Vincoli all'erogazione: non sono particolarmente restrittivi vista la percentuale di ammissione: 89%

Presenza di code: non sono presenti code

Dispersione: le modalità di accesso determinano dispersione delle risorse

## 2.2 e) Le iniziative assimilabili/complementari

Iniziativa

**LR 22/97 (ex LR 28)**

ente Promotore

**Regione Piemonte**

Altri soggetti coinvolti

**Finpiemonte SPA, Banche convenzionate**

### Dimensione

#### Importi previsti:

- contributo max di 12.911 euro per spese di avvio
- contributo max di 5.164 euro e non oltre il 50% delle spese per servizi di assistenza tecnico gestionali
- finanziamento a tasso agevolato max 103.291 per investimenti

Importo medio erogato: 40.000 euro per finanziamento  
11.000 euro per contributo

Numero ammessi dal 2003 al 03/2007: 1.645

Totale importo erogato: 84.818.171 euro

Numero finanziamenti annuo: 387 circa

### Efficacia/Razionamento

Target: giovani, soggetti disagiati (disoccupati, in mobilità,..), donne, emigrati piemontesi.

Vincoli all'erogazione: non sono particolarmente restrittivi vista la percentuale di ammissione: 87%

Presenza di code: non sono presenti code

Dispersione: le modalità di accesso determinano dispersione delle risorse

## 2.2 f) Le iniziative assimilabili/complementari

### Piccoli Sussidi – Misura B1 POR



**ente Promotore**

**Regione Piemonte**

**Altri soggetti  
coinvolti**

**Union.Etica – raggruppamento temporaneo  
d'impresa formato da Unionfidi S.C. e Banca  
Popolare Etica: soggetto a cui è stata affidata la  
gestione della Sovvenzione Globale**

#### Linee di intervento

- **Azione 1 – Creazione e consolidamento dei consorzi di cooperative**
- **Azione 2 – Miglioramento servizi offerti dalle strutture operanti nell'ambito dell'esclusione sociale (terzo settore)**
- **Azione 3 – Contributi ai singoli soci lavoratori di cooperative**
- **Azione 4 – Capitalizzazione delle cooperative sociali**

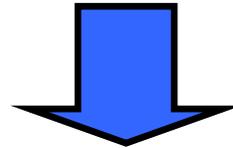
## 2.2 f) Le iniziative assimilabili/complementari

### Union.Etica – Piccoli Sussidi



#### AZIONE 1 - Creazione e consolidamento dei consorzi di cooperative

Soggetti beneficiari	Forme di intervento	Fondi disponibili
Consorzi sociali, di cui all'art. 8 L. 381/91	Contributo in c/capitale pari al 100% nel Bando 2003 delle spese agevolabili e all'80% nel Bando 2005 (100% per i consorzi neocostituiti): max € 51.646, min € 15.000.	Bando 2003: 300.000 €  Bando 2005: 552.000 €



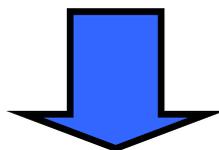
#### RISULTATI

	Progetti Pervenuti	Progetti finanziati	Fondi impiegati	Importo medio
<b>Bando 2003</b>	17	12	Euro 483.568	Euro 40.297
<b>Bando 2005</b>	17	13	Euro 450.325	Euro 34.640

## 2.2 f) Le iniziative assimilabili/complementari

### AZIONE 2 - Miglioramento servizi offerti dalle strutture operanti nell'ambito dell'esclusione sociale

Soggetti beneficiari	Forme di intervento	Fondi disponibili
Associazioni di promozione sociale, organizzazioni di volontariato, altre associazioni, fondazioni, ONG aventi qualifica di ONLUS	Contributo in c/capitale pari al 100% nel Bando 2003 e all'80% nel Bando 2005 delle spese agevolabili: max € 15.494, min € 5.165.	Bando 2003: 200.000 € Bando 2005: 146.000 €



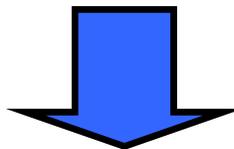
### RISULTATI

	Progetti Pervenuti	Progetti finanziati	Fondi impiegati	Importo medio
<b>Bando 2003</b>	20	7	Euro 87.530	Euro 12.504
<b>Bando 2005</b>	14	9	Euro 99.129	Euro 11.010

## 2.2 f) Le iniziative assimilabili/complementari

### AZIONE 3 - Contributi ai singoli soci lavoratori di cooperative

Soggetti beneficiari	Forme di intervento	Fondi disponibili
Singoli soci lavoratori svantaggiati	Contributo pari al 50% delle quote di aumento di capitale sociale a carico del socio lavoratore svantaggiato: max € 1.549, min € 250.	Bando 2003: 200.000 €  Bando 2005: 165.000 €



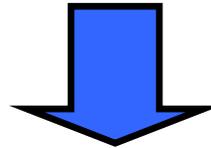
### RISULTATI

	Progetti Pervenuti	Progetti finanziati	Fondi impiegati	Importo medio
<b>Bando 2003</b>	213	165	Euro 119.546	Euro 724
<b>Bando 2005</b>	150	124	Euro 63.879	Euro 515

## 2.2 f) Le iniziative assimilabili/complementari

### AZIONE 4 - Capitalizzazione delle cooperative sociali

Soggetti beneficiari	Forme di intervento	Fondi disponibili
Cooperative sociali di tipo B; cooperative di tipo A finalizzate alla promozione e integrazione sociale delle categorie svantaggiate	Contributo in c/capitale pari al 100% del progetto di investimento, correlato ad un aumento di capitale sociale: max € 51.646, min € 5.000	Bando 2003: 700.000 € Bando 2005: 1.426.747 €



### RISULTATI

	Progetti Pervenuti	Progetti finanziati	Fondi impiegati	Importo medio
<b>Bando 2003</b>	29	22	Euro 842.943	Euro 38.315
<b>Bando 2005</b>	43	36	Euro 1.074.597	Euro 29.450

### **Conclusioni**

---

**In Piemonte si contano circa 300 progetti finanziati**

**In Piemonte si contano annualmente circa 300 progetti finanziati; una parte di questi soddisfa il target di riferimento.**

**MIP, con i servizi di accompagnamento e supporto forniti, risulta sicuramente un'iniziativa di particolare interesse.**

## 2.3 Gli intermediari non bancari



L'analisi dell'offerta si conclude con la fetta di mercato, anno dopo anno sempre più importante, coperta dagli intermediari non bancari.

Tali operatori, specializzandosi su determinati target, forniscono risposte adeguate a una parte della domanda che le banche non riescono a soddisfare.

Seguono alcune indicazioni sulle dimensioni e sulle caratteristiche del fenomeno, particolarmente dinamico negli ultimi anni.



## 2.3 Gli intermediari non bancari: un mercato in crescita

**Il credito al consumo rappresenta una quota sempre più importante del mercato**

Il mercato del credito al consumo in Italia è attualmente suddiviso fra le banche e gli intermediari specializzati (questi ultimi organizzati nella forma di società finanziarie o di gestione di gruppi bancari o industriali, oppure nella forma di divisioni di banche del tutto autonome).

### **I plus del mercato del credito al consumo degli intermediari non bancari**

#### **Domanda**

Elevato contenuto di servizio offerto:

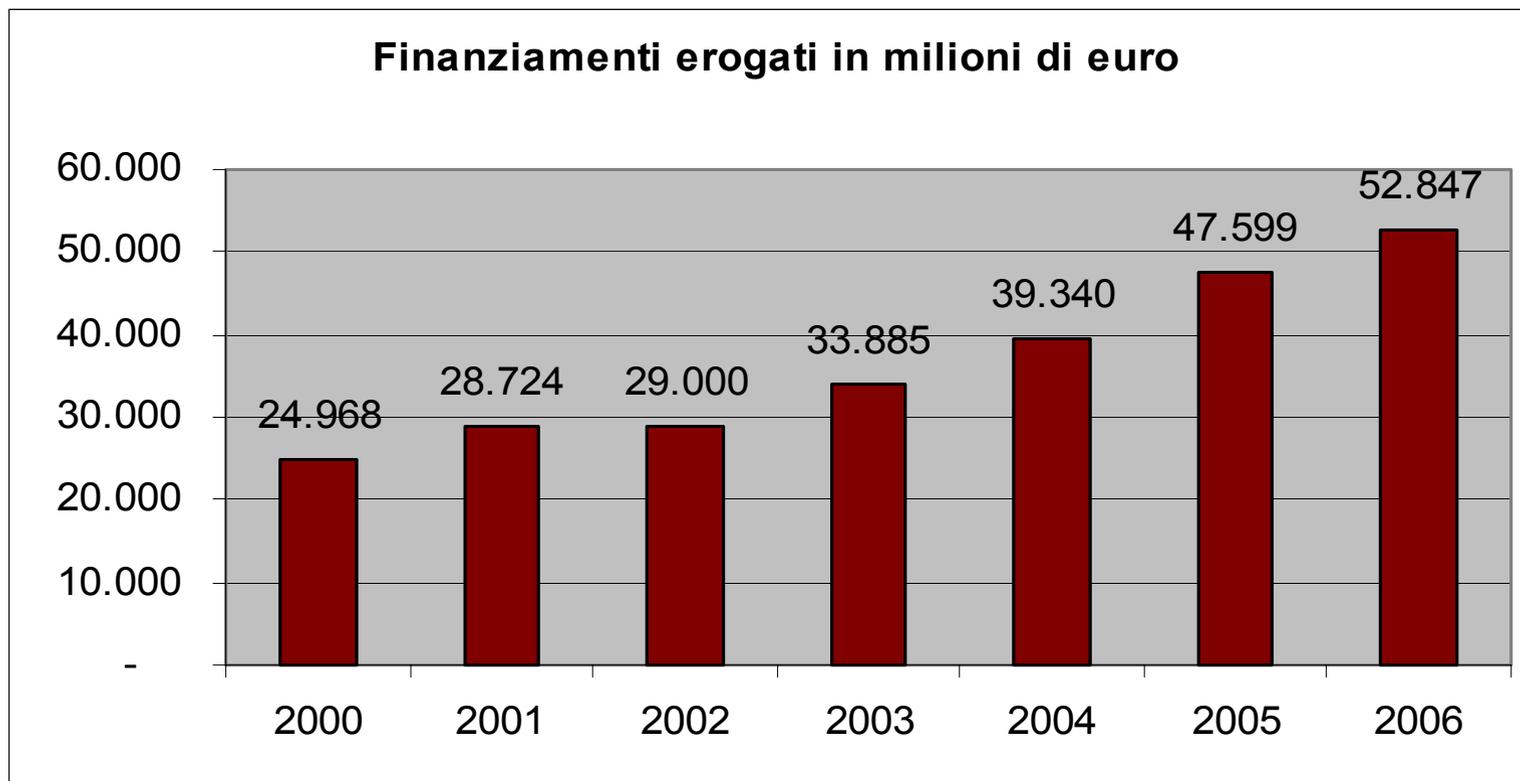
- comodità, derivante dalla possibilità di ottenere l'agevolazione finanziaria direttamente presso il punto vendita del bene/servizio da acquistare
- velocità di erogazione
- semplicità delle procedure

#### **Offerta**

- Migliore segmentazione del mercato e targeting
- Maggiore capacità di raggiungere il cliente
- In certi casi, minori vincoli di trasparenza e problemi di immagine

## 2.3 Gli intermediari non bancari

**Il mercato del credito al consumo\* è da anni in continua espansione**



Fonte: Assofin – Associazione italiana del credito al consumo e immobiliare

**\*Credito al consumo: finalizzato, cessione del quinto, carte di credito, acquisto veicoli,...**

## 2.3 Gli intermediari non bancari

### Tassi di interesse effettivi globali medi e tassi usurari

CATEGORIE DI OPERAZIONI	CLASSI DI IMPORTO	TASSI MEDI	TASSI USURAI
	in unità di euro	(su base annua)	(su base annua)
APERTURE DI CREDITO IN CONTO CORRENTE	fino a 5.000	13,09	19,635
	oltre 5.000	9,9	14,85
CREDITI PERSONALI E ALTRI FINANZIAMENTI ALLE FAMIGLIE EFFETTUATI DALLE BANCHE		10,23	15,345
ANTICIPI, SCONTI COMMERCIALI, CREDITI PERSONALI E ALTRI FINANZIAMENTI EFFETTUATI DAGLI INTERMEDIARI NON BANCARI	fino a 5.000	17,19	25,785
	oltre 5.000	12,78	19,17
PRESTITI CONTRO CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO	fino a 5.000	16,48	24,72
	oltre 5.000	10,26	15,39
CREDITO FINALIZZATO ALL'ACQUISTO RATEALE E CREDITO REVOLVING	fino a 1.500	16,39	24,585
	oltre 1.500	16,84	25,26
	fino a 5.000		
	oltre 5.000	10,58	15,87

Fonte: Ufficio Italiano Cambi – Periodo di applicazione 1 aprile – 30 giugno 2007

## **2.3 Gli intermediari non bancari**

### **Conclusioni**

---

**La presenza sul mercato di alcuni operatori non bancari determina una maggiore possibilità di accesso al credito a target più rischiosi, ovviamente a condizioni maggiormente onerose:**

**maggiori tassi di interesse;**

**maggiori costi di istruttoria pratica e accessori (assicurazioni,...);**

**tecniche di riscossione crediti più spregiudicate.**

## 1. ANALISI DELLA DOMANDA

- Definizione del target
- La domanda – analisi aggregata
- La domanda – analisi specifiche

## 2. ANALISI DELL'OFFERTA

- Mappatura delle esperienze di Microcredito in Piemonte
- Le esperienze assimilabili/complementari
- Le fonti alternative

## 3. CONFRONTO CON L'EUROPA

- L'Italia in Europa
- Il caso francese

- 3.1 L'Italia e l'Europa

- 3.2 Il ruolo del FEI nel Microcredito

- 3.3 Un caso di successo in Francia: l'ADIE

## 3.1 Caratteristiche del Microcredito in Europa

---

Dati riguardanti i progetti di Microcredito attivati in Europa:

- Prestito medio: 7000 euro circa
- Durata del prestito medio: 2 anni e mezzo
- Tasso di interesse medio: 8%
- Performance: tasso di recupero al 91%
- Il 39% dei beneficiari sono donne
- Target: persone povere, disoccupati, coloro che ricevono sussidi statali, immigrati
- Metodologia di prestito: *individual lending*

*fonte: Micro.bo Ass – dicembre 2005*

## 3.1 In Italia: tanti progetti pochi beneficiari

---

### **Numero e dimensioni dei programmi di Microcredito attivati in Italia**

- In termini di numero di programmi di microfinanza attivati l'Italia rappresenta poco più del **20%** del totale (in Europa e nei paesi in transizione).
- In termini di beneficiari l'Italia rappresenta a malapena l'**1%** del totale raggiunti dai programmi di microfinanza europei.

## 3.2 Il FEI ed il microcredito



- **Il Fondo Europeo per gli Investimenti**
- **Lo sportello garanzie del programma MAP**
- **Le nuove iniziative**

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

### Che cosa è il FEI?

➤ **Creato nel 1994, il FEI fa parte del gruppo BEI ed è l'istituzione finanziaria europea specializzata in capitale di rischio e garanzie a favore delle PMI.**

➤ **Azionariato:**

- **61,9% BEI**
- **30% Commissione Europea**
- **8,1% Banche e istituzioni finanziarie europee**

➤ **Obiettivi:**

- **Perseguire gli obiettivi comunitari (creazione di PMI, crescita, sviluppo regionale, occupazione, innovazione, ...)**
- **Generare redditività adeguata**

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

### **Caratteristiche principali del FEI**

- Braccio operativo del gruppo BEI specializzato nel settore del capitale di rischio e nelle garanzie di portafoglio a favore delle PMI
- Status: Banca Multilaterale di Sviluppo
- Istituzione finanziaria “Tripla A” (ratings S&P/Moody’s/Fitch)
- Ponderazione del rischio: Basilea II 0%
- Operatore chiave in mercati di nicchia
- Specialista in operazioni di ingegneria finanziaria

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

### **Il Programma pluriennale(MAP) a favore delle imprese 2001 – 2006: l' Italia è rimasta esclusa**

FEI ha maturato una notevole competenza nel settore della microfinanza fornendo garanzie s  
ortafogli di microcrediti agli intermediari finanziari, a titolo dello sportello garanzie d  
rogramma MAP.

Caratteristiche:

Concepito per incoraggiare microcredito erogato da banche/intermediari

Garanzie per micro-imprese (fino a 10 dipendenti)

Beneficiari: istituzioni finanziarie che collaborano con ONG e altre organizzazioni per fornir  
"accompagnamento" appropriato

Le controparti del FEI sono rappresentate, in 7 paesi diversi, da: *Adie* (Francia), *Kf*  
Germania), *First Step* (Irlanda), *The Prince's Trust + The Enterprice Fund* (Regno Unito)  
*ultura Sparebank* (Norvegia), *Fonds de Participation* (Belgio) e *La Caixa* (Spagna).

Copertura della garanzia al 75%

Microprestiti: importi fino a 25.000 euro

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

**Il FEI è l'istituzione leader in Europa nell'ambito delle garanzie per microfinanze**

risultati (marzo 2006):

circa 26.000 PMI hanno beneficiato di microprestiti a titolo dello sportello microcredito del MAP

circa 127 milioni di euro di garanzie in essere per microprestiti

nuove aree di intervento: cartolarizzazione nel microcredito

tra il 2005 e il 2006, il FEI ha partecipato alla strutturazione e organizzazione di prestiti a istituzioni del microcredito e ha agito da garante per la prima operazione di cartolarizzazione di microcredito in Europa. Le due iniziative avviate (Balcani e sud-est europeo) si tradurranno in un finanziamento diretto di circa 25.000 microprestiti per un valore massimo di 120 milioni di euro

Il FEI sostiene le Istituzioni di Microfinanza (IMF) assicurando il funding a lungo termine.

La commissione europea ha proposto un nuovo mandato, denominato PIC, per proseguire le attività del MAP.

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

**Le nuove iniziative: il PIC – Programma Quadro per la Competitività e l’Innovazione**

**Durata: 01/01/2007 – 31/12/2013**

**Settore: Competitività e Innovazione**

**Competenza: Commissione Europea – DG Impresa e Industria**

**Dotazione Finanziaria: 3.621.300.000,00 euro**

**Normativa: Decisione n° 1639/2006/CE del 24/10/2006**

### Obiettivi:

- promuovere la competitività delle imprese, in particolare delle PMI;
- promuovere tutte le forme di innovazione, compresa l’eco-innovazione;
- accelerare lo sviluppo di una società dell’informazione sostenibile, competitiva, innovativa e capace d’integrazione;
- promuovere l’efficienza energetica e fonti energetiche nuove e rinnovabili in tutti i settori, compreso i trasporti.

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

Il PIC si articola in 3 sottoprogrammi, ognuno dei quali deriva da precedenti programmi



**EIP - Programma  
per l'innovazione e  
l'imprenditorialità**



- **MAP**  
- **Innovation (6°PQ)**  
- **LIFE environment**

**ICT - Programma  
di sostegno alla  
politica in materia di  
tecnologie  
dell'informazione e  
della comunicazione**



- **eTen**  
- **e Content**  
- **MODINIS**

**IEE - Programma  
Energia Intelligente  
- Europa**



**Programma Energia  
Intelligente per  
l'Europa:**  
- **STEER**  
- **SAVE**  
- **ALTENER**

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

**Il budget 2007 – 2013 prevede risorse importanti  
per gli strumenti finanziari a favore delle PMI**

<b>PROGRAMMA SPECIFICO</b>	<b>Milioni di Euro</b>	<b>% sul totale</b>
Programma innovazione e imprenditorialità	2.166	60%
di cui attività di eco-innovazione	430	12%
di cui servizi a sostegno delle imprese e dell'innovazione	606	17 %
<b>di cui strumenti finanziari a favore delle PMI</b>	<b>1.130</b>	<b>31%</b>
Programma ICT	728	20%
Programma Energia Intelligente - Europa	727	20%
Totale	3.621	100%

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

### **Gli obiettivi e gli strumenti disponibili dell'EIP**

#### Obiettivi

- Accesso al credito per l'avviamento e la crescita delle PMI;
- Cooperazione transfrontaliera tra PMI;
- Innovazione ed eco-innovazione;
- Cultura dell'imprenditorialità e dell'innovazione;
- Supporto alle politiche Comunitarie a sostegno dell'imprenditorialità

#### Strumenti

- Strumenti finanziari gestiti dal FEI
- Servizi di supporto alle imprese Europee e all'innovazione
- Studi ed analisi
- Sviluppo delle politiche Comunitarie
- Progetti di innovazione, azioni pilota, creazione reti,...

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

### **Il FEI è responsabile per l'attuazione degli strumenti finanziari a favore delle PMI del Programma EIP**

#### **Gli strumenti gestiti dal FEI**

- Servizi di supporto alle PMI innovative e a forte crescita (GIF)
- Schema per la crescita delle competenze (CBS)
- **Garanzie per PMI (SMEG – SME Guarantee Facility)**

**Fornire garanzie/co-garanzie a schemi di garanzia o direttamente ad intermediari finanziari.**

**-Garanzie su debiti,**

**- Equity**

**- Microcredito.**

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

### **EIF - Micro-credit Guarantee Window - Le caratteristiche**

**Garanzia parziale a copertura dei portafogli di microcrediti erogati a microimprese tramite partner locali.**

#### **Caratteristiche**

- **Garanzia diretta agli intermediari che erogano i microcrediti**
- **Garanzia indiretta/controgaranzia agli intermediari che ricevono garanzie dalle istituzioni di microfinanza locali.**
- **Copertura della garanzia: 75% dell'importo**
- **Il fondo viene messo a copertura degli importi secondo un moltiplicatore contrattato con il FEI e stabilito in base alle perdite cumulate previste dal mediatore.**
- **Durata della garanzia: 5 anni per ogni microcredito erogato**
- **Garanzie per micro-imprese (fino a 10 dipendenti)**
- **Importo massimo: 25.000 euro**
- **Periodo di ammortamento min: 12 mesi**
- **Finalità del prestito: prestiti o leasing a copertura di investimenti per lo sviluppo di impresa.**

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

**Per usufruire delle opportunità offerte dal FEI è necessaria una struttura adeguata. Per una start up può essere un vincolo enorme e un'opportunità.**

### Criteria Richiesti

- **Addizionalità: l'opportunità offerta dal FEI deve consentire di erogare un numero maggiore di finanziamenti**
- **Dimensione territoriale: Regionale - Nazionale**
- **Credibilità**
- **Standing adeguato**
- **Strutture tecnologiche adeguate per effettuare la reportistica richiesta**

## 3.2 Il FEI e il Microcredito

### **EIF - Micro-credit Guarantee Window – Normativa di riferimento**

**Le PMI non possono accedere direttamente alla garanzie erogate dal FEI, ma solo tramite i relativi partner locali e gli intermediari finanziari.**

**Vista la natura pubblica dell'aiuto fornito, l'iniziativa rientra nei requisiti e nella normativa degli aiuti di stato.**

- **Complementarità** (non sostituisce gli aiuti di stato ma stimola benefici supplementari)
- **Promozione e visibilità** (l'intermediario è obbligato a promuovere e a dare la giusta visibilità all'iniziativa)
- **Verifica e Controllo** (gli intermediari riconoscono alla Corte dei Conti Europea, alla Commissione e ai loro agenti la possibilità di accedere a informazioni e dati per accertare il corretto uso dei fondi)
- **La conformità alla normativa sugli aiuti di stato** (data la natura pubblica dei fondi il loro uso deve essere compatibile con la normativa sugli aiuti di stato)
- **Segnalazione** (gli intermediari devono fornire regolarmente i dati relativi all'attività svolta)



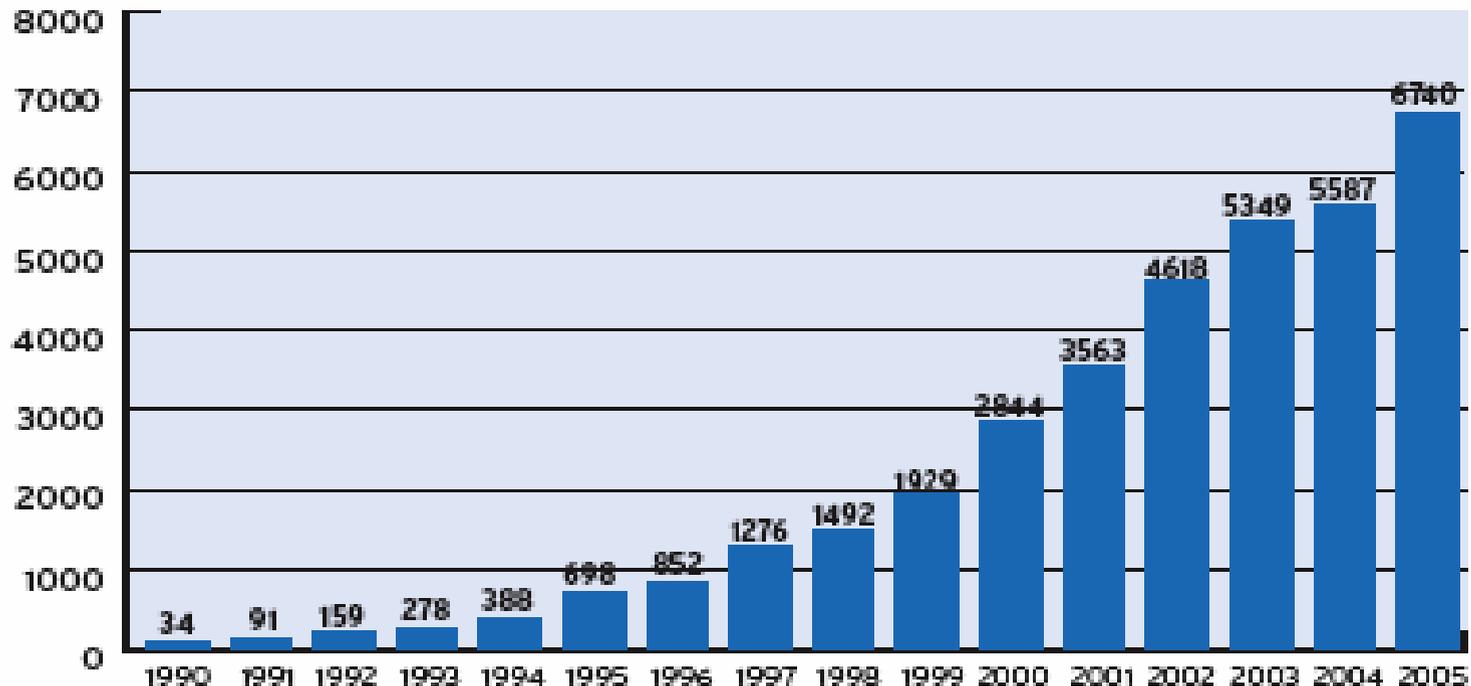
### 3.3 Perché ne parliamo?

no dei casi più rilevanti di successo nei paesi “sviluppati”.

n esempio di continua crescita quantitativa ed evoluzione strutturale.

ADIE misura in 300mila micro-prestiti anno la domanda potenziale in Francia

#### Numero di prestiti accordati da ADIE dalla sua creazione



## 3.3 Hanno rivelato un mercato di più di 7000 microcrediti l'anno

---

Dal 1989 ad oggi hanno concesso:

- 43.747 prestiti, per un montante totale superiore ai 118 mln.
- 37mila nuove imprese finanziate e
- 45mila posti di lavoro creati (1,2 in media prer impresa).

Nel 2006 hanno concesso:

- 7.570 microcrediti, per un totale di
- 24,085 mln di euro di microcrediti e
- 10,1 mln di prestiti d'onore.

Il tasso di sopravvivenza delle imprese create è del 64% a due anni e del 54% a 3 anni.

## 3.3 Da garante a erogatore

Nata nel 1989 grazie a Maria Nowak

La loro *mission* non è solo quella di finanziare dei micro-progetti a soggetti non bancabili ma, renderli bancabili (presentarli alle banche).

Forma giuridica:

- Sono un'associazione senza scopo di lucro.
- Nel **2003** hanno ottenuto dal governo una legge per la quale le ass. senza scopo di lucro possono erogare finanziamenti se questi sono dati a soggetti disoccupati e simili (target).
- Passano da soggetto garante e coadiuvante dell'istituto di credito a erogatore. Le banche concedono una linea di credito dedicata.
- L'ultima svolta importante in materia legislativa è stata una revisione dei tassi di usura, che rende possibile l'aumento dei tassi da parte degli enti finanziatori (2005-06).

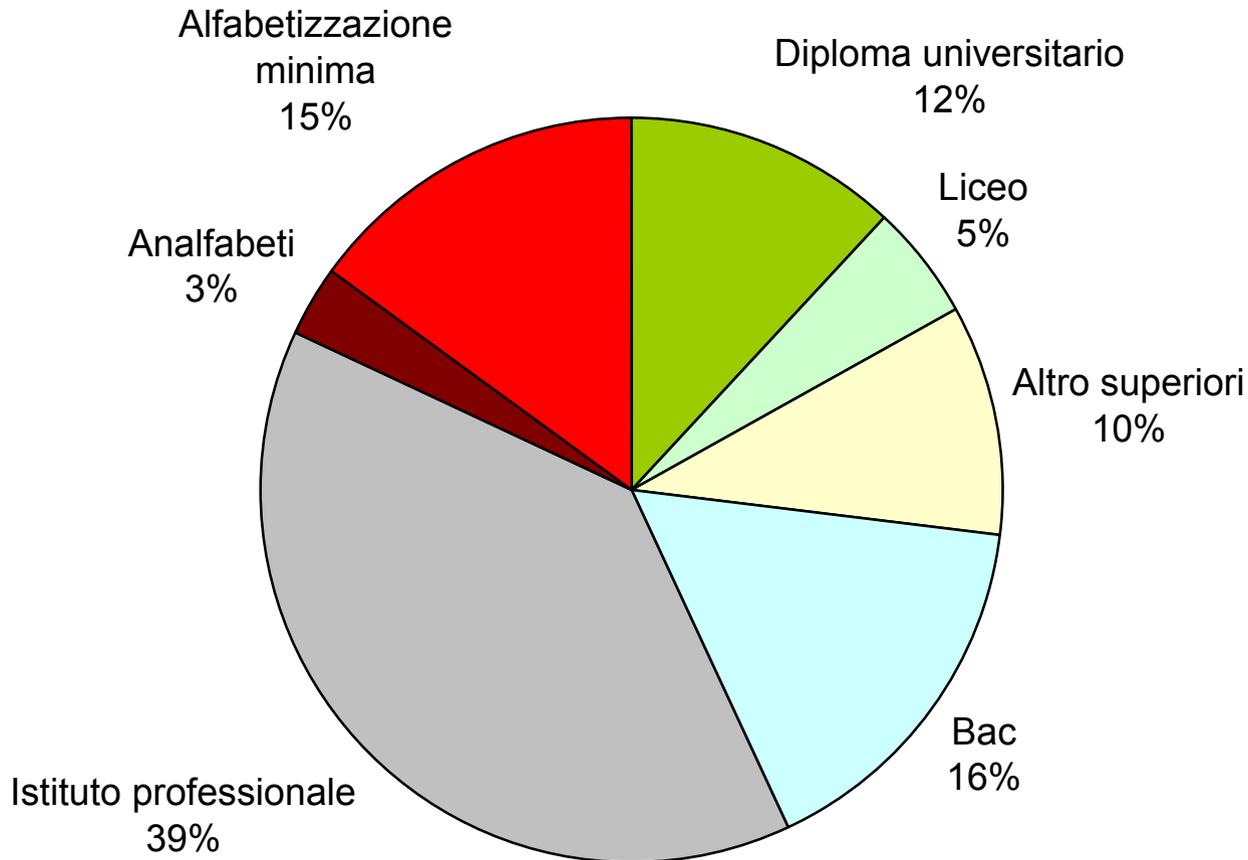
### 3.3 I clienti: il 75% delle persone che l'ADIE finanzia provengono dai circuiti dei sussidi statali.

Destinatari prestiti (tutti coloro esclusi dal sistema finanziario):

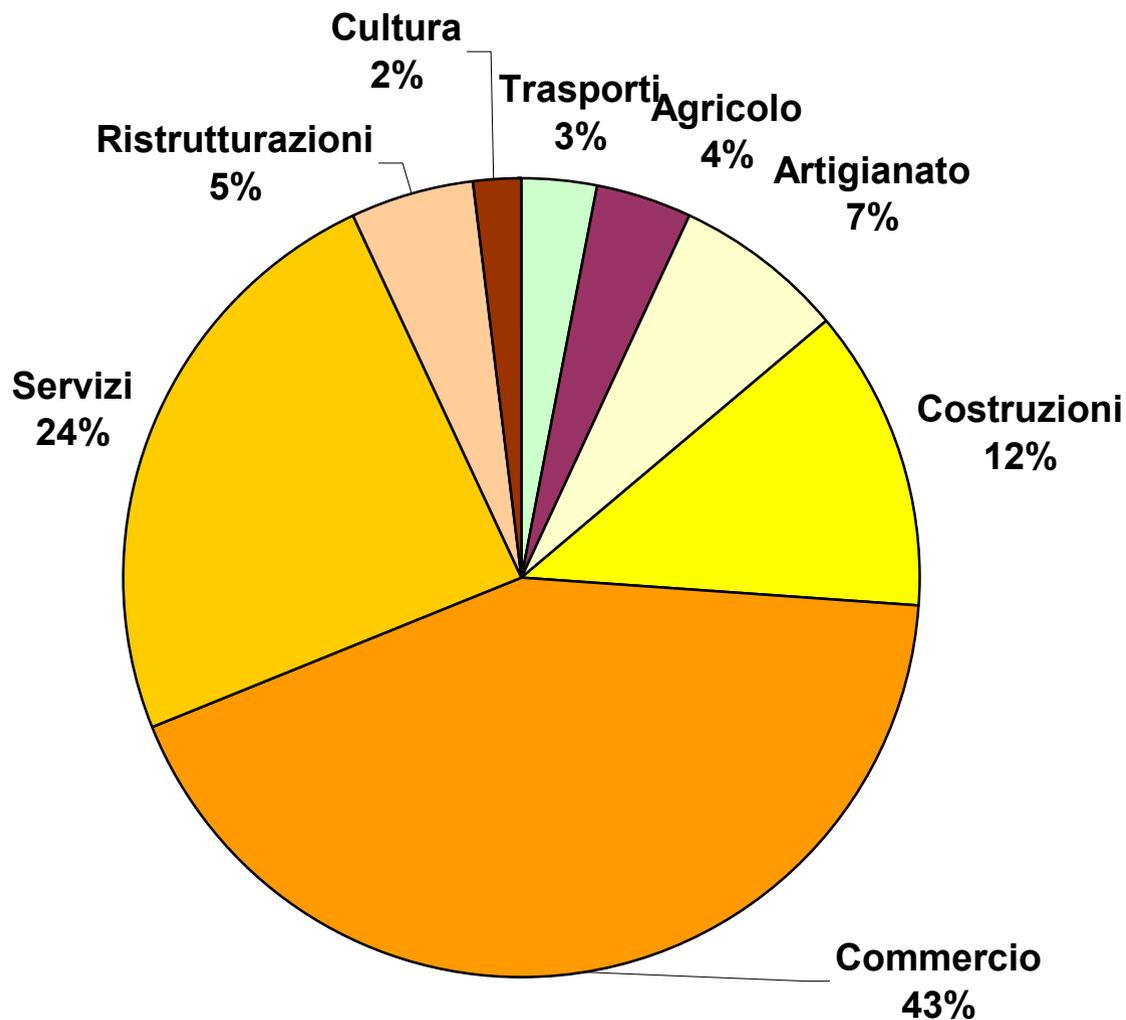
- Disoccupati
- Sussidiati per l'auto-impiego (25%)
- “Persone escluse dal mercato del lavoro e da quello finanziario”
- Lavoratori autonomi (ed imprese) che abbiano intrapreso un'attività da meno di 5 anni e che non siano bancabili, anche già finanziati (più del 10% sono imprese già loro clienti che chiedono un nuovo prestito. Vogliono arrivare al 20%.)
- Gli occupati dipendenti ed indipendenti sono circa il 10% della clientela totale.

### 3.3 Le caratteristiche del prestito: finanziamenti al di là del titolo di studi. L'importanza del seguito dopo lo start up.

**Scomposizione per livello di istruzione della clientela**



## Scomposizione per settore d'attività



## 3.3 Stranieri: gli imprenditori stranieri

sono il 13% del totale in Francia

---

### Perché prestare a loro?

Secondo uno studio di ADIE solo il 10% degli stranieri ha accesso al credito bancario, contro il 28% del totale degli imprenditori.

Per chiedere un prestito non ci sono condizioni rigide (solo un documento d'identità)

### Popolazioni nomadi

Hanno cominciato 20 anni fa.

Sono entrati lentamente tramite associazioni e conoscendo qualche famiglia, unica via possibile per entrare in queste comunità.

Importi minori, che non li rendono totalmente autonomi, ma gli premettono di cumulare i ricavi con gli aiuti statali e gli altri finanziamenti.

Progetti su commercio, micro-artigianato

Chiedono anche a loro qualche d'uno della famiglia che si faccia carica della cauzione.

(chiedono documenti d'identità, ma non di domiciliazione)

Paradossalmente sono sovente le pratiche più veloci: in 48 ore.

I rimborsi sono superiori alla media.

## 3.3 Le caratteristiche del prestito: le condizioni e le garanzie richieste

**Tasso applicato:** tassi del tesoro +0,30% (tasso applicato dalle banche) +3% = 7,02%.

**Montante massimo:** 5.000 per i microcrediti e fino a 10.000 euro con i prestiti d'onore (stessi criteri).

**Prestito medio** erogato: 3.200 euro

**Periodo:** fino a 24 mesi, (5 anni per prodotti specifici: EDEN)

**Tempo medio del prestito:** 18 mesi (l'accompagnamento dura tanto quanto il prestito)

Durata della **pratica** 30 giorni

I **prestiti d'onore** possono cumularsi al microcredito ed hanno un tasso di interesse pari a zero.

### 3.3 Il percorso tipico e gli attori: dal primo contatto all'erogazione

Grande evento annuale: “settimana del microcredito” pubblicizzata e promossa in tutta Francia.

Telefonate n. verde (consulente preposto all'accoglienza – salariato)

I colloquio (dipendenti)

Comitato del credito (i consulenti salariati presentano il progetto e i volontari prendono decisione)

- Il tempo medio di sbrigo di una pratica (fra il primo contatto e la decisione) è un mese.

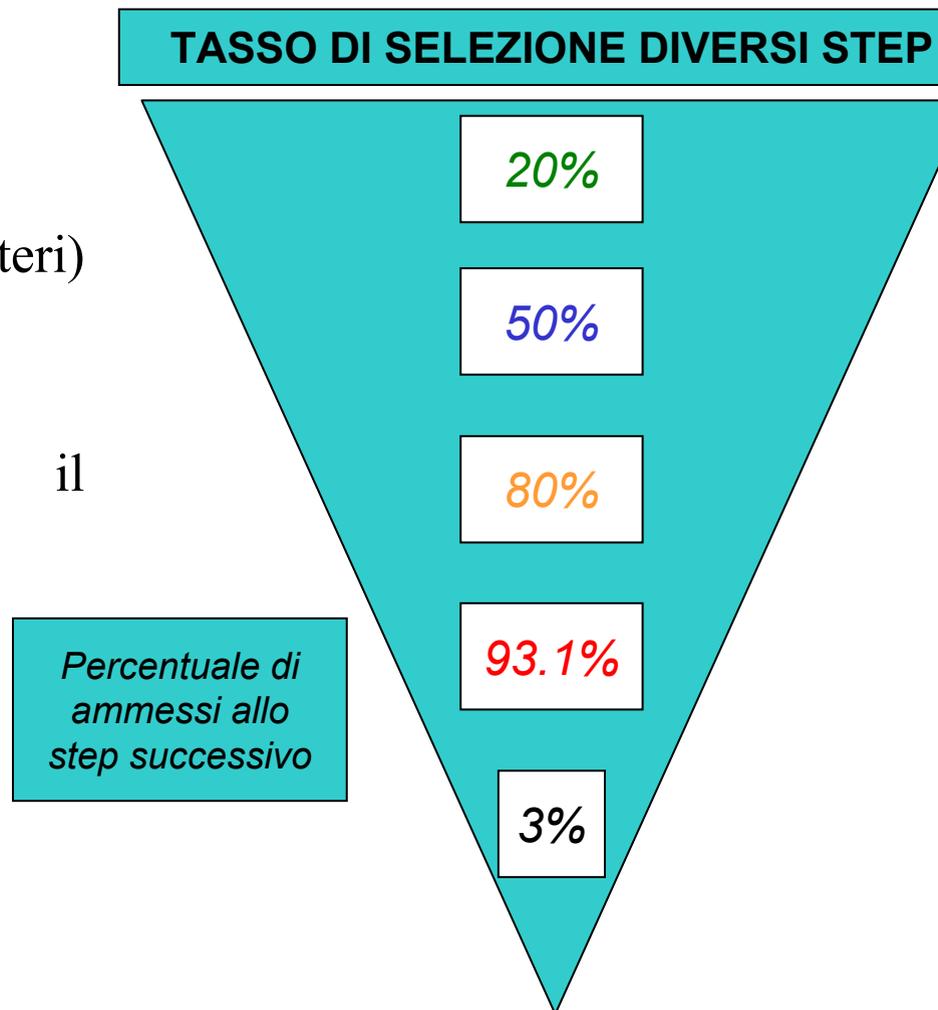
Erogazione: nel 70% dei casi è direttamente l'AIDE che eroga.

Accompagnamento ex post attraverso la sua struttura (contabilità, gestione, inserimento n circuito bancario).

- Stanno pensando ad accompagnamento ex-ante.

### 3.3 Selezione e tasso di razionamento

Grande evento annuale  
Telefonate **n. verde** (macro-criteri)  
(90.000)  
I colloquio (19.000)  
Comitato del credito (a volte il  
responsabile dei consulenti) (9.500).  
Erogazione (7.500)  
**Re-found**  
Perdite dell'associazione  
(- garante, -30% banche)



### 3.3 Il razionamento, criteri di selezione: si premia lo spirito imprenditoriale del richiedente più che il progetto.

**criteri di scelta:** incentrato sulle capacità imprenditoriali della persona ancor più che sulla bontà finanziaria del progetto. Non credono troppo nei sistemi di scoring fatto sui progetti, piuttosto sulle informazioni che hanno sul richiedente (per questo hanno sistemi informatici avanzati, che danno un voto, anche se non selettivo).

affinano sempre più gli strumenti informatici: hanno un sistema per la gestione dei clienti e dei rimborsi, che hanno integrato con elementi statistici relativi al passato dei creatori di impresa per avere una valutazione scoring.

e la prima selezione viene fatta dai dipendenti, la decisione finale spetta al **Comitato del credito** (a volte il responsabile dei consulenti).

► La decisione finale viene presa in ogni caso sempre da qualcuno diverso da chi ha istruito la pratica.

### 3.3 Le garanzie: l'importanza del "garante"

**Garante:** qualche d'uno dell' "entourage" della persona amici o parenti (non coniuge) si impegna a rimborsare il 50% del prestito se il cliente non rimborsa. Gioca più un ruolo di pressione sociale. (Non hanno fatto un'analisi dei rischi di chi mette la cauzione, puntano piuttosto sul ruolo che ricopre la persona).

Lavoro preventivo con i clienti (da parte del consulente) per mettere in chiaro che sia loro che colui che mette la cauzione saranno perseguiti se non rimborsano (sms 15 gg prima del primo "ricordati che fra 15 gg dovrai pagare la prima rata, pre-predisponi la liquidità necessaria sul conto").

Intervengono dal primo ritardo chiamando subito imprenditore e garante. Spesso anche quando i clienti dicono che non riescono a pagare è sufficiente telefonare al garante per ottenere il pagamento.

Se esito non positivo, vie giudiziarie.

Non sanno individuare un periodo "critico" preciso per i pagamenti delle rate, ma sanno che se un cliente comincia a non pagare la prima rata è quasi sicuro che non recupererà.

Rapporto con le associazioni per selezione o garanzie: hanno un network di (immigrati, donne, ...) che possono presentare il potenziale cliente, ma MAI la garanzia (esperienza negativa con la "garanzia morale" dell'associazione cattolica).

## 3.3 I beneficiari: alcuni esempi a)

ousset, 28 anni, maschio.

Nazionalità: marocchina

Difficoltà: Laura marocchina-tedesca non riconosciuta in Francia.

Esperienza lavorativa nel campo: venditore pescheria

Status pre-prestito: disoccupato da 6 mesi.

Oggetto: venditore ambulante di scarpe

Prestito ADIE 5000 euro

trik

Nazionalità: francese

Esperienza lavorativa nel campo: nessuna, ma formazione specifica e stage

Difficoltà: il gregge precedente è stato falciato da malattie, non-bancabile.

Status pre-prestito: stessa occupazione.

Oggetto: allevatore ovini

Prestito ADIE 2500 euro per il ri-acquisto di agnelli

Tenda

- Nazionalità: Senegalese
- Esperienza lavorativa nel campo: da dipendente 4 anni
- Difficoltà-molla: diploma ed esperienze non riconosciute, voler ricreare l'ambiente dei parrucchieri senegalesi.
- Status pre-prestito: stessa occupazione.
- Oggetto: parrucchiere a domicilio
- Prestito: 800 euro.

Catherine

- 50 anni
- Esperienza lavorativa nel campo: lungo la vita a metà fra hobby e professione. Da dei corsi e poi segue una formazione con l'idea di dar vita ad un'impresa.
- Difficoltà: senza l'appoggio delle banche, investe i propri risparmi nell'affitto-locale e acquisto-materiale. Ma alla fine del primo hanno necessità di liquidità.
- Status pre-prestito: stessa occupazione, indipendente.
- Oggetto: centro di ceramiche, vasellame
- Prestito 5000 euro ed un prestito d'onore di 2000 euro ma anche un seguito da parte di un volontario per il rilancio dell'attività e alcune questioni manageriali (contabilità, gestione, amministrazione).

### 3.3 I beneficiari: alcuni esempi b)

Uriel

Nazionalità: francese  
Esperienza lavorativa nel campo: a metà fra hobby e professione  
Difficoltà: non-bancabile.  
Status pre-prestito: stessa occupazione.  
Oggetto: atelier tessile  
Prestito ADIE non specificato

Margine

Nazionalità: Réunion  
Esperienza lavorativa nel campo: occupazione indipendente  
Difficoltà: non-bancabile.  
Status pre-prestito: stessa occupazione.  
Oggetto: veicolo per traino bancarella.  
Prestito I 5000 euro per comperare il mezzo per spostare il suo banco per la confezione e vendita di crepes .  
II 5000+2.500 di prestito d'onore per rimpiazzare il precedente veicolo.

Bénédicte

- Nazionalità: francese
- Et : 50 anni circa
- Esperienza pregressa: commerciale Telecom
- Difficolt : licenziamento in seguito a delocalizzazione dell'impresa.
- Status pre-prestito: lavori vari.
- Oggetto: riparazione e manutenzione informatica
- Prestito 4000 euro per start-up

Slim ne

- Nazionalità: francese
- Et : 25 anni circa
- Esperienza lavorativa nel campo: hobby e diplomato produzione nell'industria musicale.
- Difficolt : non-bancabile.
- Status pre-prestito: stessa occupazione.
- Oggetto: negozio di compra-vendita dischi usati.
- Prestito ADIE 1000 euro che gli mancano per dare vita all'attivit 

### 3.3 La raccolta: un portafoglio ricco e diversificato

Il montante prestiti solo per il **microcredito** nel 2006 rappresenta **24,1 milioni** di euro.

Finanziati da:

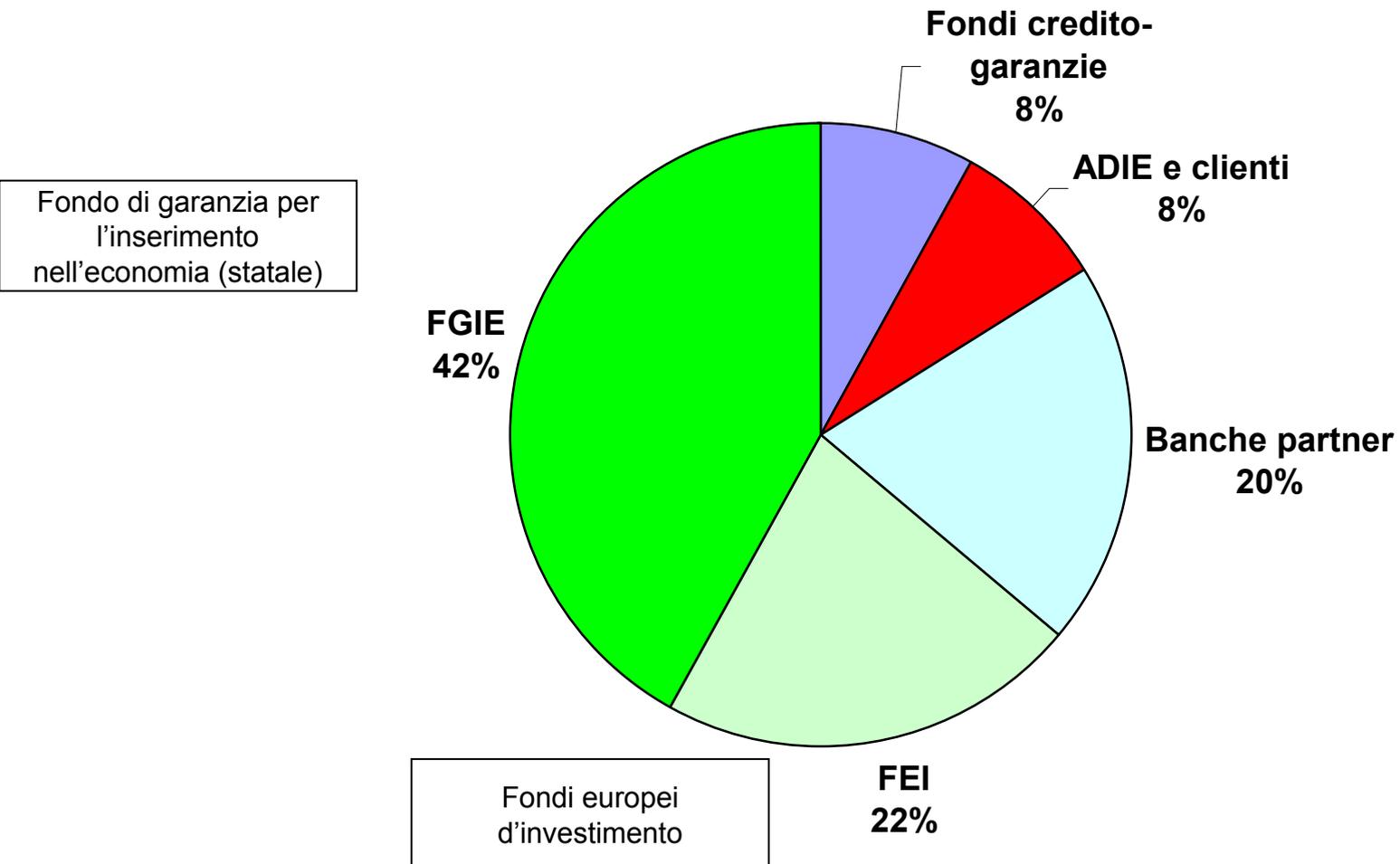
- Partner di ADIE in Francia sono tutte le **banche mutualistiche**, quasi tutte le Banche Popolari regionali (15 su 18) e due Banche commerciali.
- Il maggior finanziatore sono il gruppo delle *Banque Populaire*, specialmente il Crédit Coopératif (21% del totale)
- Il secondo è *BNP PARibas* (16%)
- Nei quartieri opera il *Crédit Immobilier de France*.
- Una parte rilevante è rappresentata dai **fondi propri** che valgono il 14% del totale.

A questi bisogna aggiungere i “**prestiti d’onore**” per **10,3 mln** di euro finanziati per la maggior parte dalle Casse di Risparmio (29%) e dei Depositi (23%); dalle Collettività Territoriali (18%)

Da notare anche l’importanza del **fondo EDEN** che a bilancio 2006 è pari a 1,8 mln di euro (fondo statale, da loro gestito).

### 3.3 Chi finanzia la garanzia? L'importanza dei fondi nazionali ed europei (65-70% del totale).

#### Ripartizione del finanziamento del rischio dei microcrediti



### .3 La struttura: una rete capillare in tutta la Francia e Territori oltre mare

---

Struttura: 130 sportelli in tutta la Francia, con 335 impiegati fissi e 1000 volontari (equivalenti a 200 unità di lavoro full time)

Ogni consulente gestisce in media 93 clienti (contando non solo i clienti, ma anche i richiedenti).

Non ci sono molti *stagiaires*.

La gran maggioranza dei volontari sono persone in pensione che erano bancari, esperti contabili, ... (hanno una formazione, due giorni all'inizio e poi a cadenza annuale).

L'ADIE investe più del 4% del montante stipendi nella formazione dei dipendenti e volontari.

## 3.3 La struttura: costi e finanziamenti

---

Costo pratica: 1.600 euro (credito 4-600 euro; accompagnamento 1000-1.200 euro)

Le spese (lorde) per il personale nel 2006 sono state circa di 11,7 mln di euro.

Molti dei **costi sono finanziati da** una serie di istituti e partner privati per un totale di 16,9 mln di euro nel 2006:

- l'Unione Europea con il FSE (3,884 mln)
- Le collettività sul territorio (Regioni, Dipartimenti e Comuni): 7,6 mln
- Stato ed enti statali come Cassa dei depositi (3,6 mln)
- Le imprese “socialmente responsabili” (2,3 mln)
- Interessi dei prestiti gestiti dall'ADIE e contributo di solidarietà (nel 2006 sono valsi 1,6 mln)
- Diverse banche finanziano l'accompagnamento: BNP Paris Bas e la Société Générale finanziano parte dei costi di accompagnamento. La CIF (Cred. Imm. De Fr.) ha garantito 2,75 milioni.

### 3.3 L'obiettivo futuro primario è la sostenibilità.

---

Gli assi di intervento sono i seguenti:

Aumento dei tassi (già dal 5,62% al 7,02%, ma cresceranno ancora).

Aumento del “contributo di solidarietà” (dal 1% al 5% del prestito).

Miglioramento dell'efficienza dei servizi e riduzione dei costi fissi (medi).

Separazione costi-accompagnamento dai costi-credito.

Nel 2007 l'auto finanziamento copriva il 20%.

Nel 2008 grazie ai punti sopra citati saranno a una quota di autofinanziamento fra il 30 ed il 40% (senza contare l'accompagnamento).

## 3.3 I punti di forza e le variabili chiave

---

Lo status, la taglia e l'immagine acquisita.

L'appelling acquisito (tutti vogliono legare il loro nome a loro: dalle Banche a Microsoft)

Il peso “politico” dell'associazione (decisioni legislatore nazionale).

La qualità del servizio all'interno del quadro di aiuti ed agevolazioni nazionali.

La quantità e la qualità dei suoi volontari.

Una rete nazionale estesa e capillare.

L'articolazione e l'ammontare della provvista.

Un esteso e articolato “portafoglio” di finanziatori e di “garanti”.

La qualità e la velocità della selezione, dell'erogazione e dell'accompagnamento.

L'esperienza e la capacità di analisi e di superamento delle debolezze relative nel medio periodo.

# Annex



## Annex: La difficile quantificazione della domanda

---

L'analisi del fenomeno dell'esclusione finanziaria sotto il profilo quantitativo presenta notevoli problemi (Claessens, 2005); è infatti difficile ottenere stime attendibili a causa:

- della dinamicità del fenomeno (un soggetto può essere escluso in modo temporaneo o permanente);
- della sua complessità (può riguardare diverse prestazioni del mercato bancario e finanziario).
- delle difficoltà a trovare statistiche che incrocino le variabili utilizzate nella nostra analisi.

## Annex: dati sulla povertà in Italia

**In Italia sono considerati poveri 7,5 mln di individui; 1,3 al Nord**

Linea di povertà ISTAT: valore di spesa per consumi al di sotto del quale una famiglia

viene definita povera in termini relativi. Nel 2005 per una famiglia di due componenti era posta a 936,58 euro al mese.

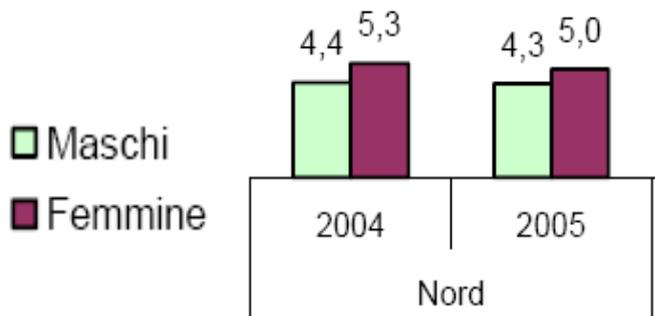
In Italia la stima dell'incidenza di povertà relativa (la percentuale di famiglie povere) risultata pari a:

- 11,1% nel 2005 (nel 2004 era l'11,7), pari a 2,585 milioni di famiglie
- 13,1 % dell'intera popolazione, pari a 7,577 milioni di individui
- al **Nord** (2005):
  - 4,5 %, pari a 510 mila famiglie povere
  - 4,9 % dell'intera popolazione, pari a **1,343 milioni di individui**

## Nord Italia: i soggetti più a rischio

Incidenza (tot profilo = 100%):

- Famiglie con 5 o più componenti (10,7% nel 2005; 9,1% 2004)
- Persona sola con 65 e più anni (5,8% nel 2005; 6,8%, nel 2004)
- Coppia con p.r. > 65 anni (5,9%, nel 2005; 7,2%, nel 2004)
- Coppia con 3 o più figli (8,9%, nel 2005; 7,8%, nel 2004)
- Con due o più anziani (7%, nel 2005; 8,5%, nel 2004)
- Donne (5%)



## Annex: dati sulla povertà in Italia

Nel Nord–Ovest il 25% delle famiglie arriva a fine mese con difficoltà o con grande difficoltà.

*Famiglie che giudicano pesante il carico delle spese per tipologia (per 100 famiglie) - Anno 200*

Ripartizione geografica	Casa	Affitto	Mutuo	Debiti diversi dal mutuo
Nord-ovest	44,0	48,7	51,2	39,6
Nord-est	45,8	51,2	50,5	42,0
Centro	49,2	51,6	58,4	43,0
Sud	55,5	52,1	63,9	54,0
Isole	55,6	54,4	64,9	59,5
Italia	49,1	51,0	55,0	46,1

## Annex: dati sulla povertà in Piemonte

Nel Nord-Ovest il 25% delle famiglie arriva a fine mese con difficoltà o con grande difficoltà.

*Indicatori del disagio economico per motivi del disagio (in percentuale del totale delle famiglie piemontesi con le stesse caratteristiche) - Anno 2005*

Arriva a fine mese con molta difficoltà	Non riesce a sostenere spese impreviste	Arretrato con le bollette	Non ha avuto soldi per alimentari	Non ha avuto soldi per spese mediche
11,4%	20,6	6	3,8	7,3

### **1 famiglia su 4 non ha una casa di proprietà**

- Il 76,3 % delle famiglie piemontesi nel 2004 aveva una casa di proprietà, in usufrutto o in uso gratuito
- Il numero delle domande pervenute alla Regione Piemonte nel 2003 per il sostegno alla locazione: 17.809
  - di cui: il 67% (12mila) proveniente dalla sola Città di Torino

## Annex: altri soggetti deboli i detenuti

**A 6 mesi dalla clemenza il tasso di recidiva in Piemonte è pari al 10%**

Numero di detenuti rilasciati a seguito di provvedimento di clemenza in Italia:

- 25mila circa nei primi 6 mesi e mezzo, con tasso di recidiva dell'11,1% (Nota: Tasso ordinario di recidiva 60%)

di cui in Piemonte: 2.263, con tasso di recidiva del 9,64%

Nazionalità	Numero dimessi	Numero rientrati	% recidiva
Italiani	15.815	1.942	12,28
Stranieri	9.750	1.033	10,59

## Annex: definizione e caratteristiche degli unbanked

### **Gli unbanked italiani si differenziano leggermente dal resto del Mondo**

Viene definito “*unbanked*” un soggetto che non sia titolare di un conto corrente bancario, di un conto corrente postale o di un conto simile.

In molte ricerche, soprattutto a livello internazionale, uno degli indicatori più utilizzati per la stima del fenomeno della esclusione finanziaria è la quantità di soggetti “*unbanked*”.

In Italia, diversamente da altri stati esteri (USA, UK, Francia), il soggetto “*unbanked*” non è necessariamente sotto o vicino alla soglia di povertà, quindi tale indicatore risulta meno affidabile.

**USURA: le ricerche specializzate in Italia lo descrivono come un “fenomeno notevolmente diffuso ed in costante aumento”.**

rapporto Confesercenti 2003 e 2005:

(2003) Nel solo settore del commercio 120mila operatori erano coinvolti in rapporti usurari, con oltre 350mila posizioni debitorie. 500mila le persone considerate a “rischio usura”. Con un giro d'affari stimato in 9 Mld di euro l'anno.

(2005) **150mila operatori** (+25%), per oltre 450mila posizioni debitorie (+28%).

**12 Mld di giro** d'affari (+33%).

Persone a rischio 600mila (+20%)

la concentrazione nel capoluogo regionale (dati 2006)

**in Piemonte: 231.611** stranieri residenti; pari al 5,3% della popolazione

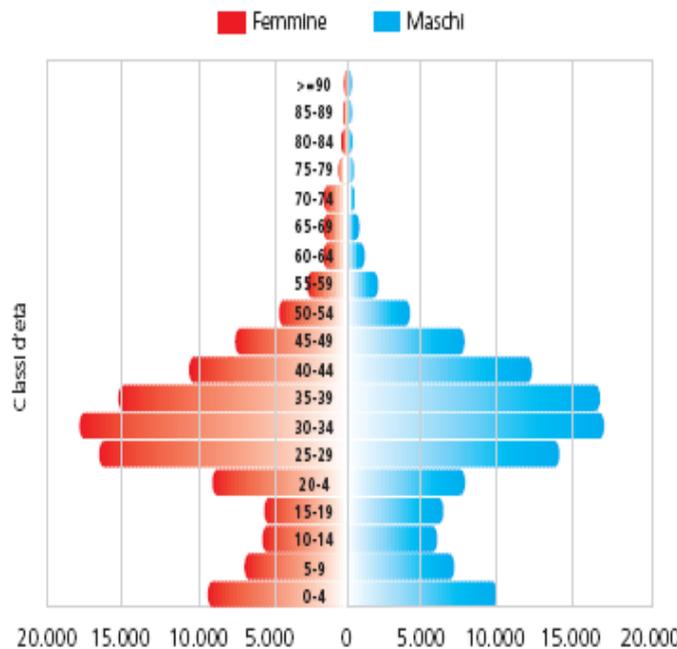
la **Provincia di Torino** con 118.284 stranieri residenti vale il 51% del  
Piemonte. Gli stranieri valgono il 5,2% sul totale della popolazione.

la **città di Torino** con 76.807 presenze vale il 33% di tutto il  
Piemonte. Gli stranieri residenti pesano già l'**8,5%** della popolazione.

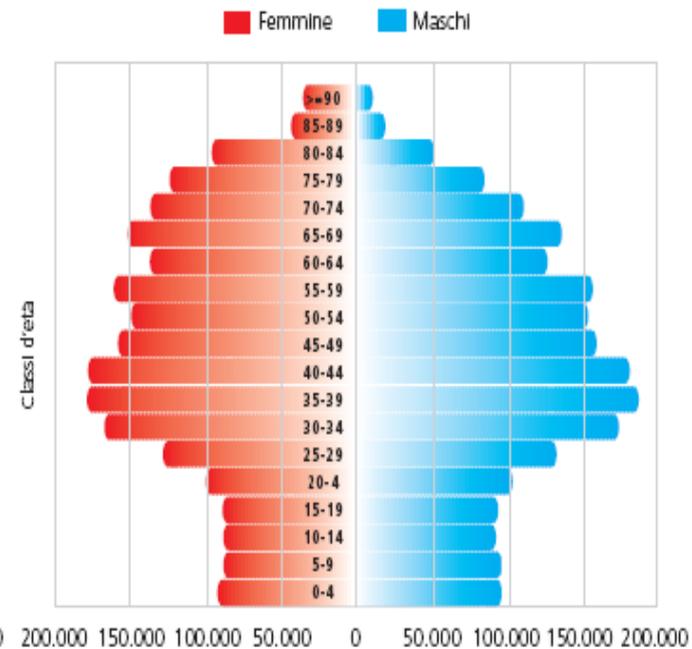
*Fonte: ISTAT (<http://demo.istat.it/>)*

## Concentrati fra i 20 ed i 50 anni

Popolazione straniera residente  
per sesso e classi d'età in Piemonte  
al 1.1.2006



Popolazione totale residente  
per sesso e classi d'età in Piemonte  
al 1.1.2006



Fonte: Istat

# Annex: Stranieri a Torino ed in Piemonte:

...istruiti

PIEMONTE - ANNO 2005							
POPOLAZIONE RESIDENTE PER CITTADINANZA, CLASSE DI ETÀ E TITOLO DI STUDIO							
Classe di età	Distribuzione %		Incidenza % extrac.	Titolo di studio (15-64 anni)	Distribuzione %		Incidenza % extrac.
	Extracom.	Italia+UE			Extracom.	Italia+UE	
0-14 a.	19,6	12,2	6,8	Senza - Lic.element.	11,7	12,7	4,9
15-24 a.	13,2	8,6	6,5	Licenza Media	39,2	37,2	5,5
25-34 a.	32,3	13,1	10,1	Qualifica	13,2	8,8	7,7
35-44 a.	23,2	15,7	6,3	Diploma	30,1	31,0	5,1
45-54 a.	8,1	14,0	2,6	Formaz.superiore	5,7	10,3	3,0
55 a.e oltre	3,6	36,3	0,4				
TOTALE	100,0	100,0	4,3	TOTALE	100,0	100,0	5,3

Elaborazione ORML su dati ISTAT - Rilevazioni delle Forze di Lavoro

## Annex: Una popolazione giovane, in forte crescita che si sta stabilizzando

in forte crescita. A Torino città il loro numero è passato da 16.137 (1,7% sul totale) nel 1995 a oltre 76mila del 2006 (8,5%).

giovani. Di questi ben 52mila (il 75% del tot) hanno fra i 20 ed i 65 anni. Più di 43mila di essi ha poi un'età fra i 20 ed i 44 anni = 62% sul totale contro un 53% del totale dei residenti.

sempre più stabili:

Tasso di mascolinità (n. di uomini residenti ogni 100 donne) era 199 nel 1991, nel 2006 era già sceso a 102.

La fascia d'età più dinamica è quella dei minorenni.

In Piemonte al 1 gennaio 2006 il tasso di mascolinità era a 99,89.

A livello nazionale il 60-70% di coloro che entrano in Italia vi restano.

## Annex: Una popolazione attiva

permessi di soggiorno in Provincia di Torino (01.01.2006): 91mila, di cui:

il 50% per lavoro subordinato (45,5mila)

il 11% per lavoro autonomo (9,8mila)

il 3,2% in cerca di lavoro (3,2mila)

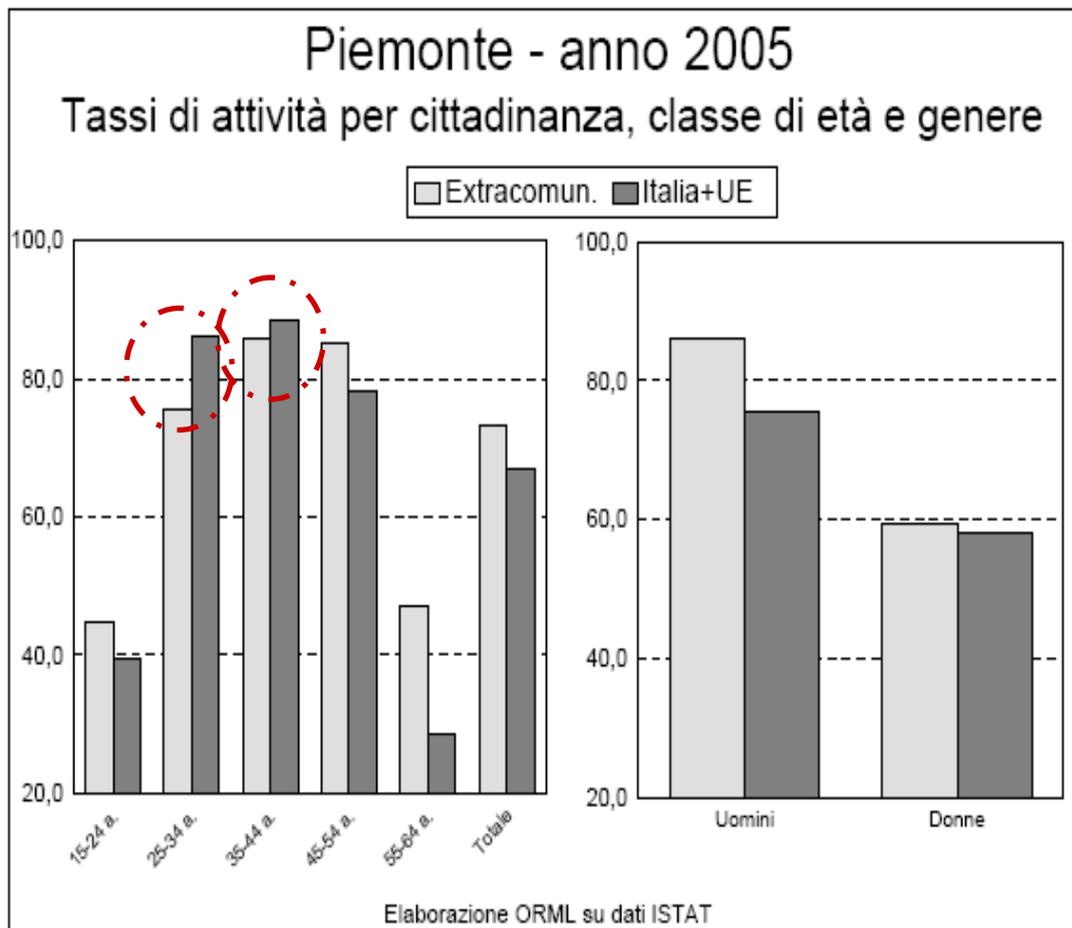
Tasso di attività (Piemonte 2005): 73,4% vs 66,8% degli italiani

occupazione: 68,8% vs 63,7% degli italiani

disoccupazione: 6,3% vs 4,6% degli italiani

Piemonte - Procedure di assunzione nel 2005					
Area provinciale	Stranieri	Totale	Variaz. % 2004-05		Incidenza % stranieri
			Stranieri	Totale	
Alessandria	7.421	40.598	0,5	-0,7	18,3
Asti	4.618	19.640	-2,8	-0,6	23,5
Biella	1.869	16.105	-11,1	-1,1	11,6
Cuneo	17.332	68.668	3,2	-2,0	25,2
Novara	5.375	35.797	-15,9	-5,8	15,0
Torino	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
VCO	1.626	14.523	-5,1	-0,4	11,2
Vercelli	2.724	17.576	-24,9	-11,9	15,5
<b>TOTALE</b> <i>(al netto prov. TO)</i>	<b>40.965</b>	<b>212.907</b>	<b>-4,2</b>	<b>-3,0</b>	<b>19,2</b>
Elaborazione ORML su dati Amministr. Provinciali					

## Differenze per età e sesso



Si nascondono  
ostacoli?  
Spazio per il micro  
credito?

L'81,3% dei maschi  
stranieri > 14 anni lavora  
vs il 57,8% degli italiani

## Annex: Molti giovani in cerca di occupazione

Personae in cerca di occupazione > 14 anni in Piemonte.  
Scomposizione per classi di età e cittadinanza

	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74
■ Stranieri Non UE Femmine	18,2	52,1	27,0	2,1	0,6	0,0
■ Stranieri Non UE Maschi	26,9	46,5	24,2	0,0	2,4	0,0
■ Italiani Femmine	25,9	30,2	24,7	15,4	3,5	0,3
■ Italiani Maschi	33,6	33,5	16,3	12,0	4,6	0,0

Fonte: ISTAT, Rilevazione sulle forze di lavoro, Piemonte, media 2005. Nostre elaborazioni

## Occupati in Piemonte - scomposizione per tipo di occupazione cittadinanza e genere.

	dipendente	collaboratore	autonomo
■ Stranieri Non UE Femmine	84,2	1,9	13,8
■ Stranieri Non UE Maschi	85,2	0,7	14,1
■ Italiani Femmine	78,6	2,2	19,2
■ Italiani Maschi	65,9	1,1	33,1

- 19%

Fonte: ISTAT, Rilevazione sulle forze di lavoro, Piemonte, media 2005. Nostre elaborazioni