

IL MODELLO DELL'ENTE NAZIONALE DEL MICROCREDITO



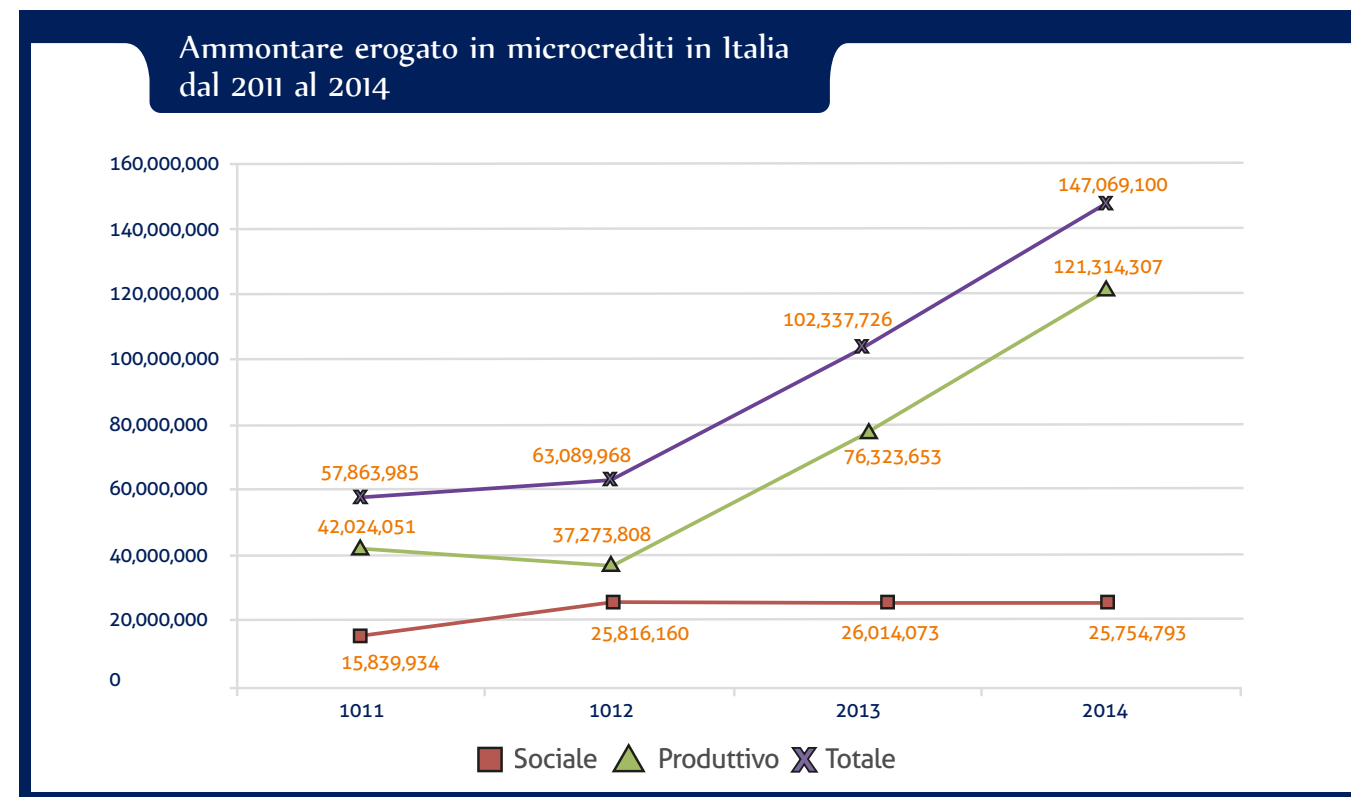
Marco Paoluzi | Responsabile area credito ENM

INTRODUZIONE

Il repentino sviluppo che la disciplina sul microcredito ha avuto nel recente periodo, a seguito della pubblicazione del DM 176/2014, attuativo dell'art. 111 TUB, e all'emanazione dei due Decreti MiSE del 24/12/2014 e del 18/03/2015, che hanno attivato l'intervento del Fondo Centrale sulle operazioni di microcredito, ha consentito agli istituti finanziari di guardare con interesse ad un mercato fino a ieri considerato marginale e ad alto rischio.

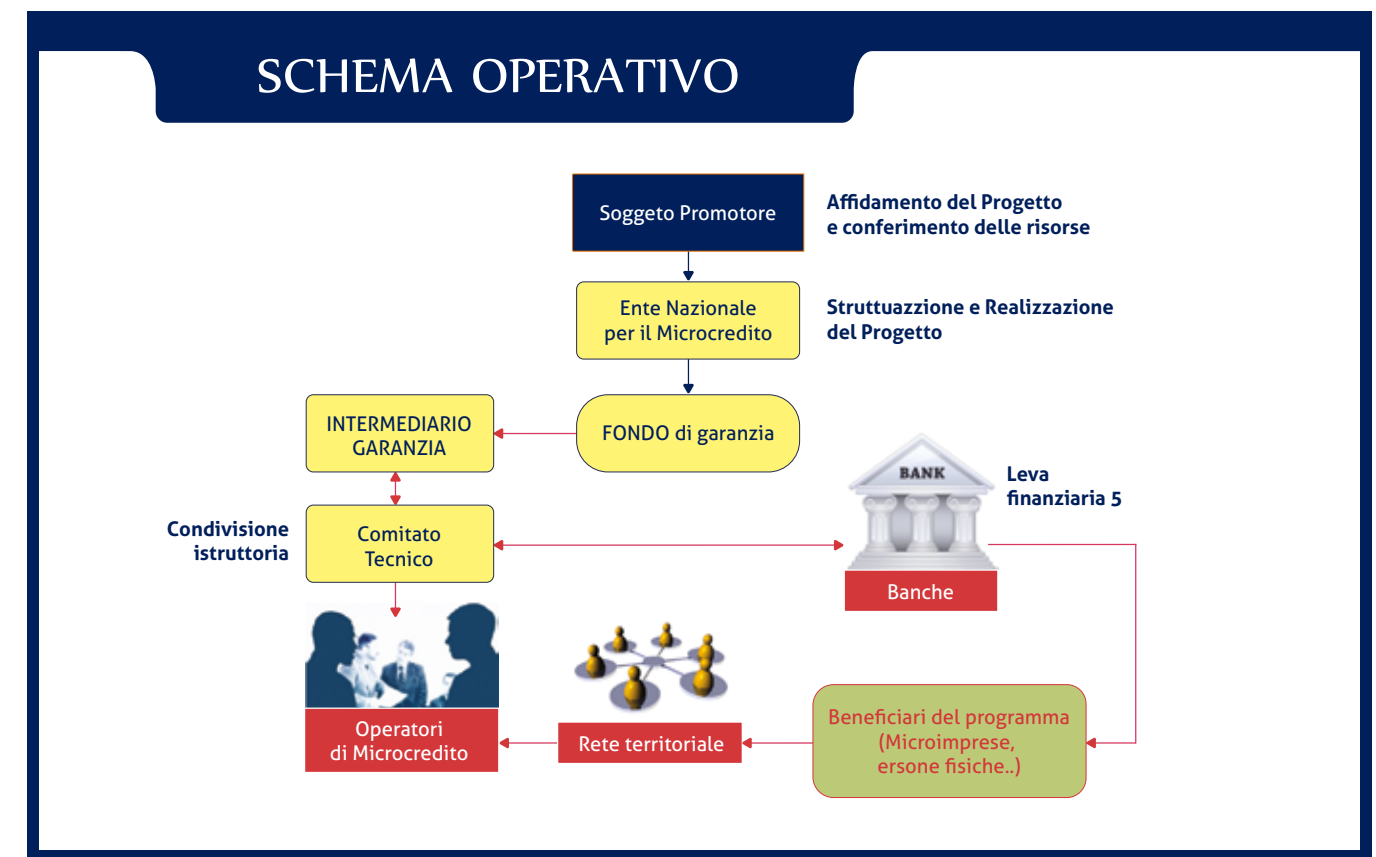
Facilitare la diffusione dello strumento e garantire al contempo le sue caratteristiche distintive, è stata sfida raccolta dall'Ente Nazionale per il Microcredito che, in supplenza ad un mercato ancora in via di consolidamento, ha voluto offrire la propria collaborazione agli Enti erogatori attraverso una partnership finalizzata all'erogazione dei servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio. Oggi con questa progettualità abbiamo realizzato un modello di accesso al microcredito efficace, sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo. Un modello che può rappresentare la chiave di accesso al microcredito per tutti gli istituti finanziari che guardano ancora a questo strumento con diffidenza.

MONITORAGGIO ATTIVITÀ DI MICROCREDITO 2011-2014*



- In 4 anni in Italia sono stati erogati oltre 370 milioni di euro
- 277 milioni di euro sono stati erogati per finalità produttive
- 14.000 persone sono state in grado di avviare o sostenere un'attività lavorativa
- ogni beneficiario di microcredito produttivo genera in media 2,43 posti di lavoro (lui compreso)
- dal 2011 il microcredito produttivo ha creato oltre 34.000 posti di lavoro
- ogni posto di lavoro è stato creato con una anticipazione di credito di circa 8.100 € per occupato

IL MICROCREDITO PRIMA DEL 2015

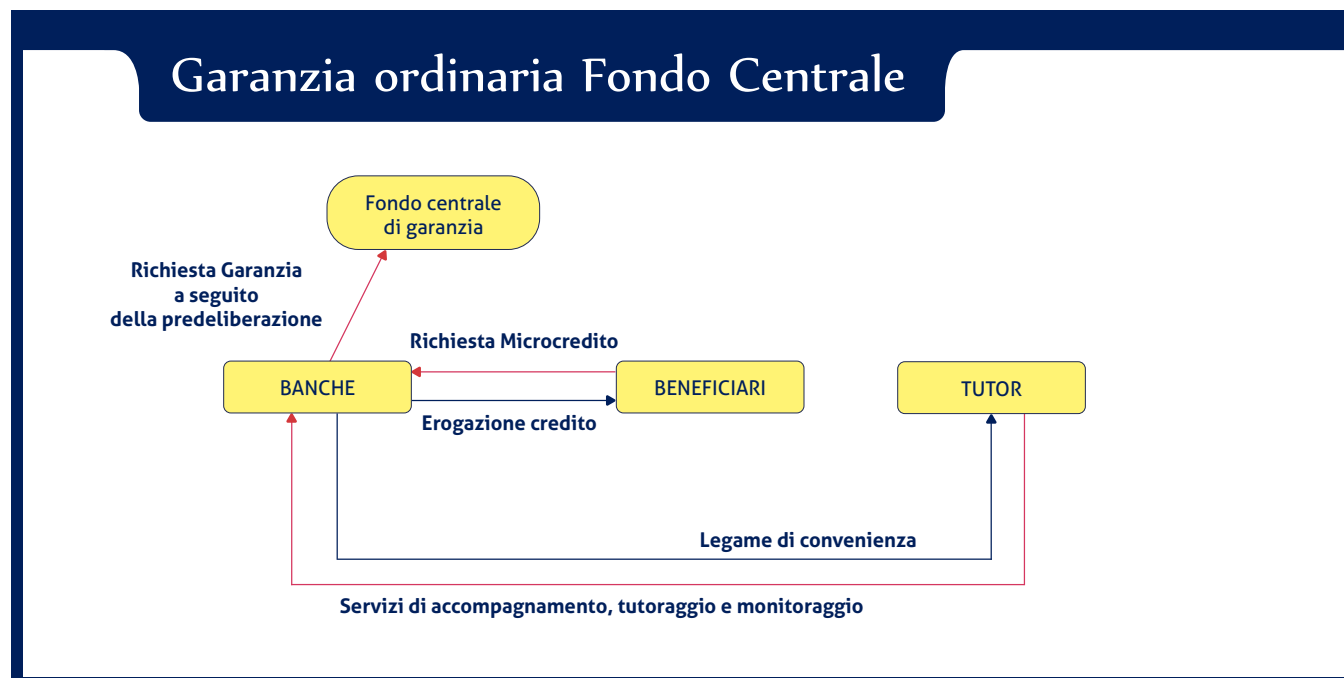
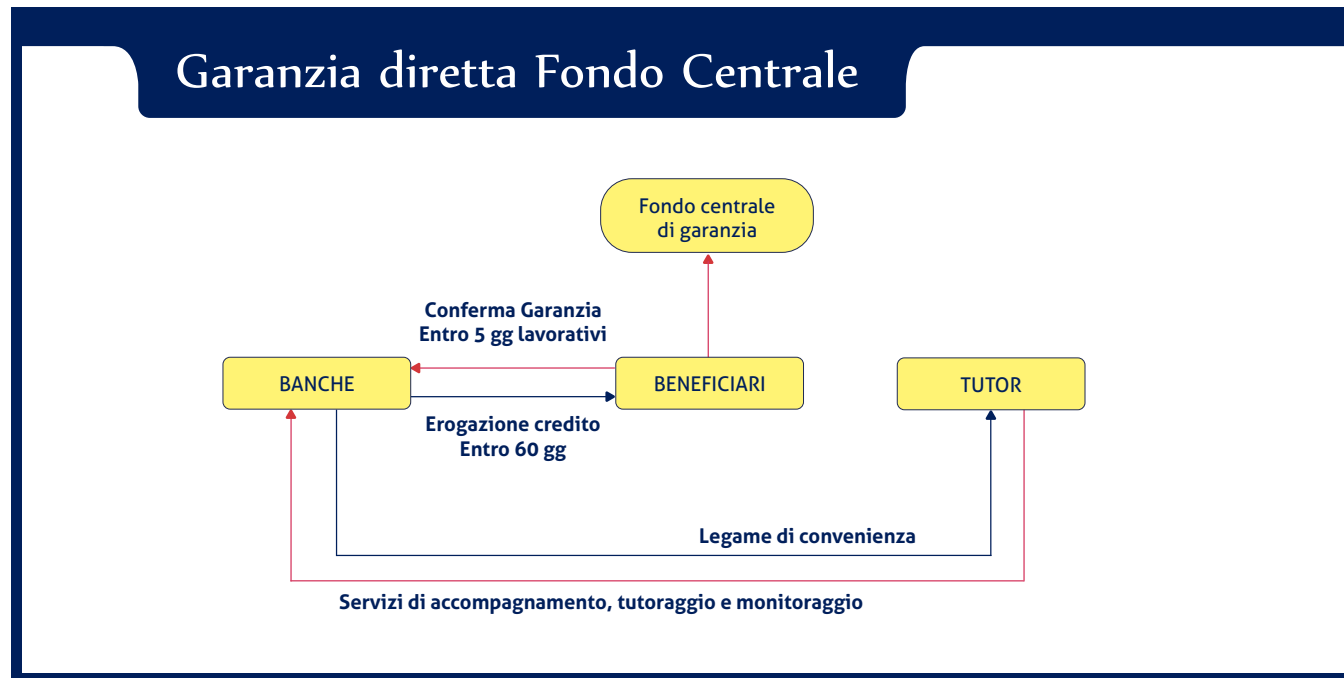


EVOLUZIONE NORMATIVA SUL MICROCREDITO

- **Art. 111 T.U.B. Introdotto dall'art. 7 D.lgs. 13 agosto 2010; D.lgs.19 settembre 2012, n. 169**
 - Decreto MEF n. 176 del 17/10/2014, pubblicato in GURI il 1/12/2014
- **Articolo 39, comma 7-bis, DL 6 dicembre 2011, n. 201**
 - Decreto MiSE del 24/12/2014, pubblicato in GURI il 3/02/2015
 - Decreto MiSE del 18/03/2015, pubblicato in GURI il 11/05/2015
- **Disposizioni di Banca d'Italia per l'iscrizione e la gestione dell'elenco degli operatori di microcredito** in attuazione dell'art. 111 del TUB e dell'art. 15 del Decreto MEF 176/2014, pubblicate in GURI il 3 giugno 2015

* dati Rapporto di Monitoraggio 2014 a cura dell'ENM.

INTERVENTO DEL FONDO PMI PER IL MICROCREDITO



IL MICROCREDITO DOPO IL 2015

OPPORTUNITA

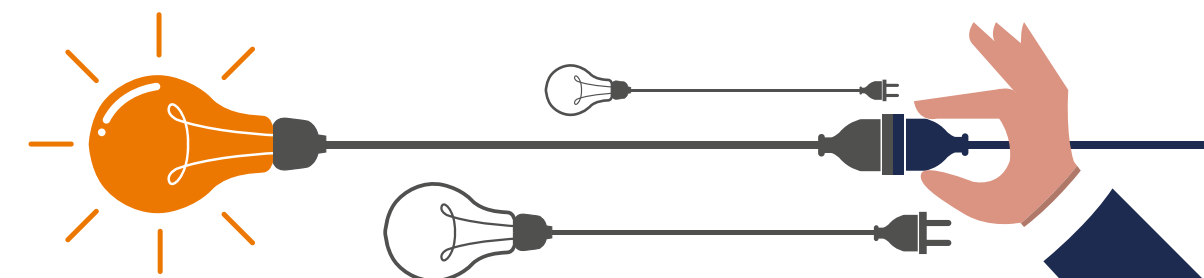
- Capienza pressoché illimitata della garanzia
 - circa 2 mld in garanzia ordinaria e 500 mln in garanzia diretta
- Appetibilità della garanzia da parte del sistema bancario
 - 0 assorbimento di capitale sulla quota di finanziamento garantita.
 - 0 rischio sulla quota di finanziamento garantita (max 80%)
 - l'intervento del Fondo completamente gratuito
- sulle operazioni di microcredito non viene effettuata alcuna valutazione di merito di credito da parte del gestore del Fondo

RISCHI

- Mancanza di pregressi storici sulla normativa del microcredito
 - diffidenza del mercato finanziario
 - assenza di soggetti specializzati nella prestazione dei Servizi ausiliari (Art. 3 c. 2 DM MEF n.176 del 2014).
- Scarsa qualità nell'erogazione dei servizi ausiliari
 - necessità di contenere i costi dei servizi ausiliari

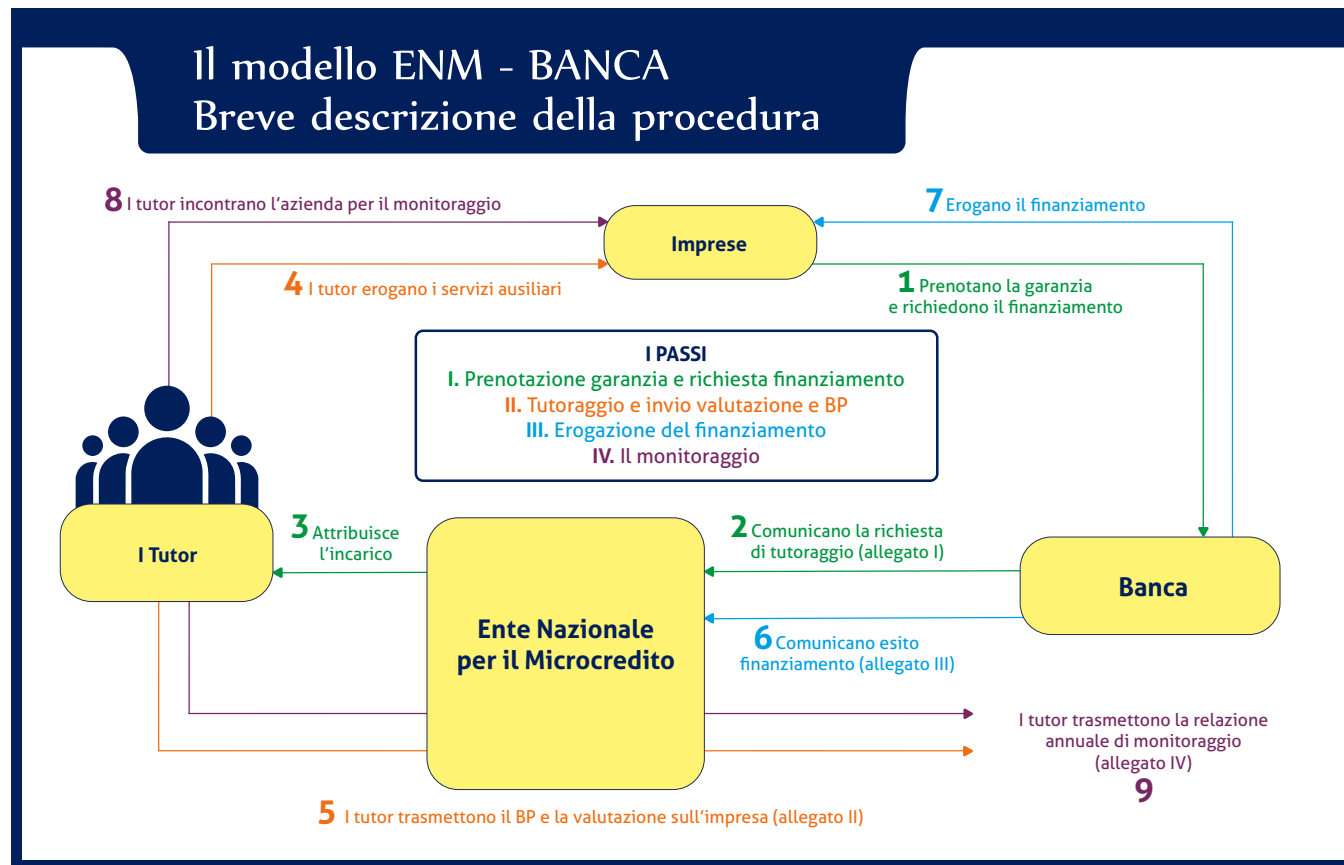
IL RUOLO DELL'ENM PER I SERVIZI AUSILIARI PER IL MICROCREDITO

- Ciò che caratterizza il microcredito, e lo pone su un piano differente rispetto al sistema di credito tradizionale, è l'attenzione che viene rivolta alla persona.
- I servizi di accompagnamento, di tutoraggio e di monitoraggio, essenziali e complementari rispetto ai prestiti erogati, rappresentano il cuore dello strumento.
- Essi consentono di trasformare l'attendibilità professionale dei richiedenti, la validità, la coerenza tecnica, economica e finanziaria dell'attività e/o del progetto per il quale è richiesto il finanziamento, **in una garanzia affidabile.**
- La necessità di indirizzare il mercato verso un corretto utilizzo dello strumento microcredito ha indotto l'ENM, **in funzione di supplenza ad un mercato che ancora necessita di consolidamento**, ad offrire la propria collaborazione agli Enti erogatori attraverso una partnership finalizzata all'erogazione dei servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio.



IL MODELLO ENM - BANCA

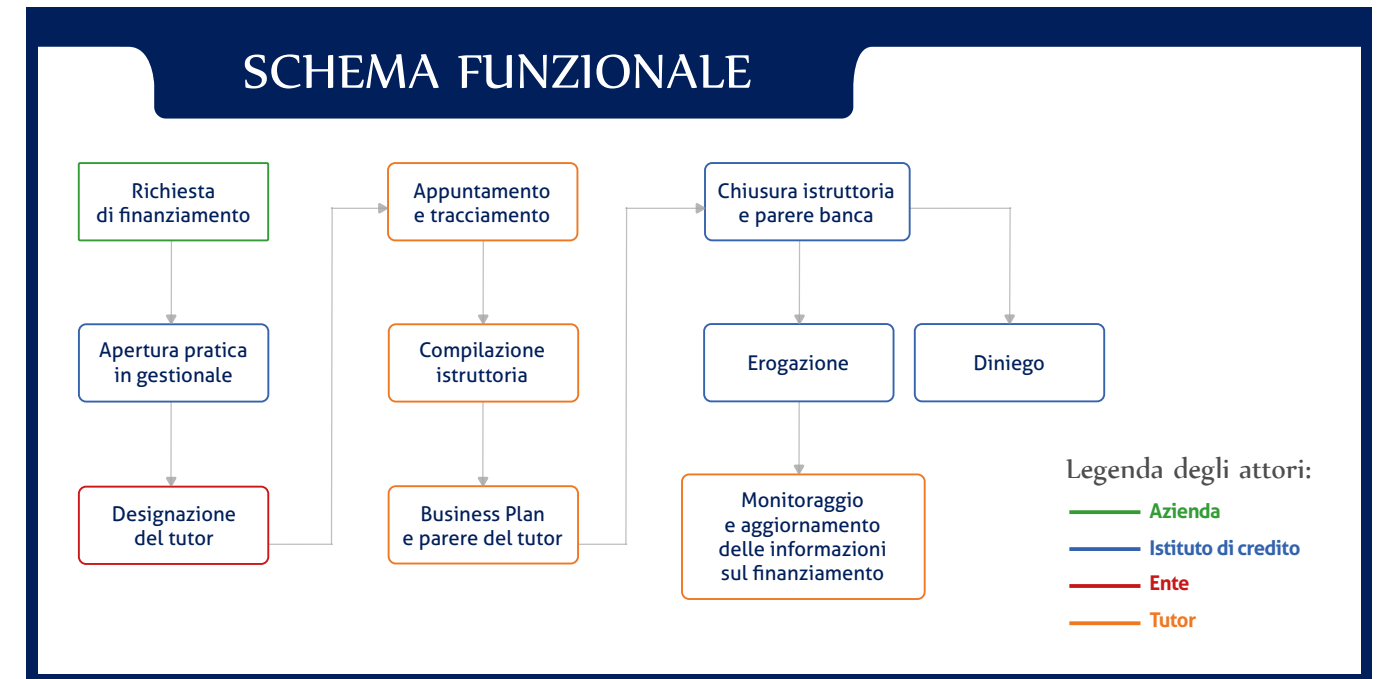
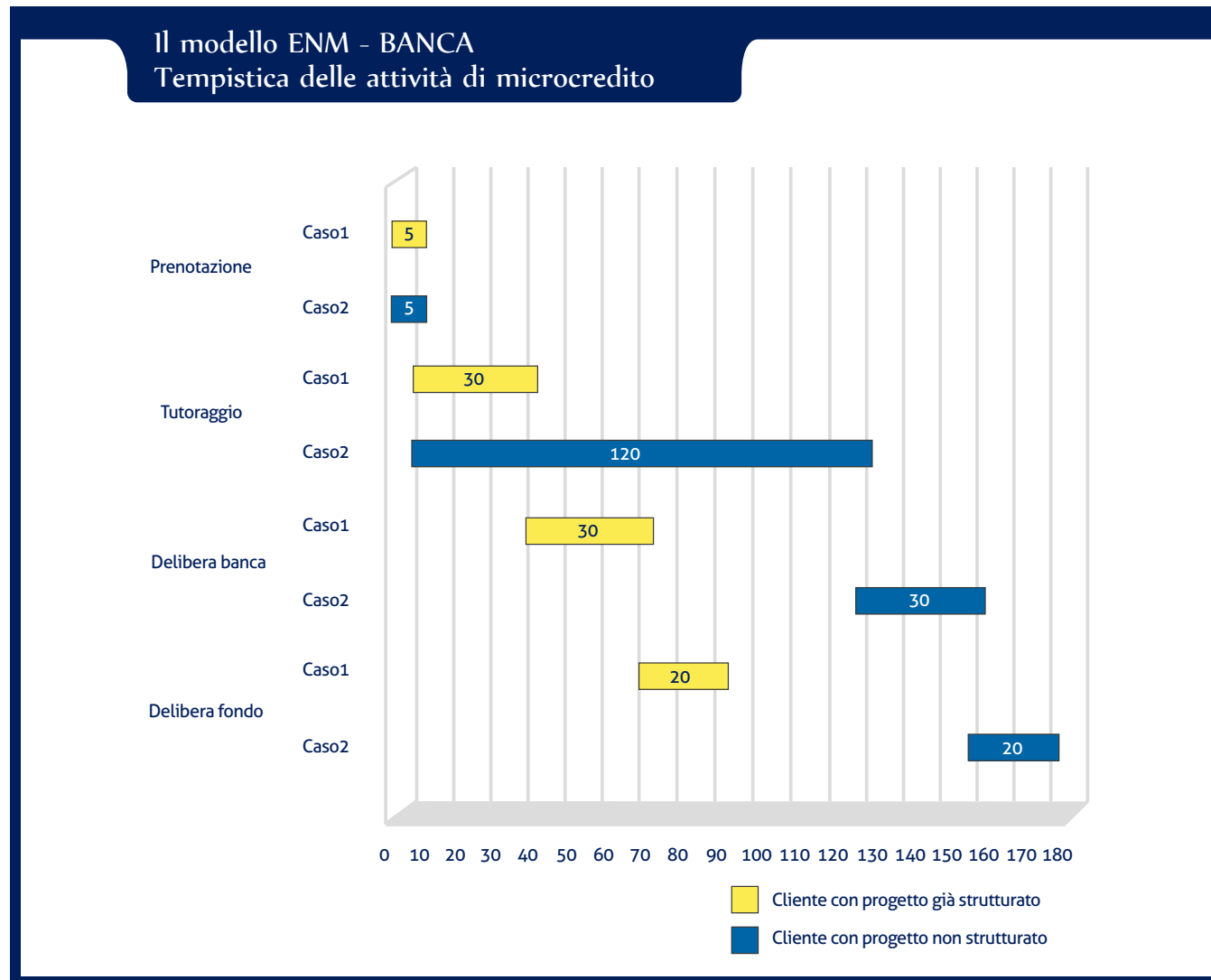
- Mutuo chirografario: a tasso fisso
- Durata: minima 24 mesi e massima 60 mesi aumentati di 6 in caso di preammortamento (max 12 mesi)
- Importo max: € 25.000.
- Garanzia: pubblica del Fondo di Garanzia Nazionale gestita da Medio Credito Centrale SPA, la Banca potrà richiedere ulteriori garanzie personali (non reali) solo relativamente alla parte non coperta dalla garanzia pubblica.
- Spese di istruttoria pari a 0,20 su importo erogato
- T.A.N. 5,60
- T.E.G. 5,94
- Non sono previste commissioni per i Servizi di Tutoraggio forniti da Ente Nazionale del Microcredito



BREVE DESCRIZIONE DELLA PROCEDURA

- Il Cliente richiede alla filiale un finanziamento di microcredito
- L'operatore della filiale effettua i controlli relativi alle caratteristiche del soggetto richiedente ed alle finalità del finanziamento. Effettuate le verifiche sulle pregiudizievoli provvede a inoltrare all'ENM la richiesta di Tutoraggio. (Allegato I)
- Il Tutor del microcredito entro 5 giorni lavorativi contatta il cliente per definire un primo incontro. Lo stesso Tutor entro 30 giorni o entro un massimo di 120 giorni a secondo delle caratteristiche del soggetto richiedente e del progetto di investimento relativo, porterà a termine l'istruttoria di microcredito comunicandone l'esito alla filiale che aveva inserito la richiesta.
- Il tutor, nei tempi previsti, assisterà il cliente nel verificare la fattibilità della sua idea imprenditoriale. In particolare, attraverso una vera e propria intervista, cercherà di acquisire quante più informazioni possibili, utili all'elaborazione condivisa del business plan;
- Il documento di business plan si compone dei seguenti prospetti:
 - uno illustrativo dei punti di forza e di debolezza dell'idea imprenditoriale e delle strategie che il richiedente intende adottare per la realizzazione della propria idea imprenditoriale;
 - Il piano degli investimenti e del prospetto dei ricavi attesi;
 - Il conto economico e dello stato patrimoniale, corredati del prospetto di calcolo del cash flow finanziario.
- Qualora il Tutor valuta positivamente l'impresa, invia la valutazione dell'attività proposta (allegato II) con il documento di business plan. La filiale, presa visione della documentazione, sarà tenuta a deliberare – positivamente o negativamente - rispetto all'erogazione del prestito, dandone comunicazione all'ENM. (allegato III).
- Il credito deliberato viene reso disponibile al cliente per il 20% dell'importo richiesto, previa firma di un'auto-dichiarazione di destinazione d'uso dell'importo, mentre il restante 80% rimane vincolato con «prenotazione dare» sul conto corrente ed i pagamenti effettuati direttamente dalla Banca alla presentazione dei giustificativi di pagamento.
- Il Tutor effettua un monitoraggio almeno annuale rispetto al finanziamento erogato ed invia una puntuale reportistica rispetto alla gestione dell'impresa ed ai servizi erogati, alla filiale (Allegato IV). Su segnalazione della Banca, interviene contattando il cliente anche in caso di ritardi nei pagamenti del mutuo.
- Il rendiconto dell'attività di tutoraggio sarà inserito nel portale e potrà essere utilizzato dalla filiale anche per monitorare il rischio di credito e/o verificare ulteriori esigenze finanziarie e creditizie del cliente.





LA SOLUZIONE SOFTWARE PER LA GESTIONE DELLA FILIERA DEL MICROCREDITO

- integrazione dei dati: i dati inseriti dai vari soggetti (ENM, Banca e Tutor) sono fruibili attraverso un'unica piattaforma
- condivisione: ogni fase del processo di erogazione del prestito è monitorata, a diversi livelli, dai soggetti coinvolti.
- operatività di un software CRM.
- potenzialità di un software di Business intelligence.
- supporta le varie fasi di valutazione e delibera, in modo efficace e coerente, al fine di minimizzare la dispersione dei dati e le eventuali incongruenze del processo.
- consente di massimizzare economie di scala contenendo i costi per i servizi ausiliari

