



Un approccio integrato con la Banca

Il Microcredito

Indice

- Introduzione
- Quadro normativo
- Definizione di Microcredito
- Beneficiari, caratteristiche e tipologie
- Focus: Microcredito Sociale o Filantropico
- Focus: Microcredito Business o Imprenditoriale
- Il mercato di riferimento: alcuni dati
- Operatori di Microcredito
- Cassa del Microcredito – compagine sociale
- Cassa del Microcredito – rationale
- Cassa del Microcredito – assetto strategico e organizzativo
- Partnership con il mondo bancario

Introduzione

- Il **Microcredito** è diventato globalmente noto nel 2006, quando l'economista bengalese *Mohammad Yunus*, fondatore della *Grameen Bank* (letteralmente Banca del Villaggio), è stato insignito del Premio Nobel per la Pace
- Il Microcredito:
 - è un credito caratterizzato da importi di piccolo ammontare;
 - è concesso a persone che sarebbero normalmente escluse dal sistema di credito tradizionale, non avendo garanzie reali da presentare.
- Il Microcredito contribuisce a colmare l'esclusione finanziaria, che spesso può significare anche esclusione sociale (e viceversa)
- L'Italia è uno dei pochi paesi europei ad essersi dotato di una specifica legislazione sul Microcredito

Quadro normativo (1 di 2)

- **Decreto Legislativo 1° settembre 1993, n. 385 (T.U.B.)**

Art. 111 Microcredito (in vigore dal 17 ottobre 2012);

Art. 113 Controlli sull'elenco previsto dall'art. 111 (in vigore dal 17 ottobre 2012)

- **Ministero dell'Economia e delle Finanze**

D.M. 17/10/2014, n. 176 - Disciplina del microcredito, in attuazione dell'art. 111, comma 5, del T.U.B.

- **Ministero dello Sviluppo Economico**

D.M. 18/03/2015 - Modifiche al decreto 24 dicembre 2014 in materia di interventi del Fondo di garanzia per le PMI in favore di operazioni di microcredito destinate alla micro imprenditorialità

- **Provvedimento della Banca d'Italia (3 giugno 2015)**

Disposizioni per l'iscrizione e la gestione dell'elenco degli operatori di microcredito

- **Legge di Bilancio 2022 (art. 1, comma 914)**

Quadro normativo (2 di 2)

In particolare, focalizziamo l'attenzione su:

- a) **Decreto 17 ottobre 2014, n. 176** (GU Serie Generale n.279 del 1-12-2014), **in attuazione dell'articolo 111 TUB,**

disciplina le finalità e i criteri del microcredito nelle due sue componenti, imprenditoriale e sociale e definisce le caratteristiche dei nuovi intermediari finanziari che, in deroga all'art. 106 del TUB medesimo, sono autorizzati ad erogare finanziamenti nella forma del microcredito (c.d. operatori del microcredito)

- b) **Decreto 24 dicembre 2014** (GU Serie Generale n.302 del 31-12-2014), **in attuazione dell'articolo 39, comma 7-bis, della legge n. 214/2011,**

dispone la destinazione di una quota delle risorse del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI alle operazioni di microcredito imprenditoriale, stabilendo le tipologie di operazioni ammissibili, le modalità di concessione della garanzia, i criteri di selezione delle operazioni, nonché la quota e l'ammontare massimo delle disponibilità finanziarie del Fondo da destinare alla copertura del rischio per le predette garanzie

Definizione di Microcredito

Il MICROCREDITO è l'attività di finanziamento finalizzata a sostenere l'avvio o lo sviluppo di un'attività di lavoro autonomo o di micro-impresa, organizzata in forma individuale, di associazione, di società di persone, di società a responsabilità limitata semplificata o di società cooperativa, ovvero a promuovere l'inserimento di persone fisiche nel mercato del lavoro

Beneficiari, caratteristiche e tipologie (1 di 3)

| Soggetti finanziabili | |
|--|---|
| Ditte individuali | In entrambi i casi, i professionisti o le imprese, non devono avere P.IVA con anzianità superiore ai 5 anni |
| Società di Persone | |
| Cooperative | |
| S.r.l.s. (escluse altre società di capitale) | |
| Professionisti iscritti ad albi | |

Esclusi dal Microcredito i seguenti soggetti:

- lavoratori autonomi o imprese titolari di partita IVA da più di cinque anni;
- lavoratori autonomi o imprese individuali con un numero di dipendenti superiore alle 5 unità;
- società di persone, società a responsabilità limitata semplificata o società cooperative con numero di dipendenti non soci superiore alle 10 unità;
- imprese che al momento della richiesta presentino, anche disgiuntamente, requisiti dimensionali superiori a quelli previsti dall'art. 1, secondo comma, lettere a) e b) del RD 16 marzo 1942, n. 267, come aggiornati ai sensi del terzo comma della medesima disposizione e un livello di indebitamento superiore a 100.000 Euro (*limite superato dalla legge di bilancio 2022*)

Beneficiari, caratteristiche e tipologie (2 di 3)

La concessione di finanziamenti è finalizzata:

1. all'acquisto di beni, ivi incluse le materie prime necessarie alla produzione di beni o servizi e le merci destinate alla rivendita, o di servizi strumentali all'attività svolta, compreso il pagamento di canoni delle operazioni di leasing e il pagamento delle spese per la sottoscrizione di polizze assicurative. I finanziamenti possono assumere anche la forma di microleasing finanziario
2. alla retribuzione di nuovi dipendenti o soci lavoratori
3. al pagamento di corsi di formazione volti ad elevare la qualità professionale e le capacità tecniche e gestionali del lavoratore autonomo, dell'imprenditore e dei relativi dipendenti; per le società di persone o le cooperative i finanziamenti possono essere destinati al pagamento dei corsi di formazione attivati per i Soci
4. al pagamento dei corsi di formazione anche di natura universitaria o post universitaria volti ad agevolare l'inserimento delle persone fisiche beneficiarie del finanziamento nel mercato del lavoro
5. a progetti di natura finanziaria volti all'inclusione sociale destinati a persone fisiche che presentino un particolare stato di vulnerabilità economica e sociale.

**Microcredito Business
o Imprenditoriale**

**Microcredito
Formativo**

**Microcredito
Filantropico o Sociale**

Beneficiari, caratteristiche e tipologie (3 di 3)

Microcredito Business o Imprenditoriale

È una forma di finanziamento finalizzata a sostenere l'avvio o lo sviluppo di un'attività lavorativa

Microcredito Formativo

È una forma di finanziamento finalizzata a promuovere l'inserimento di persone fisiche nel mercato del lavoro

Microcredito Filantropico o Sociale

È una forma di finanziamento finalizzata a promuovere progetti di inclusione sociale e finanziaria destinati a persone fisiche che si trovino in una condizione di particolare vulnerabilità economica o sociale

Focus: Microcredito Sociale o Filantropico

Progetti di inclusione sociale e finanziaria destinati alle **persone fisiche** che si trovino in una delle seguenti condizioni di particolare vulnerabilità economica e sociale:

- stato di disoccupazione;
- sospensione o riduzione dell'orario di lavoro per cause non dipendenti dalla propria volontà;
- sopraggiunte condizioni di non autosufficienza propria o di un componente il nucleo familiare;
- significativa contrazione del reddito o aumento delle spese inderogabili per il nucleo familiare.

Spese ammissibili:

1. acquisto di beni o servizi necessari al soddisfacimento dei bisogni primari propri o di un proprio familiare;
2. spese mediche;
3. canoni di locazione;
4. messa a norma degli impianti dell'abitazione principale;
5. spese necessarie per l'accesso all'istruzione scolastica

Importo massimo 10.000 euro – Durata 6 mesi

Focus: Microcredito business o imprenditoriale (1 di 2)

I **beneficiari** del Microcredito Business possono essere:

- persone fisiche; società di persone; società a responsabilità limitata semplificate; società cooperative; associazioni.
- Non possono ottenere forme di Microcredito Imprenditoriale:
 - soggetti che non rientrano nell'elenco precedente (es. società di capitali);
 - lavoratori autonomi o imprese titolari di partita IVA da almeno 5 anni;
 - lavoratori autonomi o imprese individuali con più di 5 dipendenti;
 - società di persone, società a responsabilità limitata (semplificata), società cooperative con più di 10 dipendenti.

Focus: Microcredito business o imprenditoriale (2 di 2)

Importo erogabile – Rimborso – Limiti patrimoniali

La **Legge di Bilancio 2022** interviene sulla disciplina del Microcredito.

In particolare:

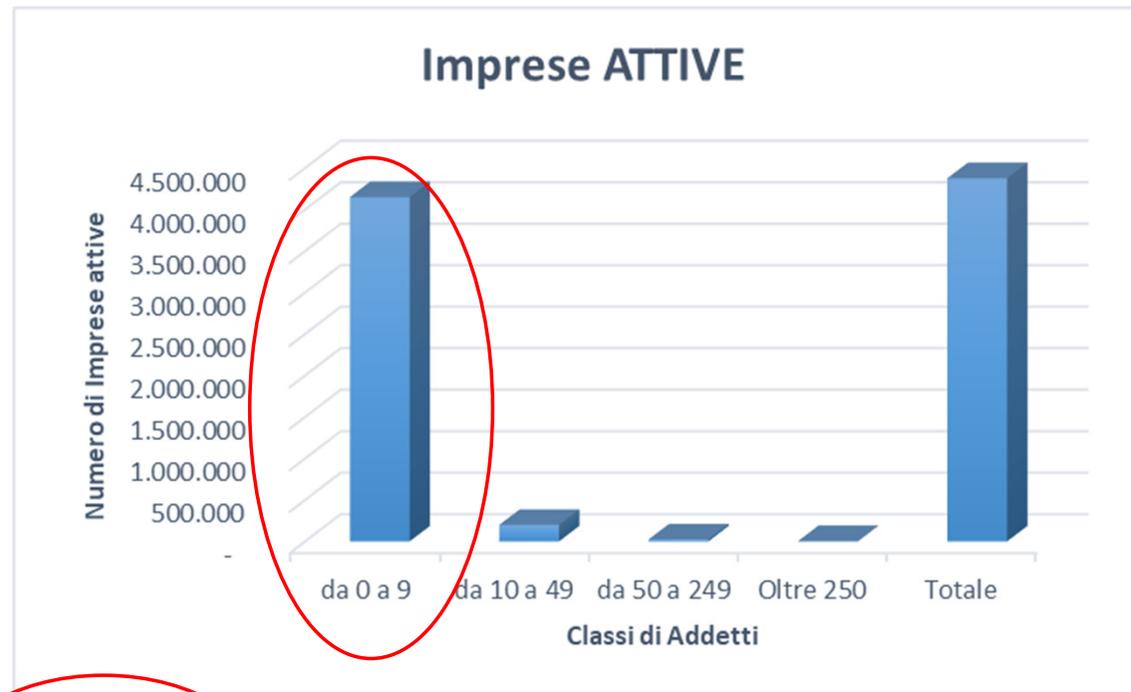
1. L'importo massimo finanziabile viene aumentato da **40.000** a **75.000** euro, aumentabile a **100.000** euro in casi particolari, per le società a responsabilità limitata
2. Viene allungato - **da 7 a 15 anni** - il termine massimo entro il quale può essere rimborsato il finanziamento
3. Vengono infine **abrogati i limiti patrimoniali** per beneficiare del microcredito: i potenziali beneficiari possono ora accedere al microcredito senza alcun tipo di limitazione riguardante i ricavi, il livello di indebitamento e l'attivo patrimoniale

Servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio

Secondo l'art. 3 del Decreto del MEF 176 del 17/10/2014, l'intermediario finanziatore è tenuto a prestare in fase istruttoria e durante il periodo di rimborso del finanziamento, almeno 2 dei seguenti servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio ai soggetti finanziati:

1. supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto finanziato e all'analisi di soluzioni per il miglioramento dello svolgimento dell'attività;
2. formazione sulle tecniche di amministrazione dell'impresa, sotto il profilo della gestione contabile, della gestione finanziaria, della gestione del personale;
3. formazione sull'uso delle tecnologie più avanzate per innalzare la produttività dell'attività;
4. supporto alla definizione dei prezzi e delle strategie di vendita, con l'effettuazione di studi di Mercato;
5. supporto per la soluzione di problemi legali, fiscali e amministrativi e informazioni circa i relativi servizi disponibili sul mercato;
6. con riferimento al cd microcredito filantropico supporto alla definizione del percorso di inclusione ed inserimento nel mercato del lavoro;
7. supporto all'individuazione e diagnosi di eventuali criticità dell'implementazione del progetto finanziato.

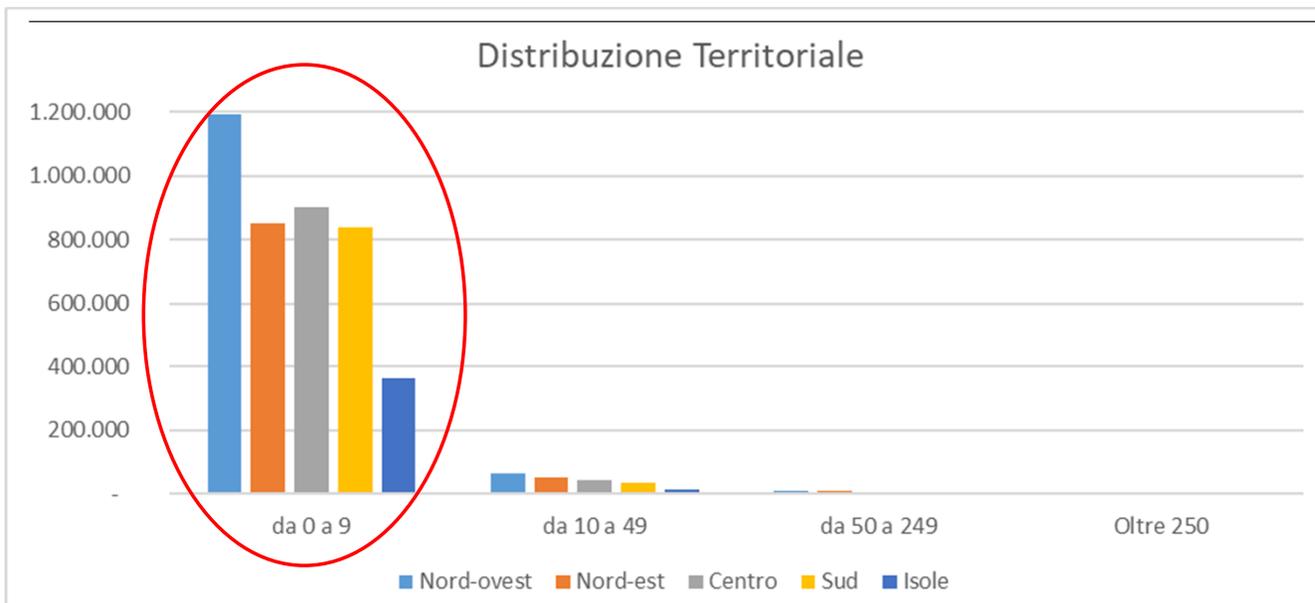
Il mercato di riferimento: alcuni dati (1 di 6)



| Classe di addetti | 0-9 | 10-49 | 50-249 | Oltre 250 | Totale |
|-------------------|-----------|---------|--------|-----------|-----------|
| Imprese ATTIVE | 4 149 572 | 199 340 | 24 288 | 4 179 | 4 377 379 |

Fonte Istat - anno 2019 (ultimi dati disponibili)

Il mercato di riferimento: alcuni dati (2 di 6)



| Classe di addetti | da 0 a 9 | da 10 a 49 | da 50 a 249 | Oltre 250 |
|-------------------|-----------|------------|-------------|-----------|
| Totale | 4.149.572 | 199.340 | 24.288 | 4.179 |
| Nord-ovest | 1.193.839 | 62.227 | 8.946 | 1.774 |
| Nord-est | 850.979 | 51.571 | 6.616 | 1.103 |
| Centro | 903.420 | 41.720 | 4.618 | 791 |
| Sud | 837.900 | 31.800 | 3.037 | 377 |
| Isole | 363.434 | 12.022 | 1.071 | 134 |

Fonte Istat - anno 2019 (ultimi dati disponibili)

Il mercato di riferimento: alcuni dati (3 di 6)

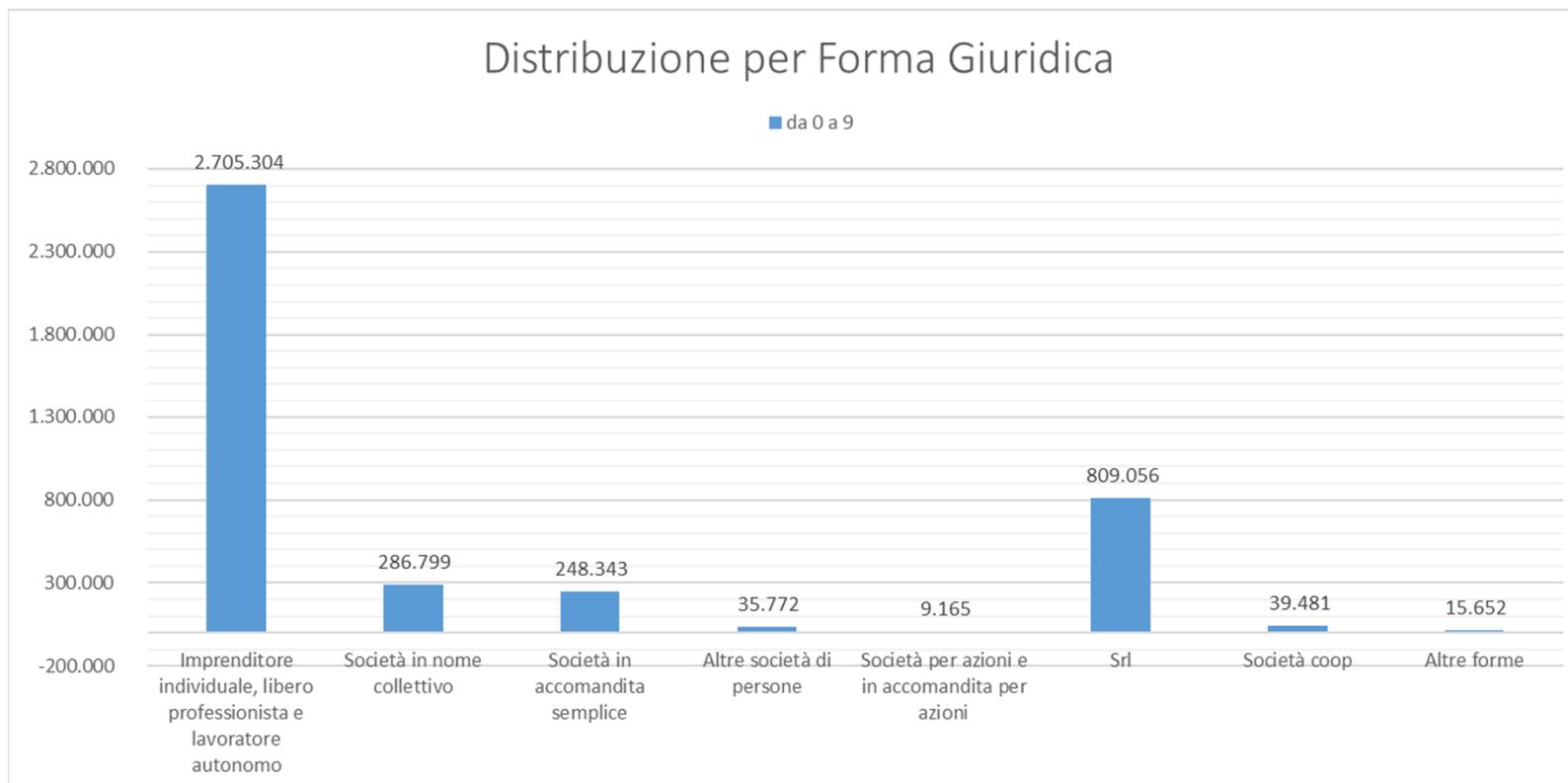
Distribuzione per Forma Giuridica

| Classe di addetti | da 0 a 9 | da 10 a 49 | da 50 a 249 | Oltre 250 |
|---|-----------|------------|-------------|-----------|
| Totale | 4.149.572 | 199.340 | 24.288 | 4.179 |
| Imprenditore individuale, libero professionista e lavoratore autonomo | 2.705.304 | 14.027 | 58 | 1 |
| Società in nome collettivo | 286.799 | 18.173 | 202 | |
| Società in accomandita semplice | 248.343 | 12.530 | 166 | 6 |
| Altre società di persone | 35.772 | 2.232 | 74 | 6 |
| Società per azioni e in accomandita per azioni | 9.165 | 7.966 | 7.421 | 2.271 |
| Srl | 809.056 | 131.943 | 12.614 | 1.169 |
| Società coop | 39.481 | 11.000 | 3.411 | 630 |
| Altre forme | 15.652 | 1.469 | 342 | 96 |

Fonte Istat - anno 2019 (ultimi dati disponibili)

Il mercato di riferimento: alcuni dati (4 di 6)

Distribuzione per Forma Giuridica – Imprese con classi addetti da 0 a 9

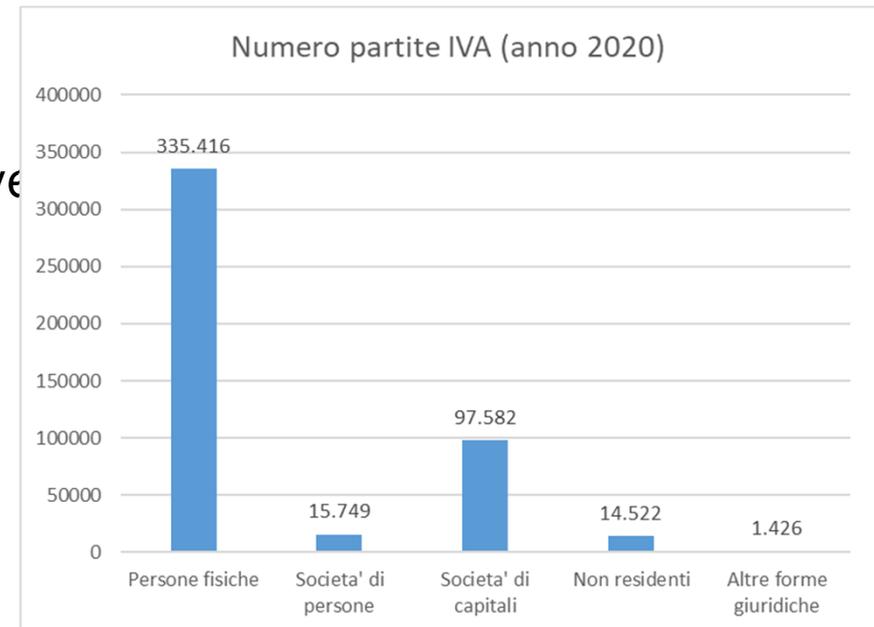


Fonte Istat - anno 2019 (ultimi dati disponibili)

Il mercato di riferimento: alcuni dati (5 di 6)

- Nel corso del 2020 sono state aperte circa **464.700 nuove partite Iva**
 - **-14,8%** rispetto 2019, effetto dell'emergenza sanitaria in corso
- **Distribuzione per natura giuridica delle nuove P.IVA**
 - 72,2% persone fisiche,
 - 21% società di capitali
 - 3,4% società di persone.
 - Rispetto al 2019 la flessione di avviamenti è generalizzata

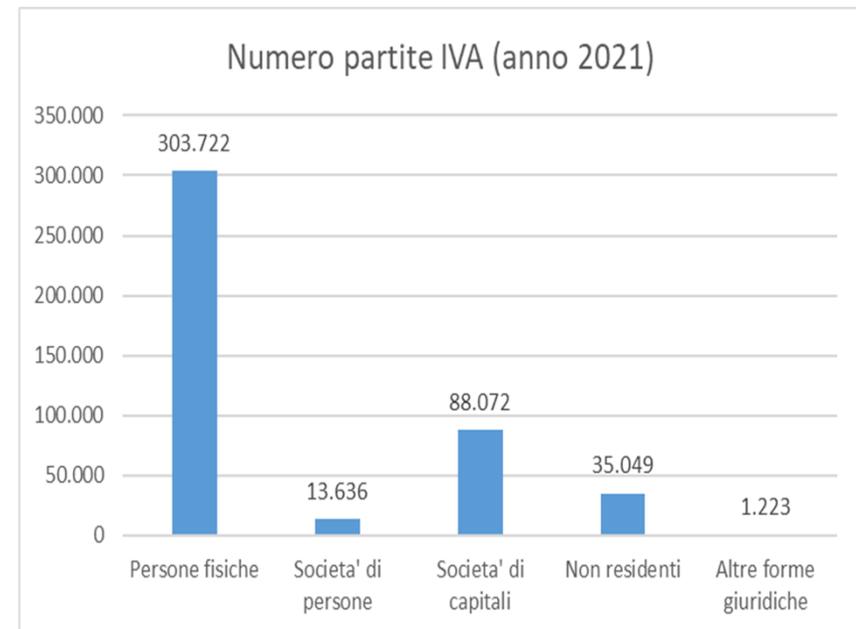
Rispetto al 2019, la flessione di avviamenti è generalizzata per distribuzione sia per natura giuridica, sia territoriale



Fonte Osservatorio MEF

Il mercato di riferimento: alcuni dati (6 di 6)

- Nel corso dei primi 3 trimestri 2021 (gen-set) sono state aperte circa **441.702 nuove partite Iva**
- Nel terzo trimestre del 2021 sono state aperte 107.024 nuove partite Iva
 - con un incremento dell'1,4% rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno.
- **Distribuzione per natura giuridica delle nuove P.IVA**
 - 69 % persone fisiche,
 - 20 % società di capitali
 - 3,1 % società di persone.



Fonte Osservatorio MEF

Focus: Start-up Innovativa

(DL 179/2012, art. 25, comma 2) – Una start-up innovativa è una società di capitali, **costituita anche in forma cooperativa**, che rispetti alcuni requisiti oggettivi:

- è un'impresa **nuova** o costituita da **non più di 5 anni**; ha **residenza in Italia**, o in un altro Paese dello Spazio Economico Europeo ma con **sede produttiva o filiale in Italia**; ha fatturato annuo inferiore a **5 milioni** di euro; **non è quotata** in un mercato regolamentato o in una piattaforma multilaterale di negoziazione; **non distribuisce** e non ha distribuito **utili**; ha come **oggetto sociale esclusivo o prevalente** lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di un prodotto o servizio ad **alto valore tecnologico**; non è risultato di **fusione, scissione o cessione** di ramo d'azienda

e **almeno 1 di 3 requisiti** soggettivi:

- sostiene **spese in R&S e innovazione** pari ad almeno il **15%** del maggiore valore tra **fatturato e costo della produzione**; impiega **personale altamente qualificato** (almeno 1/3 dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori, oppure almeno 2/3 con laurea magistrale); è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un **brevetto** o titolare di un **software** registrato.

Focus: Start-up Innovativa



Operatori di Microcredito (1 di 2)

I soggetti iscritti in un apposito elenco «Operatori di Microcredito» possono concedere finanziamenti a persone fisiche o società di persone o società a responsabilità limitata semplificata di cui all'articolo 2463 bis c.c. o associazioni o società cooperative, per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, a condizione che i finanziamenti concessi abbiano le seguenti caratteristiche:

- a) siano di ammontare non superiore a euro 75.000,00 (Legge di Bilancio 22) e non siano assistiti da garanzie reali (fino a euro 100.000,00 per finanziamenti a s.r.l);
- b) siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro;
- c) siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

Operatori di Microcredito (2 di 2)

L'iscrizione nell'elenco degli Operatori è subordinata al ricorrere delle seguenti condizioni:

- a) forma di società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata e cooperativa;
- b) capitale versato di ammontare non inferiore ad euro 500.000,00;
- c) requisiti di onorabilità dei soci di controllo o rilevanti, nonché di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali;
- d) oggetto sociale limitato alle sole attività menzionate, nonché alle attività accessorie e strumentali;
- e) presentazione di un programma di attività.

Gli Operatori di Microcredito possono erogare in via non prevalente finanziamenti anche a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, purché i finanziamenti concessi siano di importo massimo di euro 10.000, non siano assistiti da garanzie reali, siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio familiare, abbiano lo scopo di consentire l'inclusione sociale e finanziaria del beneficiario e siano prestati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato.

Cassa del Microcredito – Compagine sociale

| CAPITALE | | SOCIO |
|----------|---------|---------------------------|
| 50,6% | 751.000 | • CONFESERCENTI NAZIONALE |
| 19,7% | 299.500 | • ITALIA COMFIDI |
| 19,7% | 299.500 | • COMMERFIN |
| 10,0% | 150.000 | • FIMCOST |

Cassa del Microcredito –rationale (1 di 4)

- Le principali realtà nazionali del **sistema integrato dei servizi di Confesercenti** si uniscono e fungono da supporto per lo sviluppo di persone e imprese che vogliono, in una fase di grande difficoltà e rilancio del lavoro, tornare ad essere protagoniste del loro futuro. Una sfida per il sistema Integrato di Confesercenti a sviluppare e completare una Rete di Servizi che da «sempre» segue e partecipa da Leader allo sviluppo del Paese
- Il proposito è di investire e supportare nuove idee di business e nuove micro imprese dei territori regionali, fondamentali per l'economia Italiana in tutto il paese, quali: partite iva, Micro imprenditori, Cooperative, Start up Innovative, Università e Persone

Cassa del Microcredito – rationale (2 di 4)

- Il nuovo soggetto ex art. 111 TUB utilizza i risultati e le esperienze degli ultimi tre anni delle società fondatrici della Cassa del Microcredito, strutturando un modello di “erogazione del microcredito a livello nazionale”, solido a livello patrimoniale, con una organizzazione professionale ed informatica molto ben definita e con una liquidità interna da erogare
- La gestione delle «conoscenze acquisite» e la completa informatizzazione e digitalizzazione delle operazioni di microcredito completano un quadro generale prudenziale e normativamente corretto del nuovo operatore

Cassa del Microcredito – rationale (3 di 4)

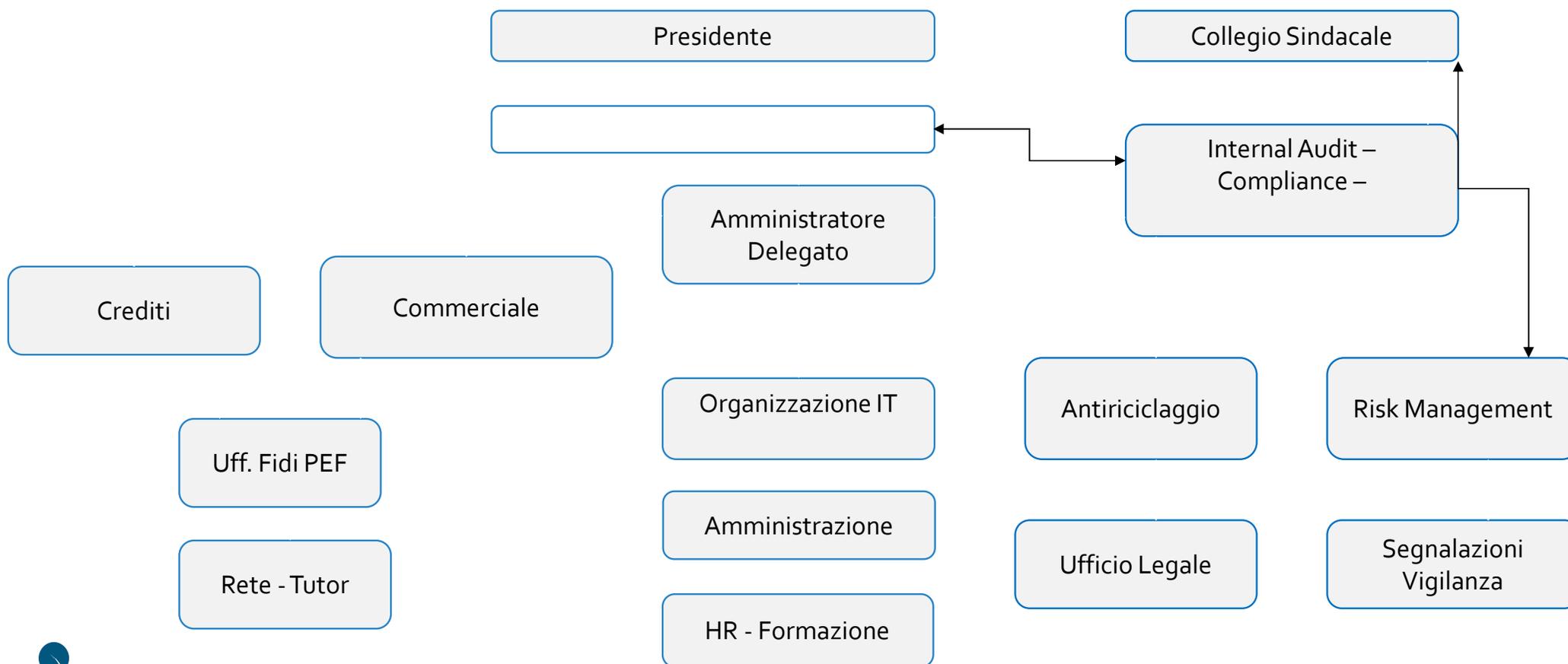
- Quale elemento determinante nella sviluppo del modello operativo della Cassa del Microcredito, in linea e a supporto delle analisi condotte, si deve dare rilievo agli Incubatori di conoscenze che sono presenti nelle esperienze dei Soci di Capitale
- Il sistema Integrato ci permette di essere in linea diretta con le persone fisiche e con le imprese in ogni settore di riferimento
- Questa condizione valorizza la capacità di raggiungere a valutare direttamente (secondo apposite procedure informatiche) i futuri «Clienti»

Cassa del Microcredito – rationale (4 di 4)

- L'evoluto livello professionale degli operatori, che da anni seguono persone ed imprese nei servizi tradizionali, nei servizi innovativi, nella finanza agevolata, nelle Garanzie dirette ed indirette, nella consulenza, nel credito, nel legale, nella contabilità, nel welfare e nel sociale, viene considerato un vero e proprio Incubatore di conoscenze, utili ad avviare e seguire il cliente in tutte le sue fasi di avvio dell'investimento iniziale
- Un apposito modello di conoscenze innovative fruibili continuamente dal sistema territoriale Nazionale. Cassa del Microcredito andrà ad erogare soluzioni mirate di finanziamenti che devono derivare da un alto livello – presidio di conoscenze operative ed innovative. Valutazioni ed analisi di metodo saranno anche alla base di finanziamenti rapidi ed alto contenuto di conoscenze acquisite sul sistema economico di riferimento.

Cassa del Microcredito – assetto strategico e organizzativo (1 di 5)

-Organigramma aziendale-



Cassa del Microcredito – assetto strategico e organizzativo (2 di 5)

-Governance-

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Presidente Patrizia De Luise

Consigliere Dr. Giuseppe Capanna

Consigliere Dr. Mauro Bussoni

Consigliere Prof. Domenico Siclari

Consigliere Dr. Emilio Quattrocchi

Amministratore Delegato Dr. Emilio Quattrocchi

Direzione S.C.I. – Compliance – Antiriciclaggio Dr. Gabriele Tonucci

Cassa del Microcredito – assetto strategico e organizzativo (3 di 5)

-Deleghe dell'AD-

- Il Vertice della Cassa del Microcredito ha definito e designato in maniera attenta e puntuale il ruolo dell'AD e i relativi poteri di Delega. Delega completa viene assegnata nella gestione amministrativa e strategico - esecutiva al Dr. Emilio Quattrocchi, chiara ed evidente risulta essere la competenza vista la posizione ricoperta in altro Intermediario Vigilato (Italia Com – Fidi)
- Le aree a sostegno e controllo della sua attività sono ricoperte da persone di particolare competenza in materia creditizia, commerciale e Controllo. Con l'inizio dell'operatività si procederà alla formalizzazione di un comitato crediti composto da tre persone (Direzione Crediti – Direzione Commerciale e Direzione Controlli e Rischi) che, coordinato dall'AD, procederà con l'analisi delle pratiche di competenza e gestirà in maniera rapida gli eventuali aspetti di correttezza e di controllo di tutte le erogazioni.
- La Direzione Commerciale e la Direzione Crediti, come da organigramma, risultano essere i due strumenti operativi per condurre la politica di sviluppo e di gestione delle erogazioni. Organizzazione, HR e IT rappresentano la parte sostanziale delle procedure e dei processi che completano la base operativa delle Responsabilità dell'AD

Cassa del Microcredito – assetto strategico e organizzativo (4 di 5)

- Requisiti strategici e organizzativi -

- Cassa del Microcredito ha definito idonee strategie aziendali di medio – lungo periodo adottando un robusto assetto di governo societario che assicura un’adeguata composizione degli organi di amministrazione e controllo. Elevati risultano essere gli standard di qualità degli esponenti aziendali, la diversità di esperienze e la capacità al confronto normativo ed operativo sono il primo baluardo di difesa di una prudente e sana gestione della Società.
- Ogni Funzione è stata definita secondo una logica di sviluppo della struttura in termini di operatività nell’erogazione dei micro crediti. La rete commerciale dei Tutor è definita sulle reali esigenze del modello finanziario e sul modello di sviluppo delle pratiche territoriali. I Tutor sono soggetti che già operano nelle diverse realtà presenti nella compagine sociale, sottoposti ad opportuna formazione sui contenuti della normativa sul microcredito e sui servizi di monitoraggio ed assistenza previsti dalla normativa di riferimento.
- L’organizzazione nel suo complesso risulta essere funzionale ed efficiente al fine di raggiungere gli obiettivi del Piano Strategico, il modello andrà a definirsi nella sua completezza nell’arco dei suoi primi tre anni di operatività. Professionalità ed esperienza risultano essere la base di ogni scelta adottata.

Cassa del Microcredito – assetto strategico e organizzativo (5 di 5)

-Servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio-

Cassa del Microcredito presterà i seguenti servizi alle Imprese e alle Persone Fisiche:

- ❖ Supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto finanziato;
- ❖ Analisi del miglioramento continuo e dei rispettivi correttivi se necessari (Business Model Plan – Formazione Tutor – Operatori Confesercenti Microcredito);
- ❖ Formazione e supporto amministrativo, gestionale, finanziario, IT e risorse umane (Incubatore App My Confesercenti – gestione ed implementazione delle conoscenze);
- ❖ Prodotti IT – Digital Tecnologie (programmi integrati per alcuni settori specifiche di New.co);
- ❖ Supporto strategie di mercato e di vendita (Incubatore App My Confesercenti) statistiche e analisi di periodo;
- ❖ Supporto e verifica problematiche legali, Fiscali ed amministrative (Servizi integrati);
- ❖ Supporto analisi strategie di Welfare e soluzione per potenziare l’inserimento sul mercato del lavoro;
- ❖ Verifica continua su azioni correttive e miglioramento continuo dei soggetti finanziati;

A questa tipologia di servizi previsti dalla normativa, si aggiungono anche quelli di carattere tradizionale delle società Fondatrici, quali ad esempio la possibilità di una rete di professionisti specializzati nella tenuta delle contabilità o nella tenuta delle paghe, nella consulenza strategica verso Banche, preparazione pratiche di Finanza Agevolata, ecc. – Tale servizi saranno soggetti a convenzioni e a specifici accordi con la Cassa del Microcredito.

Partnership con il mondo bancario (1 di 4)

- *Perimetro, sinergie e punti di forza* -

- La partnership con il Microcredito può rappresentare una strategia di successo per le banche che non offrono questo genere di finanziamenti, in quanto ad esempio non rientranti nella loro clientela target
- Analoghe iniziative in tandem Banca-Operatore di microcredito sono state già realizzate, estendendole anche ad altri ambiti come indicato nelle slides seguenti
- La peculiarità, diremmo *l'unicum*, che questa iniziativa presenta sta nel fatto che la partnership è con un soggetto avente una connotazione e una matrice prettamente associativa (Confesercenti nazionale), qualificazione che costituisce di per sé un plus rispetto a ogni altra forma di Microcredito ad oggi esistente

Partnership con il mondo bancario (2 di 4)

- Perimetro, sinergie e punti di forza -

- Il perimetro della partnership è rappresentato dalle seguenti attività

1

Crediti rientranti nel Microcredito

- La Banca segnala al Microcredito Confesercenti il cliente prospect che rientra all'interno dei soggetti finanziabili secondo la normativa sul microcredito
- La canalizzazione dei flussi avverrà ovviamente su conti della Banca segnalante

2

Altri servizi bancari e finanziari

- Il Microcredito Confesercenti segnalerà la Banca ai propri clienti per eventuali altri servizi bancari e finanziari
- La Banca potrà collocare eventuali altri servizi bancari e finanziari al cliente del Microcredito Confesercenti

3

Linea di credito a favore del Microcredito Confesercenti

- La Banca e il Microcredito Confesercenti definiranno con apposita convenzione le condizioni in base alle quali sarà possibile per il Microcredito accedere alle linee di credito per finanziare i propri impieghi
- In questo modo la banca potrà aumentare il proprio margine di interesse

Partnership con il mondo bancario (3 di 4)

- Perimetro, sinergie e punti di forza -

- Le sinergie e i punti di forza per la Banca sono rappresentati dai seguenti



- Partnership di lungo periodo con un soggetto vigilato diretta emanazione della Confesercenti nazionale, una delle principali associazioni di categoria sul territorio



- Possibilità di incrementare il margine di interesse e di intermediazione:
 - ✓ Commissioni ricavate dai flussi canalizzati sui conti della Banca
 - ✓ Commissioni ricavate su prodotti collocati ai clienti del Microcredito
 - ✓ Interessi su linee di credito aperte a favore del Microcredito

Partnership con il mondo bancario (4 di 4)

- Perimetro, sinergie e punti di forza -

- Le sinergie e i punti di forza per la Banca sono rappresentati dai seguenti



- Benefici in termini di capital management:
 - ✓ Evitare l'assorbimento patrimoniale legato all'erogazione diretta dei prestiti aventi carattere di Microcredito



- Possibilità di erogare nuovi finanziamenti al termine del finanziamento «microcredito» a clienti a quel punto divenuti «noti», di cui la Banca può conoscere il comportamento avendo a disposizione le informazioni andamentali grazie alla canalizzazione dei flussi, riducendo così il rischio di credito
- Possibilità di sfruttare la base di clienti per campagne commerciali e collocamento di altri prodotti in ottica di cross-selling

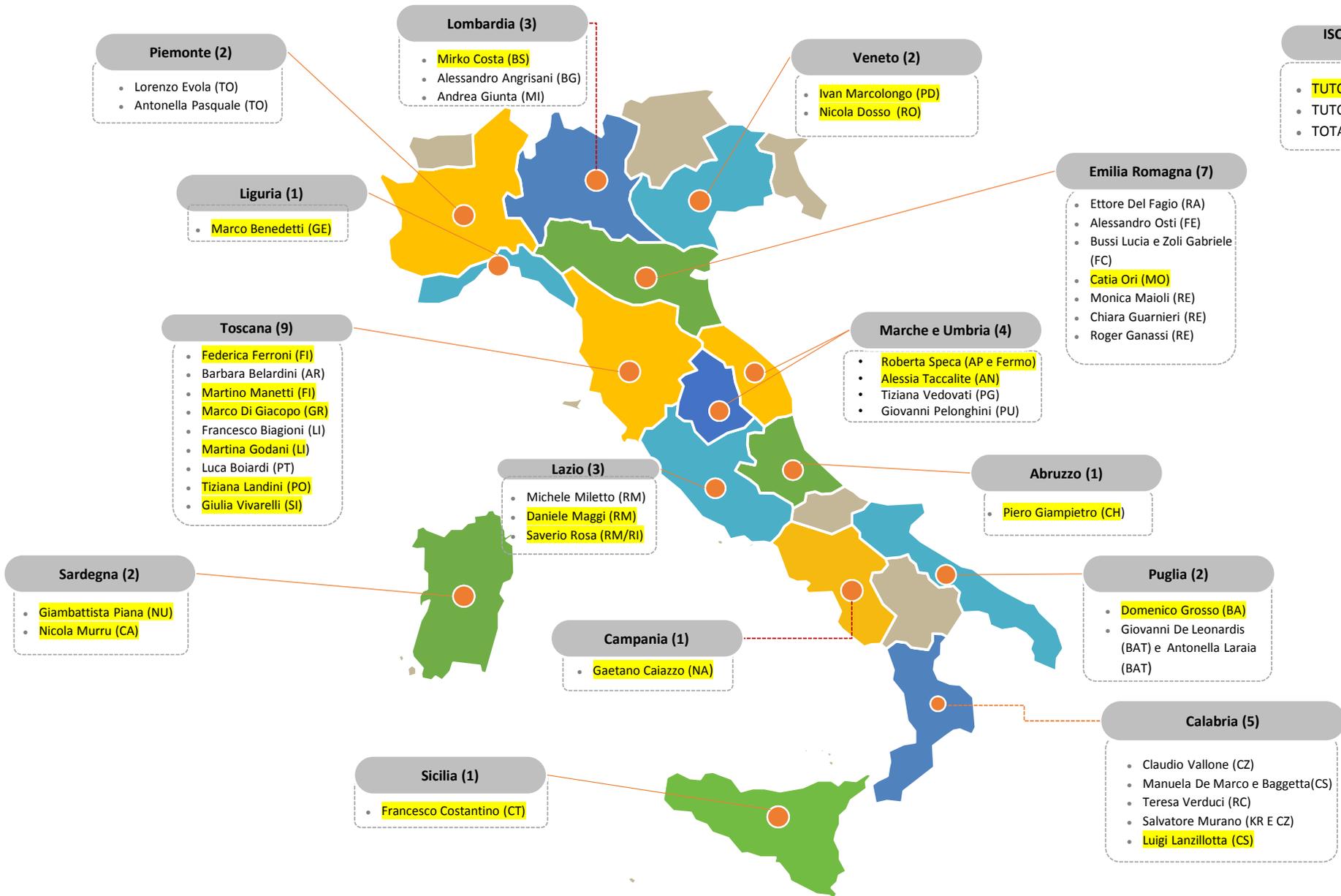
Alcuni numeri - operazioni lavorate dall'avvio dell'attività giugno 2022

•

| STATO OPERAZIONE | N° PRATICHE | IMPORTO FINANZIAMENTI |
|-------------------|-------------|-----------------------|
| IN CORSO DI ESITO | 3 | 100.000 |
| DELIBERATE | 19 | 591.871,00 |
| IN ISTRUTTORIA | 48 | 1.616.871 |
| (da completare) | | |

Copertura territoriale mediante la Rete Tutor

Di seguito una sintesi della copertura territoriale della rete dei Tutor suddivisi per Regione. Ad oggi su un complessivo di 42 Soggetti Tutor 20 sono iscritti all'Albo e 22 sono in corso le procedure di iscrizione avendo superato l'esame di iscrizione.



ISCRIZIONI ELENCO
22/09/2022

- TUTOR ISCRITTI: 20
- TUTOR NON ISCRITTI: 22
- TOTALE TUTOR: 42