

CONSULENZA A 360°

L'OPERATORE DI MICROCREDITO NON SI OCCUPA SOLO DI FINANZIAMENTI MA ANCHE DI ASSISTERE IMPRESE E FAMIGLIE. L'AUSPICIO DI SAVERIO ROSA: "PRESTO UN ALBO"

Ainhoa Agullò FERNANDEZ

Una risposta concreta alle richieste degli imprenditori e delle famiglie. E' quella che, ogni giorno, gli operatori di microcredito offrono a chi chiede loro assistenza e consulenza. Ed è per questa nuova figura professionale che Saverio Rosa, Segretario Generale presso C.L.A.A.I. Rieti, auspica l'istituzione di un albo nazionale.

Ma partiamo con ordine: chi è un operatore di microcredito?

E' il contrario di quello che la parola potrebbe lasciare immaginare: nulla a che fare con il sistema bancario. Certo, c'è un'analogia con gli operatori di banca ma un operatore di credito è un professionista che svolge un lavoro più complesso e delicato.

E quale sarebbe la maggiore complessità?

Un operatore di microcredito, nella maggior parte dei casi, ha a che fare con una tipologia di utenti definiti tradizionalmente 'border line'. Mi ri-

ferisco a un utente che chiede aiuto per far partire la sua 'startup', un'azienda che si affaccia per la prima volta sul mercato. Altre volte, invece, è un utente che ha delle criticità e si rivolge al microcredito proprio perché non ha più i parametri per rivolgersi al credito ordinario.

Un bel rischio.

L'operatore deve fare una serie di valutazioni che in banca non si fanno. In primis, sulla validità del soggetto che chiede aiuto. Un'azione che non significa esprimere un giudizio sulla persona ma solo sulla reale possibilità di riuscire nella sua attività. Un operatore valuta se l'utente potenziale ha le caratteristiche e la predisposizione per avviare un'attività o per superare quelle criticità nelle quali si trova.

Quali differenze ci sono con il

sistema bancario tradizionale?

Un operatore bancario, che ha una sua professionalità pari modo degna di stima e rispetto, fa un lavoro diverso.

Vede i rating e per mandato non può andare oltre una elaborazione numerica dei dati del potenziale cliente.

Appunto è un cliente, per noi è un utente. In banca si lavora su dati. Non si parte dalla persona ma dal coefficiente di rischio di erogazione del credito.

Cosa fa un operatore di microcredito?

Valuta l'uomo: la persona che si presenta allo sportello non è un numero. Il secondo elemento essenziale per un operatore è avere la competenza



per aiutare gli utenti a predisporre un progetto imprenditoriale o per inserire correttivi nella gestione operativa dell'attività per la quale si chiede un contributo. Una banca non ha interesse a farlo e lascia tutte le responsabilità all'imprenditore. Le banche valutano un business plan; un operatore di microcredito collabora a realizzarlo. Aiuta il potenziale imprenditore.

In che modo?

In questo lavoro viene fatta una valutazione del progetto. L'obiettivo non è finanziare un progetto ma valutarlo con competenza in modo da aiutare l'imprenditore. Paradossalmente, un operatore di microcredito sconsiglia all'imprenditore il progetto se lo valuta errato. È un lavoro di consulenza a 360 gradi. Il nostro obiettivo non è vendere finanziamenti ma sostenere gli imprenditori e offrirgli consulenza. L'operatore deve seguire il progetto anche nella fase di tutoraggio per verificare come sta andando il progetto stesso.

Cosa va migliorato?

L'Ente nazionale per il microcredito sta facendo una mappatura degli operatori. Ma presto si dovrà arri-

vare a una definizione di un albo professionale. Credo che sia questa la strada da intraprendere. Quando ancora non c'era la normazione era difficile dare dei parametri; ora si può creare un albo in tal senso, anche grazie all'approvazione dei decreti attuativi da parte del ministero.

Ci racconti cosa hanno fatto gli operatori qui nel Lazio.

Come operatori del fondo regionale avevano un rapporto con Sviluppo Lazio di promozione di questo servizio. Abbiamo pensato che il primo interlocutore significativo sono le amministrazioni locali. Quindi, ci siamo interfacciati con loro. Ci siamo detti:

'esiste questo fondo, questa opportunità, apriamo questo sportello gratuitamente e cerchiamo di supportare le attività sul vostro territorio'. Le amministrazioni ci hanno messo a disposizione un ufficio per due giorni a settimana, abbiamo accolto le persone, valutato progetti e abbiamo portato a casa tanti progetti.

Il progetto di cui andare fieri sono tanti. Uno che ci è piaciuto particolarmente è stato l'avvio di un caffè letterario a Rieti. Abbiamo finanziato un'iniziativa che sembrava velleitaria e che invece si è dimostrata molto valida. Con un esborso di 17mila euro abbiamo dato vita ad una attività che funziona molte bene al punto

che, oltre ai titolari, ora ci sono due persone che stanno lavorando in questa iniziativa. L'auspicio è che, così come sta facendo l'Ente nazionale, si divulghi più possibile il microcredito perché davvero è una risposta concreta a chi ha bisogno. Al di là dei grandi finanziamenti che in realtà sembrano una sorta di miraggio in quanto hanno un'erogazione complessa e burocratica, il microcredito dà una mano concreta alle piccole imprese che sono il tessuto dell'Italia.

