

PROGETTO

“Capacity Building sugli strumenti finanziari di microcredito: definizione e sperimentazione di nuove competenze e strumenti per la gestione efficace ed efficiente dei programmi”
(PON GAS FSE 2007-2013- Asse E Ob. Convergenza)

Atti del Workshop

“Microfinanza e nuova programmazione 2014-2020”

Roma, 7 aprile 2014

*Ufficio di Rappresentanza in Italia del Parlamento Europeo
Sala delle Bandiere – Via IV Novembre, 149*

Indice

Presentazione	4
Programma del workshop	6

INTERVENTI ISTITUZIONALI

Mario Baccini , <i>Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito</i>	12
Gianfranco Verzaro , <i>Presidente del Comitato scientifico dell'Ente Nazionale per il Microcredito</i>	16
Giovanni Nicola Pes , <i>Direttore del Progetto Capacity Building</i>	17
Bruno Calvetta , <i>Autorità di Gestione POR FSE 2007-2013, Regione Calabria</i>	20
Mario Baccini , <i>Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito</i>	22
Carlo Notarmuzi , <i>Direttore dell'Ufficio per la formazione del personale delle pubbliche amministrazioni – Presidenza del Consiglio dei Ministri, Dipartimento della Funzione Pubblica</i>	23
Massimo del Vasto , <i>Dirigente Ufficio III del Gabinetto della Giunta Regionale, "Programmazione unitaria e Rapporti con la UE"</i>	25
Andrea Vernaleone , <i>Vice Direttore Generale di Puglia Sviluppo S.p.A.</i>	28
Cesare Damiano , <i>Presidente della XI Commissione Lavoro Pubblico e Privato della Camera dei Deputati</i>	29

1° FOCUS GROUP: "BANCHE E MICROCREDITO"

Pasqualina Porretta , <i>Professore Aggregato di Risk Management nelle Banche e Assicurazioni, "Sapienza" Università di Roma e Progetto Capacity Building</i>	34
Raffaele Rinaldi , <i>Responsabile Ufficio Crediti, ABI</i>	36
Stefano Cocchieri , <i>Head Soft Loans, Contributions & Subsidies Unit Sales Support, Unicredit</i>	38
Stefano Cerrato , <i>Responsabile Terzo Settore, Banco Popolare</i>	40

2° FOCUS GROUP: "MICROASSICURAZIONI, UNA LEVA PER L'INCLUSIONE NELLA NUOVA PROGRAMMAZIONE"

Andrea Nardone , <i>Progetto Capacity Building</i>	42
Francesca Palermo , <i>Affari economici e normativi, Federazione delle Banche, delle Assicurazioni e della Finanza</i>	44
Pietro Negri , <i>Responsabile Legale Societario e Concorrenza, Direzione Affari giuridici, Ania</i> ...	46
Fabrizio Santoboni , <i>Professore Aggregato di Economia e Gestione delle Aziende di Assicurazione, "Sapienza" Università di Roma</i>	50

3° FOCUS GROUP: "MICROLEASING, UNA POSSIBILE ALTERNATIVA PER IL FINANZIAMENTO DEGLI INVESTIMENTI DELLE MICROIMPRESE"

Paolo Rita, Progetto Capacity Building	55
Chiara Palermo, Area Consulenza Soci, Assilea	58
Pio Guenzi, Responsabile Ufficio contratti agevolati, UniCredit Leasing	60
Maurizio Grillo, Area Marketing e Sviluppo Commerciale/Specialisti di Prodotto, Alba Leasing	63

4° FOCUS GROUP: "CICLO DI PROGRAMMAZIONE COMUNITARIA 2007-2013 - LA CHIUSURA DELLE OPERAZIONI DI MICROCREDITO"

Giorgio Centurelli, Progetto Capacity Building	66
Tonino Manfredi, Coordinatore del "Sistema Regionale dei Controlli di I Livello" del POR Calabria FSE 2007-2013	68

CHIUSURA DEI LAVORI DEI FOCUS GROUP

Riccardo Graziano, Segretario Generale dell'Ente Nazionale per il Microcredito	71
PRINCIPALI INDICAZIONI EMERSE DAI FOCUS GROUP	73

PRESENTAZIONE

Con questa pubblicazione, l'Ente Nazionale per il Microcredito mette a disposizione del pubblico – amministrazioni centrali e regionali, stakeholders e quanti interessati ai problemi del microcredito e della microfinanza – gli atti del workshop *“Microfinanza e nuova programmazione 2014-2020”*, tenutosi a Roma il 7 aprile 2014 nell'ambito del progetto *“Capacity Building sugli strumenti finanziari di microcredito: definizione e sperimentazione di nuove competenze e strumenti per la gestione efficace ed efficiente dei programmi”*, cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo e sviluppato dallo stesso Ente su mandato del Dipartimento della Funzione Pubblica.

Capacity Building nasce dall'esigenza di rafforzare le capacità istituzionali delle regioni Obiettivo Convergenza in ordine ai processi di programmazione e gestione degli strumenti finanziari, in particolare di microcredito, nel quadro del ciclo 2014-2020 dei fondi strutturali. Non solo: obiettivo specifico del progetto è anche quello di costruire, attorno alle amministrazioni regionali, reti territoriali di supporto formate dai principali operatori del settore – banche, confidi, organismi non-profit, associazioni, fondazioni – in grado di apportare un valore aggiunto alla programmazione regionale e rendere i programmi di microcredito sostenibili nel lungo periodo.

Dopo aver dedicato la prima fase progettuale alla costituzione delle predette reti, che già hanno avuto modo di confrontarsi direttamente e in modo proficuo con le rispettive amministrazioni regionali, abbiamo ritenuto opportuno estendere il campo d'indagine, oltre che al microcredito, anche ad altri strumenti di microfinanza – quali la microassicurazione, il microleasing e l'housing microfinance – finora poco indagati in Italia ed in Europa ma, riteniamo, in grado di favorire l'inclusione finanziaria del target di riferimento e, in particolare, di quei microimprenditori che negli ultimi anni hanno visto drasticamente ridursi le loro possibilità di accesso al credito.

Sulla base del lavoro di ricerca svolto è nata l'idea di questo workshop, la cui organizzazione non sarebbe stata possibile senza il contributo delle associazioni che raggruppano i principali operatori del settore bancario e finanziario – cito per tutte l'ABI, l'ANIA, l'Assilea e la FeBAF – che ringraziamo per la fattiva collaborazione e per l'apporto di competenze specialistiche che saranno necessarie ai fini della messa a punto dei nuovi prodotti di microfinanza.

Ma, soprattutto, vogliamo esprimere un sentito ringraziamento ai dirigenti delle amministrazioni regionali e delle società in house coinvolte nel progetto, con i quali fin dall'inizio abbiamo lavorato in stretta sinergia e con i quali vogliamo contribuire allo sviluppo di una via italiana al microcredito e alla microfinanza.

Giovanni Nicola Pes

Direttore del progetto Capacity building



PROGETTO

“Capacity Building sugli strumenti finanziari di microcredito: definizione e sperimentazione di nuove competenze e strumenti per la gestione efficace ed efficiente dei programmi”
(PON GAS FSE 2007-2013- Asse E Ob. Convergenza)

Workshop “Microfinanza e nuova programmazione 2014-2020”

Roma, 7 aprile 2014

Ufficio di Rappresentanza in Italia del Parlamento Europeo
Sala delle Bandiere – Via IV Novembre, 149

Obiettivi del workshop

Dopo il successo dei primi due cicli di workshop del progetto Capacity building, realizzati a livello territoriale nel corso del 2013, il terzo ciclo viene organizzato come un unico evento al quale parteciperanno – per la prima volta congiuntamente – i dirigenti delle Regioni dell’Obiettivo Convergenza, destinatarie delle azioni del progetto stesso, accompagnati dai dirigenti delle rispettive società in house.

Nel corso del workshop sarà approfondito, grazie anche alla presenza di esponenti dell’Abi, il tema del rapporto tra banche e microcredito/microimpresa alla luce del progetto “Banche 2020”; inoltre, insieme agli esperti di Ania ed Assilea, saranno poste le basi per la definizione e lo sviluppo di nuovi prodotti di microfinanza quali la microassicurazione ed il microleasing, che rappresentano temi innovativi e finora poco indagati nel nostro Paese; infine, saranno dibattute alcune rilevanti problematiche connesse con il processo di rendicontazione degli strumenti di microcredito attivati dalle Regioni per periodo di programmazione dei fondi strutturali 2007-2013.

I lavori saranno articolati in quattro focus group tematici della durata di 1 ora e 30 minuti ciascuno, coordinati da esperti dell’Ente, che coinvolgeranno esponenti del mondo associativo delle banche, delle assicurazioni e del leasing, nonché operatori di settore. Nell’ambito di ciascun focus group, almeno 30 minuti saranno dedicati al dibattito con i partecipanti al workshop, che rappresenterà una preziosa occasione di confronto tra amministratori di diverse Regioni sulle specifiche tematiche del microcredito e della microfinanza.

I lavori della giornata, in tal modo, consentiranno di facilitare le fasi interattive del percorso di Capacity Building, stimolando i partecipanti a confrontarsi sui problemi della nuova programmazione comunitaria, nazionale e regionale, per favorire l’inclusione finanziaria e l’autoimprenditorialità.

L’obiettivo, in sostanza, è quello di far emergere proposte concrete e utilizzabili da chi, all’interno delle amministrazioni regionali, è chiamato a definire politiche e strumenti efficaci per la promozione degli strumenti di ingegneria finanziaria che possano tradursi in “pacchetti integrati” di microfinanza adottabili da parte delle Regioni Convergenza nell’ambito dei Programmi operativi cofinanziati dai Fondi strutturali 2014-2020. L’approfondimento di aspetti marcatamente tecnici sui problemi della rendicontazione potrà, inoltre, risultare di grande utilità per gli amministratori regionali nella nuova fase di programmazione ormai in atto.

Programma dei lavori

h. 9.30 – 9.45

Registrazione dei partecipanti

h. 9.45 – 10.30

Saluti istituzionali

Mario Baccini, *Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito*

Cesare Damiano, *Presidente della XI Commissione Lavoro Pubblico e Privato della Camera dei Deputati*

Carlo Notarmuzi, *Direttore dell'Ufficio per la formazione del personale delle pubbliche amministrazioni – Presidenza del Consiglio dei Ministri, Dipartimento della Funzione Pubblica*

Presentazione del workshop

Giovanni Nicola Pes, *Direttore del progetto "Capacity Building"*

Interventi delle Autorità di Gestione POR FSE

Bruno Calvetta, *Autorità di Gestione FSE, Regione Calabria*

Giuseppe Carannante, *Autorità di Gestione FSE, Regione Campania*

Summing up

Gianfranco Verzaro, *Presidente del Comitato Scientifico del Progetto Capacity Building*

h. 10.30 – 12.00

Apertura dei Focus Group

Facilitatore: Fulvio Pellegrini, *Esperto di valutazione delle politiche pubbliche, Progetto Capacity Building*

1° FOCUS GROUP: "BANCHE E MICROCREDITO"

Coordinatore: Pasqualina Porretta, *Professore Aggregato di Risk Management nelle Banche e Assicurazioni, "Sapienza" Università di Roma e Progetto Capacity Building*

Relatori: **Raffaele Rinaldi**, *Responsabile Ufficio Crediti, ABI*
Stefano Cocchieri, *Head Soft Loans, Contributions & Subsidies Unit Sales Support, Unicredit*
Stefano Cerrato, *Responsabile Terzo Settore, Banco Popolare*

Dibattito

Il focus "Banche e Microcredito" rappresenta uno spazio di approfondimento, dialogo e confronto tra le Regioni ed i rappresentanti del mondo bancario, sul tema dell'uso efficiente delle risorse comunitarie per i progetti di microfinanza nel sistema economico italiano.

Come noto, la Strategia Europa 2020 costituisce uno strumento concreto ed efficace per una crescita intelligente, sostenibile ed inclusiva, con l'obiettivo di conseguire elevati livelli di occupazione e produttività, attraverso un uso ottimale degli strumenti finanziari. In tale prospettiva il comparto bancario ha attivato, negli ultimi tempi, il progetto "Banche 2020", che si configura come un supporto operativo concreto alle banche per fornire soluzioni e processi di sviluppo a favore delle imprese italiane e dei diversi soggetti territoriali, mediante l'utilizzo dei fondi europei disponibili nell'attuale programmazione finanziaria dell'Unione Europea. Obiettivi fondamentali del progetto Banche 2020 sono: a) migliorare e sviluppare il ruolo delle banche per l'utilizzo dei fondi europei a favore delle imprese clienti; b) creare una piattaforma informativa e formativa per le banche italiane, al fine di favorire una maggiore consapevolezza di queste ultime sulle opportunità derivanti da un impiego diretto dei fondi europei; c) mettere le banche in condizioni di realizzare un servizio di supporto specializzato alle imprese con progetti finanziabili attraverso le risorse comunitarie (gestite direttamente dalla Commissione e/o cofinanziate e gestite a livello territoriale); d) sollecitare una partecipazione delle banche più attiva al processo di strutturazione delle misure di intervento agevolativo a livello nazionale, in una logica di servicing della pubblica amministrazione e di cofinanziamento degli interventi.

Oltre agli obiettivi e allo stato dell'arte del progetto "Banche 2020", nell'ambito del focus "Banche e Microcredito" sarà analizzato il punto di vista del comparto bancario circa le peculiarità tecnico-operative che dovrebbero avere gli strumenti finanziari attivati con fondi strutturali per una microfinanza efficiente nei diversi territori regionali. Particolare attenzione sarà data anche al framework di vigilanza prudenziale obbligatorio per l'industria bancaria, al fine di individuare i requisiti necessari per ottimizzare l'efficacia e la "forza" mitigante degli strumenti finanziari creati a supporto del comparto del microcredito.

Un momento di dibattito e confronto tra gli esponenti del comparto bancario e le Regioni chiuderà i lavori del focus.

12.00 – 13.30

2° FOCUS GROUP: "MICROASSICURAZIONI, UNA LEVA PER L'INCLUSIONE NELLA NUOVA PROGRAMMAZIONE"

Coordinatore: Andrea Nardone, Progetto Capacity Building

Relatori: Laura Frascaroli, Responsabile Sostenibilità e Investimenti SRI, UnipolSai

Francesca Palermo, Affari economici e normativi, Federazione delle Banche, delle Assicurazioni e della Finanza

Pietro Negri, Responsabile Legale Societario e Concorrenza della Direzione Affari giuridici, Ania

Fabrizio Santoboni, Professore Aggregato di Economia e Gestione delle Aziende di Assicurazione, "Sapienza" Università di Roma

Dibattito

La microassicurazione è un prodotto della microfinanza che consiste nell'offerta di servizi/prodotti assicurativi ad hoc per microimprenditori, famiglie ed altri soggetti che, per la loro condizione economico-sociale, non riescono ad accedere all'offerta del settore assicurativo tradizionale. Essenzialmente, la microassicurazione consente alle persone con basso/instabile reddito di usufruire di tali servizi pagando, in genere, premi contenuti. La copertura da danni di diversa natura, soprattutto per quei soggetti particolarmente deboli che avviano una piccola attività imprenditoriale o di lavoro autonomo, rappresenta uno scudo virtuale necessario, in molti casi, a non peggiorare il proprio status e la propria vulnerabilità socio-economica.

Peraltro, proprio perché rivolta a fasce particolari della popolazione, la microassicurazione è un'attività che richiede lo sviluppo di nuove competenze, con riferimento alle peculiarità dei potenziali utenti, nonché alle caratteristiche dei contesti socioeconomici in cui si trovano ad operare.

Il successo a lungo termine di questa attività, inoltre, richiede un'assistenza di qualità, una distribuzione efficiente, politiche di pricing adeguate al target di riferimento, un attento lavoro di raccolta e trattamento dei dati necessari per la valutazione del rischio e la determinazione dei premi.

Può essere sviluppata in Italia un'offerta di prodotti microassicurativi?

Esistono dei vincoli per lo sviluppo della microassicurazione e, se sì, di che tipo?

Il nuovo ciclo di programmazione comunitaria 2014-2020 può rappresentare un'opportunità per inserire stabilmente la microassicurazione nei programmi di microcredito regionale cofinanziati dai fondi strutturali, sia per il microcredito d'impresa che per il microcredito sociale, sempre che abbiano la finalità di creazione o mantenimento dell'occupazione.

Quali possono essere quindi i benefici per tutti gli attori coinvolti: Regioni, compagnie di assicurazioni, banche ed utenti finali?

Questi i temi che saranno affrontati nel focus group con i rappresentanti delle Regioni Convergenza e con il supporto specialistico dell'Ania, delle compagnie di assicurazione e del mondo bancario e accademico, al fine di individuare le caratteristiche che dovrebbero contraddistinguere le microassicurazioni.

h. 13.30 – 14.30

Light Lunch

14.30 – 16.00

3° FOCUS GROUP: “MICROLEASING, UNA POSSIBILE ALTERNATIVA PER IL FINANZIAMENTO DEGLI INVESTIMENTI DELLE MICROIMPRESE”

Coordinatore: Paolo Rita, Progetto Capacity Building

Relatori: Chiara Palermo, Area Consulenza Soci, Assilea

Pio Guenzi, Responsabile Ufficio contratti agevolati, UniCredit Leasing

Maurizio Grillo, Area Marketing e Sviluppo Commerciale/Specialisti di Prodotto, Alba Leasing

Dibattito

Leasing e credito sono due forme di finanziamento degli investimenti produttivi delle imprese, la cui differenza principale risiede nella modalità di acquisizione dei beni. Nel leasing infatti, la società locatrice resta proprietaria dei beni, mentre l'azienda locataria ha la possibilità, alla fine del contratto, di acquistare il bene al valore di mercato o di rinnovare il contratto. Negli ultimi mesi, la convenienza del leasing è tornata di grande attualità grazie a significative semplificazioni fiscali introdotte dall'ultima legge di stabilità. Il microleasing può rappresentare uno strumento idoneo ad incentivare lo sviluppo delle microimprese, qualificandosi come uno strumento di inclusione finanziaria e di stimolo all'occupazione e alla produzione manifatturiera.

In definitiva, il microleasing può consentire anche ai più piccoli imprenditori di realizzare investimenti senza la necessità di disporre di un capitale proprio o di un capitale di credito, perché il concetto alla base del leasing è la separazione della proprietà del bene dal suo possesso ed uso economico.

Non si riscontrano tuttavia, allo stato attuale, evidenze empiriche nel nostro Paese che testimonino le caratteristiche operative del microleasing, i suoi costi, i suoi vantaggi ed i rischi per gli operatori ed i destinatari finali. Scopo di questo focus group è quello di verificare se esistono le condizioni affinché gli operatori del leasing possano sviluppare ed offrire servizi di microleasing al target della microfinanza e quali siano le eventuali azioni di accompagnamento a tali servizi. Le proposte ed i suggerimenti che emergeranno potranno formare oggetto di specifiche misure utilizzabili dalle Regioni Convergenza nell'ambito dei Programmi operativi 2014-2020.

16.00 – 17.30

4° FOCUS GROUP: "CICLO DI PROGRAMMAZIONE COMUNITARIA 2007-2013 - LA CHIUSURA DELLE OPERAZIONI DI MICROCREDITO"

Coordinatore: Giorgio Centurelli, *Esperto Fondi Strutturali*

Relatore: Tonino Manfredi, *Coordinatore del "Sistema Regionale dei Controlli di I Livello" del POR Calabria FSE 2007-2013*

Dibattito

Il 20 marzo 2013, la Commissione Europea ha approvato gli Orientamenti sulla chiusura 2007-2013 per i programmi della politica di coesione. Tali Orientamenti forniscono agli Stati membri un quadro di riferimento in preparazione della chiusura dei programmi e ribadiscono norme specifiche in materia di ammissibilità, applicabili agli strumenti di ingegneria finanziaria di cui all'articolo 44 del Regolamento generale, già in parte affrontate all'interno di note orientative del Comitato di Coordinamento dei Fondi (COCOF).

In considerazione della complessità della normativa e per il fatto che ci troviamo a meno di due anni dalla scadenza del periodo di ammissibilità della programmazione 2007-2013, fissata al 31 dicembre 2015, appare sempre più necessario avviare momenti di confronto su temi specifici inerenti la chiusura degli strumenti di microcredito (Fondi di garanzia e Fondi rotativi) attivati con risorse a valere sui cofinanziamenti dei PO Regionali.

Il Focus Group affronterà alcune questioni relative all'ammissibilità degli strumenti finanziari nelle diverse componenti e sarà occasione per illustrare specifici pareri resi al riguardo.

h. 17.30 – 18.00

Chiusura dei Focus Group

Riccardo Graziano, *Segretario Generale dell'Ente Nazionale per il Microcredito*



INTERVENTI ISTITUZIONALI





Mario Baccini

Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito

Buongiorno a tutti. Le nostre iniziative vengono messe in moto da una serie di sinergie tra l'Ente Nazionale per il Microcredito, le regioni ed i Ministeri. In questo caso, in questi anni, abbiamo avviato una collaborazione molto significativa con il Dipartimento della Funzione pubblica presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri, con il Ministero del Lavoro e con altre strutture nazionali che ci consentono di avere un quadro preciso sulla programmazione dei fondi europei, ma soprattutto di mettere a sistema un servizio strutturato.

Tutto questo significa che oggi noi cerchiamo di ridurre quella forbice, che ormai sembra allargarsi sempre di più tra i cosiddetti "non bancabili" e, grazie all'accordo con l'ABI e con le strutture bancarie

più sensibili, cerchiamo di consentire il finanziamento delle operazioni che hanno già avuto da parte della mano pubblica quei servizi aggiuntivi che consentono l'erogazione. Quest'ultima rimane all'insindacabile giudizio del sistema bancario, con il quale però abbiamo siglato degli accordi che ci consentono di stabilire in maniera preventiva quale fascia di utenza può essere recuperata, e con quale effetto leva, eventualmente attraverso fondi di garanzia messi in campo dallo stesso Ente Nazionale, dai Ministeri, dalle regioni, fondi che possono svolgere quella funzione di garanzia in grado di sviluppare credito con almeno un effetto leva di 1 a 4, 1 a 5. Quindi, 100.000 euro di garanzia possono determinare 500.000 euro di microcredito, per un importo medio pro-capite di 18/20.000 euro: è un'azione di regia che consente di creare nuove microimprese.

Ecco, l'Ente Nazionale ha sviluppato questo modello e stiamo lavorando in tutto il paese, facendo accordi con tutte le istituzioni bancarie locali, banche popolari, banche di credito cooperativo, cioè con tutti coloro che vogliono intervenire anche sulle iniziative ed i programmi che abbiamo messo in piedi e che sono nella squadra, sono nella rete, sono nella *task force* dell'emergenza paese, dell'emergenza lavoro, per dare da subito una risposta ai problemi che ci troviamo ad affrontare.

Voglio fare alcune considerazioni, ringraziando innanzitutto le istituzioni europee che ci ospitano in questo scenario così autorevole. Noi ora abbiamo la programmazione dei fondi strutturali e arriviamo tardi anche quest'anno, perché probabilmente i nostri rappresentanti che sono andati a negoziare hanno perso un po' di tempo, qualche pratica si è persa tra Roma e Bruxelles e così, noi italiani perderemo sei, sette mesi per entrare nella fase operativa della programmazione europea. Prima o poi qualcuno dovrà pagare per queste cose – altro che *spending review*... – qui parliamo della programmazione che ci vedrà forse bloccati come paese per alcuni mesi; ma sono sicuro che il prima possibile riusciremo a inserirci in questa fase.

In questo contesto, voglio dire che noi oggi come istituzione pubblica gestiamo, nonostante il minimo investimento che lo Stato fa nei nostri confronti, oltre 10 milioni di euro di fondi europei in tre grandi progetti. Uno di questi è "Capacity Building", guidato dal dott. Pes, che serve proprio, su mandato del Dipartimento della Funzione pubblica, a rendere l'Italia più efficiente nella programmazione e nella gestione delle buone pratiche europee legate ai fondi stessi; quindi, è un'azione di *best practice* su questa questione dei fondi europei.

L'altro grande progetto che abbiamo messo in moto con la Commissione europea, e che è stato il primo, è quello del Monitoraggio, un monitoraggio per sapere chi fa che cosa in Italia in questo settore. E' un progetto che in tre anni ha sviluppato dati significativi che abbiamo messo a disposizione del Ministero del Lavoro che ci ha commissionato l'incarico. Anche su questo siamo in grado oggi di sviluppare un'iniziativa sul territorio, sapendo che cosa occorre fare senza andare a scatola chiusa,

sapendo chi fa microcredito sul territorio e in che modo, se si tratta di microcredito sociale o di microcredito per l'impresa e, soprattutto, sapendo chi dichiara di fare microcredito e in realtà non lo fa, perché intorno a questo termine "microcredito" troppi film si sono visti. Noi oggi siamo in grado di iniziare il monitoraggio con le direttive che ci dà il Presidente del Consiglio e, non dico di denunciare, ma di cominciare a verificare e mettere per iscritto tutti coloro che dichiarano di fare una cosa che invece non fanno, tutte quelle istituzioni pubbliche che dichiarano di fare microcredito con un *default* di oltre il 50- 60%: quello è clientelismo politico, non è microcredito. Il microcredito funziona quando i soldi vengono restituiti a chi li ha dati, anche il microcredito pubblico ha queste caratteristiche. Ci sono molte istituzioni pubbliche che, grazie anche alla nostra competenza tecnica, riescono ad accedere a fondi europei per 40-45 milioni, regioni che hanno 40, 50, 60 milioni di credito dichiarati nei bandi pubblici, ma in questi casi dobbiamo tutti attenerci ad un criterio che sia legato alla parola "microcredito", una parola che abbiamo negoziato anche in Commissione europea, tutti devono attenersi in Italia alle caratteristiche etiche di questa parola, a questa grande speranza che il microcredito dà a molte persone. E quando si verifica un *default* molto alto, ecco allora c'è un problema. Così, anche sul tasso di interesse, su questa questione dobbiamo discutere molto, dott. Pes. Il microcredito non può definirsi tale se il tasso di interesse è pari a zero, quella è un'opera di assistenza pura, lo voglio dire agli amici delle regioni e dei comuni, dell'ANCI, lo abbiamo scritto. Il denaro deve essere pagato (ovviamente, se vogliamo fare il microcredito sociale è un'altra storia, si parla di un altro meccanismo).

Ecco, io vi voglio dire queste cose perché saranno oggetto della nostra relazione di quest'anno al Parlamento, delle nostre valutazioni che abbiamo riscontrato e, soprattutto, di quello che noi riteniamo utile per il paese in termini di ultimo miglio, per fare qualche centimetro in avanti. In Italia, in particolare, abbiamo fondi europei, fondi pubblici, fondi nazionali che si mischiano insieme sul microcredito e tutti vengono investiti per la quasi totalità in pratiche di formazione, monitoraggio e conoscenza. Benissimo, però noi abbiamo una platea di disoccupati che sono probabilmente ignoranti su questa materia del microcredito; ecco, dopo questo trattamento, abbiamo una platea di disoccupati che da ignorante diventa consapevole, milioni e milioni di euro che spendiamo e nessuno prende mai una lira. Noi stiamo tentando di utilizzare questa grande risorsa dei finanziamenti per conoscere, per monitorare, per formare, ma abbiamo messo in piedi anche una serie di meccanismi di fondi di garanzia che, attraverso accordi con il sistema bancario, consentano di portare al finanziamento numerose aziende.

Nei prossimi giorni nascerà un progetto sperimentale che abbiamo portato avanti sulle donne, microcredito e donne, con un fondo nostro che partirà da Roma e dal Lazio: partiranno le prime 100 microaziende di donne e, con il meccanismo di rotazione del fondo di garanzia che abbiamo costruito, nei prossimi mesi verranno finanziate circa 500 aziende di donne: microcredito e donne. Queste stanno già facendo la formazione presso la Banca di credito cooperativo di Roma, che ha offerto i propri locali insieme ai docenti di Unioncamere, insieme all'Ordine dei commercialisti e, ovviamente, a docenti nostri

del microcredito, proprio per insegnare a queste persone, a queste donne, a fare una microimpresa grazie al modello che abbiamo pubblicizzato l'anno scorso per il microcredito donna. Abbiamo nel Lazio 500 richieste già pronte, perché abbiamo fatto i cosiddetti servizi aggiuntivi in l'accordo con la banca che è pronta a finanziare il nostro fondo di garanzia, che potrebbe essere alimentato ancora di più dal fondo di garanzia nazionale di cui poi il dott. Pes e il dott. Verzaro vi diranno.

Ecco, tutte queste cose sono possibili, quindi dobbiamo lavorare per raggiungere l'ultimo miglio. Io ho voluto lanciare alcune considerazioni per poter aprire un dibattito anche su aspetti più operativi, perché i fondi europei sono importanti ma devono essere finalizzati, anche per non alimentare soltanto tutto questo mondo della formazione, che comunque è un mondo importante. Dobbiamo capire, visto che i fondi europei non possono essere fondi di erogazione, come intercettare quei fondi della banca europea che comunque sono arrivati in Italia e che nel 2015 rischiano di ritornare indietro, perché le banche che hanno avuto accesso a quei fondi grazie ad alcuni avvisi pubblici – io parlavo con alcune istituzioni finanziarie in Sicilia e in altre parti – rischiano di rimandare indietro decine e decine di milioni di finanziamenti europei, non sapendo a chi darli perché non ci sono utenti. Questo ci fa capire che i servizi aggiuntivi sono importanti per accompagnare al finanziamento. Adesso noi stiamo lavorando con una *task force* e vorremmo chiedere la collaborazione di tutti per preparare, soprattutto con le regioni, quelle pratiche che insieme a queste istituzioni finanziarie ci possono consentire di accedere a quel credito prima del 2015; perché i soldi ci sono e anche a tassi molto significativi che sono simili ai tassi bancari, sostanzialmente perché sono fondi europei della BCE.

Ecco, questi sono gli elementi che volevo lanciare in questo *workshop* per dire che siamo pronti anche su questo settore a sviluppare programmi per accedere ai fondi europei e che vogliamo farlo con le istituzioni nazionali e con le regioni, per studiare insieme prodotti innovativi. Anche sulla base di un test che stiamo svolgendo su chi fa microfinanza nel mondo, vogliamo prendere il meglio dagli altri perché non dobbiamo inventare niente e calarlo nel nostro modello di società. Io ringrazio, mi scuso se ho voluto dare alcuni elementi anche se scoordinati, però per me era importante iniziare da subito con alcune valutazioni in maniera provocatoria. Grazie.

Gianfranco Verzaro

Presidente del Comitato scientifico dell'Ente Nazionale per il Microcredito

Prima di dare avvio ai lavori dei focus, consentitemi soltanto di sinterizzare dal punto di vista del Comitato scientifico l'impostazione che è stata data a questo progetto che è basato, secondo me, su una modalità di approccio integrato su tutti e due punti di vista da cui possiamo vedere i risultati di questa attività. Il primo consiste proprio nella forza della collaborazione tra tutti soggetti, per cui è un approccio integrato rispetto agli operatori ed ai soggetti che sono coinvolti: parlo dell'amministrazione regionale, parlo del sistema finanziario bancario, parlo degli altri operatori che comunque sono coinvolti nel processo di microcredito.

Lo stesso approccio integrato viene fatto anche nella strumentazione messa a disposizione di questi operatori per quanto riguarda le attività di microcredito. A fianco dell'attività creditizia vera e propria, per la prima volta viene inserita anche l'operatività del leasing e della microassicurazione: leasing come strumento alternativo o complementare al credito, perché per alcuni versi, sia di carattere fiscale sia di carattere assicurativo, il leasing può essere uno strumento che sostituisce il microcredito in senso stretto e che, comunque, supporta la crescita e l'avvio di un'attività imprenditoriale.

Dall'altra parte, la micro assicurazione cioè una polizza assicurativa che coprendo il neoimprenditore o gli aspiranti imprenditori dai rischi che ci possono essere in un'attività imprenditoriale si affianca e valorizza quello che è il principio dello strumento creditizio e lo strumento di leasing: due strumenti innovativi che si aggiungono a quello sotteso allo stesso protocollo che coinvolge le associazioni di leasing e l'ANIA, che è l'associazione delle imprese assicurative.

Questa globalità di approccio si ritrova nei focus che ci impegneranno in questa giornata: il primo su banche e microcredito, coordinato dalla prof.ssa Porretta, il secondo sulla microassicurazione come leva di inclusione altrettanto importante quanto le altre, coordinato dal dott. Nardone e poi il focus sul microleasing coordinato dal dottor Rita. Infine, la chiusura della giornata sarà per un focus direi quasi emergenziale, cioè il focus che serve per mettere a punto e concludere la l'agenda 2007/2013, che ha ancora un po' di tempo per essere utilizzata e che certamente merita un approccio rapido, altrimenti rischia di verificarsi quello che paventava il presidente Baccini, cioè di non riuscire ad utilizzare le risorse ancora disponibili. Buon lavoro per tutta la giornata. Grazie.

Giovanni Nicola Pes

Direttore del Progetto Capacity Building

Grazie Presidente Verzaro, un ringraziamento particolare va anche al Presidente Baccini per la sua presenza, al Direttore Notarmuzi e al Direttore Calvetta che parlerà più tardi. Farò un breve *excursus* su quello che è stato realizzato fino ad oggi con *Capacity building*, perché ritengo che abbiamo fatto molto e spesso anche in modo innovativo.

E' stato detto che attraverso *Capacity building* l'Italia fornisce una risposta diretta alla necessità di rafforzare le competenze della pubblica amministrazione per un più efficiente e più efficace utilizzo dei fondi strutturali, attraverso gli strumenti di ingegneria finanziaria a vantaggio dei piccoli operatori economici. Allora, il cuore di *Capacity building* risponde a due necessità che non riguardano solo l'Italia ma anche gli altri paesi dell'Unione europea: la prima è il sottoutilizzo dei fondi comunitari per la creazione d'impresa attraverso gli strumenti di ingegneria finanziaria; la seconda consiste nella carenza dell'offerta di credito per i piccoli operatori economici. Si tratta di due temi indubbiamente legati, perché un più efficace e più efficiente utilizzo dei fondi strutturali può essere in parte la risposta alle necessità di un allargamento dell'accesso al credito per la nostra microimpresa. Quindi l'Italia, attraverso *Capacity building*, è il primo paese europeo a fornire una risposta concreta, con un progetto complesso, al tema dell'utilizzo dei fondi comunitari ed al rafforzamento della capacità amministrativa finalizzata ad un maggior utilizzo di tali fondi, da dedicare a strumenti di ingegneria finanziaria per i futuri operatori economici.

A questo si aggiungono gli importanti riconoscimenti pervenuti da parte del mondo bancario e finanziario: abbiamo innanzitutto l'ABI e l'ACRI presenti nel nostro Comitato scientifico e questo è un segnale importante. Con l'ABI, peraltro, è stato siglato un protocollo di intesa che verrà ampiamente mostrato nel primo dei quattro focus. Tra i vari prodotti che sono stati realizzati nel corso del progetto voglio evidenziare il *toolkit* del microcredito, un manuale d'uso leggero e di agevole lettura, che è stato predisposto dai nostri esperti senza rinunciare ovviamente alla qualità tecnica del prodotto e che lega le componenti del microcredito ai fondi strutturali. Secondo la nostra tabella di marcia, entro cinque settimane questo diverrà il manuale della microfinanza, dove saranno integrati anche i nuovi prodotti di cui oggi parleremo.

Sono state create, inoltre, reti di protezione sociale a supporto del microcredito pubblico, abbiamo oggi una rete di circa 130/140 organismi tra cui banche, organismi *non-profit*, associazioni di categoria, tutti soggetti competenti nella materia dello sviluppo economico, dello sviluppo sociale, che possono fornire un sostegno a supporto della pubblica amministrazione. In Puglia abbiamo rafforzato una rete già esistente di circa 70 soggetti, coinvolgendola nei nostri vari *workshop* sul territorio. Oggi è un incontro tra tecnici, quindi sono presenti soltanto i rappresentanti delle regioni e alcuni dei nostri tecnici, ma abbiamo già realizzato 6 *workshop* nelle regioni Convergenza, dedicati alla dirigenza della pubblica amministrazione, con momenti di interazione che hanno visto il coinvolgimento sia della pubblica amministrazione sia degli *stakeholders*. A questa rete vanno aggiunti tutti i comuni capoluoghi di provincia delle quattro regioni Convergenza, che hanno aderito alla manifestazione di interesse del progetto *Capacity building*, per partecipare ai nostri incontri.

Abbiamo costruito, quindi, una rete operativa che funziona: abbiamo lavorato insieme delineando dei prodotti, facendo esercizi di programmazione partecipata e realizzando dei *project work*. E' stata anche realizzata una piattaforma di formazione a distanza, perché è importante creare delle basi comuni di linguaggio tra la pubblica amministrazione, tra chi gestisce i fondi e chi può essere un valido supporto sul territorio per la realizzazione dei progetti; una piattaforma molto innovativa, che fino ad oggi conta 95 utenti che hanno effettuato quasi 800 accessi (dati aggiornati a venerdì scorso).

E' poi in fase di realizzazione la prima pubblicazione europea in materia di programmi pubblici per il microcredito cofinanziati dai fondi strutturali, costruita sulla base di due indagini condotte su 120 Autorità di Gestione in tutta Europa; un lavoro molto interessante che sta portando risultati e dati significativi attraverso due questionari somministrati alle AdG dei paesi membri dell'Unione europea e ciò ci consentirà di aggiungere un tassello importante alla letteratura microfinanziaria. Non a caso abbiamo già passato il vaglio della nota casa editrice mondiale Palgrave, perché abbiamo sempre interpretato la nostra missione considerando che, per offrire una risposta il più possibile ampia alle criticità che ci vengono presentate sul territorio, dobbiamo essere consapevoli di come anche gli altri paesi europei affrontano le questioni. Tale interesse che ci è stato ricambiato formalmente da parte di alcuni governi, che ci hanno invitato a partecipare a forum internazionali in materia di microcredito: in particolare quello di Varsavia, che legava le capacità amministrative ai fondi strutturali, nel corso del quale *Capacity building* è stato espressamente citato nella relazione finale dei lavori.

Non più di 10 giorni fa abbiamo istituito a Parigi, un tavolo in materia di *housing microfinance* con la Federazione nazionale francese delle Casse di Risparmio, sempre sulla base degli schemi che stiamo sviluppando per le regioni Convergenza. I francesi stanno facendo ragionamenti interessanti su questa materia anche senza fare riferimento ai fondi strutturali; a quello pensiamo noi e quindi c'è un reciproco interesse.

Per chiudere, proprio in riferimento alla nostra proiezione internazionale ma al di là dei singoli obiettivi, dei singoli risultati che abbiamo raggiunto, io ritengo che il progetto abbia assunto un significato particolare nell'ambito del discorso microfinanziario europeo. Oggi esiste un dibattito in Italia, unico nei paesi membri dell'Unione, per quanto riguarda il microleasing, l'*housing microfinance*, che ieri non esisteva e si tratta di un dibattito che è stato aperto dall'Ente Nazionale per il Microcredito attraverso *Capacity building*. Un dibattito intorno al quale l'Ente, interpretando in modo ambizioso e con grande responsabilità istituzionale la missione che la Funzione Pubblica ci ha data, ha coinvolto l'Europa.

E lo voglio ribadire: con un dibattito unico, mai fatto prima di oggi in Europa e che è stato capace di includere, di coinvolgere la pubblica amministrazione e gli operatori del settore. E, a prescindere dal numero di progetti creati sul territorio intorno a questi nuovi prodotti, quello che ritengo più importante è che l'Italia per prima abbia creato l'occasione affinché questi argomenti siano sviscerati in modo serio, altamente qualificato, tecnico e istituzionale. L'Italia ha creato per prima le condizioni affinché dei prodotti per il Sud possano prendere piede in Europa e in altre parti del mondo ed anche nelle regioni italiane non Convergenza. Per questo ringrazio tutti gli operatori che parteciperanno ai nostri *focus*, per l'attenzione che hanno voluto riservare a questo *workshop* e per essersi resi disponibili ad essere coinvolti pubblicamente nei nostri dibattiti. Grazie.



Bruno Calvetta

Autorità di Gestione POR FSE 2007-2013, Regione Calabria

Ringrazio per l'invito che avete rivolto a me ed anche al collega della Campania perché noi, come regioni dell'Obiettivo Convergenza, abbiamo ritenuto di investire su questa particolare forma di creazione del lavoro, perché di questo si tratta e di questo dobbiamo parlare. Il lavoro non si crea per legge, ma non si crea neanche con i soldi, non si crea con gli incentivi. Noi siamo giunti a questa considerazione e quindi a scegliere uno strumento di ingegneria finanziaria, a fronte di un'analisi che parte dall'inizio della gestione del programma.

Noi, in Calabria, abbiamo un programma che vale circa 800 milioni di euro per quanto riguarda il Fondo sociale europeo e l'abbiamo rilevato al 5% dell'utilizzo, più la certificazione della spesa, quando la regione Lombardia si trovava al 34%. Oggi ci troviamo testa a testa con la Lombardia, non solo per la spesa ma anche per certificazione, per il rimborso delle quote comunitarie. Perciò abbiamo un programma perfettamente in linea con quelli che sono i target che la Comunità europea ci detta.

Abbiamo esteso il sistema su tutta l'attività, abbiamo ricevuto pure da parte della Corte dei Conti dell'Unione europea diversi controlli, perché abbiamo un sistema che funziona. Però questo sistema che funziona ha investito con incentivi tout court un po' tutte le regioni sull'occupazione: ti do 20.000 euro e mi crei un posto di lavoro. Questo è il motivo per cui oggi sono qua, sono qua per condividere insieme al presidente Baccini questa metodologia, perché a fronte di 100 milioni di euro investiti in borse lavoro, quindi incentivi alle imprese dando il 50% del costo del salario, dando la formazione, dando anche la start up, a fronte 35 milioni di euro interamente compensati per il credito di imposta, il mio tasso d'occupazione è rimasto tale e quale, anzi per le categorie più in vista che sono donne e giovani, è addirittura sceso.

Quindi, l'analisi dice che non bisogna regalare soldi alle imprese, ma bisogna fare esattamente quello che afferma il presidente Baccini: darli e chiedere anche un riscontro che potrà essere, caro presidente, un tasso di interesse agevolato. Noi ci proponiamo, finita questa fase di passaggio dall'incentivo tout court al microcredito, di passare alla valorizzazione di quello che è il credito, anche quello che abbiamo dato in maniera piuttosto agevolata. Perché un tasso agevolato? Perché prima abbiamo tentato di farlo con le banche, con il sistema delle banche, con le regole tipiche di Basilea II e di Basilea III e lì abbiamo avuto subito una problematica che era quella di un'istruttoria che andava bene per la regione

ma che poi si bloccava all'erogazione; quindi anche lì siamo intervenuti con delle sezioni tecniche di erogazione di questi fondi, naturalmente sempre tramite il nostro istituto finanziario Fincalabra e, quindi stiamo cercando di entrare questo campo che si è creato tra l'istruttoria regionale e la valutazione da parte delle banche.

Naturalmente non abbiamo abbassato il livello di guardia o il livello di attenzione su quella che era l'affidabilità delle imprese sul credito e questo lo attesta il tasso di default di cui parlava il presidente, default da noi piuttosto basso, intorno al 10%. Quindi questo ci dà modo di capire che il sistema funziona, il sistema è molto interessante e noi intendiamo coordinarci con l'Ente nazionale per il Microcredito affinché eventuali disfunzioni, eventuali necessità di velocizzazioni della spesa vengano garantite e affiancate dalla saggia attenzione che solo l'Ente nazionale ci può dare. Pertanto, intendiamo investire su questo strumento, riteniamo che la nuova programmazione debba prevedere espressamente un passaggio dal fondo perduto al microcredito. Su questo, io penso che il dott. Notarmuzi – che è qui con noi e partecipa attivamente alla redazione dell'accordo di partenariato e che negli ultimi giorni ha dato una spinta all'obiettivo 11 che è partito per ultimo in Capacity building – riesca ad affermare pure questa filosofia, questa tendenza di cui non possiamo non tenere conto. Grazie.



Mario Baccini

Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito

Quello che diceva il dott. Calvetta è uno dei punti fondamentali perché noi riteniamo che sia importante che una regione, oppure un territorio particolare del nostro paese possa fare degli interventi di natura politica per sollevare un'area depressa o dare degli indirizzi di sviluppo a un'area anziché ad un'altra. Questo rimane nelle prerogative della scelta politica che nessuno mette in discussione, però è importante, come ricordava adesso Bruno, che quando tu certifichi un modello il cliente sappia che quel denaro ha un progetto, un costo ecc... Per particolari clienti, le regioni, l'Ente nazionale daranno quei servizi aggiuntivi che hanno un costo. Perché non li possono dare le banche? perché hanno un costo e non rientrano nel mercato. Noi vinciamo la vera battaglia quando togliamo un problema sociale e lo facciamo diventare un'utilità per il paese.

Quindi, per quanto riguarda il modello, dobbiamo ricordarci che il danaro va pagato, va restituito e questo deve rientrare nella cultura di ciascuno. Io non escludo che l'assessore x, il presidente di una regione y, la direzione generale in una regione particolare del nord, del sud e del centro - perché non è che solo al Sud ci sono i problemi, ci sono delle aree depresse al nord di cui è meglio non parlare - se vuole intervenire per abbattere una percentuale di tasso di interesse in un programma già stabilito possa farlo, ma questo si deve sapere, perché quel tasso d'interesse si riferisce ad un contratto già stabilito, ad un finanziamento, ad un impegno di garanzie pubblico o privato *a latere* con la banca. Questo rientra in una scelta politica, ma non incide nel modello perché magari in quell'area è più importante investire di più, perché è più importante fare sviluppo in un'area montana, in un'area particolarmente depressa e allora lì c'è la mano pubblica che interviene, perché l'interesse pubblico è quello di creare occupazione e non disoccupazione.

Ecco io volevo solo chiarire questo aspetto, perché Calvetta ha posto un problema molto importante. Io credo che al di là di tutto, se noi già condividiamo che il modello è questo, che il denaro si dà e non deve essere regalato, poi la politica e la scelta di governo valuteranno se abbattere una percentuale anziché un'altra di un tasso d'interesse. Questo, però, deve essere noto al cliente, alle banche alla pubblica opinione nella sua complessità, perché il vantaggio di quei due o tre punti che si possono abbattere è molto superiore da un punto di vista sociale.

Carlo Notarmuzi

Direttore dell'Ufficio per la formazione del personale delle pubbliche amministrazioni – Presidenza del Consiglio dei Ministri, Dipartimento della Funzione Pubblica

Grazie presidente Baccini, ringrazio il Microcredito per questo invito, mi ha fatto particolarmente piacere essere qui perché, tra i vari progetti che gestiamo come Dipartimento della Funzione Pubblica, ritengo che quello su cui opera l'Ente Nazionale per il Microcredito sia uno dei più virtuosi. L'importanza di coinvolgere la Pubblica Amministrazione a tutti i livelli, in queste eccellenti pratiche finanziarie, è assolutamente determinante.

Quotidianamente sentiamo dai media le critiche che vengono portate nei confronti della Pubblica Amministrazione, dell'inefficienza e della lentezza che è causa di tutto il processo produttivo del paese. Attraverso progetti come questo stiamo cercando proprio di creare delle sinergie tra il mondo produttivo e il mondo dell'amministrazione perché, purtroppo o per fortuna, il volante spesso volte è nell'ambito dell'amministrazione, un'amministrazione che deve essere aggiornata ed in grado di gestire anche queste nuove esigenze. Purtroppo, come spesso amo dire, non basta che una riforma venga pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale: occorre un'opera di accompagnamento, un'opera di formazione, anche se l'Europa non ama che si parli di formazione ma preferisce il concetto di *training on the job*.

Qual è la differenza? La formazione tradizionale consiste nel mettere in aula le persone interessate e spiegare loro quali sono le nuove procedure, le novità, come si opera. Viceversa, con il *training on the job*, ed è proprio quello che ha fatto e che sta facendo l'Ente Nazionale per Microcredito, si accompagna l'operatore in questa nuova procedura, si crea una nuova realtà lavorativa, una piattaforma di lavoro e non ultimo anche una rete fra coloro che operano sullo stesso tema. Questo perché, una volta che l'ente formatore ha terminato il proprio compito, il collega si trova solo; viceversa, avendo una rete con tutte le altre persone che hanno seguito lo stesso percorso di formazione, può più facilmente gestire i problemi dell'attività.

Questo è ciò che abbiamo fatto in questi anni ma diciamo che, oltre ad essere un esempio virtuoso secondo il mio giudizio, è un esempio virtuoso anche secondo il giudizio dell'Unione Europea. Come il presidente Baccini ci ha evidenziato, siamo in un momento di passaggio tra la programmazione dei fondi strutturali 2007-2013 e quella 2014-2020. La capacity building, la capacità amministrativa ha sempre avuto un ruolo importante, un ruolo trasversale che ha accompagnato un po' tutti i progetti e un

po' tutte le attività che abbiamo messo in campo. Bene, l'Unione Europea ci ha detto no, così non va, deve essere un accompagnamento trasversale. La capacity building, per avere un ruolo determinante, ha preteso e ottenuto dall'Italia ma anche da altri paesi, che questo aspetto, questa attività fosse una linea di attività dedicata, specifica ed è su questo che stiamo lavorando proprio per un nuovo impatto. Abbiamo una spinta ulteriore da parte dell'Unione Europea per proseguire in questo lavoro, lavoro che, come ovvio, è dedicato ai dipendenti delle pubbliche amministrazioni, regioni innanzitutto.

Anche su questo, tuttavia, la nuova programmazione ci ha dato un'ulteriore indicazione: non basta formare soltanto coloro i quali stanno all'interno della pubblica amministrazione se non si formano anche i loro contro interessati, gli stakeholders. Quindi, nella prossima programmazione, potremmo formare entrambe le componenti del gioco della partita: non soltanto gli interni alla pubblica amministrazione ma anche coloro i quali dialogano con la pubblica amministrazione per tutte queste attività.

Quindi, abbiamo delle ottime prospettive per il prossimo settennio, proprio per un maggiore incremento di tutte queste attività che assumono un valore ancora più importante se pensate che, negli ultimi 10 anni o poco più, le pubbliche amministrazioni sono state sottoposte al blocco delle assunzioni. La mancanza di giovani formati laureati, o comunque con una preparazione aggiornata su queste tematiche, rende pertanto ancor più necessario l'accompagnamento di questa opera di miglioramento della pubblica amministrazione, del suo personale, delle sue procedure, proprio attraverso questi fondi che possono essere dedicati a chi già nella pubblica amministrazione lavora e, se ci lavora da molto tempo, da solo non è certo in grado di prepararsi per queste nuove sfide, come queste che il microcredito ci ha aiutato a lanciare in questi anni. Grazie.



Massimo del Vasto

Dirigente Ufficio III del Gabinetto della Giunta Regionale, "Programmazione unitaria e Rapporti con la UE"

Buongiorno a tutti, sono Massimo del Vasto e mi occupo di programmazione per la presidenza della Giunta regionale Campania, di cui vi porto innanzitutto il saluto. Colgo l'occasione per ringraziare ancora una volta l'Ente Nazionale per il Microcredito per la partecipazione al progetto, che noi abbiamo svolto in un'ottica di massima intensità e proficuità sul piano dei risultati. Volevo sottoporre alcuni spunti di riflessione che partono dalla vecchia programmazione e impattano sulla nuova programmazione che, come diceva il presidente Baccini, ci vede in questo momento in ritardo e, dice il presidente, in affanno. E penso sia un'espressione centrata.

Noi non possiamo negare che l'ultima programmazione sia stata generata in un contesto macroeconomico completamente diverso; avevamo tassi di crescita positivi, avevamo davanti un mondo che adesso non c'è più e gli indirizzi programmatici che l'Europa ci aveva delineati erano giustamente finalizzati all'opportunità di crescita. Oggi quel mondo del 2005/2006 purtroppo non c'è. I dati ci dicono che abbiamo 20 milioni di persone in Europa a rischio povertà; praticamente una intera nazione oggi è a rischio povertà. Gli obiettivi dicono che dobbiamo ridurre almeno di 2 milioni questa situazione.

Abbiamo nel nostro paese, e in particolare nelle aree deboli di cui il mezzogiorno è espressione molto rilevante, un fenomeno di riduzione dell'offerta creditizia di carattere rischioso. Dall'ottobre 2012 all'ottobre 2013 abbiamo registrato una riduzione del credito verso le piccole e mini-imprese di circa 80 miliardi. In Campania abbiamo tassi di rischiosità delle imprese misurati proprio in termini di decadimento del credito di 1 a 3; cioè significa che la nostra impresa è tre volte più rischiosa rispetto all'impresa che viene dall'area centro-nord. Abbiamo tassi di interesse che oggi sfiorano in Campania l'8% netto. Quindi da questa situazione, a mio avviso, ne discende che oggi il contributo che i fondi europei devono dare al sostegno delle nostre economie - intendo soprattutto nei territori della convergenza e del mezzogiorno - è sicuramente da intendersi alla luce di questo rapporto critico che oggi c'è tra il mondo delle imprese e il mondo delle banche.

È evidente che oggi i fondi comunitari non possono più sottrarsi ad una funzione di ammortizzatore di questo rapporto ed è bene dircelo perché purtroppo, lo dico con dispiacere, abbiamo notato che una

delle critiche che l'Europa porta al nostro documento, al nostro accordo di partenariato in materia di imprese era proprio su questo punto. Ovvero, che le misure finalizzate alla salvaguardia delle imprese non sono guidate e non sono circostanziate nelle modalità, nelle guide e nella tempistica e questo, lo dico con franchezza, non è più accettabile oggi e a mio avviso dovrebbe essere uno dei punti sui quali – io ho invitato personalmente i responsabili a fare questo – i nostri rappresentanti dovranno dare battaglia fino al periodo che ci separa dall' approvazione del nuovo accordo di partenariato.

Quindi oggi il tema è cercare di immaginare un sostegno da parte dei fondi comunitari alle politiche di supporto produttivo e soprattutto in materia di accesso al credito delle nostre imprese. In questa ottica si sta muovendo da tempo la regione Campania, che ha una strategia molto flessibile, molto integrata che parte dai soggetti non bancabili – la platea tipica dei soggetti del microcredito – ed abbraccia tutte le componenti del nostro tessuto produttivo e sociale, arrivando a mettere in campo delle operazioni che supportano l'opportunità di crescita delle aziende, quindi gli investimenti e lo sviluppo, ricordandosi che non c'è sviluppo senza la salvaguardia del tessuto produttivo locale.

In Campania, sul microcredito, abbiamo stanziato 100 milioni, è stata un'esperienza, devo dire anche a nome del collega Carannante che oggi non è potuto essere con noi, per certi versi esaltante: i primi 35 milioni sono andati consumati in pochissimo tempo. Abbiamo fatto misure di inclusione sociale, quindi praticamente parlo anche di extracomunitari, ma hanno avuto grande successo le misure verso le imprese femminili e l'impresa giovanile. Tant'è che da poco tempo è stato emanato il secondo bando che ha visto mettere in campo risorse per altri 75 milioni. In più, è notizia di circa un mese fa, abbiamo varato d'accordo con ANCI un'interessante misura di microcredito nei confronti dei comuni, che consentirà ai comuni di erogare finanziamenti per i soggetti non bancabili: massimo 25 000 euro con restituzione in quattro anni a tasso zero.

Per quanto riguarda invece le altre componenti del tessuto produttivo abbiamo messo in campo dei fondi di accelerazione della spesa con misure che vanno dal sostegno delle garanzie di accesso al credito al supporto di investimenti per la creazione di equity, che andranno supportare la creazione di start up innovative.

Un'ultima riflessione che volevo consegnarvi riguarda l'evoluzione della nuova programmazione nelle politiche regionali. Noi come Italia siamo un paese che ha creduto moltissimo anche nella scorsa programmazione nella cosiddetta forma del revolving, che è quella che presuppone il rientro del capitale delle regioni per un riutilizzo delle stesse risorse in iniziative simili. Ecco, se si pensa che in Europa sono stati dati alle regioni fondi per circa 12 miliardi di euro, l'Italia ne ha programmati circa 2,8. Questo quindi significa che il nostro paese ha creduto e crede in questo strumento d'agevolazione e di supporto del territorio.



Però bisogna essere altrettanto cauti nel promuovere delle forme di transizione da un territorio, da una cultura dell'agevolazione improntata prettamente su un contributo a fondo perduto e sul cosiddetto incentivo a pioggia, a forme più evolute di finanziamenti quali sono i fondi rotativi. Quindi questo significa che bisogna accompagnare il territorio, cercando di assecondarlo e nello stesso tempo di esercitare in questo territorio un'azione di capacity building nell'adozione di strumenti che sono sicuramente strumenti complessi.

Ecco perché con il fondo JEREMIE della regione Campania stiamo mettendo in atto delle forme di finanziamento soprattutto di ingresso di nuovi soci nelle cooperative. Tali finanziamenti accoppieranno una forma di contribuzione in conto capitale del nuovo socio che entra in una cooperativa ad altrettante contribuzioni, stavolta in conto interessi di uguale ammontare in modo che le due componenti, contributo in conto capitale e contributo in conto interessi, sortiscano un effetto importante sia in termini di sostegno alle cooperative sia termini di sostegno al lavoro. Grazie.



Andrea Vernaleone

Vice Direttore Generale di Puglia Sviluppo S.p.A.

Buonasera, sono Vernaleone di Puglia Sviluppo. Volevo porre due problemi: uno che è legato alla tipologia di microcredito, parliamo di microcredito in modo unico, ma ci sono molti tipi di microcredito. Anche per microcredito d'impresa, in Italia, ci sono diverse caratteristiche, diverse esigenze. Partiamo dal presupposto che il beneficiario del microcredito sia un soggetto non bancabile e già il fatto che è non bancabile crea un problema nel rapporto.

Allora, noi abbiamo tra i nostri beneficiari di microcredito - prendo due estremi - un giovane ricercatore che ha un ottimo progetto ed ha anche un minimo di capacità patrimoniale personale che vuole investire in un'attività che ha delle potenzialità, che è innovativa e che vorrebbe utilizzare il microcredito per far muovere i primi passi a questa sua iniziativa. Allo stesso tempo, abbiamo il figlio del cassintegrato, in cassa integrazione straordinaria, che non ha nessuna capacità patrimoniale, non ha nessuna garanzia, ha bisogno di comprare un furgone, fare l'imbianchino andando a buttarsi sul mercato, nel mercato dell'edilizia che, in questo momento, probabilmente conoscete tutti come va. Quindi due persone molto diverse e l'aspetto fondamentale è capire a quale target le banche sono in grado di dare microcredito, perché ognuno deve fare il proprio mestiere.

Un'ultima cosa, i costi delle operazioni. Parliamo di un'operazione di microcredito che ha un valore di € 25.000 che dev'essere giustamente, magistralmente, istruita ma deve avere anche i servizi di assistenza tecnica, che sono costosi e quanto maggiore è il numero dei beneficiari tanto più costosi sono, devono essere gestiti in modo qualitativo e significativo. Quindi, mi chiedo: quando e come si deve intervenire? Fare un lavoro di preselezione delle domande? Accompagnare i beneficiari? Ma se l'erogazione di microcredito viene messa sul mercato, gli operatori di mercato che fanno microcredito lo fanno con tassi di interesse a due cifre, necessariamente e giustamente perché altrimenti come farebbero a remunerare l'attività che hanno, per l'assistenza tecnica e per i costi che le istruttorie e queste operazioni comportano?

Cesare Damiano

Presidente della XI Commissione Lavoro Pubblico e Privato della Camera dei Deputati

Grazie, mi scuso per l'intrusione, ma purtroppo abbiamo sempre ritmi molto concitati. Vorrei ringraziare il Presidente Mario Baccini per l'invito. Vorrei fare una breve premessa: io quest'argomento non lo conosco, amo sempre essere onesto, quindi, mi avvicino in punta di piedi ai lavori. Naturalmente non sono digiuno di questi argomenti; sono qui perché ho avuto dei colloqui in un incontro approfondito con il presidente Baccini e i suoi collaboratori e devo dire che l'argomento mi ha molto interessato per tanti motivi, il primo dei quali è che non dobbiamo scartare nessuno strumento che possa dare una qualche ripresa di attività e di occupazione. Questo, secondo me, è uno strumento non ancora conosciuto, ma abbiamo visto che in buona parte del mondo è sicuramente uno strumento che può avere una sua efficacia.

Intanto è giusto, come ho sentito dire, distinguere il microcredito d'impresa dal microcredito sociale; sono due campi che vanno osservati per capire se c'è una relazione tra loro. Per quanto riguarda le imprese, io mi baso sui dati che anche voi avete fornito. Qui abbiamo i rappresentanti del sistema bancario, noi spesso li mettiamo sotto accusa e l'accusa più semplice è che i soldi non li prestate e soprattutto non li prestate a quelli che ne hanno bisogno. Cioè, li prestate a quelli che hanno bisogno ma che hanno alle spalle una garanzia tale da non preoccupare la banca che presta queste risorse.

Questa è la *vulgata*, poi non è detto che questa *vulgata* corrisponda alla realtà. Dobbiamo superare gli slogan e i modi dire, non sempre lo scopo di austerità ci serve, però c'è un dato nel grafico di Bankitalia che dimostra che c'è un calo vertiginoso per quanto riguarda i prestiti bancari alle imprese e alle famiglie: siamo almeno al 6% nel 2013 rispetto +9% nel 2004. Naturalmente tutto questo coincide con la crisi e c'è un altro dato importante: la chiusura di 2.100.000 imprese che cessano l'attività anche a causa, molto spesso, dell'impossibilità di superare le valutazioni in merito creditizio, e quindi di affidabilità.

Essendo io un keynesiano convinto, d'impronta socialista europea, penso che, in un momento nel quale c'è la crisi occupazionale e produttiva, dovremmo addirittura avere una controtendenza: io sono per operazioni che siano di segno opposto perché l'accompagnamento al passo della crisi, la restrizione di tutto ciò che serve per la ripresa, evidentemente, non può aiutare la riduzione della disoccupazione. Il punto, quindi, è vedere quali sono le misure che aiutano il prestito e verso quale target. Io individuo dei

soggetti deboli. Oggi, sicuramente, un soggetto debole è rappresentato dai giovani che si affacciano al lavoro e che magari vogliono iniziare una propria impresa. Un altro soggetto debole è costituito dalle donne, chiaramente meno presenti sul mercato del lavoro. Un altro soggetto debole è quello degli over 50, chi perde il lavoro in questa situazione difficilmente ha una strada aperta per un nuovo lavoro. Come si può intervenire? Questo è il punto.

Naturalmente, il sistema ha una sua complessità. Ad esempio, è molto importante avere un'elargizione indistinta a pioggia come per la microassicurazione. È chiaro però che sarebbe molto interessante, e ho capito che vi state muovendo in questa situazione come il Presidente Baccini, individuare delle schede di valutazione. Partire all'impazzata è rischioso perché si promettono cose che poi non si realizzano. Però, si tratterebbe, come si dice in quest'iniziativa, di vedere se ci sono delle aree particolari che possono essere destinatarie di un'azione privilegiata di stimolo.

Quando il giovane si presenta con poca esperienza per aprire la cosiddetta microimpresa, i tipi di prestiti sono prestiti limitati che possono aiutare questa prima attività. Il legislatore può aiutare con un percorso, con una legislazione che, ad esempio, sburocratizzi l'avvio dell'attività, con l'esenzione per un determinato periodo di tempo della tassazione. La tassazione agevolata, ad esempio può essere elemento di garanzia anche per lo stesso sistema bancario e se la legge interviene diciamo a copertura della burocrazia, meno tasse per un periodo, la possibilità che lo start up attecchisca e che porti un risultato può essere anche un vantaggio dal punto di vista della garanzia verso il prestito, verso la microassicurazione.

Un altro campo di applicazione: faccio l'esempio dell'imprenditore che ha crisi di liquidità e grandi crediti che avanza dallo Stato, ma lo Stato non paga, facendo mancare la liquidità all'impresa. In tali casi, se la banca non concede un prestito, si perdono gli ordini e si licenziano le persone. Una relazione di questo genere ammazza l'economia reale e purtroppo siamo in questo circuito perverso: quanti imprenditori si sentono che si lamentano perché non riescono ad andare avanti, nonostante vantino questi crediti? Quindi, io credo che un'azione di questo genere sarebbe molto importante. Ho sentito parlare della combinazione di interventi di carattere legislativo per la promozione del lavoro autonomo per le nuove generazioni e per i soggetti deboli, insieme alla possibilità di instaurare un sistema creditizio con un intervento, come si dice, di carattere sperimentale.

Sulla questione del microcredito di carattere sociale, anche qui, ci sono dei soggetti deboli che oggi sono il lavoratore precario, il giovane per lo più, il lavoratore cassintegrato. Il Ministro dell'Economia, durante il Governo Prodi, aveva istituito un fondo di erogazione di 150 milioni di euro, successivamente cancellato, ma lasciamo perdere. Quel fondo ha dimostrato che ci può essere un legame tra un intervento legislativo e un intervento a vantaggio sia del microcredito di impresa che del microcredito

sociale. Non mi interessa fare propaganda ma mi interessa raccontare dei fatti. Ad esempio, un soggetto debole, quale il lavoratore a progetto, che quindi rimane senza lavoro per un determinato periodo di tempo: consentire a questa persona di avere un credito di un importo massimo pari a 600 euro mensili, per un periodo di 12 mesi, per compensare la momentanea caduta di reddito. Questa è un'iniziativa legislativa del 2007 e poi cancellata. Il credito era elargito per 24-36 mesi a tasso fisso. Ad esempio, quel fondo di rotazione interveniva esattamente su questa fattispecie debole del mercato del lavoro, con un prestito da restituire quando trovato un nuovo contratto e quindi un nuovo posto di lavoro. Questi sono, diciamo, esempi concreti. Così come avevamo previsto, nell'ambito del fondo e nell'erogazione di crediti, di consentire ai giovani di avviare società lavorative alternative, soprattutto per le donne, oppure un credito ai giovani lavoratori autonomi per sostenere le necessità finanziarie legate al trasferimento generazionale delle microimprese.

Voi sapete quanto sia difficile nei vari settori dall'artigianato al commercio, dal turismo all'agricoltura, la cooperazione e l'avvio di attività nell'ambito della trasmissione generazionale. I nostri imprenditori del nord-est e le piccole imprese hanno sempre lamentato il fenomeno: il nonno ha fatto la fondazione dell'attività, il figlio ha continuato l'attività, il nipote incomincia a pensare di dover fare altro. Oggi, credo che questi pensieri possano favorire la situazione e dare un'idea d'impiego nell'attività di famiglia, dando concretezza anche alle giovani generazioni. Così facendo, possiamo favorire in qualche modo l'irrobustimento di tradizioni familiari nel campo dell'artigianato.

Questi sono soltanto spunti, naturalmente. Posso mettere a disposizione la mia esperienza come presidente della Commissione Lavoro perché credo, e concludo, che in questa situazione sia molto importante promuovere tutti quegli aspetti di politica economica anticiclica che passano attraverso l'accensione di attività e sicuramente il microcredito può essere una di queste possibilità. Auspico una convenzione, un accordo fra il Governo e il sistema bancario e creditizio, per avviare delle sperimentazioni; io penso che anche il supporto legislativo può favorire queste sperimentazioni che rappresentano un terreno nuovo di ricerche e di sperimentazione per lo stesso sistema bancario. Vi ringrazio.





1° FOCUS GROUP

“BANCHE E MICROCREDITO”





Pasqualina Porretta

Professore Aggregato di Risk Management nelle Banche e Assicurazioni, "Sapienza" Università di Roma e Progetto Capacity Building

Buongiorno a tutti, sono Pasqualina Porretta, prof.ssa di Risk Management all'Università Sapienza di Roma. Ringrazio i relatori che si sono resi disponibili per questo tavolo tecnico di confronto - spero molto proficuo - con le Autorità di Gestione delle regioni sul tema di questo focus: il rapporto tra la pubblica amministrazione e l'autorità di gestione. Un rapporto che sicuramente dovrà affrontare nuove sfide, che ha davanti nuove opportunità nell'ambito della strategia Europa 2020. È stato più volte detto questa mattina che questa strategia Europa 2020 è uno strumento concreto ma anche molto "intelligente" finalizzato ad incrementare il reddito di occupazione e livelli di produttività, a patto che si utilizzino in una maniera efficiente le risorse dei fondi europei per la coesione. L'allocazione efficiente



però passa per l'attivazione di strumenti finanziari *tailor made* ritagliati sulle specifiche esigenze territoriali delle vostre regioni.

Parlavamo di allocazione efficiente di questi fondi europei per la coesione. Un'allocazione efficiente che, sapete meglio di me, passa per l'attivazione di strumenti finanziari ritagliati sulle specifiche esigenze dei vostri territori ma che è soprattutto adeguatamente valutata, e monitorata; e di cui sono attentamente misurate le performance nel corso del tempo, che vengono poi rendicontate adeguatamente presso la Commissione Europea. Allora, strumenti finanziari e allocazione efficiente degli strumenti finanziari: sono questi sicuramente i temi principali su cui si svilupperà il rapporto tra la pubblica amministrazione e il sistema bancario. Sistema bancario che, ovviamente, è l'attivatore, il facilitatore di questi strumenti finanziari per lo sviluppo e per la coesione territoriale.

In questa prospettiva l'Associazione Bancaria Italiana già da qualche tempo ha attivato il progetto "Banche 2020" nell'ambito di questa strategia Europa 2020 che intende in qualche maniera sollecitare una partecipazione attiva, uno scambio proficuo tra il sistema bancario e la pubblica amministrazione. Su questo tema io passerei la parola brevemente al Dott. Rinaldi, Responsabile dell'Ufficio Crediti dell'ABI che ringrazio per la sua presenza e cui chiedo la gentilezza di spiegare brevemente quali sono i principali obiettivi di "Banche 2020" e i punti critici di sviluppo. Grazie.



Raffaele Rinaldi

Responsabile Ufficio Crediti, ABI

Innanzitutto ringrazio l'Ente Nazionale per il Microcredito per l'invito a partecipare a quest'incontro che ritengo quanto mai importante data la rilevanza del tema che ci apprestiamo a trattare, quale quello dell'utilizzo delle risorse europee. Venendo alla domanda della prof.ssa Porretta, noi come sistema bancario abbiamo ritenuto opportuno avviare uno specifico progetto su questo tema che abbiamo chiamato, senza molta fantasia, "Banche 2020" con l'intenzione di rendere chiaro l'impegno del sistema bancario su quella che è la strategia 2020 dell'Unione Europea.

Il progetto si rivolge sia all'interno del mondo bancario sia all'esterno. All'interno del mondo bancario perché vogliamo che tutti gli operatori del sistema bancario prendano consapevolezza sia dell'importanza strategica di queste risorse che della priorità nazionale del loro impiego. "Banche 2020" però si rivolge anche all'esterno del mondo bancario per dare un segnale forte sul fatto che il mondo delle banche vuole fare un passo avanti su questo tema. Nel concreto il progetto ha fondamentalmente tre obiettivi.

Il primo è quello di mettere le banche in condizione di partecipare ai bandi di gara europei. Il settore bancario ha al suo interno delle eccellenze che possono essere importanti per la partecipazione a queste gare, le banche possono partecipare ai bandi di gara europei sia singolarmente sia in collaborazione con altre imprese. Il secondo obiettivo è quello di mettere in condizione le banche di svolgere un ruolo proattivo nel segnalare al cliente bandi di gara europei, anche al fine di mettere in condizione le imprese di lavorare in maniera più intensa su quelle che sono le agevolazioni messe a disposizione delle amministrazioni locali. Il terzo obiettivo, che forse è quello che interessa maggiormente nell'incontro di oggi, è quello di partecipare in maniera più attiva alla programmazione delle risorse europee e alla definizione dei programmi operativi.

Noi nella passata programmazione abbiamo verificato che molte volte le amministrazioni coinvolgono le banche e coinvolgono l'ABI, in particolare nel momento in cui una determinata misura attivata con i fondi strutturali funziona male e si vede che le aspettative d'impiego delle risorse non raggiungono i risultati attesi. L'obiettivo che abbiamo come ABI, e come banche che partecipano all'iniziativa, è proprio quello di lavorare dall'inizio con le amministrazioni locali per definire meglio quei progetti che riguardano strumenti di ingegneria finanziaria. Le banche hanno un'expertise d'eccellenza negli



strumenti di agevolazione, sono sicuramente soggetti che devono dare attuazione a questi strumenti di agevolazione, quindi è fondamentale che le banche vengono ascoltate fin dall' inizio per garantire che gli strumenti che dal punto di vista logico funzionano benissimo siano strumenti di successo anche nella pratica. Su questo noi abbiamo già avviato delle relazioni, in particolare con la regione Campania per quanto riguarda la vecchia programmazione, ma immagino che si possa lavorare anche per il futuro; e con una mia collega che è in regione venerdì scorso abbiamo sottoscritto un protocollo d'intesa con la regione Lazio, proprio per lavorare sui nuovi programmi operativi. Abbiamo definito con la regione Lazio un meccanismo d'impiego, una linea di credito della BEI; tutto questo è stato fatto in collaborazione con le banche, che quindi sono già informate su quello che c'è da fare e hanno condiviso il progetto. Quindi mi aspetto che queste nuove iniziative possano tradursi in un successo dell'impiego delle risorse. Grazie.



Stefano Cocchieri

Head Soft Loans, Contributions & Subsidies Unit Sales Support, Unicredit

Grazie per l'invito fatto alla nostra banca. Partecipare significa collaborare, significa dare degli input alle Autorità di Gestione e agli enti attraverso il nostro progetto. Noi facciamo parte di "Banche 2020" e siamo in ABI un gruppo di riferimento, quindi è nostro intento cercare di lavorare insieme fin dall'inizio anche con le Autorità di Gestione pubbliche per evitare che poi possano essere creati degli strumenti che non siano aderenti a quelle che sono le realtà operative del sistema. Ormai gli enti si sono avvicinati moltissimo al sistema bancario perché il sistema funge ovviamente da valutatore ma oggi, in particolare sul microcredito, anche da *service*.

Faccio degli esempi per far capire come può essere costruita una collaborazione fattiva: la provincia di Verona aveva a disposizione dei fondi per il microcredito sociale, ci siamo trovati con altri colleghi di altre banche che lavorano in provincia di Verona e abbiamo costruito insieme alla provincia e alla Cariverona un prestito d'onore che viene concesso ai dipendenti in cassa integrazione della stessa provincia, filtrato dai comuni e affiancato da una fondazione che fa le valutazioni. La banca ha fornito solamente il suo *know how*, quindi ha contribuito mettendo a disposizione la capacità di saper fare piani di ammortamento, di farsi rimborsare le rate, di fornire strumenti per l'utilizzo di questo denaro. È stato un modo diverso e nuovo di fare *service* nei confronti dell'ente, infatti in questo caso la banca affianca l'ente e investe perché comunque questi servizi hanno dei costi che non vengono remunerati, è quindi un'attività sociale anche quella di Unicredit. Tra l'altro Unicredit ne fa abbastanza anche grazie alla sua rete capillare presente su tutto il territorio italiano. L'esperienza di Verona è quella che probabilmente ci ha aiutato un po' di più a stare vicino alle Autorità di Gestione; a condividere quelle che potevano essere le loro esigenze e a mettere a disposizione uno strumento nuovo, perché comunque la gestione avviene come *service* come in passato per piccoli importi, perché sono € 2.000/2.500 di finanziamento o prestito al cassintegrato, e direi che è stata una bella esperienza.

Porretta: Dott. Cocchieri la interrompo perché lei ha detto che il suo gruppo bancario funge da valutatore ma anche da service su questo tema della programmazione dei fondi strutturali europei. Io accantonerei momentaneamente la seconda funzione e mi focalizzerei sulla prima. La banca ovviamente è un'impresa orientata al profitto, vincolata nella sua operatività da tutta una serie di schemi di vigilanza potenziale che portano la stessa a valutare con accortezza il merito creditizio dei soggetti beneficiari di questi programmi, anche se trattasi di beneficiari di

microcredito. Allora io le chiederei di spiegare meglio come fa un grosso gruppo bancario a coniugare la valutazione del merito creditizio di soggetti che spesso hanno connotati di non bancabilità e il tema dell'utilizzo di strumenti finanziari in materia di fondi strutturali di cui si parla in questa giornata.

Sì, io distinguerei le due forme del microcredito, il microcredito d'impresa e il microcredito sociale. Su quest'ultimo investono anche le banche; l'esempio fatto prima su Verona è un rischio tutto sulla provincia di Verona; normalmente il microcredito nelle altre parti viene fatto con un fondo di garanzia magari all'80% e quindi la banca comunque interviene con un rischio anche sul sociale. Da banca interveniamo sul microcredito d'impresa, ma non potrebbe essere diversamente. Noi facciamo microcredito in Sicilia e l'attività della banca è quella tradizionale: vengono valutati i progetti, abbiamo convinto FEI e Regione Sicilia a non richiedere i *business plan* perché siamo riusciti con una serie di 4/5 domande da fare all'imprenditore a capire qual è il suo progetto, qual è la sua iniziativa, quali sono gli obiettivi che intende raggiungere.

Superato il problema del *business plan* ci sono altri ammenicoli come potrebbe essere quello dell'antimafia, un certificato antimafia richiesto per un'operazione di 5.000 euro rallenta l'erogazione. Tuttavia, la banca nel momento in cui fa microcredito all'impresa deve necessariamente essere remunerata; come ricordava il presidente Baccini, il denaro non può essere una regalia, soprattutto sulla microimpresa. Il mio gruppo bancario in Sicilia svolge anche il credito sociale dove comunque la banca rischia anche lì il 20%. Abbiamo fatto 550 operazioni in un anno e mezzo e ne abbiamo già 54 in mancato rimborso, quindi una percentuale del 10% che sembrerebbe poca, ma i prestiti durano 24 mesi, quindi immaginiamo che la perdita potenziale sia almeno del doppio; però, ripeto, la banca deve fare il suo mestiere anche quando si tratta di microcredito. La facilitazione nell'accesso al credito del fondo di garanzia potrebbe essere quello di una partecipazione come in Sicilia del 50% - 45% di fondi a tasso zero per consentire un accesso più facilitato, ma noi anche se rischiamo 40 o 20 quando valutiamo, valutiamo che l'impresa ci rimborsi 100.

Stefano Cerrato

Responsabile Terzo Settore, Banco Popolare

Buongiorno a tutti, sono Stefano Cerrato, Banco Popolare, siamo il quarto gruppo bancario in Italia per il risultato di una serie di fusioni: Banco di Novara, Credito Bergamasco, Banca Popolare di Verona, Popolare di Lodi, etc. Noi abbiamo 15 progetti di microcredito in essere che nascono per lo più da iniziative molto territoriali, molto locali. Sul tema in oggetto, non abbiamo una storia di grandi statistiche ma neanche una storia di grandi insolvenze. Oggi sono accompagnato da due colleghi che mi supporteranno nel dare maggiore concretezza alle risposte ai vostri quesiti; quindi se ci sono domande mirate ben volentieri le giro a loro, dal momento che si tratta di un tema che seguiamo insieme.

Difficoltà ne incontriamo come tutti i nostri interlocutori, ma siamo abbastanza snelli e lavoriamo molto a contatto sui progetti, e anche sui progetti di microcredito; in pochi mesi, insieme alla collega, abbiamo affrontato la tematica e siamo riusciti a chiudere due nuovi importanti accordi di microcredito molto localizzati, uno in Veneto e uno in Piemonte. A mio avviso, in quest'ambito, la figura che svolge un ruolo chiave per il successo e il contenimento delle perdite è il tutor; ancorché sia quello che potrebbe comportare maggiori costi, in realtà è quello che dà maggiore sicurezza circa il buon esito del progetto imprenditoriale. Le persone che hanno bisogno di microcredito sono persone che vengono accompagnate in banca per chiedere microcredito, sono soggetti cui è stata già valutata la situazione di rischio e la sostenibilità, almeno teorica, dei loro progetti o dei loro bisogni.

Abbiamo visto che c'è un rapporto sociale molto importante, che è quello degli ex bancari, ci troviamo in una condizione in cui abbiamo bancari giovani pieni di esperienze e di energia che escono dal sistema per via dell'esodo, per via di scivoli, di tagli; fenomeno fortunatamente limitato ma che sappiamo molto concreto. Questi possono trovare un valido spazio di reimpiego nell'offerta di servizi non finanziari (tutoraggio, coaching, ecc). In alcune esperienze, abbiamo visto che ci sono due modi di fare tutoraggio; il primo deriva dal volontariato di queste persone, e in questi giorni abbiamo addirittura visto nascere l'associazione che si chiama "Fare Bene tra ex Bancari" nata nell'ambito delle iniziative dei modenesi. La seconda forma di tutoraggio deriva da altre organizzazioni che stanno mettendo al servizio del microcredito la loro esperienza, sia al sud, sia a Novara con questo nuovo accordo, e sono i "Rotary Club" dove ci sono delle persone dotate di esperienza in grado di fornire assistenza a coloro che ne fanno richiesta.



2° FOCUS GROUP

“MICROASSICURAZIONI, UNA LEVA PER L’INCLUSIONE NELLA NUOVA PROGRAMMAZIONE”





Andrea Nardone

Progetto Capacity Building

La microassicurazione, rispetto al microcredito, è un settore ancora del tutto da esplorare: mentre per il microcredito sono circa 10-12 anni che si è andata consolidando un'esperienza tutta italiana, tanto che si arrivati ad una normazione nuova all'interno del Testo Unico Bancario, originale anche rispetto a quelle esistenti a livello europeo, nell'ambito della microassicurazione siamo in un settore completamente nuovo. Le due società di assicurazioni che sono state segnalate dall'ANIA come le più sensibili verso queste tematiche non sono riuscite ad essere presenti oggi, ma hanno dato la massima disponibilità a seguire gli sviluppi dell'incontro odierno. Questa riunione può essere un primo passo per ragionare insieme agli amici delle Regioni dell'Obiettivo Convergenza su come introdurre questo argomento all'interno delle loro programmazioni.

Perché l'Ente Nazionale ritiene che possa essere utile incominciare a parlare non solo di microcredito ma anche di microfinanza? Perché le necessità dei beneficiari finali, cioè di quelle persone che non hanno i caratteri di bancabilità di cui si parlava questa mattina, incominciano ad essere necessità un po' più complesse ed articolate, riguardanti il risparmio, l'assicurazione, probabilmente il leasing. Credo sia importante per gli operatori regionali da una parte, l'Ente Nazionale dall'altra ed il mondo che rappresenta le assicurazioni fare qualche riflessione in più su questo aspetto e definire quali potrebbero essere le possibili vie di sviluppo.

Ringrazio i partecipanti al focus: alla mia destra: la dott.ssa Palermo che fa parte della FeBAF e si occupa dell'ufficio affari economici-normativi; l'avv Negri dell'ANIA; il prof Santoboni presso l'Università di Roma la Sapienza. Nella slide che ho preparato ho cercato di focalizzare alcuni aspetti: uno è quello che riguarda la definizione che nel nuovo TUB è stata data al microcredito, sia quello di impresa che quello sociale, mentre l'Ente ritiene che la microassicurazione potrebbe avere un utilizzo in entrambi i casi, sia quello più legato al prestito di microcredito, alla creazione delle microimprese ma anche per quegli aspetti di autoimpiego che rientrano in maniera specifica nel microcredito sociale. L'altro aspetto riguarda gli ambiti in cui questi prodotti di microassicurazione potrebbero essere pensati e realizzati. Tali ambiti sono le coperture assicurative di tipo tradizionale perché poi le necessità che questi micro imprenditori hanno sono quelle che hanno tutti gli imprenditori, piccoli o grandi, quando iniziano e gestiscono un'attività economica. Quindi sono stati elencati in maniera molto succinta quelli che potrebbero essere i settori di maggiore applicazione di questi prodotti microassicurativi.

In ultimo quello che riguarda più propriamente gli operatori regionali che abbiamo in sala. Ragionando con il dott. Centurelli su come si potrebbe introdurre questo ulteriore strumento nell'ambito delle politiche regionali, si è immaginato che ci potesse essere una duplice via: quella diretta attraverso la realizzazione di veri e propri voucher che vengono dati al beneficiario finale per spendere questo bonus presso le compagnie assicurative; quella indiretta, selezionando quelle che possono essere le compagnie di assicurazione che in base a convenzioni possono operare con i beneficiari di prestiti di microcredito nelle regioni. In linea generale questo è il confine della discussione sulla quale dovremmo ragionare con voi tenendo conto delle esperienze delle persone che abbiamo qui intorno al tavolo, di quelli che possono essere contributi che sicuramente verranno sia dai nostri amici delle regioni Obiettivo Convergenza che dalle persone che sono state invitate, esperte nell'ambito della microfinanza. Grazie.

Francesca Palermo

Affari economici e normativi, Federazione delle Banche, delle Assicurazioni e della Finanza

Grazie ad Andrea Nardone e ovviamente all'Ente, che hanno voluto coinvolgere la FeBAF. Giusto due parole per spiegare chi rappresento. La FeBAF è la federazione delle banche, delle assicurazioni e della finanza e nasce nel 2008. Nel 2014 sono 8 le associazioni aderenti e la FeBAF rappresenta quasi completamente il settore finanziario. L'obiettivo della Federazione è quello di lavorare su sistemi comuni soprattutto verso le istituzioni nazionali, ma anche europee. La Federazione si avvale di un ufficio a Bruxelles, non solo per attività di lobby ma anche di coordinamento dei temi trasversali.

Dalla tavola rotonda di questa mattina si evince che è un fenomeno ormai diffuso quello della banca-assicurazione ma c'è anche molto di più. Ormai sempre più le banche sono coinvolte in quelli che vengono chiamati servizi finanziari. La Federazione cerca di avere una visione strategica dell'intero settore e i programmi di microfinanza da questo punto di vista costituiscono le linee principali. L'obiettivo dell'azione microfinanziaria è quello dei soggetti vulnerabili, con reddito basso, instabile però con un'offerta integrata di più servizi, non solo credito, non solo risparmio ma servizi di pagamento, trasferimento di denaro e soprattutto assicurazione. La microassicurazione quindi è solo uno degli aspetti che non ha avuto una prassi operativa come il microcredito prima che diventasse legge, prima che fosse disciplinato all'interno del Testo Unico Bancario. Possiamo dire che la microassicurazione è ancora ai primi passi. Vedo molto positiva l'integrazione tra credito e assicurazioni, in quanto potrebbe essere il primo banco di prova della microassicurazione associata a tutti quei programmi che già esistono e voi appunto ne siete testimonianza sia a livello territoriale che nazionale. Sottolineo anche che ci sono degli studi importanti che evidenziano il legame molto forte tra credito e assicurazione.

E' stato testimoniato con i risultati di un'indagine di ANIA di qualche anno fa che le piccole e medie imprese assicurate avevano maggiore accesso al credito, quindi si è andato a verificare sul campo con piccole e medie imprese che hanno dei fattori che vanno ad incidere sicuramente sul merito di credito, per entrare successivamente dalla forma di finanziamenti di microcredito a canali tradizionali bancari. Siamo ancora lontani dalla nascita e dallo sviluppo di un mercato di microassicurazioni vero e proprio. La criticità che vedo dal lato della domanda è quello legato soprattutto a livello di educazione finanziaria. In Italia c'è una scarsa cultura assicurativa in generale, non solo per i microimprenditori. L'assicurazione rientra in quelli che sono i costi che si possono evitare laddove si vuole intraprendere un'attività imprenditoriale. Dal lato invece dell'offerta si entrerà nel dettaglio con gli altri contributi dei



relatori, ma sicuramente il fatto che non ci sia ancora una regolamentazione su questo - come è ormai per il microcredito - crea sicuramente delle incertezze e delle complessità per gli operatori.

Quindi, la criticità sia dal lato della domanda che dell'offerta può essere comunque superabile attraverso un approccio integrato di chi è già sul campo con programmi di microcredito, che si può associare con l'adeguamento degli aspetti tecnici delle micro polizze a quelli che sono già i micro finanziamenti. Quello che può fare però la Federazione sulla base di quelle esperienze che già ci sono (esiste un gruppo di lavoro sulla finanza sostenibile) è di lavorare in questa ottica e cioè mettere a sistema le riflessioni che già si stanno facendo all'interno delle associazioni, quindi con ABI e ANIA, e con le strutture tecniche, quindi anche con i colleghi di questa mattina di ABI e di ANIA qui presenti, per cercare di arrivare a delle linee guida che portino a risultati concreti. Quindi portare al tavolo comune delle riflessioni interne che ogni impresa, ogni associazione di categoria sta già facendo. L'obiettivo però è quello di portare risultati concreti oltre che operativi il prima possibile. Grazie.



Pietro Negri

Responsabile Legale Societario e Concorrenza della Direzione Affari giuridici, Ania

Io vorrei riportarvi una visione un po' operativa, ho da darvi degli elementi di valutazione che vi permettono di farvi un'idea di massima di cosa vuol dire fare microassicurazione. Innanzitutto partirei da una annotazione: parlare di un soggetto non bancabile non ha niente a che vedere con il concetto di un soggetto non assicurabile. Io posso essere una persona che ha una malattia tale che nessun assicuratore mi può garantire un'assicurazione anche se io gli dessi in mano un milione di euro. Quindi capite bene che non è un problema strettamente legato alla capacità finanziaria; il rischio assicurativo è di tutt'altra natura; prima considerazione. Seconda considerazione: le assicurazioni lavorano con inversione del ciclo produttivo; cioè noi prima prendiamo il premio e poi eroghiamo la prestazione in caso di sinistro futuro incerto. Quindi già questo vi dà l'idea di come siano completamente diversi i presupposti del microcredito rispetto alla microassicurazione.

Dove è nata la microassicurazione? E' nata in quei paesi del terzo mondo dove si è sviluppato il microcredito: non a caso è nata, per lo più si è sviluppata in India, dove le assicurazioni Generali hanno una controllata che lavora moltissimo sulla microassicurazione. Perché è nata lì? Perché lì è nato il microcredito con cui soprattutto la Greenbank sosteneva le donne dei villaggi indiani affinché queste sviluppassero delle microattività sul territorio. Qualora le donne non fossero state in grado di restituire quanto gli era stato dato in un finanziamento iniziale, parliamo di poche decine di dollari (non stiamo parlando di nemmeno € 25.000) era la stessa comunità delle donne amiche e parenti che si impegnavano a restituire i soldi che avevano ricevuto, perché sapevano bene che quella era l'unica possibile forma di emancipazione sociale che veniva loro concessa. Con il passare del tempo questa possibilità di restituzione del credito ha preso la forma di una microassicurazione, una microassicurazione in cui il premio veniva pagato con parte del microfinanziamento. Questo spiega perché soprattutto nei paesi occidentali, quelli del primo mondo, questo strumento non ha avuto un grandissimo sviluppo. Ci sono degli esempi in Francia, una fondazione che si chiama Adie che ha sviluppato alcune forme di microassicurazione, sempre collegate a forme di finanziamento del credito e che servono sostanzialmente a supportare il finanziamento del credito con una garanzia di tipo assicurativo.

Le imprese di assicurazione hanno un'esperienza pratica di utilizzo di fondi comunitari, che è prevista dal decreto legislativo 102 del 2004, attraverso il quale i fondi comunitari pervengono, attraverso lo

Stato e le regioni, agli agricoltori. Sono coperture assicurative collegate ai rischi grandine. Lo Stato spesso fissa ex ante qual è il premio che può pagare attraverso l'utilizzo di questi fondi, che rappresenta il massimo dell'80% del premio assicurativo; il 20% deve essere comunque corrisposto dall'assicurato, agricoltore finale. Questo perché sostanzialmente si tende ad evitare il cosiddetto *moral hazard*: se io so che qualcun altro supporta per mio conto un rischio, io certamente non terrò l'atteggiamento proattivo nel mitigare le conseguenze del rischio. E' chiaro che qui stiamo parlando della grandine; non è che l'agricoltore può fare qualcosa contro la grandine, però può per esempio comportarsi in modo tale che gli effetti prodotti da una calamità naturale possano attenuarsi. Il mercato della grandine, lo cito come esempio, è un mercato molto strutturato in Italia, però sostanzialmente è un mercato di rischio, di nicchia, è un mercato su cui alcune imprese di assicurazione si sono molto specializzate, che presenta alcuni esempi sul territorio dalle Alpi fino alla Sicilia e che però è interessante per gli assicuratori, perché permette di accedere ad un altro mercato. Queste sono le polizze grandine agevolate, agevolate attraverso il contributo comunitario, al più ampio mercato dell'assicurazioni collegate al rischio delle imprese.

Questo per dire sostanzialmente che quando un assicuratore decide di entrare nel mercato deve avere un vantaggio competitivo; qui il vantaggio competitivo non è dato tanto dal fatto che una parte del contributo gli arriva dalla Comunità europea, perché comunque all'assicuratore interessa avere il premio prima del rischio quanto all'interesse in termini di stabilità del suo portafoglio. Se l'assicuratore non ha in cascina i soldi per garantire i rischi, i danni che possono verificarsi non si producono solo nei confronti della sua attività imprenditoriale ma si producono in capo all'intera comunità di assicurati che lui copre. Quindi fa un danno alla collettività.

Faccio queste premesse per dire una cosa fondamentale dal mio punto di vista e anche dal punto di vista degli assicuratori; queste polizze grandine si sono sviluppate moltissimo attraverso enti collettivi che sono i consorzi di difesa, che sostanzialmente fanno capo all'associazione nazionale che si chiama ASNACODI. Le polizze possono essere stipulate perlopiù attraverso questi consorzi di difesa territoriali ma anche direttamente con i singoli agricoltori. Perché è importante la stipulazione collettiva? Perché permette all'assicuratore di ottimizzare i costi, sostanzialmente taglia completamente i costi di intermediazione che l'assicuratore si troverebbe a dover affrontare per vendere tante micropolizze nei confronti di tanti piccoli agricoltori.

Allora il primo fattore per poter in qualche modo costruire un volano di interesse per il mercato assicurativo verso la microassicurazione è quello di tagliare i costi amministrativi che sono alla base della emanazione della stipula di una polizza, di tagliare i costi di liquidativi che sono a valle nel momento in cui si viene a verificare un sinistro e di tagliare i costi di intermediazione; se devo fare 10 polizze a 10 euro con capitale assicurato a 50 euro, mi costa molto di più che farne una sola da 100

euro. Ci arrivate anche voi sull'antieconomicità dell'operazione. Allora da questo punto di vista il presupposto fondamentale per potere in qualche modo stipulare un'offerta su questo mercato, è quello di immaginare forme di collettivizzazione delle polizze di cui parliamo, polizze collegate ai rischi di colui che chiede un finanziamento per instaurare una piccola attività. I campi di intervento possono essere i più vari, il dott. Nardone ha richiamato le polizze vita, le polizze infortuni e le polizze malattia che sono collegate all'impossibilità per il soggetto che ha ricevuto un finanziamento di poter attendere la restituzione del finanziamento ricevuto.

Ma possiamo immaginare anche forme di finanziamento al credito. Io posso immaginare un prodotto assicurativo che sostanzialmente sostiene l'imprenditore che produce delle macchine da cucire - che è poi quello che per esempio in India ha trovato maggior sviluppo - ma se quel imprenditore concede le sue macchine da cucire alle donne che poi impiantano piccole realtà locali di produzione sartoriale, se io posso garantire attraverso una polizza dedicata a garantire il suo credito ed evitare che lui possa perdere finanziariamente dall'aver concesso questi macchinari, secondo noi questo può costituire uno sviluppo. Ma indubbiamente ci sono moltissimi campi dove si può immaginare che l'industria assicurativa possa sviluppare dei nuovi prodotti. Il problema è però quello di avere un contesto di riferimento definito, contesto nel quale l'impresa di assicurazione possa accedere alle informazioni alle quali oggi è impossibilitata ad accedere.

Stamattina per esempio sono state citate tutte le banche dati che esistono nel mondo bancario che danno informazioni sensibili per misurare il merito di credito. Ecco, noi non abbiamo strumenti come quelli concessi alle banche di accesso alla misurazione della rischiosità dei soggetti che andiamo eventualmente ad assicurare ed è per questo che diventa sempre più strategico avere dei soggetti che possano svolgere per conto delle imprese questa analisi preassuntiva. Le imprese di assicurazione, diciamo, costruiscono la loro capacità di produzione, di offerta di prodotti assicurativi attraverso un'analisi del rischio preassuntiva che mi permetta di non svolgere attività sotto l'azzardo. Ma se quest'attività potesse in qualche modo essere svolta da soggetti terzi che possono fornire garanzie di qualche misura circa la bontà dell'operazione che si va a costruire, questo avrebbe senz'altro un ritorno dal punto di vista dell'offerta. E' stato detto da Francesca che le imprese assicurate godono di un miglior accesso al credito e possiamo dire che le imprese, le microimprese che intendano godere di coperture assicurative sicuramente avranno maggior accesso a queste coperture se qualcuno potrà fornire, qualche ente terzo, delle analisi preassuntive. Qui si può immaginare una maggiore attenzione verso le associazioni di volontariato esistenti sul territorio. Anche le stesse strutture pubbliche locali, le regioni e via dicendo che attraverso i finanziamenti vogliano introdurre l'obbligo che per potere accedere ad un microcredito si debba stipulare una polizza di tipo assicurativo in questo senso per noi sarebbe senz'altro un vantaggio.

Il vantaggio è poi quello dato dalla semplificazione amministrativa. Per noi, in termini di costi amministrativi, fare una piccola polizza o farne una grande è identico, abbiamo la stessa pila di carta di 10 cm da far firmare al cliente, valutazioni di adeguatezza, dichiarazione attinente alla privacy, dichiarazioni attinenti alla vigilanza dell'IVASS che è l'autorità di settore e via dicendo. Quindi in questo ambito noi sollecitiamo, per una maggiore sensibilizzazione del mercato assicurativo, anche un coinvolgimento dell'autorità di vigilanza perché è chiaro che non possiamo fare i conti senza l'oste nel senso in cui comunque noi abbiamo delle regole precise. Il concetto di microassicurazione non è codificato, è stato detto più volte.

L'ultimo spunto prima di lasciare la parola. Con l'Autorità di Vigilanza sui Lavori Pubblici stiamo avendo un confronto serrato perché stiamo cercando di creare un dataset che le stazioni appaltanti dovrebbero fornire agli assicuratori, per esempio per le coperture assicurative che riguardano il trasporto pubblico locale. Uno dei problemi più critici che abbiamo riscontrato nell'ultimi anni è quello che le imprese di assicurazione non partecipano alle gare di appalto dei trasporti pubblici locali, ma non solo dei trasporti anche se in questo ambito si sono riscontrate le maggiori criticità. Perché la compagnia di assicurazione non partecipa? Non perché, come qualche volta qualcuno tende a dire, ci sia un cartello da parte delle imprese di assicurazioni per non partecipare, non esiste un cartello di questo tipo, soprattutto non è assolutamente una volontà concertata quella di non partecipare. Il motivo per cui non si partecipa è che non si hanno dati certi che permettano l'assunzione di un rischio ponderato da tante diverse situazioni. Allora il lavoro che stiamo svolgendo con l'Autorità di Vigilanza è quello di creare un dataset informativo al quale la stazione appaltante si debba in qualche modo uniformare prima di predisporre un bando di gara che abbia qualche speranza di poter essere accolto dalle imprese assicurative esistenti sul mercato.

L'ultimo spunto, ma questo riguarda più un quadro di policy generale. L'ANIA sta anche lavorando alla possibile introduzione dei cosiddetti *social impact bonds*, cioè il governo inglese ha posto all'attenzione del G8, forse G7, che si terrà il prossimo autunno lo studio a livello europeo dell'introduzione di correttivi di carattere normativo e anche fiscale per favorire forme di investimento anche di tipo assicurativo, che vadano a supportare quei bond strettamente correlati all'attività sul territorio svolta dalle imprese di terzo settore. E' un esempio, non perché sia strettamente attinente alla materia che qui vogliamo trattare ma per dire semplicemente che talvolta per strumenti specifici servono adeguamenti normativi specifici come probabilmente nel campo che qui ci interessa.

Fabrizio Santoboni

Professore Aggregato di Economia e Gestione delle Aziende di Assicurazione, "Sapienza" Università di Roma

Buonasera a tutti. Innanzitutto ringrazio l'Ente Nazionale per il Microcredito per l'invito a presentare queste che io ho pensato di definire come «pillole» di microassicurazione. Dal momento in cui mi è stata prospettata l'opportunità di questo intervento, mi sono chiesto come fosse possibile fornire un quadro completo, il più esaustivo possibile ma, al tempo stesso, semplice, di questo strano «animale»: la microassicurazione. Quando ho iniziato ad interessarmi di questa tematica, circa 5-6 anni fa, mi sono imbattuto in un qualcosa che presentava dei connotati differenti rispetto all'assicurazione c.d. «standard» o «tradizionale». Questo perché, fondamentalmente, in base agli esempi che vengono forniti sia a livello di contributi presenti nella letteratura specialistica, che di esperienze concretamente realizzate sul campo, si ha a che fare, come diceva l'avv. Negri, con soluzioni assicurative che hanno una collocazione territoriale ben specifica - principalmente quella dei paesi del sud-est asiatico, India e Cina in primis, del nord Africa e del sud America - e che sono rivolte a soggetti prevalentemente dediti ad attività agricole e che, chiaramente, hanno come connotato comune la ristrettezza delle disponibilità economiche e finanziarie.

La prima cosa che bisogna chiedersi quando si inizia ad approcciare a queste particolari «esperienze» assicurative è cosa si intenda, per l'appunto, con il termine «microassicurazione». In realtà, una definizione univoca non esiste, sebbene a livello internazionale il comune denominatore di dette esperienze sia rappresentato dall'offerta di polizze specificamente studiate e realizzate per un target di clientela a basso reddito, che non è in grado accedere ai circuiti dell'assicurazione «standard». D'altro canto, da quest'ultima la microassicurazione si differenzia anche per la tipologia di soggetti preposti sia alla costruzione del prodotto, che alla sua distribuzione, nonché per il ridotto importo del premio e, conseguentemente, della copertura offerta. Ciò premesso, nel momento in cui ho provato ad immaginare quali «lineamenti» possa assumere la microassicurazione nel nostro Paese e/o nei paesi appartenenti all'UE, si è palesata l'esigenza di effettuare un passaggio logico ulteriore rispetto a quelli che sono gli esempi riportati in letteratura o vissuti nei diversi contesti in cui la microassicurazione si è andata affermando.

Ed allora, innanzitutto mi sono chiesto se fosse un fenomeno esplicitamente disciplinato o meno. Dal punto di vista della normativa nazionale, trattasi di una fattispecie che non trova collocazione all'interno

di una specifica cornice regolamentare, a differenza di quanto avviene – come diceva poc'anzi il Dott. Nardone – per il microcredito. Infatti, mentre per il microcredito è possibile effettuare un esplicito rinvio a quanto contenuto all'interno del TUB, spostando l'attenzione al Codice delle Assicurazioni (che per il comparto assicurativo rappresenta l'omologo del «più famoso» TUB) non si individua alcun puntuale riferimento. Ed allora ho provato a vedere se, a livello internazionale, le cose fossero almeno in parte diverse da quanto avviene in Italia. In tal senso, una definizione di questo fenomeno è individuabile all'interno di un documento che è stato prodotto nel 2007 da parte dell'International Association of Insurance Supervisors (IAIS), secondo cui ci sono diverse modalità per poter interpretare la microassicurazione; da parte dell'Autorità di vigilanza non si considera come un'attività differente da quella che l'assicurazione tradizionale, se non per quanto riguarda la ridotta dimensione del premio che viene pagato. Ciò nonostante, lo IAIS sposa la definizione che trova, in un certo senso, riscontro all'interno del nostro Paese: si tratta di una assicurazione che è rivolta a soggetti con basso reddito e che, sostanzialmente, non deroga da quelle che sono le regole già previste per l'assicurazione «tradizionale». Quindi, un primo aspetto che dovrebbe in un certo senso rassicurarci è che, se volessimo parlare di microassicurazione, tentando di contestualizzarla all'interno dei nostri confini nazionali, non dovremmo pensare a qualcosa di diverso da ciò a cui siamo abituati a pensare. Pertanto questo potrebbe essere il «succo» della microassicurazione: un'assicurazione standard che diventa «micro» perché «piccolo» è il premio e, chiaramente, «piccolo» è il risarcimento.

Se, quindi, trattasi di un'assicurazione rivolta, così come nel caso del microcredito, a chi potrebbe essere generalmente «escluso» dai circuiti tradizionali, quali sono i soggetti coinvolti in questo tipo di business dal punto di vista dell'offerta? Direi che sono le compagnie di assicurazione «tradizionali»; e tra queste, forse, quelle compagnie di assicurazione che hanno una maggiore vocazione agli aspetti «mutualistici». E poi le banche, che sono uno dei soggetti coinvolti anche nell'offerta del microcredito; e, chiaramente, le istituzioni di microfinanza. Per quanto riguarda il lato della domanda, come dicevo in precedenza, si tratta di un'ampia platea di soggetti (persone fisiche o persone giuridiche) sostanzialmente esclusi dai circuiti tradizionali, tra cui in particolare – poiché questo è il *leit motiv* di questa giornata – è possibile annoverare anche i microimprenditori. Ed è questa la ragione per cui la mia attenzione, anche nella parte successiva dell'intervento, sarà fondamentalmente rivolta a quei prodotti assicurativi che meglio riescono a rispondere a queste connotazioni: polizze rivolte ad imprese di piccole dimensioni. Naturalmente, all'interno di questo consesso di soggetti esclusi, potremmo immaginare possano trovare accoglienza anche gli immigrati; potremmo poi pensare a persone che non hanno possibilità di avere accesso immediato ai canali tradizionali di credito, come anche un neolaureato, un giovane che voglia intraprendere un'attività imprenditoriale; oppure la classica casalinga, che fa lavori domestici e alla quale farebbe comodo avere a disposizione una piccola somma di danaro per poter dare una maggiore connotazione di imprenditorialità alla propria attività.

Quali sono le tipologie di prodotti che rientrano nella microassicurazione? Tutti i prodotti. Non c'è un prodotto che, in linea di principio, non possa rientrare nel novero dell'offerta di microassicurazione. Innanzitutto, le polizze sanitarie, le polizze infortuni e le polizze per spese funebri potrebbero essere particolarmente utili laddove il nostro interlocutore fosse l'imprenditore (il microimprenditore) immigrato. Del resto, ci sono delle polizze assicurative che lo stesso TUB riconosce come garanzie "eligible", utilizzabili per abbattere il requisito patrimoniale. Ci sono, poi, anche altre polizze che «non semplificano» la vita alle banche per quanto attiene alla capacità di recuperare il credito vantato, ma che - dal mio punto di vista -, riducendo sensibilmente la probabilità di *default* delle imprese (o microimprese), sarebbero meritevoli di maggiore considerazione ai fini della determinazione del relativo merito creditizio, consentendo per tale via l'accesso al credito a condizioni più vantaggiose per il richiedente. Prima parlavamo della donna indiana che ha un telaio che rappresenta lo strumento per poter svolgere la propria attività. Io faccio riferimento a un microimprenditore che, invece, ha un macchinario che è indispensabile per produrre il proprio reddito. Se si rompe il macchinario, chiaramente, viene meno la capacità di produrre tale reddito e, in linea di principio, anche la capacità di poter restituire il credito che è stato ottenuto. Ecco che allora un'adeguata copertura assicurativa potrebbe, in un certo senso, aiutare questo soggetto a poter perseguire questo suo obiettivo di restituire il credito. In particolare, i prodotti specifici che assistono i finanziamenti sono le polizze CPI; ma non si deve tralasciare il ruolo che potrebbe essere recitato da altre tipologie di contratti assicurativi, che di fatto riducono la rischiosità complessiva di un soggetto, tra cui annoveriamo le polizze *property*, le polizze di responsabilità civile, le polizze c.d. "business interruption", ecc.. Si tratta, naturalmente, di polizze «tailor made», ovvero ritagliate rispetto a quelli che sono i rischi che le imprese affrontano a seconda del settore di attività in cui operano. Veniamo ai canali distributivi. In linea di principio, se la microassicurazione rientra nell'ambito della cornice regolamentare delle polizze «tradizionali», i canali distributivi sono sempre gli stessi, ovvero quelli specificamente indicati all'interno del Registro Unico degli Intermediari assicurativi e riassicurativi.

Ultime considerazioni: spero che, da un punto di vista concettuale, il mio intervento abbia contribuito a sgombrare il campo da possibili perplessità. Quali sono i punti a favore della microassicurazione e quali sono gli elementi di criticità?

Punti di forza. In primo luogo, il fatto di riferirci alla stessa clientela, poiché il soggetto destinatario della polizza microassicurativa è anche quello beneficiario del microcredito o di un prodotto di microfinanza. Altro punto di forza: il premio «piccino». Se il premio è «piccino» riesco, infatti, a far ottenere all'imprenditore una copertura assicurativa senza grossi sacrifici. Chiaramente, l'aspetto più critico è rappresentato dalla limitatezza della copertura assicurativa: se è piccolo il premio, è piccola anche la copertura assicurativa. Altro punto di forza è l'abbattimento del rischio di *default* dei soggetti affidati, ovvero quanto dicevamo in precedenza. Ancora, ulteriore punto di forza è quello di favorire una

maggiore consapevolezza delle aree di rischio cui si è esposti. Secondo me - e qui mi riallaccio a quanto diceva precedentemente l'amico Nardone - è opportuno investire un po' di più in termini di maggiore consapevolezza dei microimprenditori in merito a quelle che sono le diverse aree che vengono affrontate nello svolgimento della propria attività. Più si è in grado di individuare i rischi a cui si è esposti, maggiore è la probabilità di riuscire a superarli in maniera positiva. Chiaramente, un altro punto di forza potrebbe essere quello di poter beneficiare di eventuali agevolazioni - parziali o totali - in sede di stipula del contratto: quindi, in un certo senso, si potrebbe ipotizzare di aiutare l'imprenditore a pagare il premio relativo. Ultimo punto di forza: la possibilità di offrire un *check up* gratuito sui rischi, ovvero una forma di «consulenza assicurativa» per meglio pianificare i bisogni assicurativi di ciascun soggetto. Mi riferisco, più in particolare, al fatto che colui che sarà deputato a collocare questi prodotti di microassicurazione non dovrà limitarsi alla semplice «messa a disposizione» dello strumento contrattuale, ma fornire altresì assistenza al micro imprenditore.

Passiamo alle note dolenti. Il primo aspetto è rappresentato dalla limitatezza della copertura assicurativa. Del resto - questo è anche il discorso che faceva prima l'avvocato Negri - non va trascurata anche la mancanza di dati statistici rispetto ai quali tariffare: appare allora chiaro come sia necessario avere a disposizione tutta una serie di informazioni, mettendole a fattor comune tra tutti coloro che partecipano al business microassicrativo: ciò potrebbe senza dubbio facilitare il compito delle compagnie di assicurazione in sede di valutazione del rischio. Altro aspetto critico è rappresentato dall'attuale e generalizzato basso livello di educazione finanziaria e assicurativa che sovente connota i microimprenditori. Ed ancora, i bassi ritorni economici sul singolo prodotto possono limitare - se non addirittura annullare - l'incentivo delle compagnie ad entrare nel mercato microassicrativo; tuttavia, questo aspetto potrebbe essere in un certo senso aggirato attraverso la stipula delle polizze collettive, venendosi a ridurre conseguentemente quelli che sono i costi che le compagnie dovrebbero sopportare. Altro punto di debolezza è, poi, rappresentato dalla necessità di raggiungere una «soglia critica» di «micro-assicurati», sia per questioni di carattere tecnico, sia per quanto riguarda gli eventuali margini di profitto. Ultimissima nota dolente: attualmente, la riduzione del tasso di default derivante dalla stipula di coperture assicurative non dà luogo a migliori condizioni di accesso al credito. Anch'io ho letto con molto interesse gli studi dell'ANIA e questi studi hanno in un certo senso stimolato dei miei approfondimenti ulteriori. Ho condotto, infatti, un'indagine sul campo, che ha riguardato non tanto le imprese attive nel settore reale dell'economia, quanto piuttosto gli intermediari finanziari (banche e compagnie di assicurazione), nel chiaro intento di ribadire un concetto: nel momento in cui si stipula una polizza assicurativa, l'imprenditore diventa meno rischioso; ed allora, se questi effettivamente diviene meno rischioso, non si comprende per quale ragione non debba beneficiare della relazione «virtuosa» che viene ad instaurarsi tra livello di copertura assicurativa, rischiosità creditizia e accesso al credito. Una relazione, questa, che in linea di principio dovrebbe consentirgli il riconoscimento di migliori condizioni dell'affidamento.



3° FOCUS GROUP

“MICROLEASING, UNA POSSIBILE ALTERNATIVA PER IL FINANZIAMENTO DEGLI INVESTIMENTI DELLE MICROIMPRESE”





Paolo Rita

Progetto Capacity Building

Buonasera, ringrazio i relatori che siedono al tavolo e mi scuso per questo slittamento del programma. Veniamo subito ad affrontare il tema di quest'ultimo focus group, che è quello del microleasing. Anche in questo caso, come avvenuto nel precedente tavolo, si tratta di analizzare, di esaminare un prodotto di microfinanza sul quale ci sono poche esperienze nel nostro paese e, a quanto ci risulta, anche in Europa. Presento innanzitutto i relatori che siedono al tavolo: la dott.ssa Chiara Palermo di Assilea, il dott. Guenzi di Unicredit Leasing il dott. Murizio Grillo di Alba Leasing.

Il tema che ci riguarda si inserisce nel più ampio contesto della microfinanza, di cui abbiamo parlato nel corso di tutta questa giornata. Su questo tema della microfinanza l'Ente Nazionale per il Microcredito, attraverso il progetto Capacity building, vuole sviluppare una sensibilità che coinvolga tutti gli attori interessati: dai policy maker istituzionali ai promotori dei programmi di microfinanza, dagli intermediari

bancari e finanziari come appunto le società di leasing ai gestori di fondi agevolativi ed agli erogatori dei servizi non finanziari.

Ecco, questo discorso dei servizi non finanziari sta molto al centro dell'attenzione e vorrei che fosse affrontato anche in questo tavolo. Infatti, quando parliamo di microfinanza abbiamo sempre due aspetti del problema che apparentemente sembrano in contraddizione ma che possono - anzi questo è il nostro obiettivo - essere riportati a sintesi. Da un lato, abbiamo i promotori dei programmi di microfinanza, che tendono a far sì che quei programmi raggiungano il maggior numero di persone proprio perché viene privilegiato il momento non solo economico ma anche sociale, anche umano, quindi quello di una maggiore inclusione finanziaria; dall'altro, ci sono gli intermediari finanziari che, giustamente dal loro punto di vista, valutano il profilo di rischio e quindi la sostenibilità del programma e mettono al centro dell'attenzione le problematiche dell'affidabilità del richiedente. In realtà, si riscontra in numerose esperienze internazionali che con opportune scelte organizzative di processo e di prodotto è possibile conciliare il cosiddetto *outreach*, cioè la capacità di diffusione e di impatto della microfinanza con le esigenze di redditività dell'intermediario. Molto spesso, infatti, operare nel campo della microfinanza - e quindi del microleasing - non richiede lo sviluppo di nuovi prodotti ma piuttosto l'adeguamento di processi e metodi per la loro offerta, che comportino un contenimento dei costi e che consentano di tenere sotto controllo i rischi.

E veniamo al target che ci interessa. Anche nel caso del microleasing il target di riferimento è quello del microcredito imprenditoriale. Più che di soggetti "non bancabili" o "esclusi" preferiamo parlare di microimprenditori, facciamo riferimento al primo comma dell'articolo 111 del Testo Unico Bancario che definisce il microcredito all'impresa e che, in quel caso, non parla di soggetti "esclusi" ma di ditte individuali, di società di persone, di Srl semplificate, di associazioni, di cooperative, che intraprendono un'attività di tipo imprenditoriale o di lavoro autonomo. Questo è il target al quale facciamo riferimento nel vasto mondo delle microimprese, un mondo che costituisce l'ossatura del sistema economico, che crea occupazione, che crea valore aggiunto e che in questi anni di crisi ha visto drasticamente ridotte la sua possibilità di accesso al credito e al finanziamento.

Il prodotto leasing è un prodotto complementare, alternativo a quello del credito, che presenta specifiche caratteristiche. Le differenze fondamentali risiedono nel fatto che il leasing si basa sul concetto della separazione tra proprietà del bene e utilizzo del bene stesso, in quando il bene dato in leasing resta di proprietà della società locatrice ed entra nella proprietà del locatario soltanto nel caso in cui questi, al termine del contratto di leasing eserciti l'opzione di riscatto e quindi acquisti il bene. Su questo ci sono dei problemi legati agli orientamenti comunitari 2007-2013 sugli aiuti di Stato, tuttora vigenti, in base ai quali il contratto di leasing deve prevedere l'obbligo del riscatto del bene.



Concludo dicendo che quello che dobbiamo tener presente nel nostro dibattito è che noi siamo qui per facilitare il dialogo fra pubblica amministrazione regionale e mondo delle banche e delle società di leasing, per definire delle misure di microfinanza – anche sotto forma di “pacchetti integrati” dove siano presenti interventi di microcredito e/o di microleasing e di microassicurazione – all’interno dei programmi operativi che le regioni andranno a definire nei prossimi mesi, una volta approvato definitivamente l’Accordo di partenariato. Vedremo se è più conveniente parlare di fondi di contributo piuttosto che di fondi di garanzia. Comunque, immaginiamo un sistema in cui la regione proceda, attraverso bandi o manifestazioni d’interesse, alla selezione di società di leasing che intendano operare nel campo della microfinanza, alla costituzione di fondi di garanzia per il microleasing ed alla selezione di soggetti erogatori di servizi non finanziari, pre e post erogazione. In tale contesto, la presenza di fondi di garanzia penso che sia un aspetto molto importante che sarà sviluppato nel corso del dibattito. Grazie.



Chiara Palermo

Area Consulenza Soci, Assilea

Cercherò di essere il più concreta possibile. Allora: microleasing e microfinanza. Quando abbiamo parlato di microfinanza, abbiamo parlato di microfinanza sociale e di microfinanza imprenditoriale. Va da sé che, come vedrete in questa slide, l'elemento fondamentale del leasing è quello del bene. Quindi va da sé che il bene deve servire a qualcosa e che il leasing si rifà alla microfinanza imprenditoriale e non tanto alla microfinanza sociale. E' il caso di avere ben presente questo primo aspetto.

Quando parliamo di microleasing e quando parliamo di leasing in genere, parliamo di tre figure che la società di leasing tiene ben presente, bene in considerazione: il problema non è soltanto l'acquistare un bene ma è quello della necessità del soggetto che vuole acquistare un bene ed è quello del fornitore. Tant'è che di solito, con le società di leasing, è l'imprenditore, l'artigiano, l'agricoltore che sa benissimo qual è il bene per sviluppare la sua attività imprenditoriale e va dalla società di leasing a chiedere che questo bene gli venga finanziato. E' proprio per questo, appunto, che parliamo di microcredito imprenditoriale e non di microcredito sociale.

Il Direttore questa mattina parlava di uscire un po' fuori dagli slogan e quello che mi ritrovo molto spesso quando vado nelle regioni è che mi viene detto: "noi regioni non vogliamo finanziare le banche o gli intermediari finanziari". Allora cerchiamo di uscire un po' da questo slogan. Quando si finanziano operazioni di erogazione finanziaria e quando si mettono a disposizione fondi strutturali in favore di un'operazione finanziaria, in nessun modo si finanzia la società di leasing. Si sta aiutando un imprenditore che non ha liquidità a poter comprare un bene che serve per la propria attività imprenditoriale.

Vi elenco tutti quelli che sono i tipi di leasing che esistono all'interno del nostro sistema e andiamo a parlare dell'opzione di riscatto, perché questo è uno dei problemi fondamentali su cui mi trovo spesso a parlare con le regioni. Infatti la Comunità Europea, quando parla di fondi strutturali e dell'utilizzo di fondi in dotazione finanziaria, prevede un obbligo di acquisto del bene in locazione finanziaria e quindi, molto spesso, nei bandi vediamo la clausola che il contratto di locazione finanziaria deve prevedere l'obbligo di acquisto. Ma sappiamo che ci sono risoluzioni dell'Agenzia delle Entrate che dicono che, nel momento in cui nel leasing si prevede un obbligo e non un'opzione finale di acquisto, non stiamo più parlando di leasing, allora appena vediamo un bando che ha questa specifica clausola sappiamo che va

contro quello che è il principio fondamentale. Ecco perché la risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 4/E del 2009 prevede la possibilità di opzione di acquisto "ora per allora", diciamo una sorta di impegno da parte dell'utilizzatore ad acquistare il bene al termine del contratto di locazione finanziaria. E di solito viene previsto attraverso l'appendice contrattuale.

Mi ricollego un attimo a quella che è la necessità di creare dei principi e degli standard. Il collega questa mattina diceva che molto spesso noi associazioni veniamo chiamate in un secondo momento ovvero, quando nessuna banca e nessun intermediario finanziario partecipa, noi spesso veniamo chiamati per capire qual è il problema. Bene, in realtà il nostro lavoro dovrebbe essere quello di un'attività preventiva. Cioè, io vengo pagata e lavoro affinché voi mi chiamiate e quando c'è l'idea di voler creare un bando di locazione finanziaria a favore del microimprenditore piuttosto che a favore di quello che ha una piccola e media impresa il mio compito è quello di cercare delle linee guida per far sì che a quel bando partecipi sia l'imprenditore sia la società di leasing che vuole creare un investimento. Questa con l'Ente del microcredito dev'essere sicuramente un'occasione per incontrarci tutti a un tavolo di lavoro.

Voi delle regioni, ma anche noi delle associazioni, dobbiamo tracciare delle linee guida per far sì che questo prodotto sia un prodotto che effettivamente riesca. Quindi è bene che anche le regioni abbiano ben presente il problema del riscatto opzionale e quello delle date di consegna e del collaudo. Infatti, quando si parla di agevolazione pubblica di solito siamo abituati a prendere come punto di riferimento la data della stipula del contratto, ma nel caso del leasing dovete sapere che il contratto non entra in decorrenza fintanto che il bene non è consegnato e non c'è un verbale di collaudo, che anche la normativa comunitaria prevede. Ecco perché quando parliamo di fissare i criteri che un contratto deve avere (ad esempio la durata di un anno, due anni o cinque anni), dobbiamo avere ben presente che gli anni cominciano a decorrere non dalla data di stipula del contratto ma dalla data di consegna e di collaudo del bene. Nel caso in cui non vi fosse il collaudo o che il bene non venisse consegnato al microimprenditore, sapete che c'è l'automatica risoluzione e questo per evitare anche le possibili frodi del fornitore. purtroppo ci sono ancora casi di frode.

Io lascerei la parola ai miei colleghi, che diranno quali dovrebbero essere nell'ambito del microleasing i criteri e le categorie di soggetti per poter parlare con le regioni di questo prodotto che, con la riforma fiscale entrata in vigore dal 1° gennaio 2014, vediamo che è un prodotto che sta iniziando a interessare imprenditori e microimprenditori. Quindi è bene che parlino loro per capire quali sono i soggetti a cui è possibile fare un leasing, per vedere quali sono i soggetti e anche i beni sui quali è possibile farlo e poi, soprattutto, il ruolo attivo delle regioni all'interno di questo programma. Grazie.

Pio Guenzi

Responsabile Ufficio contratti agevolati, UniCredit Leasing

Buonasera, ringrazio per averci permesso di partecipare a questo workshop. Penso che per la nostra esperienza passata sia veramente fondamentale cominciare a confrontarsi, avere un momento di confronto con il mondo finanziario, specificatamente con le società di leasing, per cercare di creare un prodotto agevolativo che risponda il più possibile a quelle che sono le caratteristiche del finanziamento di leasing. Pongo velocemente un esempio: questa mattina il collega Cocchieri, il mio collega di Gruppo, e il collega di ABI parlavano del prodotto agevolativo per i giovani, sottolineando il fatto che ci fosse stato un numero di domande inferiore rispetto alle aspettative. Io la dico molto chiara: sicuramente c'è stato un numero inferiore di domande rispetto a quello che ci aspettavamo, sicuramente il mercato vive un momento particolare, l'imprenditore non ha molta voglia di fare investimenti, però parliamoci chiaro, il prodotto dei beni strumentali è un prodotto che è nato in un laboratorio ministeriale, è stato creato ed è stato portato sul vassoio alle varie associazioni. Quando questo prodotto è nato, era un prodotto che non prevedeva neanche una sezione finanziaria, quando la sezione finanziaria è stata inserita aveva tutta una serie di criticità che ci hanno obbligato a lavorare fino al giorno prima dell'apertura del bando, per far sì che questo prodotto fosse quantomeno vendibile sul mercato; e quindi è fondamentale partire da qui.

Il mondo del leasing agevolato, più generale il mondo dell'agevolato, negli ultimi anni ha subito una forte trasformazione. Molti di voi ricorderanno la vecchia 64 per il Mezzogiorno, dove avevamo percentuali contributive che sfioravano in alcuni casi il 70% in determinate zone, per arrivare verso gli anni '90 a forme contributive in conto interessi meno cospicue e fino ai giorni nostri, dove il mondo agevolativo per quanto riguarda l'ambito finanziario è caratterizzato sostanzialmente da due macro famiglie: da una parte le agevolazioni sotto forma di garanzia, garanzie statali, garanzie del mondo confidi; dall'altra parte fondi di erogazione che possono venire da enti sovranazionali, da banche di investimenti, dalla Cassa depositi e prestiti e, in particolare, dalle regioni con le quali lavoriamo in maniera molto faticosa tramite le loro finanziarie regionali.

Per darvi dei dati statistici, per quanto ci riguarda, noi lo scorso anno come Unicredit leasing abbiamo stipulato 9.500 contratti per 1.700.000 euro, di cui 2.500 per 630 milioni erano contratti soggetti a forme agevolative. Nel dare una percentuale di incidenza dei crediti agevolati parliamo di un 25/30% di contratti ed è una percentuale di forte interesse anche in considerazione di quella che è la media di

incidenza del leasing agevolato nelle altre società di leasing. Ma questo perché? Perché noi crediamo fortemente nello strumento di erogazione finanziaria. Per la microimpresa - quando parliamo di microimprese parliamo di investimenti classificati secondo una regola standard, quindi un'impresa con un numero di dipendenti non superiore a 10, con fatturato/attivo di bilancio non superiore a 2 milioni di euro - lo scorso anno abbiamo definito circa il 5% dei contratti, quindi circa 450 contratti. Ma la cosa che fa specie (che fra l'altro ho verificato venerdì dopo il delirio di chiusura della Sabatini) più del doppio delle pratiche - e quindi parliamo di circa 800 pratiche legate a microimprese - sono state da noi bocciate nel corso dell'anno 2013 in quanto non c'erano veramente le possibilità di concedere credito, perché il rischio era alto. Più del 50% di queste operazioni erano di competenza delle vostre regioni. E' ovvio che se io mi fossi trovato in queste regioni con prodotti agevolativi che mi avessero permesso di diminuire da un certo punto di vista il rischio, di concedere praticamente condizioni contrattuali favorevoli, sono convinto che parte di queste operazioni sarebbero state definite.

Come si diceva nella premessa, voi affrontate questo programma con nuovi fondi; l'obiettivo - mi corregga il moderatore - è quello di creare prodotti che possono sposarsi con la questione finanziaria. Il primo prodotto che metto sul tavolo e che secondo me deve essere preso in considerazione è una garanzia forte. Si è detto più volte: una garanzia forte statale è oggi presente tramite il fondo di garanzia anche con la nuova regolamentazione entrata in vigore dal 10 marzo, aperta anche ai liberi professionisti, quindi ha allargato ulteriormente la sua operatività. Per quanto riguarda le microimprese, spesso e volentieri queste si trovano ad avere tempi più lunghi per l'ottenimento della garanzia oppure non riescono ad ottenere questa garanzia. Quindi, la prima cosa su cui secondo me ci si potrebbe confrontare con la nostra associazione di categoria è lo studio di una garanzia forte sulla falsariga, in termini di percentuali, di quella offerta dal fondo centrale; una garanzia che dia la possibilità anche al mondo dei confidi di potersi controgarantire e, a loro volta, di poter trasferire le garanzie a prima richiesta. Questo quindi è un primo prodotto.

Il secondo prodotto su cui penso sia importante soffermarsi, che viene utilizzato dalle gran parte delle società di leasing, è rappresentato dai cosiddetti fondi di rotazione. Noi, come Unicredit leasing, per esempio, li utilizziamo in maniera positiva da circa due anni. Tra le altre cose, questa mattina è venuta fuori una domanda di questo tipo, aveva un po' sorpreso il mancato utilizzo da parte delle banche dei fondi provenienti dalla BEI; noi, sono due anni che abbiamo plafond specifici per arrivare alla tipologia di investimenti che vanno dalle micro alle piccole imprese, quindi tutta una serie di plafond che non facciamo in tempo ad ottenere e che bruciamo in tempi molto rapidi. Quindi, dobbiamo studiare un prodotto sulla falsariga di quello che è il fondo di rotazione. Pongo un esempio: abbiamo la regione Veneto e la regione Lombardia, dove noi lavoriamo con una certa assiduità, che per i loro prodotti regionali - siano essi prodotti legati all'artigianato o alla piccola industria - forniscono direttamente un funding a condizione agevolata in quote percentuali differenti: si va di media dal 40% per quanto

riguarda il settore dell'artigianato al 30% per quanto riguarda la micro industria, a tassi veramente agevolati e con l'obbligo, da parte delle società di leasing, di trasferire questo beneficio direttamente all'impresa finale. Quindi, di fatto, il nostro guadagno viene portato sulla parte di funding ordinario ed il cliente ha un'operazione con un piano di ammortamento che nasce da un tasso di interesse che è la media ponderata tra la raccolta agevolata che riceve da parte della regione tramite la sua finanziaria e la nostra provvista ordinaria. Quindi, anche qui una proposta che posso fare sulla base dell'esperienza passata a ragionare, ad esempio, sul prodotto sotto forma di fondi di rotazione è quella di un trasferimento di funding agli istituti intermediari a condizioni estremamente vantaggiose, con una tabella che viene fornita alla regione direttamente dalle società di leasing con periodicità semestrale, per evidenziare i tassi massimi entro i quali la società di leasing può andare ad operare. Non sto di fatto inventando niente, sono cose già vissute nel passato: il concetto di condizioni che venivano rivisitate semestralmente, ad esempio su quelli che erano gli spread delle società di leasing, è una cosa che è nata e cresciuta fino ai nostri giorni. Quindi questo è un secondo prodotto.

Un terzo prodotto è il famoso contributo in conto capitale. Se ci deve essere, va bene. E' un qualcosa che non vediamo come prioritario ma è sicuramente un aiuto che può acquisire la microimpresa e che deve essere, a mio avviso, un contributo che non superi mai una percentuale sul costo finanziario del 15%, da trasferire alla microimpresa su un binario parallelo al piano di ammortamento. Questo perché? Un contributo trasferito in un'unica soluzione a un'impresa, se questa impresa poi va in default, diventa più difficile da recuperare; al contrario, quando il contributo è trasferito attraverso l'abbattimento di quelli che sono i canoni di locazione finanziaria, diventa da un punto di vista strettamente contabile meno difficile effettuare una valutazione del contributo residuale. In questo momento le microimprese hanno bisogno dell'intermediario finanziario, ma in primis di un fortissimo abbattimento del rischio per accedere effettivamente al credito. Il contributo, la società di leasing non può utilizzarlo a copertura del proprio credito, quindi l'esistenza di un contributo indipendentemente dalla percentuale che verrà fissata non comporta un abbattimento del rischio in fase di delibera dell'operazione.

Ovviamente questi tre prodotti, per come la vedo, per come ci comportiamo in certe regioni, non devono essere visti come prodotti che viaggiano ognuno sul proprio binario, ma devono interagire fra di loro. In Veneto noi sfruttiamo il fondo di garanzia e quindi, grazie ai benefici della garanzia, abbattiamo il rischio; in Lombardia, viceversa, utilizziamo un mix di provviste, in parte provenienti dalla Finlombarda, dall'altra parte utilizziamo la nostra provvista ordinaria della Banca per gli investimenti; in Piemonte sfruttiamo, perché ancora presente per quanto riguarda gli artigiani, il contributo in conto interesse che viene fornito dalla Cassa per il credito alle imprese artigiane. Cerchiamo, com'è possibile, di sfruttare al meglio quelli che sono i prodotti che ci vengono offerti. Quindi, io concluderei qui il mio intervento. Avere la possibilità di poter strutturare fin dall'inizio un prodotto che abbia queste caratteristiche permetterebbe sicuramente al leasing di avere nelle zone di vostra competenza un certo successo.

Maurizio Grillo

Area Marketing e Sviluppo Commerciale/Specialisti di Prodotto, Alba Leasing

Buonasera, ho il vantaggio di essere in fondo al tavolo, molte cose che pensavo di dover dire in realtà sono già state espresse in modo assolutamente chiaro, anche nei precedenti interventi. La tecnicità nel leasing è stata esposta in maniera esauriente dalla dott.ssa Palermo, mentre il collega Guenzi si è soffermato in maniera più puntuale su alcune forme di finanziamento agevolato che vedono impegnate le società di leasing e sul quale non mi dilungherei più di tanto. Eviterei di fare un discorso di riassunto per non essere eccessivamente noioso, ma mi vorrei soffermare su alcune cose che sono state dette nei precedenti interventi e nel tavolo che ci ha preceduto e che sono sostanzialmente riconducibili a due aspetti: siamo consapevoli come società di leasing della valenza sociale di questa tipologia di prodotto, ma allo stesso tempo siamo soggetti che lavorano e operano in un mercato e che non possono esimersi dal ragionare anche in termini di costi, ricavi e benefici: aspetti che un soggetto finanziatore, quando va ad erogare finanziamenti, deve comunque pensare di poter avere per poter continuare a sopravvivere a fare il suo mestiere. Perché dico questo? perché sto parlando di operazioni rivolte a soggetti che non sono "leasingabili" forse secondo il concetto classico, ma sono certamente finanziabili per le società di leasing quando ragioniamo in termini di microimpresa. Le società di leasing non escludono assolutamente la possibilità di intervenire in finanziamenti per l'appunto con importi di piccole dimensioni - non ci spaventano operazioni di 20/25.000 euro - però quello che naturalmente deve essere messo sul piatto della bilancia è la sostenibilità di operazioni che implicano comunque costi amministrativi.

Ne parlava prima l'avv. Negri, che ragionava in termini di costi che devono essere comunque giustificati e qui subentra quello che vuol essere l'intervento del soggetto mediatore che è stato poc'anzi definito. Beh, quel soggetto in questo caso potrebbero essere le regioni dell'Obiettivo Convergenza, che possono operare con questi fondi e possono svolgere secondo noi due tipi di funzioni: la prima è certamente quella che si diceva prima, di informativa, di tutoraggio, però che possa portare questi soggetti con caratteristiche particolari ad operare con un minimo di consapevolezza, con criteri che siano validi rispetto a quello che è un rapporto con un soggetto finanziatore; invece l'aspetto molto più concreto è quello appunto della garanzia. Ribadisco, il Dott. Guenzi prima ha dato un'illustrazione molto chiara e portando esempi concreti; non posso che fargli gli auguri, però vorrei evidenziare quello che può essere il pensiero nostro come società di leasing relativamente a questa forma di eventuale garanzia, analoga a quella del fondo centrale di garanzia, cioè la possibilità che la richiesta del soggetto



che presenta la domanda di finanziamento sia accompagnata e sostenuta da una forma di garanzia data dal soggetto mediatore.

E' evidente, e anche qui mi scuso ma mi devo ripetere, che questi processi di approntamento di logiche e di prodotti devono essere affrontati con un criterio che tenga conto dell'interesse dei soggetti coinvolti. Quindi ringrazio anch'io l'associazione che ci ha dato la possibilità di essere qui oggi perché ci viene data la possibilità di esporre le problematiche che offrono questi tipi di prodotto, ma tutto ciò deve essere calato nelle esigenze delle regioni, nelle realtà e nelle tipologie dei clienti. Quello che voglio dire è che, onde evitare di trovarci in situazioni, come diceva il dott. Guenzi, di sorpresa per la scarsa risposta sui prodotti che vengono presentati e per cui si hanno massime aspettative - proprio perché probabilmente non c'è dall'inizio un tentativo di renderli assolutamente gestibili da tutti soggetti coinvolti - incontri di questo tipo, anche magari in sedi differenti, possono creare quel substrato che consenta poi a questi soggetti di poter dare risposte.

Io avevo preparato altre due slides semplicemente per dare un'esperienza sulla nostra attività nei confronti delle microimprese: mi riferisco in particolare ad un accordo che abbiamo stipulato con un soggetto che opera nell'ambito del comparto agroalimentare, dove ci troviamo ad avere a che fare con soggetti che non hanno una gestione contabile standard ordinaria, che quindi può creare nel soggetto finanziatore la necessità di avere un soggetto che faccia da mediatore. In questo caso sono i confidi collegati a società cooperative che svolgono funzioni di collettori di queste domande, offrendo naturalmente una garanzia che possa coprire eventuali default di questi clienti, soggetti con caratteristiche abbastanza particolari; parliamo di tipologie di leasing varie e per importi di dimensioni micro. Io credo di avere detto tutto. Grazie.





4° FOCUS GROUP

“CICLO DI PROGRAMMAZIONE COMUNITARIA 2007-2013 - LA CHIUSURA DELLE OPERAZIONI DI MICROCREDITO”





Giorgio Centurelli

Progetto Capacity Building

Buongiorno a tutti, sono Giorgio Centurelli, esperto nazionale di fondi strutturali per quanto riguarda, in particolare, il tema dell'ammissibilità della spesa, della rendicontazione e dei controlli di I livello. E' difficile il mio ruolo in questo momento, perché mi compete l'arduo compito di tenere alta l'attenzione su argomenti che, parliamoci chiaramente, sono sempre stati finora dedicati alla discussione tecnica di una ristretta cerchia di persone. I fondi strutturati, infatti, hanno un linguaggio specifico, loro regolamentazioni e procedure e questo genera difficoltà di comprensione e di interpretazione da parte dei non addetti ai lavori. Oggi abbiamo un'importante chance, ossia quella di far avvicinare due mondi che si sono sempre poco parlati: quello delle banche e quello delle pubbliche amministrazioni, due mondi complessi che vengono troppo poco spesso in diretto contatto, mentre, invece, una loro efficace sinergia sarebbe in grado di fornire gli strumenti per un miglioramento sistemico dal quale tutti trarrebbero vantaggi. Parlare oggi in questo consesso allargato è un'ottima occasione di confronto che mi auguro possa ripetersi.

Fatta questa premessa, entro appieno nella tematica del focus di oggi, che risulta connessa alla chiusura del ciclo di programmazione 2007-2013. Come sapete, la programmazione dal 2000 è costruita in settenni, il termine

di ammissibilità della spesa è generalmente più avanti di alcuni anni rispetto all'ultimo anno di riferimento del periodo di programmazione: nel 2000-2006 era il 31 dicembre 2008, poi prorogato al 30 giugno 2009; nel 2007-2013 è il 31 dicembre 2015; per il nuovo ciclo il termine si sposta di un anno ulteriore e sarà il 31 dicembre 2023.

Come stabilisce l'art. 78 del Regolamento generale n. 1083/2006, le spese sono ammissibili alla certificazione se effettivamente sostenute dai beneficiari del programma. Alla regola generale ci sono delle specifiche eccezioni e gli strumenti finanziari ne costituiscono quella più rilevante: appena si costituisce un Fondo e si trasferisce lo stesso all'Ente gestore, sia esso finanziaria regionale o soggetto selezionato attraverso procedura ad evidenza pubblica, l'importo di costituzione del Fondo potrà essere interamente certificato alla stregua di una spesa effettivamente sostenuta e quindi concorre a raggiungere i target annuali di spesa.

Questo processo non è però finito, anzi fa attivare un ulteriore *step* di rendicontazione finalizzato a trasformare quella che è la spesa certificata in spesa "effettiva", ossia l'ammontare del Fondo deve tradursi entro il termine di ammissibilità della spesa in prestiti emessi in caso di fondi rotativi o in garanzie erogate, ivi comprese le garanzie impegnate, in caso di Fondi di garanzia. Vuol dire sostanzialmente che le attività delle Amministrazioni pubbliche titolari di PO non finiscono il loro lavoro con la certificazione della spesa, ma l'attività continua anche dopo e risulta finalizzata a far riscontrare, alla conclusione del periodo di ammissibilità, una perfetta corrispondenza tra quello che è l'importo stanziato per la costituzione del fondo di rotazione o garanzia e certificato ed il totale rispettivamente dei prestiti emessi o garanzie erogate.

Quando riconduco tutto questo nell'ambito dei controlli di I livello, ossia ai controlli che sono di competenza dell'Autorità di Gestione del PO, le cose si fanno più complicate. I prestiti vengono erogati, vengono comunque finalizzati a degli investimenti e devono essere poi restituiti. Cosa si farà quando al 31 dicembre del 2015 avrò la certezza che tutti i prestiti sono stati erogati ma ancora non avrò la capacità di verificare se l'utilizzo sia avvenuto per le finalità dell'intervento, se la restituzione copra il 100% oppure se ci siano dei margini di restituzione? Ciò costituisce spesa inammissibile ed irregolare? La devo andare a considerare in negativo a chiusura del Programma o mi devo fermare, come mi dice la regola, solo all'erogazione del prestito o alla garanzia erogata? Risposte oggi non potranno essere fornite anche perché la questione è stata posta all'attenzione della Commissione Europea che discuterà il punto insieme ad altri a partire dalla riunione plenaria sulla chiusura del 6 maggio 2014, ma oggi certamente potrà essere occasione per sentire alcuni elementi sulla questione su cui, dico subito, la Regione Calabria ha ritenuto di dover già formulare alcuni mesi fa una specifica richiesta di parere.

Aprire una discussione su questa questione serve anche ad alzare il livello di attenzione su problematiche di non poco conto che ritorneranno a breve, in considerazione del fatto che manca solo un anno e mezzo al termine di ammissibilità della spesa del ciclo 2007-2013.

Tonino Manfredi

Coordinatore del "Sistema Regionale dei Controlli di I Livello" del POR Calabria FSE 2007-2013

Il problema della rendicontazione delle spese sui fondi strutturali, ma soprattutto sulle operazioni che afferiscono agli strumenti di ingegneria finanziaria, merita un'attenta riflessione, al fine di garantire la corretta esecuzione delle operazioni previste dal programma operativo. Tale riflessione prende spunto dai documenti forniti dai Servizi della Commissione Europea che tendono a definire le regole sull'ammissibilità della spesa. Prima di darvi i risultati dei controlli che abbiamo effettuato c'è da fare un breve accenno al quadro normativo e regolamentare di riferimento. Il documento di orientamento sulla chiusura, al punto 3.6, per quanto riguarda le norme di ammissibilità della spesa relativa agli strumenti di ingegneria finanziaria, stabilisce che in conformità all'articolo 78 del regolamento generale le spese ammissibili al momento della chiusura per i Fondi di garanzia sono date dall'ammontare delle garanzie fornite, compresi gli importi impegnati a titolo di garanzia; e qui, mi pare, la questione sia molto semplice.

Si aggiunge altresì che al fine dell'ammissibilità della spesa non è necessario che il destinatario finale abbia concluso tutto l'investimento. La nota COCOF n. 10/0014/04 al punto 7, enuncia i controlli da effettuarsi sugli strumenti di ingegneria finanziaria ma non chiarisce i termini ed i limiti della rendicontazione della spesa. Per cui se noi, in qualche modo, mettiamo a confronto questi due elementi significa che non si renderebbe necessario procedere ad una normale rendicontazione e controllo con le procedure applicabili al FSE ma, come diceva il dott. Centurelli, si dovrebbe limitare il controllo all'effettività circa l'erogazione delle garanzie fino ad arrivare a quelli che sono gli obiettivi prefissati dal piano degli investimenti, senza, però, entrare nel merito dell'effettività della spesa (tracciabilità, fatturazione, pagamenti inerenti gli investimenti sottostanti il prestito).

Adesso veniamo invece all'aspetto più tecnico. In Regione, secondo procedura, effettuiamo i controlli su tre livelli: il primo livello riguarda le verifiche del soggetto gestore, il secondo livello le verifiche sulle banche ed intermediari finanziari ed il terzo quello sui destinatari finali, quindi controlli in loco. Questo perché, nel corso di un audit della Commissione Europea che abbiamo avuto nel 2011, la Commissione stessa ci chiese di porre questi presidi sulle operazioni da certificare. I risultati di queste operazioni hanno portato a rilevare delle criticità che sono riconducibili essenzialmente alla tracciabilità della spesa, nel senso che a fronte di un acquisto non c'è la prova del pagamento quindi il tracciato bancario, non c'è l'assegno o altro documento equivalente, ma l'acquisto è sempre pagato in contanti. In altri casi

c'è una rimodulazione del piano finanziario senza la preventiva autorizzazione e, infine, la terza criticità riguarda la proroga dei tempi degli investimenti mentre per quanto riguarda i controlli effettuati sugli intermediari finanziari le maggiori criticità riguardano i tempi di istruttoria delle domande e tempi di erogazione. I due aspetti che ho citato, cioè le criticità che afferiscono ai controlli presso il soggetto gestore e presso i destinatari finali, hanno un impatto di natura certamente finanziaria mentre la parte che riguarda gli istituti creditizi ossia i ritardi nell'istruttoria delle domande e anche dei termini di erogazione hanno invece impatto di tipo procedurale, che poi si traducono nel fatto che il fondo non risulta efficiente e non raggiunge quegli obiettivi sperati pur in presenza di un numero considerevole di richieste di finanziamento.

La testimonianza del fatto che questi ritardi, alla fine, comportano un danno sta nei dati che di seguito vi riporto: abbiamo ricevuto domande di finanziamento pari a un numero di 1.667 pratiche per un valore di richiesta finanziaria di 45.679.606 euro: significa che c'è una richiesta dal territorio, il fondo è appetibile, ma si manifestano criticità procedurali che a questo punto non dipendono dalla Regione Calabria, né dal soggetto gestore perché a fronte di queste richieste ne ha già considerate positive 1.290 trasmettendole alle banche. Queste ultime hanno delle procedure che devono rispettare ma che concorrono a limitare di fatto l'erogazione dei prestiti.

Chiudo per ribadire che la posizione fondo di gestione Calabria è quella di attestarsi a quello che è il dettame inserito nel regolamento generale dell'articolo 78 dove giustamente si parla delle spese ammissibili come prestiti emessi e garanzie erogate e/o impegnate. Questa è la posizione dell'Autorità di Gestione. E' ovvio che dal momento che abbiamo riproposto il quesito, come accennava il dott. Centurelli, ai servizi della Commissione Europea, per il tramite del DPS, ci attendiamo una risposta nell'incontro sulla chiusura della Programmazione che è stato fissato per il 6 maggio a Roma. Grazie.



CHIUSURA DEI FOCUS GROUP



Riccardo M. Graziano

Segretario Generale dell'Ente Nazionale per il Microcredito

Dal workshop sono emersi interessanti spunti: con ABI abbiamo un ottimo rapporto, anche molto costruttivo che giorno per giorno sta producendo frutti importanti; ci auguriamo che adesso riusciremo a perfezionare ancora di più questa rete degli operatori che andranno sostanzialmente ad incidere nel rapporto fra le banche e tutti gli operatori generali del mondo del microcredito e della microfinanza. Come ENM riusciremo ad offrire i servizi aggiuntivi di cui il sistema ha bisogno sia creando una rete sia in termini di supporto alla operatività, come già si sta facendo in alcuni programmi sperimentali, di sostegno concreto. Questo progetto d'altronde è un esempio classico, un aiuto tecnico di alto livello che si pone alle regioni, in questo caso ai funzionari delle regioni, per riuscire a sviluppare meglio e con maggiore sinergia di sistema, il microcredito nel territorio.



Sul fronte delle microassicurazioni, sicuramente potremo portare avanti delle importanti sinergie di rete; con gli amici di Assilea mi auguro di riuscire ad aprire un tavolo di confronto tecnico molto ravvicinato e sostanzialmente di aiutare anche la risoluzione di problematiche che in materia di microleasing ci sono, con costi insostenibili. Chiaramente la mano pubblica può aiutare la privata a sviluppare dei servizi che alla mano privata costerebbero troppo. Con gli amici di Puglia Sviluppo sarebbe interessante su questo avere un confronto per cercare di uniformare anche i protocolli di comunicazione. Le quattro regioni Obiettivo Convergenza, pur esprimendo notevoli professionalità al proprio interno e devo dire che negli ultimi tre anni c'è stata una forte professionalizzazione anche sul territorio, attuano protocolli diversi di comunicazione anche con le Autorità di Gestione.



PRINCIPALI INDICAZIONI EMERSE DAI FOCUS GROUP



PRINCIPALI INDICAZIONI EMERSE DAI FOCUS GROUP

Si riportano di seguito, in forma sintetica, le principali indicazioni e gli spunti di maggiore interesse emersi nel corso dei focus group dedicati a “Banche e Microcredito”, “Microassicurazioni” e “Microleasing”.

Tali indicazioni saranno attentamente valutate ed approfondite dall'Ente Nazionale per il Microcredito per giungere, entro la chiusura del progetto Capacity building, alla definizione di un'offerta di microcredito/microfinanza coerente con le specificità del sistema microimprenditoriale italiano e in grado di beneficiare appieno del finanziamento dei fondi strutturali 2014-2020.

A tal fine, come espressamente auspicato anche dai partecipanti al workshop, sarà indispensabile proseguire sulla strada del confronto diretto tra Ente Nazionale, pubblica amministrazione ed operatori del mercato.

1. Focus group “Banche e Microcredito”

- Occorre rafforzare la figura del tutor, che svolge un ruolo chiave nel processo di microcredito. Grazie al lavoro svolto dal tutor, infatti, le domande di microcredito possono essere preistruite riducendo i costi d'istruttoria ed agevolando l'operatività del soggetto finanziatore. Sarebbe utile, al riguardo, procedere ad un esperimento pilota.
- E' necessario individuare tutte le informazioni qualitative da valorizzare nell'istruttoria delle operazioni di microcredito effettuate dalle banche. A ciò potrebbero provvedere ABI ed Assoconfidi, predisponendo un documento comune.
- E' particolarmente avvertita l'esigenza di un modello di *scoring* dedicato al comparto del microcredito. Si auspica uno sforzo a livello di sistema per la costituzione di un tavolo di lavoro coordinato dall'Ente Nazionale per il Microcredito, in grado di progettare e realizzare tale modello, nel cui ambito sia valorizzato anche il valore aggiunto dei servizi non finanziari di accompagnamento.

- Anche nel comparto del microcredito, il processo di finanziamento è spesso ostacolato dall'eccessiva burocratizzazione delle procedure amministrative (elevata richiesta di certificazioni, quali Durc, antimafia, informative varie, adeguamenti Sepa, ecc.). Occorre pertanto procedere ad una forte semplificazione e snellimento di tali procedure.
- Si avverte altresì l'esigenza di una fiscalità di vantaggio per i destinatari finali del microcredito, che potrebbe tradursi in forme di defiscalizzazione per il primo anno di attività.

2. Focus group “Microassicurazioni”

- Non si ravvisano differenze sostanziali tra una tradizionale polizza assicurativa ed una micropolizza, in quanto ambedue comportano premi micro a cui corrispondono risarcimenti di basso ammontare. Ciò che cambia è piuttosto l'obiettivo, cioè il fatto che le micropolizze possono ridurre le probabilità di default e pertanto contribuire ad agevolare l'accesso al credito dei microimprenditori.
- Nella predisposizione di un'offerta microassicurativa può essere presa in considerazione una pluralità di prodotti: polizze sanitarie, polizze infortuni, polizze vita, business interruption, ecc.
- Il rischio assicurativo non coincide necessariamente con il rischio di credito: ad esempio, una persona affetta da grave malattia non sarebbe assicurabile per gran parte delle compagnie, mentre potrebbe ottenere credito dalle banche qualora dotata di sufficienti garanzie.
- Nel settore agricolo esiste da tempo una pratica consolidata di prodotti assicurativi rivolti anche a microimprese e cofinanziati da fondi comunitari (coperture assicurative collegate al rischio grandine di cui al Dlgs n. 102/2004).
- Qualora si ipotizzi la copertura del premio assicurativo attraverso i fondi strutturali, si rammenti la necessità di tener conto del rischio di *moral hazard*: è preferibile prevedere sempre che una quota del premio resti a carico del destinatario finale (ad esempio una quota del 20%, come previsto dal richiamato Dlgs n. 102/2004).
- Per l'assicuratore sarebbe di grande importanza arrivare ad una forma di stipula collettiva delle polizze, che consentirebbe di:
 - raggiungere un maggior numero di soggetti in un tempo più breve;
 - ottimizzare i costi di intermediazione, di amministrazione e di liquidazione

- Occorre sempre tener presente, infatti, che una polizza che preveda ad esempio un premio di 10 euro presenta costi di amministrazione (valutazioni di adeguatezza, dichiarazione attinente alla privacy, dichiarazioni attinenti alla vigilanza dell'IVASS) e liquidazione pari a quelli di una polizza con un premio di 100 euro.
- Le imprese assicuratrici necessitano di informazioni ampie e dettagliate che consentano loro di valutare più approfonditamente la rischiosità ed il merito assicurativo nella fase di analisi preassuntiva.
- L'offerta di microassicurazioni sarebbe agevolata se rischiosità e merito assicurativo fossero valutati da soggetti terzi qualificati, poiché ciò si tradurrebbe in un importante risparmio per le imprese assicuratrici.
- C'è necessità di formazione anche nel caso delle microassicurazioni. Una maggiore educazione finanziaria e assicurativa, quindi una maggiore consapevolezza dell'imprenditore sui vari rischi connessi alla propria attività, indubbiamente consentirebbe di incrementarne il merito assicurativo e, pertanto, dovrebbe determinare anche la revisione verso il basso dell'ammontare del premio.
- Sono stati effettuati degli studi, anche da parte dell'ANIA, che dimostrano che le imprese assicurate beneficiano anche di un maggiore accesso al credito.
- L'ANIA sta lavorando alla possibile introduzione, sull'esempio inglese, dei cosiddetti social impact bonds: correttivi di carattere normativo e fiscale volti a favorire forme di investimento anche di tipo assicurativo, che vadano a supportare i bond strettamente correlati all'attività sul territorio svolta dalle imprese del terzo settore.

3. Focus group “Microleasing”

- Il microleasing è un prodotto che va riferito alla microfinanza di tipo imprenditoriale e non a quella di tipo sociale.
- Un problema specifico del contratto di leasing riguarda l'opzione di riscatto che può essere esercitata alla fine del contratto. Si tratta di una facoltà del destinatario finale ma la Commissione Europea, nel quadro della disciplina degli aiuti di Stato, ha disposto che il

contratto di leasing debba obbligatoriamente prevedere il riscatto del bene. Al riguardo, l'Agenzia delle Entrate che ha previsto che nell'appendice contrattuale venga previsto l'impegno "ora per allora" da parte dell'utilizzatore ad acquistare il bene al termine del contratto di locazione finanziaria.

- Le regioni e le associazioni devono tracciare delle linee guida per far sì che il prodotto microleasing abbia successo. Quindi, è bene che tengano ben presente il problema dell'opzione di riscatto (di cui sopra) e quello della data di consegna e collaudo del bene, che rappresenta la data di decorrenza del contratto di leasing. Quello del collaudo è un aspetto importante anche in funzione antifrode.
- Il prodotto di microleasing, per avere successo, dovrebbe essere strutturato fin dall'inizio prevedendo, a seconda dei casi e delle regioni, interventi di tipo agevolativo (fondo di garanzia, fondo di rotazione, contributi).
- Le società di leasing sono disposte ad effettuare operazioni di piccolo importo a microimprese, ma non possono esimersi dal ragionare anche in termini di costi, ricavi e benefici e quindi valutare la sostenibilità di queste operazioni, che implicano comunque costi amministrativi.
- Le regioni possono svolgere due tipi di funzioni: la prima è quella di informazione e di tutoraggio, che possa portare i microimprenditori ad operare con consapevolezza, con criteri validi rispetto a quello che è il rapporto con un soggetto finanziatore; la seconda è quella della concessione di una garanzia pubblica.
- L'Ente Nazionale per il Microcredito può svolgere un ruolo importante contribuendo alla definizione di linee guida e standard al fine di favorire una migliore partecipazione delle società di leasing ai bandi pubblici (in particolare regionali). Per questo Assilea vede con favore l'avvio di un tavolo di lavoro con l'Ente e le società di leasing.
- E' fondamentale avere momenti di confronto con le società di leasing e Assilea per creare un prodotto agevolativo di microleasing che risponda il più possibile a quelle che sono le caratteristiche del leasing.
- Il primo aspetto su cui confrontarsi è lo studio di una garanzia forte, sulla falsariga, in termini di copertura percentuale, di quella offerta dal fondo centrale; una garanzia che dia la possibilità anche al mondo dei confidi di potersi controgarantire e, a loro volta, di poter trasferire le garanzie a prima richiesta.



- Il secondo prodotto agevolativo da valutare attentamente e che viene utilizzato dalle gran parte delle società di leasing è quello dei fondi di rotazione. In questo caso, le Regioni mettono a disposizione risorse a tasso agevolato con l'obbligo, da parte delle società di leasing, di trasferire questo beneficio direttamente all'impresa beneficiaria.
- Il terzo prodotto riguarda il contributo in conto capitale, che le società di leasing non vedono come prioritario, ma che può essere comunque di aiuto all'impresa. Il contributo, tuttavia, non dovrebbe essere concesso in misura superiore al 15% e non in un'unica soluzione, al fine di evitare problemi di recupero in caso di default.

