

## *Capitolo 5*

### **ESPERIENZE DI MICROFINANZA NELL'UNIONE EUROPEA**

#### **Introduzione**

In questo capitolo verranno descritte in maniera schematica le istituzioni di microfinanza operanti nei Paesi dell'Unione Europea indagate nel corso della ricerca effettuata.

Le schede, relative ad ognuna delle istituzioni descritte, sono composte da una griglia che ne riassume le caratteristiche fondamentali (tipologia istituzionale, età, servizi offerti, tipologia e numero di clienti, capitale sociale, utile o perdita d'esercizio, totale attivo, numero dei soci ed enti finanziatori), da alcuni paragrafi in cui sono inclusi la missione (cioè l'obiettivo primario dell'istituzione), la tipologia dei clienti, i servizi offerti (descritti in maniera più estesa e completa), la qualità del portafoglio (e il trattamento delle insolvenze) e i rapporti con l'esterno, categoria questa ultima che comprende sia i rapporti con altre istituzioni (finanziarie, entità pubbliche, università o istituti di ricerca, organizzazioni internazionali), sia i rapporti con la clientela (sedi, numero di operatori, modalità di interazione con i clienti, presenza di sportelli aperti al pubblico in una o più sedi, o esclusivi contatti personali).

Conclude ogni scheda una seconda griglia contenente informazioni utili per contattare l'istituzione (indirizzo, numero di telefono e fax, eventuale sito Internet e e-mail).

Va, inoltre, sottolineato che alcune delle esperienze di seguito citate non sono state incluse e trattate nell'analisi empirica, e che le informazioni riportate talvolta cambiano al cambiare della IMF analizzata, ciò a causa di una disomogeneità nei dati forniti. È tuttavia interessante includerle nella panoramica seguente per il ruolo che esse ricoprono, non solo nell'erogazione di servizi di microfinanza, ma anche nell'impegno per

la diffusione di questa tipologia di servizi attraverso l'organizzazione di incontri pubblici, seminari, attività di formazione e promozione, assistenza tecnica e consulenza.

## 1. Esperienze di microfinanza in Belgio

### 1.1. Brusoc - Bruxelles

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria "non bancaria", filiale della società d'investimento Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	2001
<b>Area servita</b>	Regionale, urbana
<b>Servizi offerti</b>	Credito, consulenza, assistenza tecnica e legale
<b>Tipologia di clienti</b>	Microimprese, persone escluse dal sistema bancario, progetti di utilità sociale
<b>Soggetti finanziatori</b>	Pubblici (50% governativi, 50% comunitari)

#### *La Missione*

Permettere alle persone fisiche e giuridiche che non hanno accesso al credito bancario tradizionale di avviare o sviluppare un'attività economica. Sviluppo dell'economia sociale e locale.

#### *I Clienti / Beneficiari*

Tutti coloro che sono esclusi dal sistema bancario tradizionale, tra cui immigrati, famiglie, giovani al di sotto dei 30 anni, disoccupati, microimprese e progetti di utilità sociale che soddisfino le seguenti condizioni: essere localizzati nell'area di Bruxelles, avere difficoltà di accesso ad un credito bancario, avere la possibilità di fornire un minimo di capitale proprio.

#### *I Servizi Offerti*

Brusoc offre tre tipi di finanziamenti: il Microcredito, il Fondo di avviamento (Fonds de Amorçage), ed il prestito subordinato. Il Microcredito, di un ammontare variabile tra i

1.240 ed i 12.400 euro, ha lo scopo di sostenere l'avvio o lo sviluppo di attività indipendenti. Il Fondo invece viene utilizzato per la creazione di società, con un ammontare che varia tra i 5.000 ed i 50.000 euro, sotto forma di credito o di capitale. Il prestito subordinato infine è indirizzato agli interventi di utilità o di economia sociale. I tre prodotti presentano tutti una durata di circa 3 anni e prevedono anche un servizio di accompagnamento tecnico del beneficiario.

### *I Rapporti con l'esterno*

Brusoc è una filiale della SRIB che opera a livello locale, nell'area della capitale, insieme a Bruficom (specializzata nel settore delle telecomunicazioni) e Brustart (specializzata nell'avvio di piccole e medie imprese). Tra le quattro, Brusoc è quella che si occupa dello sviluppo dell'economia sociale.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Rue de Stassart 32 - 1050 Bruxelles
<b>Telefono</b>	+32 02 548 22 11
<b>Fax</b>	+32 25 1190 74
<b>Sito Web</b>	www.srib.be
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	brusco@srib.be
<b>Referente</b>	Sophie Fetu

1.2. *Crédal - Louvain la Neuve*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Cooperativa
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	Crédal esiste dal 1984; la sua attività di microfinanza ha avuto inizio nel settembre del 2000
<b>Area servita</b>	Regionale, sia urbana che rurale
<b>Servizi offerti</b>	Credito, risparmio solidale e consulenza
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone escluse dal sistema bancario
<b>Numero clienti serviti (*)</b>	50
<b>Numero soci / azionisti (*)</b>	700
<b>Soggetti finanziatori</b>	100% provenienti da privati

(\*) I dati presentati si riferiscono al 2002

*La Missione*

Diffondere la cultura dell'economia sociale e solidale.

*I Clienti / Beneficiari*

Tra i clienti figurano coloro che sono esclusi dal sistema bancario, in particolare i disoccupati, ma anche le cooperative alle quali sono destinati solitamente crediti di importo superiore rispetto alla media.

*I Servizi Offerti*

Crédal fornisce servizi di varia natura: risparmio solidale, crediti, capitale solidale e consulenza. I prodotti di risparmio sono diversi: sottoscrizione di quote della cooperativa, il libretto di risparmio "Cigalien", sottoscrizione di quote nella società d'investimento Stimulus della banca BACOB. È anche possibile effettuare donazioni. I crediti, invece, finanziano progetti di economia sociale che devono dimostrare forte sensibilità in tematiche sociali ed ambientali e dimostrare la loro capacità di rimborso; ciò non avviene attraverso la richiesta di garanzie reali bensì personali (in genere i prestiti vengono erogati a gruppi, associazioni, cooperative), a cui si aggiunge la



richiesta di documenti fiscali, bancari (se ce ne sono) e business plan. L'ammontare dei crediti varia da 2.500 € a 275.000 € (l'ammontare medio è di circa 6.000 €), rimborsabili mensilmente ad un tasso d'interesse fisso del 5%. Ad un primo credito, se portato a termine con successo, ne possono seguire anche altri. La consulenza, infine, si esplica sia nella gestione finanziaria (contabilità, piani finanziari..), sia nel marketing e nello sviluppo dei progetti (sviluppo di una propria gamma di prodotti e servizi, aumento della propria rendita, studi di fattibilità, analisi di mercato...). Il costo di questa attività per il cliente è di circa 37 € all'ora.

### *La Qualità del portafoglio*

Il tasso di rimborso per i crediti è dell'85%; tuttavia la cooperativa non segue un sistema di raccolta sistematica di informazioni sui clienti potenzialmente "a rischio".

### *I Rapporti con l'esterno*

Coloro che intendano usufruire dei servizi della cooperativa possono prendere un appuntamento presso la sede; infatti Crédal non ha sportelli aperti al pubblico, ma opera esclusivamente per appuntamento. Le persone impiegate sono 3. Nel suo forte impegno per promuovere un'economia sociale, Crédal collabora con altre istituzioni finanziarie, con università (IGEAT, ULB), autorità pubbliche (Ministero dell'Economia, Regione) ed altre associazioni non-profit.

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	Place de l'Université, 16 B 1348 Louvain-la-Neuve
<b>Telefono</b>	+32 10 48 33 50
<b>Fax</b>	+32 10 48 33 59
<b>Sito Web</b>	www.credal.be
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	credal@skynet.be
<b>Referente</b>	Michel Genet

1.3. *Netwerk Vlaanderen - Bruxelles*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	Settembre 1982, il progetto di microfinanza esiste dal gennaio 1983
<b>Area servita</b>	Regionale
<b>Servizi offerti</b>	Credito, partecipazione al capitale, sovvenzioni, formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Organizzazioni non-profit, ONG
<b>Numero clienti serviti</b>	40 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	1.998.938 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	2.445.148 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	91% fondi privati (9,75% donazioni da individui, 48,8% da istituzioni finanziarie, 32,45% altro), 9% di fondi pubblici (sovvenzioni governative)

(\*) I dati presentati si riferiscono al 2001

*La Missione*

Proporre un approccio alternativo per uscire dalla logica attuale che vede la finanza come "anonimo flusso di denaro". Attraverso azioni di informazione e sensibilizzazione, campagne per la promozione di nuovi prodotti bancari "etici", l'organizzazione, in collaborazione con altre realtà impegnate nel settore, mira ad incoraggiare un nuovo modello sociale.

*I Clienti / Beneficiari*

I clienti sono in genere imprese di utilità sociale, ONG ed associazioni, cooperative.

*I Servizi Offerti*

A parte le innumerevoli attività di informazione e sensibilizzazione su tematiche socio-economiche, l'associazione offre un prodotto di credito e due prodotti di risparmio, tra cui un libretto (in collaborazione con due banche: Fortis Bank e Triodos Bank) denominato "Cricket-Krekel" ed uno denominato

"Dinamo". Sono stati aperti 14.000 libretti, con un tasso d'interesse di mercato.

Il prodotto di credito, erogato con una metodologia di credito individuale, prevede un ammontare massimo di 50.000 euro, mentre l'ammontare più frequentemente accordato è di 25.000 euro, rimborsabile in rate ad un tasso d'interesse fisso dell'1%. Il richiedente deve presentare garanzie reali e personali e, nel caso di imprese, il business plan oltre alla documentazione finanziaria disponibile.

### *La Qualità del portafoglio*

Il tasso di rimborso dei crediti erogati è del 99%; l'associazione non ha messo in atto misure preventive per tutelarsi da eventuali clienti a rischio; tuttavia, non concede un secondo prestito a chi non abbia debitamente restituito il primo.

### *I Rapporti con l'esterno*

L'associazione collabora con Alterfin, BVVO, INAISE, Platform.

Operando a livello locale non ha filiali, ma soltanto una sede centrale dove lavorano 13 persone. L'associazione si basa molto sul sostegno di volontari, soprattutto per le azioni di informazione e sensibilizzazione che la caratterizzano.

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	Vooruitgangstraat 333 bus 9 1030 Brussels
<b>Telefono</b>	+32 2 201 07 70
<b>Fax</b>	+32 2 201 06 02
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.netwerk-vlaanderen.be">www.netwerk-vlaanderen.be</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:info@netwerk-vlaanderen.be">info@netwerk-vlaanderen.be</a>
<b>Referente</b>	Hugo Wanner

## 2. Esperienze di microfinanza in Finlandia

### 2.1. Finnvera plc - Helsinki

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria non bancaria (società a responsabilità limitata)
<b>Attività principale</b>	Offrire prodotti di capitale di rischio al settore della PMI, e microcredito
<b>Inizio attività di MF</b>	1 aprile 1996
<b>Area servita</b>	Tutto il paese, attraverso 16 sportelli regionali
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito, garanzie e prodotti assicurativi per credito all'esportazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Piccole e medie imprese
<b>Numero clienti serviti</b>	26.761 di cui 2.782 "micro" nel 2001 (1.620 microcrediti e 1.162 crediti per donne imprenditrici) pari al 10.39% della clientela totale e al 13.76% del totale dell'attività di credito (331.986.000 euro); e 2.607 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	188.190.000 euro
<b>Utile d'esercizio (*)</b>	24.112.000 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	1.400.702.000 euro
<b>Numero soci / azionisti</b>	Il capitale sociale di Finnvera è interamente posseduto dallo Stato Finlandese
<b>Soggetti finanziatori</b>	Privati (37% da istituzioni finanziarie e 62% obbligazioni) e Pubblici (1% fondi governativi)

(\*) I dati si riferiscono a Finnvera plc (2001) nel suo insieme

#### *La Missione*

La missione di Finnvera è quella di promuovere lo sviluppo delle PMI a livello nazionale ed attraverso l'offerta di prodotti di credito e di garanzia, promuovere l'internazionalizzazione e favorire le esportazioni. Inoltre Finnvera funge da canale per la diffusione delle politiche pubbliche a livello regionale.

#### *I Clienti / Beneficiari*

La clientela di Finnvera è composta da imprese, la maggior parte delle quali (22.350 pari a circa l'83%) di piccole dimensioni (meno di 10 persone impiegate), circa 4000 (pari al 15%)

imprese di medie dimensioni (tra le 10 e le 249 persone impiegate) e circa 400 (meno del 2%) imprese di grandi dimensioni (con più di 250 persone impiegate). I crediti concessi sono impiegati a vario titolo sia per attività già esistenti (capitale circolante, capitale d'investimento) sia come capitale iniziale per l'avvio di nuove imprese. La clientela è composta sia da personale dipendente che da piccoli e medi imprenditori autonomi. I crediti sono sempre forniti su base individuale.

### *I Servizi Offerti*

Finnvera offre diversi prodotti di credito (credito per investimenti e capitale circolante, credito per lo sviluppo, credito imprenditoriale, credito ambientale, micro-credito e credito per donne imprenditrici), sei prodotti di garanzia per il mercato nazionale finlandese (garanzie su investimenti e capitale circolante, garanzie per la crescita e le assunzioni, garanzie su conti correnti e linee di credito, micro-garanzie, garanzie su consegne e garanzie per la protezione ambientale), tre prodotti di garanzie speciali (garanzie su obbligazioni, *finance guarantees* e garanzie su *venture capital*), tre prodotti di assicurazione sui crediti all'esportazione (garanzie di credito per il compratore, garanzie per il rischio di credito, garanzie nella forma di lettere di credito). Nel corso di questo studio l'istituzione è stata analizzata considerando soprattutto i due prodotti di credito: micro-credito e credito per donne imprenditrici (Cfr. Tav. No. 5.1).

Tavola 5.1

Caratteristiche Prodotto	Micro-credito	Credito per donne imprenditrici	Micro-garanzie
<b>Ammontare minimo prestabile</b>	3.500 €	3.500 €	—
<b>Ammontare massimo prestabile</b>	35.000 €	35.000€	85.000 €
<b>Termine massimo</b>	5 anni (di cui il primo è di grazia)		10 anni
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata	Rateizzata	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	Euribor a sei mesi +1,5%	Euribor a sei mesi +1%	Base +2% (2,5-4% +2%)
<b>Tasso di rimborso</b>	90 %	91%	—
<b>Garanzie richieste</b>	Non sono richieste garanzie		Reali e personali
<b>Documentazione richiesta</b>	Business plan, documentazione riguardo a posizioni di debito già in essere e sul possesso di beni mobili ed immobili.		
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	14 giorni		

### *La Qualità del portafoglio*

Finnvera ha alimentato un proprio sistema di gestione del rischio che comprende la gestione dei clienti morosi.

### *I Rapporti con l'esterno*

Il personale dell'istituzione conta quasi 400 persone impiegate a tempo pieno. Ci sono tre unità di *business* centralizzate nella capitale e 16 sportelli regionali aperti al pubblico. Finnvera collabora in modo continuativo con le istituzioni finanziarie tradizionali e con le agenzie locali di sviluppo (T&E centers), con le quali mantiene ottimi rapporti (una stima del '97 indica che il 25% dei clienti di Finnvera era stato indirizzato alla compagnia direttamente da altre istituzioni). In sintesi e secondo l'istituzione, il rapporto con il settore formale può essere così descritto: per le micro imprese e per quelle nella fase di sviluppo iniziale, Finnvera è l'unico vero partner bancario; per le imprese di medie dimensioni Finnvera collabora con le banche commerciali fornendo parte dei finanziamenti richiesti;

per le imprese di grosse dimensioni Finnvera ha un ruolo prevalentemente come garante.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	P.O. Box 1010, (Vuorimiehenkatu 1), FIN - 00101 Helsinki SME P.O.Box 559 (Kehrasaari)
<b>Telefono</b>	Ufficio SME: +358.204603709
<b>Fax</b>	Ufficio SME: +358.204603711
<b>Sito Web</b>	www.finnvera.fi
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	nome.cognome@finnvera.fi
<b>Referente</b>	Ms. Anneli Soppi (development manager)

### 3. Esperienze di microfinanza in Francia

#### 3.1. Association pour le Droit à l'Initiative Economique - Parigi

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione
<b>Attività principale</b>	Microfinanza, ricerca
<b>Inizio attività di MF</b>	1990
<b>Area servita</b>	Nazionale ed internazionale
<b>Servizi offerti</b>	Credito, assistenza tecnica
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone escluse dal sistema bancario tradizionale
<b>Numero clienti serviti</b>	4.618 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	3.200.000 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	410.175 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	26.236.838 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi privati (60% istituzioni finanziarie) e pubblici (40% fondi comunitari)

(\*) I dati presentati si riferiscono al 2001

#### *La Missione*

Sostegno alle iniziative promosse da persone in difficoltà, attraverso lo strumento del credito, della formazione ed attraverso un costante accompagnamento nel percorso che devono

compiere per lo sviluppo delle attività produttive. L'obiettivo più generale è quello di restituire a queste persone toccate dall'esclusione sociale, economica e finanziaria la propria dignità.

### *I Clienti/Beneficiari*

Tra i clienti figurano coloro i quali hanno difficoltà di integrazione socio-finanziaria, tra cui gli immigrati, i giovani disoccupati e le persone più anziane (al di sopra dei 65 anni di età). In particolare, coloro che basano il proprio sostentamento sul *Revenu Minimum d'Insertion* (RMI) (il sussidio statale), costituiscono il gruppo che maggiormente ha beneficiato dei servizi di ADIE (52%) assieme ai disoccupati di lungo periodo. Si tratta di individui o microimprese che operano nei settori del commercio e dei servizi alle persone.

Dal 1990, 23.000 posti di lavoro sono stati creati grazie all'azione di ADIE.

### *I Servizi Offerti*

Prestiti per la creazione d'impresa (individuali o società), per un ammontare variabile tra i 500 e i 5.000 euro, con una durata massima di due anni, da rimborsare mensilmente a un tasso d'interesse del 6,02%. La garanzia richiesta è data dall'*entourage* che si impegna nel progetto finanziato, che garantisce una cauzione solidale del 50% dell'ammontare del prestito concesso. Il 2,4% dell'ammontare dato in prestito è destinato ad alimentare il fondo di solidarietà di ADIE.

ADIE offre anche servizi di consulenza e assistenza tecnica.

### *La Qualità del portafoglio*

Il tasso di rimborso dei crediti erogati è del 96%. L'associazione condivide, inoltre, un sistema informativo sulla clientela a rischio con altre istituzioni.

### *I Rapporti con l'esterno*

ADIE lavora in rete attraverso agenzie dislocate sull'intero territorio francese (22), che impiegano in totale 250 persone; nel solo credito sono impiegati 180 dipendenti. Tra i partner dell'associazione figurano la BEI, banche francesi (*Caisses d'Epar-*



gne, Crédit Mutuel, Crédit Municipal, Banques populaires, Crédit Coopératif, CIC, BNP Paribas, Crédit Immobilier de France, Caisse des Dépôts et Consignation), enti locali (IDES, Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambres de Métiers, Boutiques de gestion), servizi sociali, associazioni di volontariato e altri. È proprio grazie a questa rete di collaborazioni che ADIE fa conoscere la sua attività, basandosi soprattutto sul passaparola, senza mettere in atto particolari strategie di marketing.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	14 rue Delambre 75014 Paris, France
<b>Telefono</b>	(33) 01 42 18 57 87
<b>Fax</b>	(33) 01 43 20 19 50
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.adie.org">www.adie.org</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:adie@die.org">adie@die.org</a>
<b>Referente</b>	E. Mézières

### 3.2. Caisse Sociale de Développement Local - Bordeaux

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione (legge del 1901)
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	Marzo 1998
<b>Area servita</b>	Comunità urbana di Bordeaux - locale
<b>Servizi offerti</b>	Credito
<b>Tipologia di clienti</b>	Disoccupati o esclusi dal sistema bancario tradizionale che intendano avviare delle attività economiche
<b>Numero clienti serviti</b>	180 nel 2002
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	È un'associazione senza fini di lucro
<b>Totale attivo(*)</b>	922.506 euro
<b>Numero soci / azionisti (*)</b>	4
<b>Soggetti finanziatori</b>	Sovvenzioni (100% pubblico)

(\*) I dati si riferiscono all'esercizio 2001.

#### *La Missione*

Localizzazione, accompagnamento e sostegno di progetti per la creazione e l'avviamento di imprese presentati da persone disoccupate. Facilitare la realizzazione di progetti attraverso lo strumento del microcredito e creare una mobilitazione sociale contro la disoccupazione.

#### *I Clienti / Beneficiari*

Tutti i tipi di clienti che non hanno accesso al credito bancario.

#### *I Servizi Offerti*

La CSDL accorda dei prestiti d'onore ai disoccupati che intendano avviare o far crescere microimprese che abbiano finalità di sviluppo socio-economico. Dà sostegno a coloro che presentano questi progetti facilitando il loro inserimento nel contesto in cui vivono ed in cui si trovano ad operare.

*I Rapporti con l'esterno*

La CSDL ha uno sportello unico presso cui lavorano due persone salariate, più una sede distaccata, ma sempre nel contesto urbano della città. Intrattiene rapporti di collaborazione con la Comunità Europea ed entità pubbliche locali (il comune di Bordeaux, la Comunità Urbana di Bordeaux) e con istituti finanziari (Caisse d'épargne Aquitaine-Nord, Caisse des dépôts et consignations).

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	29, rue du Mirail 33000 Bordeaux
<b>Telefono</b>	05 56 33 37 97
<b>Fax</b>	05 56 33 37 98
<b>Sito Web</b>	www.esfih-ides.com
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	csdl@free.fr
<b>Referente</b>	Thierry Peix

### 3.3. France Active - Parigi

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione
<b>Attività principale</b>	Sostegno finanziario ed assistenza tecnica finalizzati soprattutto al reinserimento nel mondo del lavoro di disoccupati di lungo periodo
<b>Inizio attività di MF</b>	1988
<b>Area servita</b>	Urbana e rurale, locale ed internazionale
<b>Servizi offerti</b>	Garanzie bancarie, assistenza tecnica, mobilitazione del risparmio etico, sviluppo di nuove forme di partenariato a livello nazionale, attività di sensibilizzazione sulle tematiche dell'economia sociale, credito
<b>Tipologia di clienti</b>	Tutti coloro che si trovano in una situazione di precarietà
<b>Numero clienti serviti</b>	2.000 nel 2001 e 2.775 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	2.500.000 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	100.000 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	17.600.000 euro
<b>Numero soci / azionisti (*)</b>	12
<b>Soggetti finanziatori</b>	Sovvenzioni

(\*) i dati si riferiscono all'esercizio 2001

#### *La Missione*

Fornire un aiuto finanziario ed assistenza tecnica a coloro che vivono in situazioni di precarietà ma che presentano un progetto, individuale o collettivo, atto ad inserire persone disagiate nel mondo del lavoro, o anche a progetti che abbiano come oggetto la creazione di attività solidali. L'obiettivo primario dell'organizzazione è la lotta all'esclusione bancaria; a tal fine la sua attività mira ad inserire i beneficiari nel settore finanziario tradizionale.

Nel 2001 l'attività di France Active ha permesso la realizzazione di 4.700 posti di lavoro, di cui più di 3.000 per persone che versavano in situazioni di difficoltà (il 33% di questi in microimprese e il 6% in associazioni solidali).

### *I Clienti/Beneficiari*

Tra i clienti rientrano le persone in condizione di precarietà: disoccupati, persone dipendenti dai sussidi statali e tutti coloro che, pur non possedendo molti mezzi, vogliono creare una propria attività produttiva. Si indirizza inoltre a tutte le iniziative di utilità sociale.

I progetti finanziati possono essere sia a livello individuale che a livello comunitario (di gruppo). Nel primo caso, la quasi totalità dei richiedenti si trova in una situazione di disoccupazione (nel 43% dei casi da più di un anno, nel 34% dei casi da un periodo intercorrente tra i 6 ed i 12 mesi); nel secondo caso i settori d'attività riguardano nel 27% dei casi i servizi alle imprese, nel 18% i servizi alle persone e (18%) la produzione di beni di consumo.

### *I Servizi Offerti*

Tra le tipologie di servizi offerti troviamo: assistenza tecnica nella fase di sviluppo dei progetti, garanzie bancarie (*France Active Garantie*) e apporto di fondi propri (attraverso la SIFA, società di capitale a rischio solidale, il *Fonds Commun de Placement Insertion Emplois* 'FCP IÈ', e contratti d'apporto associativo), a cui si aggiungono la mobilitazione del risparmio etico, lo sviluppo di nuove forme di partenariato a livello nazionale ed attività di sensibilizzazione sulle tematiche dell'economia sociale.

### *I Rapporti con l'esterno*

Da sola, France Active non potrebbe portare avanti i propri progetti: è sostenuta dalla Caisse des Dépôts et Consignations, sua maggiore partner, dall'Association pour le Développement de l'Initiative Economique, da France Initiative Réseau, ed intrattiene rapporti di partenariato con le principali banche mutualistiche (Caisses d'Epargne, Banques Populaires, Crédit Mutuel, Crédit Coopératif). Questa stretta collaborazione anche con altre organizzazioni impegnate nella lotta contro l'esclusione sociale le permette di conoscere a fondo i bisogni del territorio e di rispondere in maniera appropriata. Fa parte del network di istituzioni di finanza sociale FinanSol.

Oltre alla sede centrale localizzata a Parigi, l'associazione dispone di 32 agenzie distaccate sparse sul territorio nazionale. In tutto, il numero dei dipendenti ammonta a 20 in sede centrale e 150 nelle sedi staccate, a cui si aggiungono circa 640 volontari che prestano servizi occasionali.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	27 rue Bergère 75009 Parigi, Francia
<b>Telefono</b>	01.53.24.26.26
<b>Fax</b>	01 53 24 26 63
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.franceactive.org">www.franceactive.org</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:franceactive@franceactive.org">franceactive@franceactive.org</a>
<b>Referente</b>	Nathalie Moalic

### 3.4. Garrigue - Pantin

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Société de capital risque solidaire (impresa solidale)
<b>Attività principale</b>	Finanziamento di imprese
<b>Inizio attività di MF</b>	1985
<b>Area servita</b>	Nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Finanziamenti
<b>Tipologia di clienti</b>	Imprese sociali
<b>Numero clienti serviti</b>	57 imprese nel 2002
<b>Numero soci / azionisti</b>	102 investitori individuali e 13 persone giuridiche
<b>Soggetti finanziatori</b>	Risparmio solidale (al 30/04/02: 321.000 euro)

#### *La Missione*

Obiettivo di Garrigue è il plusvalore sociale, in termini di impiego stabile, vita democratica, rispetto per l'ambiente e lotta contro l'esclusione.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Imprese sociali che difendano valori quali il rispetto dell'uomo e dell'ambiente, ed abbiano una struttura democratica.

#### *I Servizi Offerti*

Il finanziamento consiste nella partecipazione nel capitale sociale di imprese sociali in fase di avvio o di sviluppo delle proprie attività. In genere si tratta di una partecipazione minoritaria (quote comprese tra il 5 ed il 30%), con una durata minima di 5 anni. I finanziamenti concessi variano da un ammontare di 1.500 euro ad un ammontare di 60.000 euro. Durante il periodo di partecipazione di Garrigue, la sua quota può essere riacquistata, totalmente o parzialmente, dai dipendenti dell'azienda stessa.

Garrigue raccoglie anche risparmio "etico", fornendo ai suoi sottoscrittori l'opportunità di investire il proprio denaro in settori specifici quali: ambiente ed energie rinnovabili, commercio equo, produzioni biologiche, sviluppo locale e lotta

contro l'esclusione. Per i suoi investimenti Garrigue segue dei criteri molto specifici che sono: attività di utilità sociale (che creino nuovi posti di lavoro secondo un'ottica di sviluppo sostenibile), rispetto dell'uomo e dell'ambiente, gestione democratica (privilegia il sistema cooperativo), sostenibilità economica.

Coloro che intendano ricevere un finanziamento devono presentare a Garrigue la documentazione seguente:

- Stato di avanzamento del progetto
- Descrizione dell'attività svolta
- CV del richiedente e dei suoi collaboratori
- Analisi di mercato
- Organigramma dell'impresa
- Bilanci dei due ultimi anni d'esercizio (per imprese già avviate)
- Risorse finanziarie
- Studi finanziari
- Ammontare richiesto

### *I Rapporti con l'esterno*

Come la maggior parte delle istituzioni di economia sociale francesi, anche Garrigue fa parte di alcuni network quali le Cigales, FinanSol, la Bourse aux Financements Solidaires, la NEF, IDES-FIN, France Active.

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	61, rue Victor Hugo 93500 Pantin
<b>Telefono</b>	01 48 44 74 03
<b>Fax</b>	01 48 44 74 03
<b>Sito Web</b>	www.garrigue.net
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	contact@garrigue.net
<b>Referente</b>	Philippe Hermitté



### 3.5. Initiative pour une Economie Solidaire - Tolosa

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Società di capitale a rischio
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1998
<b>Area servita</b>	Regionale
<b>Servizi offerti</b>	Capitale a rischio e risparmio
<b>Tipologia di clienti</b>	Imprese sociali
<b>Numero clienti serviti</b>	5 società nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	64.000 euro
<b>Numero soci / azionisti</b>	150
<b>Soggetti finanziatori</b>	Risparmiatori

#### *La Missione*

Lotta alla disoccupazione ed all'esclusione sociale; sviluppo di un'economia locale e regionale basata su criteri di sostenibilità, impiego, commercio equo; coinvolgere i cittadini in queste iniziative attraverso la mobilitazione del loro risparmio.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Imprese sociali che presentino le seguenti caratteristiche: non abbiano accesso al sistema finanziario tradizionale, prevedano di creare posti di lavoro o di mantenere quelli esistenti, siano localizzate nell'area geografica di Tolosa, rispondano con la loro attività a dei bisogni sociali, siano sostenibili e dimostrino di poter rimborsare il prestito ricevuto, siano gestite in maniera democratica e si fondino sul rispetto dei diritti dei lavoratori, siano rispettose dell'ambiente.

Finora Initiative pour une Economie Solidaire (IES), dopo aver esaminato più di 30 richieste, ha partecipato al capitale di 5 società, per un investimento totale di 37.350 euro, contribuendo a creare più di 25 posti di lavoro.

#### *I Servizi Offerti*

Offrono una partecipazione al capitale per un ammontare pari o inferiore al 25% dell'investimento, per un periodo di

tempo limitato. Viene inoltre offerto un servizio di mobilitazione del risparmio solidale attraverso partecipazioni sociali al proprio capitale.

### *I Rapporti con l'esterno*

IES lavora in collaborazione con Cigales.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Tolosa - 4, rue Claude Chappe 31520 Ramon Ville St-Agne
<b>Telefono</b>	05 61 73 04 86
<b>Fax</b>	05 61 73 04 86
<b>Sito Web</b>	<a href="http://perso.wanadoo.fr/ies-adeptes/ies">http://perso.wanadoo.fr/ies-adeptes/ies</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	Ies.sccr@wanadoo.fr

### 3.6. LaNef - Villeurbanne

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione finanziaria solidale (società cooperativa a capitale variabile)
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1989
<b>Area servita</b>	Nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Credito e risparmio solidale, ricerca
<b>Tipologia di clienti</b>	Imprese sociali
<b>Numero clienti serviti</b>	119 nel 2000; 83 nel 2001; 106 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	4.830.750 euro
<b>Numero soci / azionisti (*)</b>	5.755 società cooperative
<b>Soggetti finanziatori (*)</b>	Risparmio dal pubblico

(\*) I dati presentati si riferiscono al 2001

#### *La Missione*

Mettere il denaro dei risparmiatori a servizio di progetti con valenza sociale, rispettosi verso i valori umani, dell'ambiente, del biologico e del patrimonio culturale.

#### *I Clienti/Beneficiari*

I clienti sono soprattutto imprese sociali, individuali (artigiani, commercianti, agricoltori, liberi professionisti, artisti) o associazioni (cooperative). Il limite posto per la concessione dei prestiti è rappresentato dalla finalità dell'attività che si intende avviare, che deve rispondere ai requisiti di: rispetto per l'ambiente (agricoltura biologica, eco-industrie, sviluppo rurale, uso di fonti di energia alternative), economia solidale (cooperative, commercio equo e solidale), sviluppo sociale (lotta contro le esclusioni, arte e cultura, formazione).

#### *I Servizi Offerti*

LaNef offre 3 prodotti di credito individuale: prestito a lungo termine (fino a 15 anni), destinato ad operazioni immobiliari e fondiari, su cui come garanzia è richiesta l'ipoteca sul

bene acquistato; prestito a medio termine (dai 2 ai 7 anni), per la creazione o lo sviluppo di attività, per cui sono richieste tutte le garanzie tradizionali, incoraggiando però la creazione di un circolo di cauzioni, implicando, quindi, una responsabilità solidale di più persone (ognuna si impegna in media per un ammontare di circa 1.500 euro); prestiti a breve termine (meno di 2 anni), per i bisogni di liquidità legati ad un'attività commerciale. Offre inoltre un prodotto di prestito collettivo a gruppi o associazioni di persone con un progetto ben definito.

L'ammontare medio dei crediti erogati nel 2001 è stato di 35.000 euro, con una durata media di circa 8 anni.

Offre anche servizi di risparmio, con 5 prodotti specifici: un conto corrente, un libretto di risparmio, una partecipazione al capitale, un conto a termine ed un piano di risparmio popolare.

### *La Qualità del portafoglio*

Per ripartire in maniera più efficace i rischi, LaNef cerca di diversificare le aree di intervento. Negli ultimi anni, per esempio, ha deciso di favorire le attività di consolidamento piuttosto che quelle di start up, ed ha seguito un sistema di "quotazione delle imprese", includendo un giudizio compreso tra 1 e 5, dove 1 indica le imprese eccellenti, 2 le buone, 3 le incerte o in fase di avvio, 4 le imprese a rischio e 5 quelle disastrose.

I prestiti del 2001 sono stati suddivisi come mostrato nella Tav. No. 5.2.

**Tavola 5.2**

Quotazione	1	2	3	4	5
N. prestiti	5	18	50	5	0
Percentuale (ammontare)	8%	30%	57%	5%	0

### *I Rapporti con l'esterno*

Dal 1988, LaNef collabora con diversi istituti bancari francesi, ma è affiliata alla Caisse Centrale de Crédit Coopératif, che è suo partner di riferimento. L'obiettivo è quello di divenire essa stessa una banca di sviluppo sostenibile e solidale.

Attualmente fa parte di importanti network di finanza solidale e collabora con altre istituzioni (FinanSol, INAISE, Ciga-

les, France Active, Garrigue, ADIE), ed anche con movimenti sociali (quali ATTAC, la fondazione Raoul Follerau) e della società civile (come i sindacati). Ha due sedi, una a Villeurbanne ed una a Parigi.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	114, boulevard du 11 novembre 1918 - 69626 Villeurbanne Cedex
<b>Telefono</b>	0 811 90 11 90
<b>Fax</b>	04 72 69 08 79
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.lanef.com">www.lanef.com</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:lanef@lanef.com">lanef@lanef.com</a>

### 3.7. *Fédération Love and money pour l'Emploi - Parigi*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione finanziaria solidale
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1998
<b>Area servita</b>	Urbana e rurale a livello nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Risparmio solidale
<b>Tipologia di clienti</b>	Individui e microimprese
<b>Numero clienti serviti</b>	600 nel 2002
<b>Soggetti finanziatori</b>	Risparmiatori

#### *La Missione*

Accompagnamento e formazione del cliente attraverso un percorso che miri a fornire i mezzi per la realizzazione del progetto imprenditoriale. L'obiettivo principale è quello di creare impiego, per contribuire a combattere la disoccupazione, in quanto fonte di precarietà, povertà ed esclusione.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Persone in difficoltà ma con dei progetti sostenibili che già all'avvio permettano la creazione di 5-10 posti di lavoro, con forti prospettive di crescita e la possibilità di avere a disposizione dei fondi propri. Esempi sono le botteghe del commercio equo e solidale, l'avvio di un ristorante biologico da parte di un disoccupato, il recupero di un'azienda in serie difficoltà a Montpellier.

#### *I Servizi Offerti*

Raccolta di risparmio e finanziamento di microimprese. Coloro che hanno un progetto, ma non i mezzi per poterlo realizzare si possono rivolgere alla federazione, sottoponendo la propria idea. Solo il 10% di coloro che presentano un progetto riesce alla fine a percepire un finanziamento; questo accade per diverse ragioni che interessano sia la federazione (per esempio politiche di portafoglio o scarsità di fondi da allocare), sia il richiedente (progetti troppo ambiziosi oppure troppo modesti, difficoltà a seguire le regole imposte dalla federazione). L'associazione prevede inoltre dei momenti di

formazione di stampo solidale, ponendo grande enfasi sulle tematiche della cooperazione, della fraternità, dell'aiuto reciproco. Quando il progetto viene approvato, il richiedente può ottenere dei finanziamenti che la federazione non definisce crediti o prestiti, bensì partecipazioni, da parte di amici, vicini, abitanti della città ed altri che si associano in maniera solidale. Il denaro non viene dunque rimborsato, poiché chi crede nel progetto investe tempo, denaro e competenze in maniera solidale, affinché questo abbia successo.

### *I Rapporti con l'esterno*

La Federazione agisce in rete con altre realtà francesi attive nel campo dell'economia sociale. Tra queste: FinanSol, Cigales, Garrigue, Andines (commercio equo e solidale), Scop (federazione delle cooperative), Bourse aux Financements Solidaires, ADIE. Il suo scopo è quello di creare a livello nazionale associazioni *Love and Money* che promuovano gli ideali e le metodologie della federazione; attualmente ce ne sono 21 sparse sul vasto territorio, da Parigi alla Martinica.

#### *Per contattare l'istituzione*

<b>Indirizzo</b>	10, rue Montyon 75009, Parigi
<b>Telefono</b>	+33 1 48 00 03 35
<b>Fax</b>	+33 1 48 24 10 89
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.love-money.org">www.love-money.org</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:federation@love-money.org">federation@love-money.org</a>
<b>Referente</b>	D. Salwa

### 3.8. Socoden - Parigi

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Unione di società cooperative
<b>Attività principale</b>	Operazioni di credito (prestito partecipativo) a favore delle Scop (società cooperative di produzione)
<b>Inizio attività di MF</b>	Nel 2001; ma l'istituzione esiste dal 28/04/1965
<b>Area servita</b>	Nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Crediti partecipativi o partecipazioni in capitale alle società che aderiscono al movimento cooperativo
<b>Tipologia di clienti</b>	Società cooperative di lavoratori
<b>Numero clienti serviti</b>	100 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	21.131.000 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	- 205.000 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	24.344.000 euro
<b>Numero soci / azionisti</b>	Le 1500 imprese che fanno parte della Scop sono enti finanziatori
<b>Soggetti finanziatori</b>	I finanziamenti derivano da quote provenienti dalle cooperative che aderiscono alla Scop

(\*) I dati si riferiscono all'esercizio 2001

#### *La Missione*

Favorire lo sviluppo del movimento cooperativo partecipando al finanziamento sia di avviamento che di consolidamento delle attività.

#### *I Clienti/Beneficiari*

L'organizzazione non agisce tramite sportelli aperti al pubblico. I clienti sono costituiti dalle cooperative aderenti alla Scop, operanti soprattutto nei settori agricolo, artigiano e del commercio.

#### *I Servizi Offerti*

Il movimento cooperativo di produzione, attraverso la sua rete e le sue antenne regionali, propone un aiuto giuridico ed



organizzativo alle Scop. È la rete che aiuta le imprese a creare un dossier per la richiesta di un credito a SOCODEN. Quando la richiesta viene accettata, si procede con l'erogazione del prestito richiesto. Si tratta di una tipologia di prestito partecipativo, con un ammontare minimo di 7.000 € e massimo di 45.000 €, che costituisce anche l'importo più frequente. Il rimborso avviene con rate mensili, a un tasso d'interesse del 5% fisso. Per ottenere il credito non è necessario presentare delle garanzie; vengono tuttavia richieste quali documentazione di supporto, documenti fiscali ed il business plan delle attività della cooperativa, insieme alla documentazione relativa al progetto da finanziare.

### *La Qualità del portafoglio*

Poiché i clienti sono le cooperative stesse che compongono la società, non viene seguita una specifica strategia per la clientela a rischio; la conoscenza personale e la rete stessa costituiscono un efficace sistema di controllo, tanto che il tasso di rimborso dei prestiti si aggira intorno al 99%.

### *I Rapporti con l'esterno*

SOCODEN partecipa al capitale di alcuni organismi finanziari di solidarietà come La Nef o France Active, e collabora con università ed organizzazioni internazionali.

Per far conoscere le proprie attività non utilizza particolari canali informativi, date le caratteristiche specifiche della sua clientela, si affida al passaparola tra gli eventuali beneficiari (le cooperative aderenti al movimento). Non ci sono dipendenti propri; alcuni dipendenti della Scop si dedicano anche alle attività di SOCODEN; si tratta di 6 persone.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	37, rue Jean Leclaire 75017 Paris
<b>Telefono</b>	01 44 85 47 30
<b>Fax</b>	01 44 85 47 29
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.scop-entreprises.tm.fr">www.scop-entreprises.tm.fr</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:cgfin@scop-entreprises.tm.fr">cgfin@scop-entreprises.tm.fr</a>
<b>Referente</b>	Mr. Jubin

## 4. Esperienze di microfinanza in Germania

### 4.1. Enigma - Siebte Saeule Microlending - Amburgo

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Intermediario finanziario non bancario
<b>Attività principale</b>	Microcredito e servizi accessori
<b>Inizio attività di MF</b>	2000
<b>Area servita</b>	Prevalentemente urbana, nel Land di Amburgo
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito, servizio di consulenza nella preparazione del business plan, accompagnamento del cliente nell'iter di accesso ad istituti finanziari, corsi di formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Giovani e studenti
<b>Numero clienti serviti</b>	56 nel 2002
<b>Totale attivo</b>	50.000 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	1
<b>Soggetti finanziatori</b>	Privati 5% (da imprese); pubblici 95% (fondi governativi)

#### *La Missione*

Sostenere persone senza lavoro che intendano avviare una microimpresa, attraverso l'offerta di servizi finanziari.

#### *I Clienti/Beneficiari*

L'istituzione, per quanto riguarda l'attività di microcredito, è costretta dai soggetti finanziatori a rispettare dei vincoli piuttosto stringenti circa la possibile clientela da servire: attualmente possono essere finanziati giovani e studenti, siano essi disoccupati o meno.

I soggetti finanziati operano complessivamente in tutti i settori economici ad eccezione di quello agricolo e i prestiti possono essere erogati sia a singoli che a gruppi di individui.

#### *I Servizi Offerti*

Siebte Saeule offre ai propri clienti servizi di consulenza ed assistenza finanziaria, corsi di formazione e prodotti di credito.

Tali attività fanno parte di un unico processo che mira a rendere bancabile un soggetto disoccupato che intende avviare un'attività microimprenditoriale.

Siebt Saeule assiste il cliente nella fase di redazione del business plan e del piano di marketing e verifica la fattibilità del progetto in base alle caratteristiche del richiedente ed al possibile mercato di sbocco; a differenza di molti progetti pubblici di microcredito che tendono a favorire il facile accesso ad un finanziamento in un'unica soluzione, questa istituzione finanziaria riconosce la necessità di assistere il cliente per passi successivi con prestiti che si adeguino alle rinnovate necessità di sviluppo della microimpresa; il beneficiario, pertanto, viene assistito anche nella fase successiva all'erogazione del finanziamento, fino a quando non possa accedere ad un istituto finanziario tradizionale.

Siebt Saeule attualmente offre due prodotti di microcredito: *Kredit One*, un prestito puramente individuale e *Kredit Peer* che presenta alcune caratteristiche tipiche del prestito di gruppo.

In entrambi i casi il prestito ha una durata che varia dai 4 ai 12 mesi e dopo il completo rimborso del finanziamento può essere chiesto un nuovo finanziamento; l'ammontare massimo erogabile è di 5.000 € per *Kredit One* e 12.500 € per *Kredit Peer*. Nel caso di *Kredit One* il tasso di interesse è del 6,7 % annuo e sono richieste due garanzie personali che coprano il 50% ciascuna del valore del prestito; per *Kredit Peer* invece non è richiesta alcuna garanzia personale ed il tasso d'interesse annuo è pari al 6,8%; in questo caso, tuttavia, ogni membro del gruppo di prestito (composto da 3 a 5 persone) deve depositare il 10% del valore del proprio prestito in un fondo vincolato che funge da garanzia per eventuali insolvenze; il fondo dovrà essere interamente ricostituito qualora i membri del gruppo intendano accedere ad un finanziamento successivo. Nella tavola che segue (5.3) sono sintetizzate le principali caratteristiche dei prodotti creditizi offerti.

Tavola 5.3

Caratteristiche	Kredit One	Kredit Peer
<b>Ammontare massimo prestabile</b>	5.000 euro	12.500 euro
<b>Termine massimo</b>	1 anno	1 anno
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	6,7 %	6,8 %
<b>Garanzie richieste</b>	2 garanzie personali	Deposito vincolato
<b>Documentazione richiesta</b>	Business e marketing plans	Business e marketing plans
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	3 giorni	20 giorni

### *La qualità del portafoglio*

Al fine di monitorare la propria clientela, Siebte Saeule utilizza un *database* interno dove vengono inserite tutte le informazioni raccolte; il tasso di rimborso è pari al 92% dei crediti concessi.

### *Rapporti con l'esterno*

Siebte Saeule ha una sola filiale ed opera con 2 impiegati, entrambi addetti anche all'attività di credito. L'organizzazione intrattiene rapporti, di tipo continuativo, con una pluralità di istituzioni esterne quali banche, enti pubblici ed organizzazioni non profit.

Poiché secondo la regolamentazione bancaria tedesca l'erogazione del credito al pubblico è consentita solo ad istituzioni bancarie, Siebte Saeule deve appoggiarsi alla GLS eg Bank per poter erogare i prestiti; va sottolineato, tuttavia, che il coinvolgimento della GLS eg Bank ha carattere puramente formale, mentre Siebte Saeule cura interamente la gestione dell'attività di microcredito.

Siebte Saeule è inoltre una delle organizzazioni che fanno parte di Exept, un progetto finanziato dall'Unione Europea nell'ambito del programma Equal Credit, che ha come obiettivo quello di favorire l'imprenditorialità tra soggetti disagiati in Germania.

Siebte Saeule, per pubblicizzare i propri prodotti, utilizza una vasta gamma di strumenti quali radio televisione, giornali,

internet ma anche mezzi più informali quali distribuzione di volantini, passaparola o il contatto telefonico diretto.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Mexicoring 27-29, 22297 Hamburg
<b>Telefono</b>	0049 40 63 304 822
<b>Fax</b>	0049 40 63 304 830
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.siebtesaeule.de">www.siebtesaeule.de</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:info@siebtesaeule.de">info@siebtesaeule.de</a>

## 4.2. Enterprise - Brandeburgo

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione
<b>Attività principale</b>	Assistenza nella preparazione della richiesta di credito ad un istituto terzo e concessione di garanzie per l'ottenimento di credito da un istituto terzo
<b>Inizio attività di MF</b>	2 Marzo 2001. L'associazione esiste dal 1° Luglio 1999
<b>Area servita</b>	Prevalentemente urbana, nel Land di Berlino
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito, servizio di consulenza nella preparazione del business plan, accompagnamento del cliente nell'iter di accesso ad istituti finanziari terzi, assistenza legale, assistenza tecnica, corsi di formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Studenti
<b>Numero clienti serviti</b>	31 nel 2001 e 5 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	18.780 euro
<b>Utile /perdita d'esercizio*</b>	-648 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	31.237 euro
<b>Numero soci/azionisti (*)</b>	2
<b>Soggetti finanziatori</b>	Privati (100% associazioni e fondazioni)

(\*) I dati presentati si riferiscono al 2001

*La Missione*

Enterprise è impegnata nel sostenere giovani, residenti nel Brandeburgo, che intendano avviare un'attività imprenditoriale.

*I Clienti/Beneficiari*

L'associazione, per quanto riguarda l'attività di microfinanza, serve solamente studenti che siano disoccupati.

I soggetti finanziati operano in tutti i settori economici, ad eccezione di quello agricolo, ed i prestiti possono essere erogati sia a individui singoli che a gruppi di persone.

Enterprise, al fine di erogare il prestito, esamina le informazioni eventualmente ottenute da altre banche relative al

soggetto da finanziare ma non richiede altro tipo di documentazione specifica.

### *I Servizi Offerti*

L'associazione Enterprise offre ai propri clienti servizi di consulenza, assistenza tecnica e legale, corsi di formazione e prodotti di credito.

Esiste un unico prodotto di credito, che viene erogato per finanziare lo start up di microimprese da parte di studenti disoccupati, il cui importo è rimborsabile con quote a capitale costante al tasso fisso del 5%; la durata massima del prestito è di quattro anni ed il tempo medio necessario per l'erogazione è di tre settimane.

Per quanto riguarda la gestione della clientela a rischio Enterprise si avvale di una centrale di rischio condivisa con altre istituzioni.

Nella tavola che segue (5.4) sono sintetizzate le principali caratteristiche del prodotto creditizio offerto.

**Tavola 5.4**

Caratteristiche	Start up imprese
<b>Ammontare massimo prestabile</b>	5.000 euro
<b>Termine massimo</b>	4 anni
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	5 %
<b>Garanzie richieste</b>	Nessuna garanzia
<b>Documentazione richiesta</b>	Informazioni ottenute da altre banche
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	21 giorni

### *Rapporti con l'esterno*

Enterprise opera in 2 filiali aperte al pubblico per 40 ore la settimana, con l'ausilio di 6 impiegati dei quali 2 si occupano dell'attività di credito.

L'associazione intrattiene rapporti, di tipo continuativo, con numerose istituzioni esterne quali banche, enti pubblici, organizzazioni internazionali ed organizzazioni non-profit; occasionalmente, inoltre, collabora per progetti comuni con università e altri istituti di ricerca.



Enterprise utilizza una pluralità di strumenti informativi per promuovere i propri prodotti che vanno dai tradizionali mezzi di comunicazione di massa quali radio, giornali, televisione e internet a strumenti più informali, come ad esempio poster, volantini e passaparola. Inoltre, al fine di ampliare il più possibile l'offerta dei propri servizi e rafforzare il rapporto con la clientela, Enterprise offre consulenza gratuita al microimprenditore, prima e dopo la fase di start up.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Magdeburg Str. 15, 14770 Brandenburg/H.
<b>Telefono</b>	0049 33 81 66 34 02
<b>Fax</b>	0049 33 81 66 34 20
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.iq-enterprise.de">www.iq-enterprise.de</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:consult@iq-enterprise.com">consult@iq-enterprise.com</a>

### 4.3. *Investitions Bank Berlin - Berlino*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria (banca)
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi finanziari
<b>Inizio attività di MF</b>	25 novembre 1992
<b>Area servita</b>	Urbana
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito e risparmio, servizio di consulenza nell'elaborazione del business plan, assistenza legale e tecnica, formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Individui singoli o organizzati in gruppi per usufruire del servizio, cooperative, associazioni, imprese, organizzazioni non-profit
<b>Numero clienti serviti</b>	20 nel 2002 e 250 dall'inizio delle attività
<b>Soggetti finanziatori</b>	Pubblici (60% fondi dell'unione europea, 40% fondi regionali)

#### *La Missione*

Erogare servizi finanziari al fine di favorire lo sviluppo economico della regione in cui opera.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Investitions Bank fornisce servizi finanziari a individui, imprese, cooperative, associazioni e organizzazioni non profit.

Le entità finanziate operano nel settore commerciale e dei servizi alle persone ed alle imprese.

I soggetti eleggibili al servizio di microprestito (ARP) sono immigrati, disabili, giovani, studenti ed anziani che siano iscritti presso l'ufficio pubblico di collocamento di Berlino o che stiano ricevendo dei sussidi pubblici da un'istituzione di previdenza sociale di Berlino; infine, il richiedente deve dimostrare la sostenibilità del progetto che intende avviare e di possedere le competenze tecniche necessarie per lo svolgimento dell'attività.

#### *I Servizi Offerti*

Investitions Bank Berlin offre prodotti di credito, consu-

lenza nell'elaborazione del business plan, assistenza tecnica e legale, accompagnamento del cliente nella presentazione della domanda di credito e corsi di formazione.

La banca offre un prodotto di credito individuale atto a finanziare lo start-up d'impresa, il capitale circolante o l'investimento in conto capitale (*ARP loan*).

I prestiti erogati hanno tassi di interesse nullo ed un ammontare massimo di circa 15.500 euro nel caso di finanziamento individuale e di circa 25.500 euro nel caso di finanziamento di una società; la durata massima del prestito è di dieci anni ed il rimborso avviene a rate trimestrali costanti, generalmente a partire dal terzo anno. L'unico costo gravante sul cliente riguarda una commissione del 2%, sul prestito erogato, che viene trattenuta al momento dell'accredito del finanziamento; infine, la banca richiede la seguente documentazione per concedere un prestito: documentazione fiscale, movimentazioni bancarie, documentazione proveniente da altre banche, busta paga, contratti per fornitura di servizi, business plan.

Nel 2001, nell'ambito del programma *ARP loan*, sono stati erogati 231 prestiti per un ammontare di 3,3 milioni di euro; i clienti raggiunti sono stati 250 a fronte di 748 richieste ricevute.

Tavola 5.5

Caratteristiche	ARP loan
<b>Ammontare massimo prestabile</b>	25.594,60 euro
<b>Termine massimo</b>	10 anni
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	0
<b>Garanzie richieste</b>	Nessuna
<b>Documentazione richiesta</b>	Documentazione fiscale, movimentazioni bancarie, buste paga, contratti per fornitura servizi, business plan
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	3 settimane

### *La Qualità del portafoglio*

Al fine di monitorare i propri clienti, Investitions Bank Berlin utilizza una centrale nazionale di rischio della quale fa parte.

I dati concernenti il tasso di rimborso dei prestiti concessi

non sono ancora disponibili in quanto il progetto esiste solo dal 1998 ed il periodo di rimborso decorre successivamente all'erogazione dello stesso.

### *Rapporti con l'esterno*

Il programma ARP, che viene offerto da Investitions Bank solo nella sede di Berlino, impiega attualmente 10 persone.

Investitions Bank Berlin intrattiene rapporti continuativi con una pluralità di organizzazioni esterne quali istituzioni finanziarie, enti pubblici, ed organismi internazionali.

Per quanto concerne l'offerta di servizi finanziari Investitions Bank collabora in modo continuativo con la DtA Bank e con la Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (EBRD). Di centrale importanza è anche il rapporto con le istituzioni pubbliche locali, in particolare con il Senato della città di Berlino e con le autorità distrettuali, che forniscono alla banca finanziamenti per l'attuazione di progetti di interesse pubblico nei quali esista una componente finanziaria. Il programma di microcredito ARP, finanziato al 40% dal Land di Berlino e al 60% dall'Unione Europea, è un esempio di collaborazione tra la banca ed enti pubblici. Occasionalmente Investitions Bank collabora con università, istituti di ricerca ed organizzazioni non profit, sia nazionali che estere, quali ad esempio ADIE in Francia o la Mag 2 in Italia. Investitions Bank pubblicizza i propri prodotti attraverso inserzioni su giornali e riviste, tramite l'affissione di cartelloni pubblicitari e con la distribuzione di volantini e *brochure* presso alcuni uffici pubblici e nei centri informativi della banca; infine la banca promuove la propria attività anche attraverso l'organizzazione di eventi.

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	Spichenstrasse 2, 10777 Berlino
<b>Telefono</b>	0049 (0) 30 21 250
<b>Fax</b>	0049 (0) 30 21 25 20
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.investitionsbank.de">www.investitionsbank.de</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:Kundenzentrum.wirtschaft@investitionsbank.de">Kundenzentrum.wirtschaft@investitionsbank.de</a>
<b>Referente</b>	Sebastian Knappe

#### 4.4. Fondazione Lawaetz Stiftung - Amburgo

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione
<b>Attività principale</b>	Consulenza alla microimpresa
<b>Inizio attività di MF</b>	1° giugno 2002
<b>Area servita</b>	Urbana
<b>Servizi offerti</b>	Servizio di consulenza nell'elaborazione del business plan, assistenza al cliente nel percorso di integrazione finanziaria, formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Individui singoli o organizzati in gruppi per usufruire del servizio, associazioni ed organizzazioni non-profit
<b>Soggetti finanziatori</b>	Privati 5% e pubblici 95%

##### *La Missione*

Sostenere soggetti disoccupati che intendano avviare una microimpresa, fornendo loro servizi di consulenza.

##### *I Clienti/Beneficiari*

La fondazione fornisce i propri servizi a individui, associazioni ed organizzazioni non-profit. Le entità finanziate operano nel settore artigiano, commerciale e dei servizi alle persone ed alle imprese. I soggetti che ricevono assistenza al fine di ottenere prodotti microfinanziari devono essere disoccupati che intendano avviare un'attività imprenditoriale.

##### *I Servizi Offerti*

Lawaetz Stiftung offre consulenza ai microimprenditori nella redazione del business plan e corsi di formazione. La fondazione non offre direttamente prodotti o servizi finanziari ma assiste i propri clienti nell'iter di accesso a istituti finanziari terzi; in particolare, aiuta soggetti tradizionalmente non bancabili, come i disoccupati, ad ottenere dei prestiti per finanziare l'avviamento di una nuova impresa o effettuare investimenti in capitale circolante o in conto capitale.

*Rapporti con l'esterno*

Lawaetz Stiftung intrattiene rapporti di collaborazione con una pluralità di istituzioni esterne quali istituzioni finanziarie, università ed istituti di ricerca, agenzie internazionali ed organizzazioni non-profit; inoltre mantiene relazioni stabili con enti pubblici, in particolare con le agenzie di collocamento, alle quali fanno riferimento molti dei soggetti disoccupati che poi si rivolgono alla fondazione. Per pubblicizzare la propria attività la fondazione inserisce annunci su giornali e riviste, distribuisce volantini e *brochures* informative presso la propria sede o in altre istituzioni operanti nella città di Amburgo. Inoltre il passaparola, effettuato da individui che in passato sono entrati in contatto con Lawaetz Stiftung, o da istituzioni esterne sia pubbliche che private (quali Camere di Commercio o agenzie di collocamento), è per la fondazione un altro modo importante per farsi conoscere.

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	Neumühlen 16-20, 22763 Amburgo
<b>Telefono</b>	0049 40 39 84 120
<b>Fax</b>	0049 40 39 75 48
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.lawaetz.de">www.lawaetz.de</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:Fahsel@lawaetz.de">Fahsel@lawaetz.de</a>

## 5. Esperienze di microfinanza in Irlanda

### 5.1. First Step - Dublino

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Organizzazione non profit
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1991
<b>Area servita</b>	Nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Credito, consulenza, assistenza tecnica
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone escluse dal sistema finanziario tradizionale
<b>Numero clienti serviti</b>	150 nel 2002 e 340 attualmente attivi
<b>Totale attivo (*)</b>	1.000.000 euro
<b>Soggetti finanziatori*</b>	Fonti private (30% da istituzioni finanziarie e 20% da associazioni) e pubbliche (30% fondi comunitari e 20% governativi)

(\*) I dati presentati si riferiscono al 2002

#### *La Missione*

Creare posti di lavoro attraverso il sostegno e lo sviluppo della microimpresa.

#### *I Clienti/Beneficiari*

La clientela è formata da coloro i quali sono esclusi dai servizi di credito tradizionali ma desiderano avviare delle attività produttive.

#### *I Servizi Offerti*

Dal punto di vista finanziario First Step offre un prodotto di credito il cui ammontare medio è di 6.000 euro (con un massimo di 25.000 euro) in 3 anni, rimborsabile in 36 rate mensili. Per ottenere il prestito non è necessario presentare delle garanzie ma è richiesta una documentazione consistente in documenti fiscali, ricevute bancarie, copia delle buste paga rimosse, business plan.

### *La Qualità del portafoglio*

First Step ha un tasso di rimborso del 95%. In relazione al controllo del portafoglio, non raccoglie in maniera sistematica informazioni sulla sua clientela "a rischio", anche se in particolari casi si rivolge alle altre istituzioni finanziarie per scambi d'informazioni.

### *I Rapporti con l'esterno*

L'associazione ha un solo sportello con 10 dipendenti di cui 5 si occupano esclusivamente del credito. Pubblicizza la propria attività attraverso radio, giornali, *brochures* e basandosi sul passaparola. Intrattiene, inoltre, relazioni con istituzioni finanziarie, università ed istituti di ricerca, entità pubbliche, organizzazioni internazionali ed altre associazioni non profit.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Jefferson House, Eglinton Road, Donnybrook Dublin4, Ireland
<b>Telefono</b>	353 1 2600988
<b>Fax</b>	353 1 2600989
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.first-step.ie">www.first-step.ie</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:firststep@eircom.net">firststep@eircom.net</a>
<b>Referente</b>	John Cranfield



## 5.2. Western Development Commission - Ballaghaderreen

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Agenzia governativa
<b>Attività principale</b>	Sviluppo economico della regione
<b>Inizio attività di MF</b>	Maggio 2000
<b>Area servita</b>	Locale, area rurale
<b>Servizi offerti</b>	Credito
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone escluse dal sistema finanziario tradizionale
<b>Numero clienti serviti</b>	22 nel 2002
<b>Totale attivo</b>	32.000 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	100% fondi governativi

### *La Missione*

Fornire capitale per sostenere progetti che possano realisticamente avere un ritorno socio-economico positivo, nelle contee occidentali della Repubblica Irlandese.

### *I Clienti / Beneficiari*

La Western Development Commission (WDC) non ha uno specifico *target group*; essendo un'agenzia governativa, di cui il settore finanziario è solo una componente, i beneficiari dei servizi sono, in generale, coloro che tradizionalmente sono esclusi dal sistema bancario.

### *I Servizi Offerti*

WDC offre esclusivamente servizi di credito a gruppi o microimprese. Presenta due tipi di prodotti: il Local Investment Fund ed il Business Investment Fund. Il primo consente investimenti di minore entità (in media 127.000 euro), su un periodo di 12-15 mesi, rimborsabile in rate mensili ad un tasso d'interesse compreso tra il 3-5%. Il secondo prevede investimenti più ingenti (in media 402.500 euro) per un periodo che può arrivare fino a 10 anni, rimborsabile in rate ad un tasso d'interesse del 5%. Per entrambi vengono richieste delle garanzie reali, solo in alcuni casi non viene richiesta alcuna garanzia,

ed alle imprese viene richiesta anche la presentazione del business plan.

### *La Qualità del portafoglio*

WDC dichiara di non aver avuto insolvenze finora e che, quindi, non raccoglie in maniera sistematica informazioni sui potenziali clienti prima di concedere un prestito.

### *I Rapporti con l'esterno*

WDC collabora con istituzioni finanziarie in modo informale ed occasionale, con università, con entità pubbliche ed internazionali, e con altre organizzazioni di economia sociale quali l'INAISE. Ha una sola filiale in cui lavorano 15 persone, 3 delle quali preposte ai servizi di credito.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Dillon House, Ballaghaderreen
<b>Telefono</b>	0907 61441
<b>Fax</b>	0907 61443
<b>Sito Web</b>	www.wdc.ie
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	Info@wdc.ie
<b>Referente</b>	Gillian Buckley

## 6. Esperienze di microfinanza in Italia

### 6.1. Banca del Piemonte S.p.A. - Piemonte

L'istituzione in breve	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria (banca)
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi finanziari
<b>Inizio attività di MF</b>	3 ottobre 2003
<b>Area servita</b>	Regione Piemonte
<b>Servizi offerti</b>	Microcredito
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone fisiche e giuridiche
<b>Capitale sociale (*)</b>	25.010.800 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	6.405.000 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	1.185.058.155 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	Soggetti privati

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione nel suo complesso ed all'esercizio 2002

#### *La Missione*

La Banca del Piemonte è una banca regionale indipendente. Offre prodotti finanziari, "solidità patrimoniale, serietà e prudenza, professionalità, riservatezza, gentilezza e rapidità nelle decisioni"; queste caratteristiche sono indicate come i pilastri sui quali la banca ha fondato, dal 1912, tutte le proprie attività.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Banca del Piemonte non ha identificato *ex ante* una categoria di clientela target che si vuole servire. Le prime istruttorie hanno riguardato persone fisiche immigrate; non è però assolutamente escluso l'accesso al microcredito a persone giuridiche (nella forma di società o cooperative), né tanto meno si vuole delimitare l'accesso ad alcune categorie in particolare (immigrati, donne, giovani o altro).

#### *I Servizi Offerti*

Banca del Piemonte offre tutti i prodotti finanziari tipica-

mente offerti da una banca commerciale. Il prodotto di microcredito, in particolare, consente alla banca di venire in contatto con una fascia di popolazione generalmente esclusa dall'offerta tradizionale di prodotti e servizi finanziari. In questo modo, una volta instaurato un rapporto professionalmente "sano", Banca del Piemonte si dichiara assolutamente favorevole e propositiva nel favorire l'accesso da parte del nuovo cliente a tutti i prodotti offerti.

Il prodotto di microcredito di fatto è per ora interpretato dalla banca come un "tradizionale" credito al consumo e, quantomeno nella fase iniziale, gode di condizioni privilegiate; il tasso passivo per il credito al consumo infatti, varia attualmente tra il 6.5% e il 7.5% mentre il TAEG per il prodotto di microcredito risulta pari al 4.61% più le spese legate all'apertura di conto corrente.

Tavola 5.6

Caratteristiche	Prodotto di microcredito
<b>Ammontare max. prestabile</b>	Non specificato
<b>Termine massimo</b>	36 mesi
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	3.75%, TAEG 4.61% (0.52 € per spese incasso rata più una percentuale dell'importo come assicurazione sulla vita del credito)
<b>Garanzie richieste</b>	Non necessariamente
<b>Documentazione richiesta</b>	Status di piena legalità da parte del soggetto richiedente il credito

Operativamente le pratiche sono indirizzate agli analisti di credito che svolgono una valutazione relativa alla componente finanziaria e patrimoniale ed alla sostenibilità dell'idea imprenditoriale.

La Banca del Piemonte ha 46 filiali in tutta la regione e gradualmente sarà possibile per il pubblico fare richiesta per un microcredito presso tutti gli sportelli.

### *Rapporti con l'esterno*

Un ruolo molto importante è quello svolto dalla parrocchia

S. Agostino e dalla Pastorale Migranti Caritas di Torino. Queste ultime, infatti, sono le strutture che lavorano a diretto contatto con la domanda potenziale e che hanno il compito di segnalare alla banca i potenziali clienti. Le parrocchie hanno il ruolo di "compilare" una scheda informativa nella quale sono raccolte le informazioni principali riguardo alle esperienze passate ed all'attività svolta dalle persone che stanno facendo richiesta per un credito.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Via Cernaia 7, 10121 Torino
<b>Telefono</b>	011 56 521
<b>Fax</b>	011 51 761 23
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.bancadelpiemonte.it">www.bancadelpiemonte.it</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:f.carnino@bancadelpiemonte.it">f.carnino@bancadelpiemonte.it</a>
<b>Referente</b>	Dott. Fabrizio Carnino

## 6.2. Banca Popolare Etica (filiale) - Treviso

L'istituzione in breve	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria (banca)
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi finanziari
<b>Inizio attività di MF</b>	25 ottobre, 2001
<b>Area servita</b>	Provincia di Treviso e zone limitrofe
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito e risparmio
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone in stato di disagio
<b>Numero clienti serviti (*)</b>	10.071
<b>Capitale sociale*</b>	11.269.603, 76 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	337.030 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	141.420.307 euro
<b>Numero soci/azionisti (*)</b>	17.372
<b>Soggetti finanziatori (*)</b>	Soggetti pubblici e privati

(\*) I dati si riferiscono alla Banca Popolare Etica a livello nazionale, nell'esercizio 2001

*La Missione*

Banca Etica <sup>(1)</sup> opera su tutto il territorio nazionale ed offre

<sup>(1)</sup> In passato Banca Etica ha firmato una convenzione con la Regione Emilia Romagna per l'erogazione di prestiti — c.d. *prestiti d'onore* — da parte dei Comuni della Regione aderenti alla convenzione a favore di soggetti svantaggiati.

La convenzione prevedeva l'erogazione di 3 miliardi di lire nel corso del triennio 1999-2001 ed una copertura della Regione in caso di mancato rimborso, su sollecito dei Comuni interessati.

L'ammontare massimo prestabile era di 12 milioni di lire (6.197 euro) con scadenza non superiore ai 4 anni e tasso di interesse pari all'Euribor (a sei mesi) più un punto percentuale.

A febbraio 2003, Banca Etica, aveva ancora 474 prestiti in essere per un totale di 1.001.418 euro.

A livello nazionale, Banca Popolare Etica sta sviluppando un prodotto specifico di microcredito. Un fondo di garanzia verrà alimentato nei prossimi mesi attraverso una percentuale sulle spese di commissione sostenute dal risparmiatore all'atto di acquisto dei fondi d'investimento di Etica Sgr. Tale

servizi finanziari a individui o gruppi di individui, associazioni, enti non-profit, cooperative ed imprese operanti nel terzo settore.

La filiale di Treviso di Banca Etica, nell'ottobre del 2001, ha siglato una convenzione con la Caritas di Treviso in base alla quale si sancisce una collaborazione per l'erogazione di micro-prestiti a persone che si trovino in stato di disagio, "applicando nel servizio bancario principi etici, stimolando ed incentivando un'economia non fine a se stessa ma che valorizzi la dimensione umana".

### *I Clienti/Beneficiari*

L'attività di microfinanza, quindi, si sviluppa nell'ambito di una collaborazione tra la Banca Etica e la Caritas ed è, per il momento, solamente in fase sperimentale (4 prestiti erogati) e limitata all'area di Treviso (vi sono altri accordi simili stipulati negli ultimi mesi da Banca Etica con singoli Comuni o Province). In base alla convenzione possono essere finanziate famiglie italiane o immigrate o singoli individui, residenti nel territorio della diocesi; il soggetto finanziato (o nel caso di famiglia, almeno un membro della stessa) deve essere titolare di un regolare contratto di lavoro.

### *I Servizi Offerti*

Banca Etica offre numerosi prodotti finanziari quali credito, risparmio e servizi di pagamento; inoltre fornisce ai propri clienti consulenza nella redazione del business plan, corsi di formazione ed assistenza tecnica; i crediti concessi servono a sostenere lo start up d'impresa, l'investimento in capitale circolante o in conto capitale.

Per quanto concerne l'attività di microcredito svolta nella filiale di Treviso, Banca Etica offre prestiti al fine di facilitare le famiglie nell'inserimento abitativo, di consentire l'acquisto di beni durevoli o di far fronte a spese straordinarie e legate a necessità improcrastinabili. Il finanziamento ha una durata

fondo di garanzia, costituito in Banca Popolare di Milano (socia di Etica Sgr.), coprirà i rischi del nuovo prodotto nella fase di sperimentazione sul mercato.

massima di due anni, un importo che può variare da 1.000 a 5.000 euro ed è soggetto ad un tasso fisso di interesse annuo del 5%; il beneficiario, inoltre, deve sostenere spese d'istruttoria pari a circa 26 euro ed aprire presso la banca un conto salvadanaio sul quale deve accreditare la propria busta paga.

Ogni finanziamento deve essere garantito almeno al 70% dal fondo di garanzia costituito dalla Caritas. Nella tavola che segue sono descritte brevemente le caratteristiche del prodotto offerto.

**Tavola 5.7**

Caratteristiche	Per investimenti
<b>Ammontare max. prestabile</b>	5.000 euro
<b>Termine massimo</b>	2 anni
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	5%
<b>Garanzie richieste</b>	Nessuna
<b>Documentazione richiesta</b>	Certificato di stato di famiglia, dichiarazione dei redditi, copia del contratto di affitto, documentazione bancaria
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	15 giorni

### *Rapporti con l'esterno*

Banca Etica intrattiene una fitta rete di rapporti con una pluralità di istituzioni finanziarie, in particolare banche popolari e banche di credito cooperativo.

Banca Etica inoltre collabora con molti enti pubblici, con numerose organizzazioni internazionali (quali Febea, Inaise e Sefea) e con l'università di Pisa.

Banca Etica pubblicizza la propria attività soprattutto attraverso l'azione capillare dei propri soci che, organizzati in circoscrizioni territoriali, condividono le idee, i valori, gli obiettivi di finanza etica della banca e ne promuovono, in prima persona, l'attività.

Molto importante è l'attività di diffusione che avviene attraverso l'organizzazione di convegni e conferenze o tramite interviste concesse a giornali, radio o televisione. Infine le riviste "Vita" e "Valori" dedicano ampio spazio alle iniziative portate avanti dalla banca.



<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Viale della Repubblica 193/i, 31100 Treviso
<b>Telefono</b>	0422.30.87.25
<b>Fax</b>	0422.42.62.93
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.bancaetica.com">www.bancaetica.com</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:Ufficio.treviso@bancaetica.com">Ufficio.treviso@bancaetica.com</a>
<b>Referente</b>	Davide Romano

## 6.3. CGM Finance - Brescia

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Consorzio di cooperative sociali iscritto all'albo degli intermediari finanziari.
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza, assistenza nella preparazione della richiesta di credito ad un istituto terzo, consulenza finanziaria personalizzata
<b>Inizio attività di MF</b>	20 marzo 1998
<b>Area servita</b>	Urbana, a livello nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito e risparmio e consulenza finanziaria personalizzata
<b>Tipologia di clienti</b>	Cooperative sociali, consorzi di cooperative sociali ed associazioni
<b>Numero clienti serviti</b>	196 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	1.236.336 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	3.691 euro
<b>Totale attivo</b>	10.228.185 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	200
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi privati, dei quali il 6% da imprese, il 13% da associazioni e cooperative socie in forma di quote di capitale sociale, l'81% in forma di libretti di deposito dei soci

*La Missione*

Raccogliere risparmio nel circuito della cooperazione sociale ed utilizzare tali risorse finanziarie per finanziare altre cooperative con maggiori difficoltà di accesso al credito.

*I Clienti/Beneficiari*

CGM Finance opera nel mondo del terzo settore, servendo cooperative sociali (di tipo A, che offrono servizi alle persone, e di tipo B, per il reinserimento lavorativo di soggetti svantaggiati), consorzi di cooperative sociali ed associazioni impegnate in attività lavorative nel settore dell'agricoltura, artigianato, commercio e servizi alle persone.

I crediti vengono concessi direttamente ai soggetti giuridici ed hanno come oggetto l'avviamento di imprese, gli investimenti di breve o lungo periodo o l'acquisto di beni di consumo.

### *I Servizi Offerti*

CGM Finance offre servizi di consulenza personalizzata e diversi prodotti di credito e risparmio rispondenti ad esigenze diverse delle cooperative e dei consorzi.

Per quanto riguarda il finanziamento vi sono tre tipologie di prodotto, diversi per ammontare prestabile, termine, garanzie e documentazione richiesta, destinazione potenziale.

Le *linee di finanziamento* sono una sorta di fido di cassa o usate per anticipo su fatture emesse nei confronti di Enti Pubblici, e rispondono alle esigenze di liquidità ordinaria dei clienti.

I *finanziamenti puri* vengono concessi per investimenti di breve o lungo periodo per l'acquisto di beni strumentali, attrezzatura, ampliamento dell'attività in corso.

Il *Fondo di Rotazione Vismara*, invece, nasce per volontà del Consorzio Nazionale Gino Mattarelli (del quale CGM Finance è il braccio finanziario operativo). I finanziamenti concessi permettono ai consorzi territoriali di sottoscrivere la quota di capitale sociale al consorzio e pagarla poi nell'arco di 12 mesi a CGM Finance (che anticipa il denaro al Consorzio Nazionale). Il Consorzio Nazionale costituisce pegno a garanzia sul Fondo di Rotazione per un importo pari ai finanziamenti erogati.

Per tutte le tipologie di prodotti le garanzie da richiedere vengono valutate caso per caso (garanzie personali, deposito in c/c vincolato, canalizzazione di crediti su conto corrente acceso presso Banca Popolare Etica, ecc.).

Nella tavola che segue vengono descritti i termini finanziari dei tre prodotti di credito.

Tavola 5.8

Caratteristiche	Linee di finanziamento	Finanziamenti puri	Fondo di Rotazione Vismara
<b>Ammontare prestabile</b>	Non definito	Non definito	5.000 euro
<b>Ammontare prestato più frequentemente</b>	60.000 euro	50.000 euro	5.000 euro
<b>Termine min./max.</b>	12 mesi /12 mesi	2-3 mesi / 4 anni	12 mesi
<b>Tasso di interesse</b>	Minimo Bce+2% Massimo Bce +3,25%	Minimo Bce+ 2% Massimo Bce +3,25%	0 %
<b>Costi fissi applicati</b>	104 euro per istruttoria pratiche 30 euro spese annue per tenuta conto		Nessuno
	1 euro per operazione	—	
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	30 giorni	30 giorni	30 giorni
<b>Documentazione richiesta</b>	Movimentazioni bancarie Bilancio d'esercizio		Nessuna

Nel corso dell'ultimo esercizio sono stati erogati complessivamente 96 crediti per un ammontare totale di 6.653.348 euro.

A fronte dei finanziamenti concessi si è avuta una raccolta di risparmio per un totale complessivo di 7.856.120 euro. La raccolta di risparmio avviene attraverso l'offerta di tre strumenti di deposito descritti sinteticamente nella tavola seguente (Tav. No. 5.9).

Tavola 5.9

Caratteristiche	Deposito libero	Deposito vincolato	Deposito con vincolo rotativo
<b>Termine minimo</b>	Non definito	6 mesi	6 mesi
<b>Tasso di interesse</b>	Bce - 0,75%	Bce - 0,50%	Bce - 0,50%
<b>Accredito interessi</b>	Annuale		
<b>Costi fissi applicati</b>	0,50 euro per ogni operazione ordinata dal cliente 30 euro spesa per tenuta conto annuale		

### *La Qualità del portafoglio*

CGM Finance opera con un tasso di rimborso del 100%, comunque raccogliendo le informazioni sulla clientela a rischio attraverso il consorzio nazionale CGM o dai consorzi territoriali.

Tra le problematiche riscontrate nella gestione dei rimborsi dei finanziamenti vengono segnalati i lunghissimi tempi di incasso delle fatture concesse dalle cooperative (per quanto riguarda le linee di finanziamento).

### *Rapporti con l'esterno*

CGM Finance impiega a tempo pieno 3 persone che si occupano sia dell'area credito che dell'area risparmio. L'ufficio è aperto 40 ore alla settimana.

L'attività viene promossa attraverso il Consorzio Nazionale, la rete relazionale dei consorzi delle cooperative sociali, e attraverso il sito internet.

CGM Finance mantiene rapporti di collaborazione stabili con Banca Popolare Etica, e rapporti occasionali con l'Università di Brescia.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Via Presolana n.54-25126 Brescia
<b>Telefono</b>	++39 030.28.07.466
<b>Fax</b>	030.377.67.98
<b>Sito Web</b>	www.cgmfinance.it
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	cgmfinance@consorziocgm.it
<b>Referente</b>	Marco Zucchini

#### 6.4. Compagnia di San Paolo - Campania, Lazio, Liguria e Piemonte

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione di origine bancaria
<b>Attività principale</b>	La Compagnia è attiva nella ricerca scientifica, economica e giuridica, nell'istruzione, nell'arte, nella conservazione e valorizzazione dei beni e delle attività culturali, nella sanità e nell'assistenza alle categorie sociali deboli
<b>Inizio attività di MF</b>	21 ottobre 2003 sul territorio dell'Arcidiocesi di Torino, a seguire sugli altri territori
<b>Area servita</b>	Nazionale, in particolare il progetto di MF è attivo sul territorio dell'Arcidiocesi di Torino (che comprende molti comuni della Provincia di Torino e alcuni comuni delle province di Asti e Cuneo), sulle province di Roma, Napoli e Genova
<b>Servizi offerti</b>	Microcredito e servizi di accompagnamento
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone fisiche e giuridiche (cooperative sociali, piccole cooperative sociali, società di persone)
<b>Numero clienti serviti</b>	1 nel 2003 - (il progetto era in fase di avvio)
<b>Capitale sociale (*)</b>	4.841.928.527 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	43.204 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	5.293.876.314 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	Compagnia di San Paolo

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione (2002) nel suo complesso

#### *La Missione*

La Compagnia di San Paolo prosegue con orgoglio le tradizioni civiche e filantropiche che erano proprie dell'Istituto Bancario San Paolo, e dialoga e collabora con molte istituzioni pubbliche locali, nazionali ed europee. È membro attivo della società civile, un soggetto senza fini di lucro che, pur essendo privato, persegue finalità di interesse pubblico e di utilità sociale, allo scopo di favorire lo sviluppo civile, culturale ed economico delle comunità in cui opera.

In particolare, la Compagnia di San Paolo è attiva nei settori della ricerca scientifica, economica e giuridica; del-

l'istruzione; dell'arte; della conservazione e valorizzazione dei beni e delle attività culturali e dei beni ambientali; della sanità; dell'assistenza alle categorie sociali deboli. In questi ambiti, la Compagnia definisce i suoi obiettivi attraverso una programmazione pluriennale ed annuale, operando sia attraverso lo strumento delle erogazioni a soggetti che propongano progetti coerenti con i suoi programmi, sia attraverso altre modalità, tra le quali l'azione dei suoi "enti strumentali", che operano direttamente in vari settori di attività della fondazione.

### *I Clienti/Beneficiari*

Il progetto si rivolge a persone italiane e straniere che intendano sviluppare una attività o seguire percorsi di formazione finalizzati all'occupazione ma che, per cause diverse, hanno difficoltà nell'accesso al credito. Nelle diverse province la collaborazione con i vari enti porta ad una sorta di specializzazione verso una determinata popolazione target costituita dai beneficiari tipici dell'attività degli enti, in particolare i giovani disoccupati in Campania, le donne nella provincia di Roma, gli immigrati nella provincia di Torino.

### *Servizi Offerti*

Con il progetto "Microcredito Sociale" la Compagnia offre un prodotto di microcredito ed un servizio di accompagnamento nella fase post-credito. I progetti che si vogliono finanziare devono avere un evidente interesse sociale, essere auto sostenibili, contribuire ad elevare le condizioni di vita delle persone coinvolte. Le condizioni contrattuali sono agevolate e non vi è la richiesta di alcuna garanzia patrimoniale o personale.

Tavola 5.10

Caratteristiche	Prodotto di microcredito
<b>Ammontare prestabile</b>	1.000 - 35.000 euro
<b>Termine massimo</b>	18 - 60 mesi
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	Variabile in funzione della durata, EURO I.R.S. (curva Interest Rate Swap) + 0.50%
<b>Garanzie richieste</b>	Non necessariamente
<b>Documentazione richiesta</b>	Status di piena legalità da parte del soggetto richiedente il credito

### *Rapporti con l'esterno*

Il progetto è stato costruito basandosi sulla partecipazione istituzionale di alcuni "enti di riferimento" che sono: per il territorio di Torino l'"Arcidiocesi di Torino - Ufficio Pastorale Sociale e del Lavoro", per la Provincia di Genova la "Fondazione Antiusura Santa Maria del Soccorso onlus", per la Provincia di Napoli la "Fondazione S. Giuseppe Moscati onlus" e per la Provincia di Roma la "Fondazione Risorsa Donna". Questi enti lavorano costantemente a stretto contatto con quelle fasce di popolazione che rappresentano la domanda potenziale per i prodotti finanziari offerti dal progetto. Presso questi enti collaborano le "reti di prossimità" della Compagnia costituite da associazioni di donne immigrate (per la provincia di Roma) e da volontari (ex funzionari e dirigenti del settore bancario o industriale), i quali assolvono ad un'azione di accompagnamento e di consulenza verso i soggetti beneficiari degli interventi, anche nella fase successiva all'erogazione del credito. La Compagnia ha devoluto a ciascuno dei quattro enti di riferimento una somma di € 400.000 che gli stessi hanno successivamente fatto confluire in altrettanti fondi di garanzia costituiti presso Sanpaolo IMI (per il territorio dell'Arcidiocesi di Torino e per le province di Roma e Genova) e presso Sanpaolo Banco di Napoli (per la provincia di Napoli). Alle banche, una volta ricevuta la documentazione prodotta nella fase istruttoria, spetta la decisione finale circa l'erogazione dei crediti.



<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Corso Vittorio Emanuele II, 75-0128 Torino
<b>Telefono</b>	+39.011.5596911
<b>Fax</b>	+39.011.5596976
<b>Sito Web</b>	www.compagnia.torino.it
<b>Indirizzi di posta elettronica</b>	luigi.morello@compagnia.torino.it daniela.gregnanin@compagnia.torino.it
<b>Referenti</b>	Dott. Luigi Morello e dott.sa Daniela Gregnanin

6.6. *Fondazione San Carlo - Milano*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione ONLUS
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1 luglio 1999
<b>Area servita</b>	Urbana, a livello regionale
<b>Servizi offerti</b>	Prodotto di credito con consulenza pre e post finanziamento
<b>Tipologia di clienti</b>	Non c'è una clientela specifica, ma rivolge particolare attenzione agli immigrati
<b>Numero clienti serviti</b>	121 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	103.291 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	+ 8.505 euro
<b>Totale attivo</b>	4.404.237 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	100 % istituti finanziari (donazioni a fondo perduto)

*La Missione*

Supporto alle fasce deboli della popolazione (anche immigrati) nella fase di ricerca dell'alloggio e del lavoro.

*I Clienti/Beneficiari*

La Fondazione concede finanziamenti ad individui singoli in difficoltà desiderosi di avviare o potenziare un'attività imprenditoriale in qualunque settore economico, da svilupparsi nella città di Milano e dintorni. I finanziamenti possono, oltre che essere destinati all'avvio di attività microimprenditoriali o all'acquisto di beni strumentali in corso di attività, soddisfare esigenze di consumo o di acquisto/affitto della prima casa.

*I Servizi Offerti*

I finanziamenti concessi dalla Fondazione sono normalmente di ammontare pari a 7.500 euro con termine del finanziamento pari a 36 mesi. Il rimborso è rateizzato in quote costanti ed il tasso d'interesse applicato è del 3,5%, senza alcun costo fisso per le pratiche di istruttoria (condotta da volontari

specializzati). Il tempo medio necessario per l'erogazione del prestito è di 30 giorni. Non vengono richieste garanzie ma una approfondita documentazione: movimentazioni bancarie (se il cliente possiede un conto bancario o simile), informazioni ed eventuale documentazione relativa a crediti richiesti ad altre banche, documentazione fiscale, contratto di lavoro, contratti per la fornitura di servizi e il business plan del progetto da finanziare. Inoltre la Fondazione svolge un servizio di ascolto, supporto e informazione per coloro che, trovandosi in difficoltà finanziarie personali o familiari, possono accedere al fondo preventivo della Fondazione Lombarda Antiusura. Recentemente (gennaio 2003) la Fondazione ha svolto anche attività di consulenza per lo sviluppo della microimpresa (business plan, ricerca finanziamenti...), all'interno del "Progetto Multimisura" finanziato dalla Regione Lombardia. I beneficiari dei servizi di consulenza vengono indirizzati alle diverse organizzazioni dalla Regione. Ogni beneficiario dispone di un buono da poter spendere in consulenza presso una delle organizzazioni accreditate dalla stessa Regione Lombardia. Si sono finora rivolti alla Fondazione San Carlo due microimprenditori che hanno già beneficiato del servizio.

### *La Qualità del portafoglio*

La Fondazione opera con un alto tasso di insolvenza, pari al 50% dei crediti erogati, legato essenzialmente ad un problema di gestione del portafoglio prestiti. Sono stati finora concessi 50 crediti per un totale di 227.509 euro.

Non vengono svolte particolari attività di monitoraggio dell'ampia porzione di clientela a rischio (può capitare che alcuni beneficiari spariscano subito dopo l'erogazione del prestito), né raccolte particolari informazioni sulla stessa.

### *Rapporti con l'esterno*

Sono impiegate nel programma di MF principalmente 5 persone, le quali svolgono l'attività in forma completamente volontaria e gratuita. Il servizio è disponibile presso la Fondazione stessa, complessivamente per 15 ore alla settimana.

La Fondazione promuove la sua attività e ricerca nuovi clienti attraverso i servizi della Caritas Ambrosiana (dalla quale

la Fondazione è supportata e promossa) e le Parrocchie dislocate sul territorio (in accordo con la Diocesi di Milano).

Essa opera attraverso una fitta rete relazionale che interessa istituti finanziari, università ed enti pubblici. Per quanto riguarda gli istituti finanziari la Fondazione ha rapporti formalizzati ma occasionali con la Banca Popolare di Milano, Unicredit e la Banca Popolare Etica.

Collabora con le Università e mantiene rapporti stabili con diversi comuni dell'area milanese. Inoltre ha sviluppato negli anni interessanti collaborazioni con diversi attori del mondo non-profit.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Via della Signora, 1-20122 Milano
<b>Telefono</b>	02 76017040 - 02 76017360
<b>Fax</b>	02 76395987
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.fondazionescarlo.it">www.fondazionescarlo.it</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:info@fondazionescarlo.it">info@fondazionescarlo.it</a>
<b>Referente</b>	Lorenzo Trovati

6.7. MAG - Consorzio Finanza Solidale <sup>(2)</sup> - Venezia

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituto di intermediazione finanziaria non bancaria (CFS) Società cooperativa a responsabilità limitata (MV)
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza (CFS)
<b>Inizio attività di MF</b>	1995
<b>Area servita</b>	Urbana, a livello locale
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito (CFS) e risparmio (MV)
<b>Tipologia di clienti</b>	Cooperative, associazioni ed altre organizzazioni non profit
<b>Numero clienti serviti</b>	26 (CFS) nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	579.274 euro (CFS)
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	9.720 euro (CFS)
<b>Totale attivo (*)</b>	1.130.406 euro (CFS)
<b>Numero soci/azionisti (*)</b>	38 (CFS) e 340 (MV)
<b>Soggetti finanziatori</b>	Consorzio Finanza Solidale: 100% cooperative Mag Venezia: 93% individui e famiglie, 4 associazioni e/o fondazioni, 3% cooperative in forma di quote di capitale e depositi

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione per l'esercizio 2001

*La Missione*

Sostenere attività sociali, culturali e produttive che operano nel campo dell'ecologia, del pacifismo, della non violenza, della solidarietà, delle pari opportunità per i soggetti socialmente "deboli".

*I Clienti/Beneficiari*

Il Consorzio Finanza Solidale eroga finanziamenti solo a

<sup>(2)</sup> Mag Venezia e Consorzio Finanza Solidale sono due entità giuridicamente distinte (la prima raccoglie il risparmio, la seconda eroga i finanziamenti) che operano però, in sostanza, come un'unica istituzione di microfinanza. Per questa ragione sono analizzate nella medesima scheda, indicando con MV i dati che si riferiscono a Mag Venezia e con CFS i dati relativi al Consorzio Finanza Solidale.

entità giuridiche: cooperative, associazioni ed organizzazioni non-profit. I finanziamenti sono generalmente rivolti al settore dei servizi alle persone e dei servizi alle imprese ed indirizzati ad attività in fase di avvio o per soddisfare bisogni di liquidità per investimenti a breve termine (acquisto di attrezzature e strumenti).

Mag Venezia offre prodotti di risparmio a persone giuridiche (associazioni e cooperative) e ad individui e famiglie (che costituiscono oltre il 90% dei depositi)

### *I Servizi Offerti*

Il Consorzio Finanza Solidale eroga finanziamenti per un ammontare compreso, generalmente, fra i 20.000 ed i 25.000 euro. Il termine dei crediti concessi varia da 90 giorni a 7 anni e mezzo ed il termine più frequente è di 3 anni.

Il tasso di interesse è del 6,5-7% (a seconda del progetto e del soggetto finanziato) ed il rimborso può avvenire in quote o in un'unica soluzione. L'apertura delle pratiche costa 52 euro ed il credito viene erogato mediamente in 30 giorni.

Vengono richieste garanzie personali ed una documentazione contenente: business plan, documenti fiscali, documenti relativi a crediti precedentemente richiesti ad altri enti.

Nel corso dell'ultimo esercizio sono stati concessi 26 crediti per un totale complessivo di 996.352 euro. Mag Venezia offre ai suoi risparmiatori 3 tipi di deposito, sinteticamente presentati nella tavola che segue (Tav. No. 5.11).

**Tavola 5.11**

Caratteristiche	Deposito libero	Deposito vincolato	Deposito Formica
<b>Termine minimo</b>	Non definito	12 mesi	12 mesi
<b>Tasso di interesse</b>	1,5%	2%	2%
<b>Accredito interessi</b>	Annuale		
<b>Deposito obbligatorio</b>	No	No	Almeno 25 euro al mese

### *La Qualità del portafoglio*

Il Consorzio opera con un elevato tasso di rimborso, pari al

96,2%, pur non disponendo di un sistema apposito di gestione delle informazioni sulla clientela a rischio.

### *Rapporti con l'esterno*

Il Consorzio Finanza Solidale impiega due persone, di cui una impegnata nell'amministrazione e l'altra nell'area crediti. Attualmente sono aperti due uffici al pubblico per 16 ore alla settimana.

L'attività di Mag Venezia, e conseguentemente quella del Consorzio, è promossa attraverso volantini e passaparola fra soci ed operatori del terzo settore e eventi pubblici dedicati alla finanza etica.

La Mag Venezia collabora occasionalmente con la Facoltà di Economia dell'Università di Venezia e mantiene rapporti continuativi con il Comune e la Provincia di Venezia.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Via Trieste 82/c-30175 Marghera (Ve)
<b>Telefono</b>	+39 041.53.81.479
<b>Fax</b>	+39 041.53.88.190
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.magvenezia.org">www.magvenezia.org</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:magve@libero.it">magve@libero.it</a>
<b>Referente</b>	Giorgio Fiorese

## 6.8. MAG Servizi - Verona

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria non bancaria - società cooperativa a responsabilità limitata
<b>Attività principale</b>	La principale attività è la consulenza al terzo settore. L'erogazione diretta di servizi di microfinanza rappresenta solo una piccola parte dell'attività
<b>Inizio attività di MF</b>	1978, con la nascita della Mag Società Mutua per l'Autogestione
<b>Area servita</b>	Urbana e rurale, a livello regionale
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito e risparmio, servizio di consulenza a cooperative ed associazioni
<b>Tipologia di clienti</b>	Cooperative ed enti non profit
<b>Numero clienti serviti</b>	200 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	208.760 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	- 7.989 euro
<b>Totale attivo</b>	793.147 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	303
<b>Soggetti finanziatori</b>	100% individui e famiglie

*La Missione*

Raccogliere risparmio fra i soci e finanziare progetti presentati da realtà associate alla Mag (associazioni e cooperative). Assistere gli operatori del terzo settore.

*I Clienti/Beneficiari*

La cooperativa finanzia solamente (per vincoli legislativi e per scelta politica) cooperative e associazioni non-profit socie della Mag Verona.

Tutti i settori economici sono interessati dai finanziamenti, che sono rivolti sia ad attività in fase di start-up che a progetti in espansione. Vengono anche concessi prestiti per l'acquisto di beni di consumo.

Per quanto riguarda il risparmio, essa raccoglie attraverso libretti di risparmio da soci, persone giuridiche e fisiche. I soci



possono depositare (nonostante la cooperativa non sia un intermediario finanziario) in quanto l'attività di raccolta del risparmio non costituisce un'attività caratterizzante la cooperativa stessa.

### *I Servizi Offerti*

La cooperativa Mag Servizi offre finanziamenti alle cooperative ed associazioni fino ad un ammontare massimo di 70.000 euro (e minimo di 10.000 euro). L'ammontare più frequentemente prestato è 20.000 euro ed il termine più comune del prestito è pari a 3 anni (la scadenza può variare dai 2 ai 5 anni),

Il rimborso è rateizzato con quote costanti ed il tasso di interesse pari all'8,5%, senza altri costi fissi applicati. Per il prestito, concesso normalmente entro 60 giorni dal momento della consegna della domanda, vengono richieste garanzie personali ed una documentazione contenente: documenti fiscali, contratto di lavoro, business plan indicante ogni aspetto riguardante il ritorno economico-finanziario e di impatto sociale del progetto da finanziare.

Nel corso dell'ultimo esercizio sono stati concessi 13 prestiti per un ammontare di 347.736 euro.

Per quanto riguarda il risparmio, la cooperativa offre due tipologie di libretti di deposito differenti.

I risparmiatori sono 110 per un risparmio totale pari a 541.373 euro.

Nella tavola seguente sono sintetizzate le caratteristiche dei due prodotti offerti.

**Tavola 5.12**

Caratteristiche	Libretto Libero	Libretto Vincolato
<b>Termine minimo</b>	12	12
<b>Termine massimo</b>	60	60
<b>Accredito interessi</b>	Annuale	Annuale
<b>Tasso di interesse</b>	Media rendimento dei titoli di stato - 2%	Media rendimento dei titoli di stato - 1,5%
<b>Costi fissi per spese annuali di gestione</b>	5,16 euro	5,16 euro

### *La Qualità del portafoglio*

La cooperativa ha un tasso di rimborso sui prestiti stimato intorno al 90% e gestisce i clienti in difficoltà ed a rischio attraverso un continuo ed intenso rapporto relazionale con le realtà finanziate, che in quanto socie della Mag Servizi sono parte attiva dell'istituzione stessa.

### *Rapporti con l'esterno*

La cooperativa impiega per la sua attività 9 persone, dei quali solamente una si dedica alla concessione dei finanziamenti e gestione dei rimborsi e all'area risparmio, mentre le restanti otto sono impegnate in attività di consulenza ed appoggio al terzo settore. L'ufficio per il pubblico è aperto 24 ore alla settimana.

La Mag Servizi promuove la propria attività con messaggi sui giornali e periodici e attraverso il passaparola ed i contatti instaurati dai propri soci con istituzioni terze operanti sul territorio (cooperative, associazioni, enti pubblici).

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	Via Camuzzoni, 1-37138 Verona
<b>Telefono</b>	++39 045.81.00.279
<b>Fax</b>	++39 045.57.52.13
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.magverona.org">www.magverona.org</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:magmutua@tin.it">magmutua@tin.it</a>
<b>Referente</b>	Mariangela Zardini

## 6.9. MAG2 Finance - Milano

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria non bancaria - società cooperativa a responsabilità limitata
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1996 (la cooperativa nasce il 19-11-1980)
<b>Area servita</b>	Sia urbana che rurale, su tutto il territorio italiano
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone fisiche e giuridiche escluse dal circuito tradizionale del credito e che svolgono attività di rilevanza sociale
<b>Numero clienti serviti</b>	81 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	2.496.174
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	45.807 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	2.869.502 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	1035 (al gennaio 2003)
<b>Soggetti finanziatori</b>	86% individui/famiglie, 16% persone giuridiche (attraverso sottoscrizione di quote di capitale della cooperativa)

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione per l'esercizio 2001

*La Missione*

Promuovere, attraverso l'attività finanziaria, lo sviluppo del territorio, coerentemente con i valori di responsabilità sociale, partecipazione, solidarietà e fiducia, trasparenza, integrità ed efficienza.

La Mag2 agisce per: offrire a chi, singolo individuo o organizzazione, è escluso da tutti gli altri circuiti di credito, perché discriminato, la possibilità di accedere a microfinanziamenti; offrire a singoli individui ed organizzazioni, prioritariamente non-profit, la possibilità di accedere a microfinanziamenti per lo sviluppo di attività imprenditoriali con finalità etiche; offrire a soci e gruppi di soci la possibilità di favorire lo sviluppo economico locale attraverso la scelta di re-impiego dei propri investimenti; sensibilizzare le persone al valore etico

di tutte le scelte economiche: investimento, risparmio e consumo.

### *I Clienti/Beneficiari*

La cooperativa concede finanziamenti a persone fisiche e giuridiche escluse dai servizi offerti dagli istituti tradizionali di credito (individui, cooperative, associazioni, imprese).

Le attività finanziate appartengono ai seguenti ambiti: sociale, commercio equo e solidale, ambiente ed ecologia, prodotti biologici e naturali, editoria indipendente, cultura e tempo libero.

I finanziamenti sono rivolti ad imprese in fase di avvio o per investimenti di breve e lungo termine (rinnovo o sostituzione di attrezzature e strumenti operativi, ampliamento dell'attività) e vengono concessi sia attraverso costituzione di gruppi solidali che individualmente.

### *I Servizi Offerti*

Mag2 Finance offre ai suoi clienti piccoli finanziamenti, normalmente intorno ai 3.000 euro (un ammontare che non ecceda comunque il 5% del capitale sociale, nel caso di associazioni e cooperative). Nella grande maggioranza dei casi i crediti concessi hanno un ammontare compreso fra i 2.000 ed i 25.000 euro e molto rari sono i casi di crediti superiori ai 50.000 euro.

I finanziamenti hanno un termine massimo di 36 mesi e frequentemente hanno il termine compreso fra 18 e 36 mesi. Il tasso di interesse è fisso e pari al 10% e le quote di rimborso sono costanti e mensili.

Le spese di istruttoria ammontano all'1,5% del capitale prestato. La valutazione economica-sociale del progetto da finanziare è svolta da Agemi S.p.A, società nata in seno alla Mag2 Finance come finanziaria etica e solidale rivolta principalmente al settore non-profit, specializzata in consulenza ed istruttoria per il terzo settore.

Le garanzie richieste sono fideiussioni da parte di sostenitori del progetto (gli stessi soci Mag2 presentano ed appoggiano con garanzia personale i progetti da finanziare) e al soggetto da finanziare viene richiesta la documentazione fiscale, il con-

tratto di lavoro (o la busta paga), la documentazione relativa a crediti precedentemente richiesti ad altri istituti, il business plan ed il bilancio d'esercizio, nel caso di persone giuridiche.

Tra la richiesta di credito e l'erogazione normalmente intercorrono 20 giorni.

Nel corso del 2002 erano in atto 81 finanziamenti per un ammontare pari a circa 2 milioni di euro.

### *La Qualità del portafoglio*

La Mag2 Finance ha un tasso di rimborso di crediti pari al 90%, dove con il 10% restante si intendono i finanziamenti problematici per dilazione dei tempi di rimborso, difficilmente poi causa di perdita reale del capitale impiegato.

La Mag2 tutela il denaro investito attraverso un costante aggiornamento delle situazioni problematiche ed una altrettanto costante ricerca di contatti con i clienti per risolvere situazioni di difficoltà nel rimborso.

### *Rapporti con l'esterno*

Lo staff di Mag2 Finance è composto da 4 persone delle quali 2 operanti nell'area crediti ed una a contatto con il pubblico. Vi è un ufficio a Milano aperto al pubblico 40 ore alla settimana.

La Mag 2 Finance pubblicizza i suoi prodotti attraverso messaggi su periodici ("Valori", il proprio bollettino informativo) e volantini distribuiti dai soci a conoscenti/amici e a manifestazioni aperte al pubblico.

La promozione dell'attività più in generale svolta avviene principalmente in tre direzioni: cura e crescita del rapporto con i soci (che sono i più efficaci "strumenti" di sviluppo e promozione); creazione di visibilità della Cooperativa (cura delle relazioni esterne); collaborazione con altri soggetti (organizzazioni di vario tipo) con i quali si condivide l'impegno sociale.

Spinta da un atteggiamento di collaborazione sul territorio, la Mag2 sviluppa attività con le Università e lavora a stretto contatto con le due società del "gruppo Mag2": Servizi Infomag s.c.r.l. e Agemi S.p.A. Inoltre, Mag2 Finance è partner principale, responsabile e garante economico del progetto nonché intestatario del fondo pilota per la concessione del microcre-

dito nel progetto "Equal Credit" (nato a seguito di un bando promosso dalla DG XVI dell'U.E e mirato allo sviluppo di strumenti finanziari capaci di soddisfare le esigenze delle realtà locali). A questo progetto di analisi e sviluppo di prodotti microfinanziari la Mag2 collabora con altre sei organizzazioni operanti nel tessuto urbano e suburbano di sei città europee: Lancashire (GB), Liverpool (GB), Berlino (D), Hordaland (NOR), Hainaut (F), Marsiglia (F), Bruxelles (B).

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Via Angera, 3 - 20125 Milano
<b>Telefono</b>	02/66.96.355
<b>Fax</b>	02/66.97.728
<b>Sito Web</b>	www.mag2.it
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	magfin@tiscali.it
<b>Referente</b>	Giovanni Acquati (presidente della cooperativa)

## 6.10. MAG 4 Piemonte - Torino

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di intermediazione finanziaria non bancaria - società cooperativa a responsabilità limitata
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	19 maggio 1985
<b>Area servita</b>	Prevalentemente urbana, nel Nord-Ovest dell'Italia
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito e risparmio, servizio di consulenza a cooperative ed associazioni
<b>Tipologia di clienti</b>	Cooperative, associazioni, società di mutuo soccorso (Sms)
<b>Numero clienti serviti</b>	140 nel 2001 e 171 nel 2002
<b>Capitale sociale (*)</b>	766.000 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	+ 17.139 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	2.531.000 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	980 (persone fisiche e giuridiche)
<b>Soggetti finanziatori</b>	70% cooperative ed associazioni, 30% individui/famiglie

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione per l'esercizio 2001

*La Missione*

Offrire servizi finanziari e di consulenza alternativi per favorire lo sviluppo e l'incremento occupazionale attraverso la cooperazione, l'autogestione e l'associazionismo di base.

*I Clienti/Beneficiari*

La cooperativa, per vincoli legislativi, ma anche per scelta politica, serve solamente persone giuridiche che siano cooperative, associazioni o società di mutuo soccorso socie della cooperativa stessa (nonostante il suo capitale sia composto anche da quote di capitale appartenenti a persone fisiche).

Le entità finanziate operano complessivamente in tutti i settori economici ed i prestiti vengono erogati a seguito di un'attenta istruttoria relativa al progetto da finanziare ed alla struttura istituzionale (verifica dei rapporti interni di potere,

comprovata uguaglianza di diritto e di fatto fra i soci e fra i lavoratori).

### *I Servizi Offerti*

La cooperativa Mag 4 offre alle cooperative, associazioni e Sms socie servizi di consulenza, credito e risparmio.

La consulenza è rivolta a qualunque istituzione interessata allo sviluppo ed alla riorganizzazione della propria attività. L'esperienza maturata negli anni dagli operatori di Mag 4 nel campo del non-profit permette loro di confrontarsi ed assistere realtà nascenti o in cerca di consolidamento nel terzo settore. Esistono due prodotti di credito, finanziamento per investimenti e finanziamento per liquidità, diversi fra loro solo per un punto percentuale nel tasso di interesse (minore per investimenti) e per la modalità di rimborso (rate periodiche per "investimenti", unica soluzione per "liquidità"). È interessante sottolineare che il tasso di interesse aumenta all'aumentare della grandezza del cliente e del finanziamento richiesto: per investimenti le piccole realtà pagano il 7,75%, le medie il 9%, le grandi l'11%, per liquidità un punto percentuale in più per ogni tipologia. Questa strategia risponde allo spirito della Mag 4, secondo il quale le realtà più grandi e consolidate devono assumersi i costi maggiori per favorire lo sviluppo e la crescita delle piccole realtà.

Per quanto riguarda le garanzie, la Mag 4 non richiede garanzie reali ma fidejussioni personali senza obbligo solidale tra i fideiussori (ognuno paga fino al raggiungimento della quota procapite definita nel contratto) e con scadenza a cinque anni dalla fine del piano di rientro, per un importo complessivo pari al 150% del finanziamento e con importo singolo non superiore a 15.000 euro. L'obiettivo è quello di coinvolgere quanto più soggetti fideiussori possibili, affinché la richiesta di credito sia largamente appoggiata al momento della presentazione e la responsabilità della riuscita del progetto sia suddivisa nel momento dell'eventuale concessione.

Nella tavola che segue sono sintetizzate le principali caratteristiche dei prodotti di credito offerti.



Tavola 5.13

Caratteristiche	Per investimenti	Per liquidità
<b>Ammontare massimo prestabile</b>	150.000 euro	150.000 euro
<b>Termine massimo</b>	5 anni	5 anni
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata	Unica soluzione
<b>Tasso di interesse</b>	7,75 - 9 - 11 %	8,75 - 10 - 12 %
<b>Garanzie richieste</b>	Fideiussioni personali senza obbligo solidale (< 15.000 euro)	
<b>Documentazione richiesta</b>	Bilancio, presentazione realtà e progetto, autocertificazione altri debiti in essere	
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	45 giorni	45 giorni

Per quanto riguarda il risparmio, la cooperativa offre libretti di deposito a spese nulle ed accredito interessi annuale, a tasso di interesse attivo per il cliente pari al 4,1% per le appartenenti al "Gruppo Mag" (6 cooperative di Torino che hanno uno stretto legame di collaborazione e promozione dell'attività di Mag 4), e pari all'1,5% per le altre persone giuridiche socie. Nel 2001 il risparmio ammontava a 1.645.732 euro.

### *La Qualità del portafoglio*

L'istituzione presenta un elevato tasso di rimborso pari al 98,8% dei crediti concessi, risultato di un paziente lavoro di riprogrammazione dei crediti problematici per venire incontro ai soggetti in difficoltà. Per la gestione dei clienti rischiosi essa utilizza un "libro nero".

### *Rapporti con l'esterno*

La Mag 4 opera con 3 lavoratori dipendenti, dei quali 2 a contatto con il pubblico. Vi è un unico ufficio (anche sede legale) aperto al pubblico 40 ore alla settimana.

La Mag 4 sviluppa la promozione dei prodotti offerti attraverso il passaparola di soci e clienti e con la distribuzione capillare di materiale informativo (per esempio presso le sedi delle cooperative ed associazioni socie).

La Mag 4 appartiene ad una rete articolata di enti non profit,

dei quali essa può essere considerata il "salvadanaio". La cooperativa enumera circa 200 enti non profit fra i suoi soci ed è presente sul territorio locale attraverso la promozione e la realizzazione di incontri e percorsi formativi sulla finanza socialmente responsabile. A tal fine la cooperativa mantiene rapporti con la Provincia e l'Università degli Studi di Torino. MAG 4 è cliente della BCC di Casalgrasso e socia fondatrice della Banca Popolare Etica.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Via Brindisi, 15 - 10152 Torino
<b>Telefono</b>	011 52 17 212
<b>Fax</b>	011 43 58 953
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.mag4.it">www.mag4.it</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:info@mag4.it">info@mag4.it</a>
<b>Referente</b>	Lorenzo Vinci (presidente della cooperativa)

### 6.11. Regione Toscana (area responsabilità sociale e pari opportunità) - Firenze

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Ente pubblico
<b>Attività principale</b>	Promozione di attività e convegni inerenti all'area responsabilità sociale e pari opportunità. Assistenza nella preparazione della richiesta di credito a istituti terzi e servizi informativi sulla microfinanza alle neo-imprenditrici
<b>Inizio attività di MF</b>	2001
<b>Area servita</b>	Urbana e rurale, a livello regionale
<b>Servizi offerti</b>	Accompagnamento nell'iter di accesso a istituti finanziari, assistenza tecnica e corsi di formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Soggetti bisognosi di accompagnamento: immigrati, portatori di handicap, giovani, anziani, studenti, gruppi familiari
<b>Numero clienti serviti</b>	In media 400 utenze all'anno dal 2001
<b>Soggetti finanziatori</b>	100% fondi della Regione Toscana

#### *La Missione*

Essere punto di prima accoglienza e di orientamento per le donne che intendono intraprendere un percorso di lavoro autonomo e/o imprenditoriale ed offrire servizi di tutoraggio ed assistenza tecnica alle neo e future imprenditrici. Divulgare le iniziative nazionali e regionali esistenti in materia di accesso al credito.

#### *I Clienti/Beneficiari*

L'attività svolta interessa tutti i soggetti, persone fisiche e giuridiche, bisognose di un aiuto nella costituzione e rafforzamento della propria attività imprenditoriale. Tutti i settori economici sono interessati dalle iniziative proposte.

#### *I Servizi Offerti*

Servizi di assistenza tecnica, accompagnamento ad istituti finanziari terzi, corsi di formazione, informazioni sui servizi finanziari di interesse dell'assistito.

Il Progetto di assistenza tecnica si inserisce nell'ambito delle iniziative promosse dalla Regione Toscana per lo sviluppo dell'imprenditoria femminile. L'obiettivo principale è quello di offrire supporto soprattutto in termini di consulenza economico-finanziaria ed aziendale alle imprese per la realizzazione del programma di investimenti presentato nell'ambito della L.215/92.

Il servizio promuove e finanzia progetti di soggetti terzi finalizzati all'orientamento e alla formazione di impresa, alla formazione continua per imprenditrici, alla creazione di specifici servizi di sostegno per lo sviluppo di una nuova imprenditorialità femminile.

La Regione ha stipulato inoltre la convenzione "Investire in rosa" con alcuni istituti finanziari. Tale convenzione è stata firmata nel dicembre 2001 tra la Regione Toscana, in qualità di soggetto promotore, la Fidi Toscana e Artigiancredito Toscano, in qualità di soggetti attuatori, ed il sistema di istituti bancari a livello regionale, soggetti firmatari dell'accordo (Gruppo bancario Monte dei Paschi di Siena, Gruppo Bancario Banca Nazionale del Lavoro, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, Gruppo bancario Cassa di Risparmio di Firenze, Cassa di risparmio di S. Miniato, Cassa di Risparmio di Lucca, Cassa di Risparmio di Pisa, Cassa di Risparmio di Livorno, Federazione Toscana Banche di Credito Cooperativo e Cassa di Risparmio di Volterra). Questa convenzione mette a disposizione delle imprese un *plafond* per la concessione di finanziamenti alle migliori condizioni di mercato. La concessione del finanziamento è prevista nella misura massima del 70% (eventualmente elevabile all'80%) del progetto di investimento, di norma senza ricorso a garanzie reali o personali ma eventualmente assistito dalle garanzie collaterali di uno dei soggetti attuatori, Fidi Toscana e Artigiancredito Toscano.

### *Rapporti con l'esterno*

Le persone impiegate in attività di microfinanza sono due. Il servizio è aperto al pubblico per il ricevimento il mercoledì dalle ore 9.00 alle ore 16.00 e telefonicamente tutti i giorni dalle ore 9.00 alle ore 16.00.

L'attività è promossa attraverso pubblicità sui giornali, pe-

riodici e riviste, ed attraverso la pagina Web regionale <sup>(3)</sup>. Inoltre, vengono organizzati convegni e workshop a tema.

Il dipartimento mantiene rapporti costanti con le province e i comuni della regione e rapporti occasionali con organizzazioni internazionali e con le Università di Pisa, Firenze e Siena.

Infine, esso è al centro di una fitta rete di enti non-profit operanti sul territorio regionale.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Via di Novoli, 27 - 50127 Firenze
<b>Telefono</b>	++39 055.43.83.686
<b>Fax</b>	++39 055.43.83.840
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.rete.toscana.it/utenza/impresa-femminile">www.rete.toscana.it/utenza/impresa-femminile</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:a.incerpi@mail.regione.toscana.it">a.incerpi@mail.regione.toscana.it</a>
<b>Referente</b>	Dott.sa Adele Incerpi

<sup>(3)</sup> [www.rete.toscana.it/utenza/impresa-femminile](http://www.rete.toscana.it/utenza/impresa-femminile)

## 7. Esperienze di microfinanza nei Paesi Bassi

### 7.1. Stew - Amsterdam

<i>L'istituzione in Breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione
<b>Attività principale</b>	Assistenza nella preparazione della richiesta di credito a un istituto terzo (redazione del business plan, informazioni professionali, corsi di formazione)
<b>Inizio attività</b>	1973
<b>Area servita</b>	Urbana - 4 sedi dislocate sul territorio nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Servizio di consulenza a individui o microimprenditori, formazione, diffusione di informazioni professionali
<b>Tipologia di clienti</b>	Minoranze etniche, giovani, disabili
<b>Capitale sociale (*)</b>	30.000 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	137.000 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	1.203.000 euro
<b>Soggetti finanziatori (*)</b>	Fondi privati 40% (40% imprese) fondi pubblici 60% (16% Unione Europea, 44% istituzioni pubbliche locali)

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione per l'esercizio 2001

#### *La Missione*

Offrire consulenza e formazione a individui che si trovano in situazione di difficoltà o che intendano avviare e/o sviluppare una microimpresa.

#### *I Clienti/Beneficiari*

La fondazione serve principalmente persone fisiche e microimprese ma saltuariamente offre consulenza anche a organizzazioni non-profit.

Questi soggetti operano in tutti i settori economici ad eccezione di quello agricolo; la clientela servita è costituita principalmente da disoccupati che intendono avviare una microimpresa; tuttavia, frequentemente vengono offerte consulenze ed altri servizi a microimprenditori che si trovino in

dividui che si rivolgono a Stew lo fanno perché sono indirizzati da istituzioni pubbliche, principalmente uffici di collocamento.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Oostenburgervoorstraat 172, 1018 MR Amsterdam
<b>Telefono</b>	020 623 9369
<b>Fax</b>	020 420 0804
<b>Sito Web</b>	www.stew.nl
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	Info@stew.nl; mkeller@stew.nl
<b>Referente</b>	Marilou Keller

## 8. Esperienze di microfinanza in Portogallo

### 8.1. Associação Nacional de Dereito ao Credito - Lisbona

<i>L'istituzione in Breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione ed istituzione finanziaria non bancaria
<b>Attività principale</b>	Assistenza tecnica
<b>Inizio attività di MF</b>	L'istituzione esiste dal 1998; il programma di MF dal maggio 1999
<b>Area servita</b>	Urbana e rurale, a livello nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Assistenza nella richiesta di credito ad un istituto terzo
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone escluse dal sistema bancario
<b>Numero clienti serviti</b>	58 nel 2002 e 231 dall'inizio delle attività
<b>Capitale sociale</b>	21.840 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	290
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi privati 12% (donazioni da individui) e 88% fondi pubblici (IEFP)

#### *La Missione*

Accompagnare nel percorso di avvicinamento agli istituti di credito coloro che sono tradizionalmente esclusi dal sistema bancario ma che necessitano di un finanziamento per un progetto, valutando costi, sostenibilità, modalità d'esecuzione.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Non è stato definito uno specifico gruppo *target*. Tuttavia tra i clienti/beneficiari figurano soprattutto i disoccupati e le donne.

#### *I Servizi Offerti*

ANDC offre un prodotto di microcredito erogato individualmente per un ammontare che varia da un minimo di 1.000 € ad un massimo di 5.000 €. La durata massima è di 36 mesi, il rimborso rateizzato con tasso d'interesse fisso del 2%. Per l'erogazione del credito vengono richieste delle garanzie personali ed il business plan. Il credito viene erogato attraverso una banca. L'as-



sociazione fornisce soprattutto servizi non finanziari quali assistenza ed analisi dei progetti che necessitano di essere finanziati (accompagnamento nella fase di istruttoria fino all'erogazione del prestito, organizzazione di forme di garanzia bancaria, divulgazione dell'informazione relativa a strumenti di economia solidale); sembrerebbe quasi assolvere quindi alla funzione di "cerniera" tra i richiedenti e le banche, dando un contributo al dibattito pubblico sulla lotta all'esclusione sociale e alla povertà.

### *La Qualità del portafoglio*

Il tasso di rimborso dei crediti concessi tramite ANDC è del 70%. L'associazione condivide con altre istituzioni una lista di clienti a rischio.

### *I Rapporti con l'esterno*

ANDC ha rapporti con istituti finanziari (Banco Comercial Português), università e centri di ricerca (anche se in maniera occasionale), organizzazioni internazionali e non-profit (ADIE, Crédal, progetto Equal).

La clientela si può rivolgere a due sportelli aperti al pubblico per 35 ore settimanali in cui sono impiegate 8 persone, 4 delle quali si occupano in maniera esclusiva dei servizi legati al credito anche muovendosi sul territorio nazionale per far conoscere le attività dell'organizzazione e raggiungere in maniera capillare la clientela. A questo fine ANDC cerca di sfruttare tutti i mezzi a disposizione per farsi conoscere: media, *brochures*, manifesti, ma soprattutto passando le informazioni alle altre istituzioni che lavorano sul campo.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Rua Castilho, 61-2º Dtº 1250-068 Lisboa
<b>Telefono</b>	+351 21 386 36 99
<b>Fax</b>	+351 21 386 52 78
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.acep.pt/parleiro/pt_andc.htm">www.acep.pt/parleiro/pt_andc.htm</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:andc@mail.telepac.pt">andc@mail.telepac.pt</a>
<b>Referente</b>	José Centeio

## 9. Esperienze di microfinanza nel Regno Unito

### 9.1. *Aspire Loans - Belfast*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Organizzazione non profit
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	Ottobre 1999
<b>Area servita</b>	Urbana
<b>Servizi offerti</b>	Crediti
<b>Tipologia di clienti</b>	Microimprenditori
<b>Numero clienti serviti</b>	83 nel 2002 e 331 dall'inizio delle attività
<b>Capitale sociale</b>	1.665.292 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	4.167 euro
<b>Totale attivo</b>	1.927.551 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	8
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi privati (22,5% istituzioni finanziarie ) e pubblici (55% fondi comunitari e 22,5% di altra natura)

#### *La Missione*

Aiutare i microimprenditori operanti nella città di Belfast, ed in particolare nelle aree più periferiche e degradate, esclusi dal settore finanziario formale, ad avviare nuove attività ma soprattutto ad espandere e migliorare quelle già esistenti.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Ad oggi, il 78% dei crediti è stato erogato a clienti residenti nelle aree più povere della città (*New Targeting Social Nedd Areas*), anche se i clienti non vengono selezionati in base al luogo in cui vivono. Le attività condotte dai clienti riguardano soprattutto i settori dei servizi, del *catering* e della vendita al dettaglio, con circa il 25% di prestiti concessi a piccole imprese manifatturiere. Poiché lo scopo dell'attività di *Aspire* è quello di aiutare questi piccoli imprenditori a espandere le loro attività, i crediti vengono erogati comunemente per l'acquisto di veicoli,

di strumenti, per il rinnovo dei locali, per acquistare nuovi stock di materiale, per l'acquisto di insegne.

### *I Servizi Offerti*

Aspire fornisce esclusivamente servizi di credito a sostegno delle microimprese e i prestiti vengono erogati utilizzando una metodologia di tipo individuale.

Ad un primo credito portato a termine con successo ne possono seguire degli altri, sempre con l'obiettivo di sviluppo dell'attività economica. I crediti successivi possono raggiungere un ammontare massimo di £15.000 ed essere ripagati in un periodo più lungo e a tassi d'interesse inferiori. Il primo credito, caratterizzato da un tetto massimo di £5.000 rimborsabile in rate mensili e da un tasso d'interesse del 19,5%, viene concesso senza richiedere specifiche garanzie reali, ma solo i documenti bancari ed il business plan dell'attività.

### *La Qualità del portafoglio*

Il tasso di rimborso dei crediti è del 93%. Per quanto riguarda la clientela a rischio, Aspire usa un sistema di controllo e monitoraggio che le permette di mantenere una buona qualità del portafoglio.

### *I Rapporti con l'esterno*

I canali informativi usati da Aspire per diffondere la propria attività sono soprattutto i giornali, l'affissione di manifesti ed il passaparola, sia tra i clienti già serviti dall'associazione sia da parte delle organizzazioni che con essa collaborano. L'associazione studia quale canale informativo raggiunge in maniera più efficace la clientela, in base all'area in cui questa si trova a operare.

L'organizzazione ha uno sportello aperto al pubblico nella sede centrale di Belfast, dove lavorano 8 dipendenti. In genere il primo contatto con eventuali nuovi clienti avviene al telefono, ed in seguito viene fissato un appuntamento con un tecnico di credito, al fine di analizzare la situazione specifica del richiedente. Successivamente la richiesta viene analizzata dal Comi-

tato del Credito (Credit Committee) ed il cliente viene informato nel giro di pochi giorni riguardo alla decisione presa in merito al suo caso. Alla fine di febbraio 2001, ad esempio, su 322 crediti richiesti ne erano stati approvati 120.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	5 Union Street, Belfast BT1 2JF
<b>Telefono</b>	028 902 462 45
<b>Fax</b>	028 902 462 55
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.aspire-loans.com">www.aspire-loans.com</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:Aspire-belfast@limeone.net">Aspire-belfast@limeone.net</a>
<b>Referente</b>	Niamh Goggin

## 9.2. Aston Reinvestment Trust - Birmingham

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Community Development Financial Institution
<b>Attività principale</b>	Erogazione di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	Giugno 1997
<b>Area servita</b>	Area urbana locale
<b>Servizi offerti</b>	Credito ed assistenza ai clienti nell'avvicinarsi ai servizi finanziari tradizionali
<b>Tipologia di clienti</b>	Coloro che presentano dei progetti sostenibili per la creazione di nuovi posti di lavoro
<b>Numero clienti serviti</b>	94 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	677.730 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	2.363 euro
<b>Totale attivo</b>	3.528.420 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	170
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi privati al 50% (costituiti al 5% da famiglie, al 5% da aziende, al 30% da istituzioni finanziarie, al 10% da associazioni o fondazioni), fondi pubblici al 50% (costituiti all'8% da fondi comunitari, al 30% da fondi governativi, al 5% da fondi regionali, al 7% da fondi pubblici)

### *La Missione*

La missione fondamentale dell'*Aston Reinvestment Trust* (ART) è di alleviare le situazioni di povertà presenti nelle aree più degradate della città di Birmingham (Aston e Newtown), in particolar modo supportando da un punto di vista finanziario le microimprese (che forniscono posti di lavoro) e le imprese sociali e di volontariato (che forniscono anche assistenza a chi ne ha bisogno). ART è stato istituito nel 1997 con la finalità di colmare il divario tra la domanda di prodotti finanziari e la scarsità dell'offerta da parte delle banche, restie ad investire in aree così a rischio.

### *I Clienti/Beneficiari*

La clientela è costituita da piccoli imprenditori e da tutte le realtà operanti nel settore dell'economia sociale nell'area (as-

sociazioni, cooperative). Tra le piccole imprese che sono state finanziate alcune operano nel settore dei servizi (formazione, come l'Eureka Inspirational Design Limited o l'ENTA, Employment Needs Training Agency o attività sociali come il Batel of Britain, che si occupa di tossicodipendenti) altre del commercio (Expresslock Limited produce e commercializza lucchetti, KPM Turnkey Limited produce e commercia componenti dei motori).

### *I Servizi Offerti*

I prodotti di credito offerti si diversificano in quattro tipologie: *Small Business Loans*, *Social Enterprise Loans*, *Energy Saving Loans* e *ART Home Loans*. I *Small Business Loans* finanziano le microimprese localizzate a Birmingham che con il loro operato generano dei benefici socio-economici nell'area. In genere questi prestiti non finanziano l'avvio di nuove imprese, ma attività già operative da almeno un anno con difficoltà di accesso al sistema bancario tradizionale, pur essendo dei progetti validi. Molto spesso i crediti vengono erogati con l'aiuto e la partecipazione di altri partner, quali banche (Barclays, NatWest, Nationwide), fondazioni (The Joseph Rowntree Foundation) e realtà di finanza sociale (Charities Aid Foundation). I clienti che richiedono questo prestito possono essere singoli imprenditori o aziende con un massimo di 30 dipendenti, ma in generale i crediti sono erogati a microimprese a cui non vengono richieste garanzie reali, ma solo una eventuale documentazione bancaria ed il business plan. Trattandosi di una mutua, ai clienti viene richiesto il pagamento di una quota d'iscrizione come membri di £250. Il prestito è rimborsabile a rate per un periodo di cinque anni. Questi crediti ammontano al 67% del totale erogato dall'istituzione.

I *Social Enterprise Loans* sono finalizzati al finanziamento di attività impegnate nel volontariato o nell'economia sociale. Esiste un fondo disegnato in base alle effettive necessità finanziarie di questo settore in modo da essere facilmente utilizzabile, aiutando nello stesso tempo le imprese ad uscire dalla logica e dalla dipendenza delle donazioni. Questi prestiti ammontano al 27% del totale erogato da ART.

Gli *Energy Saving Loans* hanno la finalità di supportare le microimprese e le imprese sociali che intendono ridurre il consumo energetico e le emissioni di gas tossici. I crediti vengono usati per porre in atto i sistemi adeguati alla finalità di risparmio energetico e costituiscono il 7% del totale erogato da ART. Questi programmi vengono in genere condotti assieme ad altri partner impegnati nelle tematiche ambientali.

Infine gli *ART Home Loans* costituiscono un'iniziativa pilota che opera come una filiale dell'istituzione. Attualmente si concentra nella concessione di prestiti a proprietari di abitazioni affinché possano provvedere alle riparazioni necessarie o alla manutenzione delle loro case.

Dei 5 dipendenti facenti parte dello staff dell'istituzione, 3 si occupano a tempo pieno delle attività di credito.

### *La Qualità del portafoglio*

Dal 1997 ART ha concesso 112 crediti per un ammontare di 3.131.100 euro, con un tasso di rimborso del 98%, contribuendo a creare 232 posti di lavoro e a mantenerne 567. Condivide con altre istituzioni finanziarie un sistema generalizzato per il controllo del rischio, in modo da conoscere preventivamente le caratteristiche della clientela. Tuttavia le proposte dei richiedenti vengono rifiutate quando: sembrano più appropriate per altre agenzie, i *business plans* non sono considerati sostenibili, se il progetto, per le sue caratteristiche, potrebbe essere finanziato dal sistema formale oppure se non apporta sostanziali benefici all'area in cui è localizzato.

### *I Rapporti con l'esterno*

ART pubblicizza la sua attività attraverso la radio, i giornali, poster e *brochures* e attraverso la promozione svolta dalle istituzioni con cui collabora. Tra queste vi sono istituzioni finanziarie, università e centri di ricerca, entità pubbliche, organizzazioni internazionali (soprattutto a livello comunitario) ed altre associazioni. Non possiede una strategia di marketing ben definita, tuttavia dichiara che è nell'intento di "creare una maggiore consapevolezza sulle loro potenzialità" che si avvicina a nuovi potenziali clienti.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Freepost mid 16184 The Rectory, 3 Tower Street-Birmingham B19 3BR
<b>Telefono</b>	+44 121 359 2444
<b>Fax</b>	+44 121 359 2333
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.reinvest.co.uk">www.reinvest.co.uk</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:reinvest@gn.apc.org">reinvest@gn.apc.org</a>
<b>Referente</b>	Steve Walker



### 9.3. *Regeneration Fund - Glasgow*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Società a responsabilità limitata
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1993
<b>Area servita</b>	Area urbana locale, suddivisa in 8 aree specifiche ( <i>Regeneration Areas</i> )
<b>Servizi offerti</b>	Fornitura di credito, capitale o garanzie bancarie
<b>Tipologia di clienti</b>	Disoccupati
<b>Numero clienti serviti</b>	240 nel 2002
<b>Soggetti finanziatori</b>	Sponsor privati e finanziatori pubblici (Comunità Europea)

#### *La Missione*

Una significativa riduzione della povertà attraverso la creazione di posti di lavoro nell'area, partendo dalla considerazione che una forte economia locale sia il fondamento di una comunità sana e ben funzionante.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Disoccupati impegnati nell'avviare nuove microimprese (50% dei clienti serviti finora) o microimprenditori con attività già in corso a rischio di chiusura o con possibilità di sviluppo.

Finora attraverso i servizi offerti sono stati creati 1.800 nuovi posti di lavoro e ne sono stati conservati 550.

#### *I Servizi Offerti*

Vengono offerti servizi di credito e di garanzia bancaria. In genere i prestiti vengono erogati per un ammontare variabile tra i £1.000 ed i £ 20.000 con modalità di restituzione molto flessibili.

#### *I Rapporti con l'esterno*

L'istituzione mantiene diversi rapporti con entità esterne, sia di partenariato sia in qualità di sponsor. Tra queste ultime

figurano banche (Bank of Scotland, Barclays, Lloyds), entità pubbliche (Scottish Post Office, Strathclyde Regional Council, Glasgow City Council, Glasgow Development Agency), aziende (The Body Shop, Caledonian Newspapers).

*Per contattare l'istituzione*

<b>Indirizzo</b>	30 George Square, Glasgow, G2 1BB
<b>Telefono</b>	0141 221 5454
<b>Fax</b>	0141 229 0372
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.regenfund.co.uk">www.regenfund.co.uk</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:info@regenfund.co.uk">info@regenfund.co.uk</a>
<b>Referente</b>	David Brown

## 9.4. OneLondon - Londra

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituzione di microfinanza
<b>Attività principale</b>	Erogazione di servizi di microfinanza ed assistenza tecnica
<b>Inizio attività di MF</b>	Gennaio 2001
<b>Area servita</b>	Urbana
<b>Servizi offerti</b>	Credito e consulenza nella preparazione del business plan
<b>Tipologia di clienti</b>	Carcerati, immigrati, portatori di handicap, coloro che sono socialmente esclusi, in genere al di sopra dei 31 anni
<b>Numero clienti serviti</b>	258 nel 2002
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	1.087 euro
<b>Totale attivo</b>	1.422.069 euro
<b>Numero soci/azionisti</b>	11 soci e 30 azionisti
<b>Soggetti finanziatori</b>	Privati (54%), enti pubblici (35% governative, 11% locali)

*La Missione*

Istituzione specializzata nel sostegno e nel recupero delle imprese, con un focus particolare sui progetti innovativi e d'inclusione sociale.

*I Clienti/Beneficiari*

Tra i clienti figurano tutti coloro che sono "non-bancabili"; il focus particolare su coloro che abbiano più di 31 anni deriva dal fatto che fino a 30 anni la copertura è garantita dal programma governativo *Prince's Trust*. La clientela è generalmente costituita da cooperative, ma anche da individui e imprese.

*I Servizi Offerti*

OneLondon fornisce servizi di assistenza tecnica e due prodotti di credito (*start up* e *growth*).

I due prodotti, l'uno destinato all'avviamento di nuove imprese e l'altro al consolidamento delle loro attività, si differenziano notevolmente: nell'ammontare massimo (rispettivamente

5.000 e 20.000 sterline), nel termine (3 e 5 anni), nel tasso d'interesse (5% e 3% fisso); sono accomunati dal fatto che prevedono un pagamento rateizzato e non richiedono alcuna garanzia reale. OneLondon non fornisce servizi di risparmio o assicurativi.

Per quanto riguarda il sostegno alle microimprese, l'istituzione opera a più livelli: la concessione di crediti, appunto, un'attività di consulenza che aiuta 5.000 imprenditori ogni anno, il contatto con i cosiddetti "business angels", un network di 120 investitori con una capacità d'investimento di 20.000.000 di sterline, l'ideazione di progetti pilota.

I servizi non finanziari si focalizzano in particolar modo sulla formazione finalizzata all'inserimento nel mondo del lavoro e quindi alla riduzione degli alti tassi di disoccupazione dell'area; il più importante tra questi programmi è denominato "Working Towards Tomorrow", mentre quello più diffuso si svolge come attività complementare nelle scuole ("Citizenship Programme"), atto a sviluppare nei ragazzi una coscienza più attiva del loro ruolo di cittadini.

### *La Qualità del portafoglio*

Con l'offerta dei suoi servizi ed un tasso di rimborso del 93% sui prestiti erogati, OneLondon ha ottenuto importanti risultati anche dal punto di vista sociale nell'area londinese in cui opera, finanziando attività a volte molto diverse tra loro (un'impresa di pulizie gestita da una ragazza madre, una compagnia che promuove la cultura africana, un *takeaway* indiano da parte di una famiglia immigrata che ha creato altri 10 posti di lavoro).

Per tutelarsi da clienti potenzialmente insolventi condivide con altre istituzioni un opportuno sistema informativo; la sua collaborazione con altre istituzioni tuttavia non si limita a questa attività.

### *I Rapporti con l'esterno*

L'istituzione intrattiene rapporti continuativi con istituzioni finanziarie formali quali banche (HSBC, Lloyds TSB, NatWest & Barclays), con università, entità pubbliche quali le *Small Business Services & Local Authorities* ed istituzioni non-

profit, soprattutto a favore di persone al di sopra dei 50 anni d'età (PRIME, associazione che promuove l'avvio di imprese da parte di questi soggetti, ambito non ancora coperto da servizi governativi quali il *Prince's Trust*)

La collaborazione con una rete di associazioni è fondamentale anche per far conoscere le attività condotte dall'istituzione. Importante per OneLondon è mantenere i rapporti con le agenzie per il lavoro, le camere di commercio, le autorità locali e la partecipazione a manifestazioni d'interesse pubblico. Un ottimo canale di diffusione delle loro attività risulta anche il passaparola tra i beneficiari.

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	28, Park Street-London SE1 9EQ
<b>Telefono</b>	+33 207 940 1570
<b>Fax</b>	+33 207 248 8877
<b>Sito Web</b>	www.one-london.com www.gle.co.uk
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	Reshma.ballie@one-london.com
<b>Referente</b>	Reshma Ballie, Martin Large

### 9.5. *Regeneration Trust - Portsmouth*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Community Development Finance Institution
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Area servita</b>	Area urbana
<b>Servizi offerti</b>	Credito
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone escluse dal sistema finanziario tradizionale

#### *La Missione*

Fornire servizi di credito a coloro che sono esclusi dai sistemi finanziari tradizionali.

#### *I Clienti/Beneficiari*

Tutti coloro che sono esclusi dai servizi finanziari tradizionali.

#### *I Servizi Offerti*

Portsmouth Area Regeneration Trust (PART) offre crediti al consumo (Fresh Start loans) destinati a far uscire le persone dalla spirale del debito, crediti per la casa (Home Improvement Loans), (Learning Loans) per finanziare progetti formativi, crediti alle microimprese, Seedcorn Loans (per facilitare il reinserimento nel mercato del lavoro, anche attraverso processi di formazione). I crediti vengono concessi per un ammontare massimo di £5.000, ripagabili su base settimanale (crediti che si aggirano sui £200) o mensile (crediti che si aggirano sui £ 400).

#### *I Rapporti con l'esterno*

Nell'ufficio di Portsmouth lavorano giornalmente 7 dipendenti e 3 volontari. Noto è la rete di istituzioni che supportano l'attività di PART, tra cui aziende, banche, agenzie pubbliche nazionali e non: Business in the Community, Citizens Advice Bureau (CAB), Community Development Finance Association (CDFA), Developing Strathclyde Limited, European Social Fund U K, Highbury College, I B M, In Biz, John Pounds Centre Portsmouth, Learning + Skills Council, Lloyds T S B

Bank plc, National Lottery Board Community Fund, Portsmouth City Council (PCC), Portsmouth Housing Association Group (PHA), Portsmouth and South East Hampshire Partnership, Single Regeneration Budget (SRB), Small Business Service Phoenix Fund, South East England Development Agency (SEEDA), South East Hampshire Enterprise Agencies (SEHEA), Southern Focus Trust, Swaythling Housing Society, The Prince's Trust, The University of Portsmouth, The University of Salford.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	2nd Floor, Bank Chambers, 115, Commercial Road-Portsmouth, PO1 1BU.
<b>Telefono</b>	+ 442392826180
<b>Fax</b>	+44 2392826181
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.part.org.uk">www.part.org.uk</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:mail@part.org.uk">mail@part.org.uk</a>
<b>Referente</b>	Lucy Aldous

## 9.6. Prince's Trust - Londra

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione
<b>Attività principale</b>	Sostegno all'imprenditoria giovanile
<b>Inizio attività di MF</b>	1976; nel 1984 ha avuto inizio il programma "Business Start Up" per l'avvio di imprese da parte dei giovani
<b>Area servita</b>	Nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Credito, consulenza, assistenza
<b>Tipologia di clienti</b>	Giovani (18-30 anni)
<b>Numero clienti serviti</b>	450.000 nel 2002
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi pubblici ed alcune donazioni private

*La Missione*

Sviluppare l'imprenditoria giovanile, combattere la disoccupazione e l'esclusione

*I Clienti/Beneficiari*

Giovani con età compresa tra i 18 ed i 30 anni, disoccupati.

*I Servizi Offerti*

Programmi generalmente disegnati a sostegno dell'imprenditoria giovanile: Business Programme, Volunteers Personal Development Programme, Millennium Awards (premiiazione di giovani motivati che si siano distinti nell'impegno sociale), Development Awards (supporto finanziario a giovani che non abbiano i mezzi ma la volontà per intraprendere percorsi formativi), Sound Live (per musicisti), European Programme, World Youth Awards, Leaving Care Initiative, xl clubs (creati nelle scuole per aiutare i più deboli ad integrarsi). Dal punto di vista finanziario, il Prince's Trust offre un prodotto di credito per giovani inglesi di età compresa tra i 18 e i 30 anni, disoccupati, lavoratori part-time o con impieghi inadeguati con buone idee imprenditoriali ma incapaci di trovare un canale che li possa finanziare. Il prestito può avere un ammontare massimo di £5.000 (che in alcuni casi può essere a fondo perduto per £1.500 qualora si tratta di prestiti individuali e per



£3.000 nel caso di prestiti di gruppo). A ciò si aggiungono una consulenza per tre anni dopo l'avvio dell'attività, formazione, partecipazione a seminari e promozione dell'attività dell'impresa (fiere). Dal 1983 sono state avviate 80.000 attività economiche.

### *I Rapporti con l'esterno*

Numerosi sono i partner che collaborano con il Prince's Trust: Jobcentre Plus, Connexions e il Careers Service, Youth Offending Teams e il Probationary Service Local Authority, Leaving Care teams, scuole e colleges, Business Links e Enterprise Agencies (agenzie per l'imprenditoria), il Youth Service, il Foyer Movement e la Fire Service Community.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	The Prince's Trust Head Office 18 Park Square East London NW1 4LH
<b>Telefono</b>	0800 842 842
<b>Fax</b>	020 7543 1200
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.princes-trust.org.uk">www.princes-trust.org.uk</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:info@princes-trust.org.uk">info@princes-trust.org.uk</a>

## 9.7. Salford Money Line - Manchester

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Community Development Finance Institution
<b>Attività principale</b>	Microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	Dicembre 2000
<b>Area servita</b>	Aree urbane locali
<b>Servizi offerti</b>	Credito; in programma nel prossimo futuro ci sono attività di formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Non vi è un target di clientela preciso; in prevalenza servono microimprese e individui, in genere disoccupati
<b>Numero clienti serviti</b>	136 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	£ 437,085
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	- £ 16,683
<b>Totale attivo</b>	£ 453,648
<b>Numero soci/azionisti</b>	14
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi privati all'11% (1% dalle famiglie, 1% dalle aziende, 8% da istituzioni finanziarie, 1% da altre associazioni), fondi pubblici all'89% (20% dalla Comunità Europea, 22% da fondi governativi, 47% da fondi regionali)

*La Missione*

La missione dell'istituzione è quella di fornire servizi finanziari, in particolare prestiti, a individui o microimprese residenti o operanti nell'area di Salford ed esclusi dai canali finanziari tradizionali.

*I Clienti / Beneficiari*

L'istituzione non identifica una particolare tipologia di clientela, bensì si rivolge a tutti coloro che sono esclusi dal sistema finanziario tradizionale; essi possono essere individui (in particolar modo disoccupati, gruppi, associazioni, cooperative o microimprese). In genere le attività condotte dai clienti serviti dall'istituzione riguardano i settori del commercio e dei servizi sia alle persone che alle imprese.

### *I Servizi Offerti*

L'istituzione offre due prodotti di credito: il *Personal Loan* ed il *Business Loan*. Il primo è indirizzato a singoli individui, ha un ammontare medio di £350 (ammontare minimo: £100, ammontare massimo: £10.000), rimborsabile in due anni in rate mensili ad un tasso d'interesse fisso compreso tra il 12 ed il 20%. Per questo prodotto non viene generalmente richiesta alcuna garanzia al momento dell'erogazione, ma viene richiesta una documentazione consistente nei documenti bancari posseduti e nelle buste-paga antecedenti il momento della richiesta. Solo in casi particolari si richiedono garanzie reali.

Il secondo prodotto, il *Business Loan*, è invece indirizzato alle imprese. Il suo ammontare varia da un minimo di £500 ad un massimo di £25.000, con un'erogazione media di £3.500 rimborsabile in tre anni a rate mensili e con un tasso d'interesse fisso compreso tra il 10 ed il 16%. Su questo prodotto è applicato anche un 1% per le spese fisse sostenute. In questo caso aumenta anche la possibilità che vengano richieste delle garanzie per poter ottenere il credito (reali o personali), anche se nella generalità dei casi non ne viene richiesta alcuna. Per poter ricevere questo prestito il richiedente deve presentare l'eventuale documentazione bancaria ed il business plan della sua attività.

### *La Qualità del portafoglio*

L'istituzione ha provveduto alla creazione di una "lista nera" in cui sono stati inseriti i clienti insolventi.

Il *Personal Loan* ha un tasso di *default* del 9%, mentre quello del *Business Loan* è del 5%.

L'istituzione non eroga altri tipi di servizi finanziari né tanto meno di altro tipo, pur avendo in previsione lo sviluppo di servizi di formazione nelle tematiche finanziarie.

### *I Rapporti con l'esterno*

Salford Money Line intrattiene rapporti di collaborazione con diversi tipi di istituzioni: finanziarie, università ed istituti di ricerca, entità pubbliche ed altre istituzioni non-profit.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Salford - Manchester
<b>Telefono</b>	+44 161 832 3033
<b>Fax</b>	+44 161 833 1568
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	steveunsted@topenworld.com
<b>Referente</b>	Steve Unsted

9.8. *Street UK - Birmingham*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	ONG, istituzione finanziaria non bancaria
<b>Attività principale</b>	Servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	L'istituzione esiste dal 2000, il programma di MF dall'aprile 2001
<b>Area servita</b>	Area urbana locale
<b>Servizi offerti</b>	Crediti, consulenza, assistenza tecnica
<b>Tipologia di clienti</b>	Disoccupati e microimprenditori
<b>Numero clienti serviti</b>	85 nel 2002
<b>Numero soci/azionisti</b>	2
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondi privati all'80% (50% da associazioni e 30% da istituzioni finanziarie) e pubblici al 20% (fondi locali)

*La Missione*

Fornire un supporto tecnico e finanziario di alta qualità e su base sostenibile ai microimprenditori ed indirettamente all'ambiente che li circonda ed in cui vivono. I clienti vengono accompagnati nel loro iter di sviluppo finché riescono ad avere accesso al sistema bancario tradizionale.

*I Clienti/Beneficiari*

Street UK non ha uno specifico gruppo *target*, tuttavia identifica come clienti i disoccupati ed i microimprenditori esclusi dal sistema finanziario tradizionale.

*I Servizi Offerti*

Tra i servizi finanziari fornisce esclusivamente credito; eroga inoltre servizi non finanziari quali consulenza, assistenza tecnica e legale e formazione. I crediti erogati con modalità individuale, hanno un ammontare medio di £2.000 (min. £500 ed un max. di £10.000), rimborsabile mensilmente con un tasso d'interesse fisso. Per poter ottenere il prestito il richiedente non è tenuto a fornire garanzie reali, ma personali presentando anche nella documentazione incartamenti bancari e copie delle bollette (gas, elettricità). In genere il procedimento ha una durata di 10 giorni.

### *La Qualità del portafoglio*

Street UK ha un proprio sistema di gestione dei clienti insolventi.

### *I Rapporti con l'esterno*

Street UK opera in collaborazione sia con istituzioni finanziarie tradizionali sia di microfinanza, con entità pubbliche e con altre associazioni che si occupano di economia sociale. Questa rete di collaborazioni rappresenta inoltre un canale privilegiato per raggiungere i potenziali clienti, ai quali fa conoscere la propria attività anche attraverso i giornali e la diffusione di *brochures*.

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	Studio 12 50-54 St Paul's Square-Birmingham B3 1QS
<b>Telefono</b>	0121 230 1066
<b>Fax</b>	0121 230 1061
<b>Sito Web</b>	www.street-uk.com
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	Rosalind.Copisarow@street-uk.com
<b>Referente</b>	Rosalind Copisarow

## 9.9. WEETU Full Circle Found - Norwich

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione a scopo benefico
<b>Attività principale</b>	Eroga direttamente servizi finanziari ed assiste i clienti che desiderano richiedere specifici prodotti finanziari
<b>Inizio attività di MF</b>	L'istituzione esiste dal 1987; il programma di microfinanza invece è stato avviato nel luglio del 1999
<b>Area servita</b>	Opera a livello nazionale, sia in aree rurali che urbane
<b>Servizi offerti</b>	Fornisce servizi di credito, consulenza, assistenza tecnica e formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Per il 90% la clientela è costituita da donne
<b>Numero clienti serviti</b>	100 nel 2002 e 2.500 dall'inizio delle attività
<b>Utile/perdita d'esercizio (*)</b>	13.741 euro
<b>Totale attivo (*)</b>	87.160 euro
<b>Soggetti finanziatori (*)</b>	Fondi privati al 6,28% (istituzioni finanziarie) e pubblici al 93,72%

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione per l'esercizio 2001

*La Missione*

I servizi di WEETU (*Women's Employment, Enterprise & Training Unit*) si rivolgono alle donne e mirano al miglioramento della qualità della loro vita attraverso l'impiego, l'educazione e la formazione, fornendo loro maggiori opportunità ed aiutandole ad affrontare i mutamenti economici e sociali. Tra gli altri obiettivi troviamo: combattere l'esclusione finanziaria e sociale, aumentare il capitale sociale, la sicurezza e l'autostima delle beneficiarie dei programmi, dare supporto alle microimprese locali affinché possano nascere e svilupparsi, creare strutture di mutuo supporto.

*I Clienti/Beneficiari*

Il 90% dei clienti dell'istituzione è costituito da donne, generalmente in difficoltà (disabili, capofamiglia, studenti, gio-

vani o al di sopra dei 65 anni di età), disoccupate o occupate part-time.

### *I Servizi Offerti*

I servizi finanziari, nella fattispecie il credito, vengono erogati secondo una metodologia di prestito di gruppo, dividendo le clienti in gruppi di 4-6 persone. Vengono erogati 3 tipi di crediti: *First Loan*, *Second Loan*, *Childminder Start-Up Loan*. Tutti vengono erogati attraverso gruppi solidali; l'ammontare minimo per i primi due prodotti è di £101, il massimo di £1000, mentre per il terzo l'ammontare è di \$60, rimborsabile in un'unica soluzione, mentre gli altri possono essere rateizzati. Tutti e tre i prodotti hanno un tasso d'interesse fisso pari al 3%.

Interessanti sono i servizi non finanziari proposti dall'istituzione a sostegno delle donne, in particolar modo numerosi corsi di formazione sia sull'avvio e la gestione d'impresa sia sulle moderne tecnologie. Viene inoltre svolta un'intensa attività di consulenza e di assistenza tecnica alle donne che desiderano immettersi nel mondo del lavoro, soprattutto attraverso l'avvio di piccole imprese e di accompagnamento per coloro che intendono avvicinarsi al settore della finanza tradizionale.

### *La Qualità del portafoglio*

In due anni il programma ha coinvolto più di cento persone, con un tasso di rimborso dei prestiti erogati del 100%, nonostante non abbia una particolare strategia verso i potenziali clienti insolventi. WEETU segue invece una strategia ben definita per far conoscere le proprie attività: si basa in particolare su momenti di incontro quali conferenze e seminari, sedute di formazione, articoli sulla stampa nazionale, *brochures* distribuite in biblioteche, ambulatori medici, uffici di collocamento e sul passaparola tra clienti e da parte di altre istituzioni.

### *I Rapporti con l'esterno*

Pur non avendo altri sportelli se non quello presso la sede centrale, l'istituzione conta 25 dipendenti di cui 8 impiegati a tempo pieno nell'erogazione dei servizi finanziari.

WEETU collabora inoltre con altre istituzioni, sia a livello



nazionale (banche come la Natwest, Barclays, Norwich & Peterborough Society, l'università di West Anglia, il CDFA cioè l'associazione per le istituzioni operanti nella *community development finance*, il comune di Norwich) sia a livello internazionale (il network INAISE, lo European Social Fund).

Per contattare l'istituzione	
<b>Indirizzo</b>	Sackville Place 44-48 Magdalen Street-Norwich 1JU
<b>Telefono</b>	+44 (1) 603 665555
<b>Fax</b>	+44 (1) 603 666693
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.weetu.org/fullcircle">www.weetu.org/fullcircle</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:c.forbes@weetu.org">c.forbes@weetu.org</a>
<b>Referente</b>	Caroline Forbes, Full Credit Manager

## 10. La microfinanza in Spagna

### 10.1. COOP 57 - Barcellona

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Cooperativa
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1996
<b>Area servita</b>	Urbana, a livello regionale
<b>Servizi offerti</b>	Credito
<b>Tipologia di clienti</b>	Cooperative, associazioni, ONG e fondazioni
<b>Numero clienti serviti</b>	69 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	765.893 euro
<b>Utile/perdita d'esercizio</b>	- 10.143 euro
<b>Totale attivo</b>	799.765 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	56% cooperative, 44% individui e famiglie

#### *La Missione*

Sostenere, attraverso l'offerta di crediti, enti operanti nel settore sociale (cooperative, associazioni, ONG e fondazioni) ed attivi nella regione catalana.

#### *I Clienti/Beneficiari*

La cooperativa finanzia solamente persone giuridiche, cooperative, associazioni, ONG e fondazioni, perlopiù operanti nel settore del commercio e dei servizi alle imprese.

I crediti sono diretti ad investimenti di breve o lungo periodo (infrastrutture, beni strumentali, ripristino attrezzature, materie prime) o all'avvio di una nuova attività.

#### *I Servizi Offerti*

La Coop 57 offre finanziamenti per un ammontare compreso fra i 6.000 ed i 78.000 euro con un termine compreso fra i 6 mesi e i 7 anni. La somma prestata più frequentemente è 18.000 euro e il termine di 3 anni.

Il rimborso avviene in un'unica soluzione ed il tasso di interesse è compreso fra il 5,5% e il 7,5%. Per la concessione

del finanziamento vengono richieste garanzie personali oltre alla documentazione fiscale. In genere il prestito viene erogato entro 60 giorni dalla consegna della richiesta. Nell'ultimo esercizio la Coop 57 ha concesso 10 crediti per un ammontare complessivo di 308.430 euro.

### *La Qualità del portafoglio*

L'istituzione opera con un tasso di rimborso del 100%. Non vi è una gestione sistematica delle informazioni relative alla clientela potenzialmente a rischio, ma la Coop 57 si affida alla rete cooperativa di cui fa parte per raccogliere informazioni sui soggetti finanziati.

### *Rapporti con l'esterno*

La cooperativa impiega 2 persone nell'attività di finanziamento. L'ufficio è aperto al pubblico 40 ore alla settimana.

L'attività della cooperativa è promossa attraverso il passaparola dei clienti e dalla rete di istituzioni operanti nel settore cooperativo, con le quali la Coop 57 opera.

La cooperativa mantiene rapporti formali di collaborazione con la *Federació cooperatives de treball* (Federazione di cooperative lavoro) e con il FETS (*Finançament ètic i solidari*), un'organizzazione di secondo grado che promuove, sul territorio nazionale, attività e convegni riguardanti la finanza etica.

#### *Per contattare l'istituzione*

<b>Indirizzo</b>	Méndez Núñez, 1, pral.2a. 08003-Barcelona., a/e
<b>Telefono</b>	++34 93 268 29 49
<b>Fax</b>	++34 93 268 29 49
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	coop57@comalter.net
<b>Referente</b>	Pascual Ramon

## 10.2. *Fundació Internacional de la Dona Emprendedora - Barcellona*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione privata senza scopo di lucro
<b>Attività principale</b>	Assistenza nella preparazione della richiesta di credito a un istituto terzo
<b>Inizio attività di MF</b>	1 luglio 1999
<b>Area servita</b>	Urbana e rurale, a livello internazionale
<b>Servizi offerti</b>	Consulenza nella preparazione della richiesta di credito a un istituto terzo. Assistenza tecnica e legale
<b>Tipologia di clienti</b>	Donne imprenditrici
<b>Numero clienti serviti</b>	120 (dal luglio 1999)
<b>Fondi per attività di MF (*)</b>	6.000.000 euro
<b>Soggetti finanziatori (*)</b>	70% individui/famiglie ed imprese, 5% associazioni o fondazioni, 25% dall'Istituto de la Mujer (fondi dell'Unione Europea). Tutto il denaro è in forma di donazioni a fondo perduto

(\*) I dati si riferiscono all'istituzione per l'esercizio 2002

### *La Missione*

Offrire alle donne imprenditrici l'accesso a informazioni, canali commerciali e di finanziamento. Stipulare accordi con istituti finanziari privati per offrire linee di microcredito a donne imprenditrici.

Promuovere nel lungo periodo la progressiva affermazione di un modello di impresa più flessibile, partecipativa e, in definitiva, più umana.

### *I Clienti/Beneficiari*

La Fundació Internacional de la Dona Emprendedora (FI-DEM) offre i suoi servizi a giovani donne imprenditrici o con età maggiore di 45 anni senza esperienza lavorativa. Le donne possono accedere al prestito sia individualmente che in forma cooperativa.

I finanziamenti sono rivolti all'avvio di nuove imprese e ad investimenti sia di breve che di lungo termine (strumenti,

attrezzature, ripristino di macchinari, materie prime) ed interessano normalmente attività del settore commerciale, manifatturiero, dei servizi alle persone ed alle imprese.

### *I Servizi Offerti*

La Fondazione, operativamente attraverso gli istituti finanziari ad essa convenzionati (*Institut Català de Finances e La Caixa de Pensions*), eroga prestiti fino ad un valore massimo di 12.020 euro, ammontare peraltro più frequentemente prestato. Il finanziamento copre fino al 100% dell'investimento progettato ed ha un termine massimo di 5 anni (e minimo di 1 anno) ed un tasso di interesse fisso del 5%. I costi di commissione ammontano allo 0,5% del denaro prestato per l'apertura delle pratiche, ed allo 0,25% per lo studio di fattibilità.

Non vengono richieste garanzie se non la comprovata redditività del progetto. Il prestito viene normalmente concesso nell'arco di 15 giorni e deve essere ripagato in un'unica soluzione.

Dall'inizio dell'attività (nel luglio del 1999) sono stati concessi 120 finanziamenti per un totale di 1.314.572 euro.

### *La Qualità del portafoglio*

La Fondazione opera con elevati tassi di rimborso (pari al 99%), ma non ha sviluppato al suo interno un sistema di raccolta sistematica di informazioni sulla clientela a rischio.

### *Rapporti con l'esterno*

La Fondazione opera con 5 persone a diretto contatto con le clienti, in due uffici aperti al pubblico 40 ore alla settimana.

La Fondazione promuove la sua attività attraverso messaggi radiofonici, su giornali e periodici, in televisione e con opuscoli illustrativi. Conta anche sulla pubblicità indiretta fatta da altre istituzioni ad essa legate e sul passaparola.

La strategia di penetrazione nel mercato prevede una crescita progressiva dell'attività che dimostri come i prodotti di microcredito, concessi in tutto il paese, possano soddisfare tutti gli attori implicati. In questo modo si auspica un aumento di

fiducia nello strumento del microcredito da parte delle donne imprenditrici, degli istituti di credito e dell'opinione pubblica

FIDEM, oltre al rapporto continuativo con gli istituti di credito erogatori, mantiene rapporti formali con la Generalitat de Catalunya, l'Institut de la Mujer e la Direzione Generale di Politica delle Piccole e Medie Imprese del Ministero dell'Economia (DG PYME).

FIDEM è associata al FETS (Finançament Etic i Solidari), organizzazione di secondo livello per la promozione della finanza etica.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Pl. Ramon Berenguer el Gran, 1, entl.20 8002 Barcelona
<b>Telefono</b>	++34 93.310.31.66
<b>Fax</b>	++34 93.319.42.74
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	COORFIDEM@telefonica.net
<b>Referente</b>	Sandra Fernandez

10.3. *Fundación La General - Granada*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione creata dalla Caja General de Granada
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	7 febbraio 2002
<b>Area servita</b>	Urbana, a livello regionale
<b>Servizi offerti</b>	Credito ed assistenza tecnica
<b>Tipologia di clienti</b>	Immigrati, donne, disoccupati di lunga data o maggiori di 45 anni, soggetti con difficoltà di inserimento nel mondo del lavoro
<b>Numero clienti serviti</b>	20 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	30.050 euro
<b>Utile/ perdita d'esercizio</b>	- 14.297 euro
<b>Totale attivo</b>	209.815 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	100% donazione dell'istituto finanziario promotore (Caja General de Granada)

*La Missione*

Appoggiare le iniziative imprenditoriali delle persone che hanno difficoltà di accesso al sistema finanziario formale attraverso la concessione di microcrediti e promuovere attività per l'inserimento sociale e nel mondo del lavoro.

*I Clienti/Beneficiari*

Fundacion La General para el Desarrollo Solidario eroga finanziamenti ad immigrati, donne, disoccupati di lungo periodo maggiori di 45 anni, gruppi di persone che vogliano avviare un'attività imprenditoriale riuniti sia in forma cooperativa ed associativa che in impresa.

I finanziamenti si rivolgono soprattutto a disoccupati e lavoratori part-time e sono finalizzati all'avvio di un'attività, o eventualmente all'acquisto di beni strumentali (investimenti a breve termine). I crediti interessano i settori dell'artigianato, del commercio, dei servizi alle imprese ed alle persone.

### *I Servizi Offerti*

La Fondazione offre finanziamenti fino ad un massimo di 12.000 euro per progetti individuali o di autoimpiego e di 30.000 euro per la creazione di una microimpresa. L'ammontare più frequentemente prestato per i progetti individuali è di 9.000 euro ed il termine massimo di 5 anni.

Il rimborso avviene in un'unica soluzione ed il tasso di interesse applicato è del 5%.

Non vengono richieste garanzie ma è necessario presentare un business plan in cui vengano specificate nel dettaglio le caratteristiche del progetto da finanziare ed i flussi di cassa attesi. Inoltre vengono richiesti i contratti relativi all'erogazione di servizi (gas, luce, etc.).

Normalmente il prestito viene concesso nell'arco di 45 giorni dalla presentazione della domanda.

Nel 2002 sono stati concessi 20 finanziamenti per un totale di 195.900 euro.

### *La Qualità del portafoglio*

L'istituzione presenta un tasso di rimborso pari al 95%. La Fondazione non raccoglie sistematicamente dati sulla clientela a rischio.

### *Rapporti con l'esterno*

La Fondazione impiega 3 persone nella concessione dei finanziamenti, a contatto con il pubblico. L'ufficio è aperto al pubblico 35 ore alla settimana.

La Fondazione promuove la propria opera attraverso il sito web della Caja de Granada (promotore e finanziatore della Fondazione) e la comunicazione periodica sui giornali dei prestiti concessi.

La Fondazione inoltre partecipa ad eventi relazionati alla promozione dell'inserimento socio-lavorativo e si avvale della rete di succursali della Caja de Granada per la distribuzione di prospetti informativi. Mantiene stretti contatti con entità ed organismi che si occupano di occupazione e con associazioni di donne ed immigrati, proponendosi di ampliare in forma graduale, una volta lanciata l'attività nell'area di Granada, le pro-



prie operazioni nelle altre aree del paese in cui opera la Caja de Granada.

Ha instaurato, infine, rapporti formali con l'Istituto Municipale per la promozione dell'occupazione (IMFE - Instituto Municipal de Fomento del Empleo) di Granada e Yaen, con il Comune di Sevilla e con alcuni enti non-profit, a livello locale e regionale.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Avda. Divina Pastora, 3-18012 Granada
<b>Telefono</b>	++34 958 805.942
<b>Fax</b>	++34 958 805.954
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.caja.caja-granada.es">www.caja.caja-granada.es</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:fundacionlageneral@caja-granada.es">fundacionlageneral@caja-granada.es</a>
<b>Referente</b>	Françoise Clementi

10.4. *Instituto Municipal de Formacion y Empleo - Granada*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Istituto pubblico municipale
<b>Attività principale</b>	L'IMFE offre prevalentemente servizi di assistenza e corsi di formazione oltre che di indirizzo verso altri programmi pubblici
<b>Inizio attività di MF</b>	L'IMFE esiste dal 1995, il programma di microfinanza da aprile 2000
<b>Area servita</b>	La cittadinanza di Granada
<b>Servizi offerti</b>	Corsi di formazione ed assistenza nelle varie fasi della vita d'impresa, orientamento professionale e un prodotto di microcredito
<b>Tipologia di clienti</b>	La popolazione municipale ed in particolare le persone in difficoltà
<b>Numero clienti serviti</b>	178 crediti nel 2002, per un portafoglio totale di 2.171.631 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	Il 95% delle risorse sono rese disponibili attraverso la Cassa di risparmio di Granada, il 5% sono fondi pubblici resi disponibili dalla municipalità

*La Missione*

Il fine dell'istituzione è il miglioramento della formazione e dell'inserimento nel mondo del lavoro e la promozione dello sviluppo economico e dell'occupazione attraverso l'appoggio alle imprese.

*I Clienti/Beneficiari*

La cittadinanza di Granada con particolare attenzione ai giovani ed agli anziani, ai carcerati, ai portatori di handicap ed ai disoccupati di lungo periodo. L'Instituto Municipal de Formacion y Empleo (IMFE) lavora indistintamente con persone singole, gruppi ed imprese.

*I Servizi Offerti*

Il prodotto di microcredito offerto dall'IMFE ha una durata massima di sette anni (in media 5 anni), l'ammontare massimo è di € 18.000 (più frequentemente 12.000) ed il tasso d'interesse

è fissato su base Euribor più 0,5 punti percentuali. Il prestito viene richiesto a fronte di garanzie reali e questo implica l'esclusione di circa il 30% dei progetti presentati. Il tasso di rimborso è del 98%. I costi aggiuntivi ammontano a circa l'1% dell'importo richiesto. La documentazione per la valutazione della richiesta è il business plan, mentre il tempo medio per l'esborso del prestito è di 20 giorni. Inoltre l'IMFE offre un prodotto denominato "fondo di investimento in capitale di rischio" attraverso il quale partecipa nelle imprese fino ad un massimo di € 45.000, per un periodo massimo di 5 anni, ad un costo (interesse) variabile in funzione dei risultati ottenuti dall'impresa partecipata. Il tempo medio necessario per l'operazione è di novanta giorni. Il tasso di rimborso è del 75%.

### *I Rapporti con l'esterno*

L'IMFE Granada mantiene stretti rapporti di collaborazione con tutti gli enti e le istituzioni presenti nella municipalità che si occupano di impiego, di impresa e di sviluppo: l'università, le banche, gli uffici pubblici e le associazioni a scopo benefico. L'IMFE opera attraverso cinque sportelli, impiegando sette persone che lavorano a contatto con il pubblico trentacinque ore settimanali.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Presso il comune di Granada
<b>Telefono</b>	++34 958 216129
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.imfegranada.es">www.imfegranada.es</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:Javier.santosimfegranada.es">Javier.santosimfegranada.es</a>
<b>Referente</b>	Javier Santos

### 10.5. Instituto de Credito Oficial - Madrid

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Agenzia finanziaria di stato
<b>Attività principale</b>	ICO (Instituto de Credito Oficial) eroga finanziamenti per investimenti in settori specifici (secondo le direttive delle agenzie di sviluppo) e dal 2002 offre anche un prodotto di microcredito
<b>Inizio attività di MF</b>	17 settembre 2002
<b>Area servita</b>	ICO opera su tutto il territorio nazionale in ambito urbano e rurale
<b>Servizi offerti</b>	Finanziamenti nella forma di credito, linee di credito
<b>Tipologia di clienti</b>	Maggiori di 45 anni, persone sole, immigrati, donne, portatori di handicap, persone disoccupate da lungo tempo
<b>Soggetti finanziatori</b>	Fondo Europeo di Investimento per il 60%, ICO per il 20% ed una serie di banche e casse di risparmio associate responsabili per il 20%

#### *La Missione*

Offrire finanziamento senza garanzie a persone fisiche e microimprese con un progetto di investimento.

#### *I Clienti/Beneficiari*

La clientela è composta da adulti con età maggiore di 45 anni, persone sole, immigrati, donne, portatori di handicap, giovani e persone disoccupate da lungo tempo. Generalmente sono persone disoccupate o lavoratori precari. I finanziamenti erogati sono investiti indistintamente in tutti i settori.

#### *I Servizi Offerti*

I clienti dell'Instituto de Credito Oficial (ICO) possono sollecitare un finanziamento fino all'importo massimo di 25.000 € a copertura del 95% dell'investimento necessario per la creazione o il consolidamento di una microimpresa (definita come attività economica che comprenda al massimo dieci persone, un fatturato annuo massimo di 1 milione € o un totale

attivo massimo di 1.4 milioni € e che non sia partecipata per più del 25% da altre imprese di grandi dimensioni). Il tasso di interesse applicato è fisso del 6% e senza commissioni. La durata dei prestiti è variabile da due a tre anni. Il tempo medio necessario per l'erogazione dei crediti è di circa trenta giorni.

### *I Rapporti con l'esterno*

L'istituzione collabora con i servizi di assistenza sociale che sono incaricati di agire come mediatori tra l'istituzione ed i beneficiari, presentare il progetto e verificarne l'idoneità. ICO collabora con una rete di banche tra le quali: BBVA, BSCH, Banco Popular, Caja Catalana e Caja de Ahorros de Huelva e Sevilla (attraverso le loro Fondazioni), Caixa Galicia, Caja Duero, Caja Murcia e Unicaja.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Paseo del Prado, 4 - 28014 Madrid
<b>Telefono</b>	34 91 592 16 00
<b>Fax</b>	34 91 592 17 00
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.ico.es">www.ico.es</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:ico@ico.es">ico@ico.es</a>
<b>Referente</b>	Ana Martinez ( <a href="mailto:ana.martinez@ico.es">ana.martinez@ico.es</a> )

10.6. *Fundación Un Sol Món - Barcellona*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1° febbraio 2001
<b>Area servita</b>	Urbana
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito, servizio di assistenza tecnica
<b>Tipologia di clienti</b>	Individui (singolarmente o in gruppi), cooperative, associazioni, organizzazioni non-profit, imprese
<b>Numero clienti serviti</b>	176 nel 2001 e 173 nel 2002
<b>Soggetti finanziatori</b>	99,992% Istituzioni finanziarie; 0,008% fondi dell'Unione Europea

*La Missione*

La Fondazione si pone l'obiettivo di offrire appoggio tecnico e finanziario a istituzioni che gestiscono programmi di cooperazione e sviluppo nel terzo mondo; in Spagna la Fondazione è impegnata nel promuovere progetti che mirano ad aiutare soggetti che si trovano in situazioni di esclusione sociale.

*I Clienti/Beneficiari*

Fundació Un Sol Món offre i propri servizi sia a individui, singolarmente o organizzati in gruppi, sia a istituzioni quali cooperative, imprese, associazioni ed enti non-profit; le entità finanziate operano complessivamente in tutti i settori economici.

L'attività di microcredito, in particolare, è rivolta a soggetti disoccupati che intendono avviare un'attività microimprenditoriale; i soggetti serviti appartengono a diverse categorie, quali immigrati, carcerati e studenti, che generalmente incontrano difficoltà nel ricevere servizi finanziari dalle istituzioni tradizionali.

*I Servizi Offerti*

La Fondazione offre ai propri clienti prodotti di credito e

assistenza tecnica. Il servizio di microcredito è offerto al fine di stimolare l'autoimpiego: i prestiti vengono erogati, con l'obiettivo di finanziare l'avviamento o lo sviluppo di un'attività microimprenditoriale.

I prestiti erogati ammontano in media a 8.000 €, generalmente hanno una durata di circa due anni e il tasso d'interesse applicato è del 6%. La concessione di un finanziamento è subordinata ad un'attenta valutazione del progetto presentato alla richiesta della documentazione fiscale e della documentazione concernente rapporti esistenti con altre banche; infine per la concessione dei finanziamenti la Fondazione non richiede alcuna garanzia.

Nel 2001 sono stati erogati 176 nuovi crediti per un ammontare complessivo di 1.400.000 euro.

Nella tavola che segue (5.14) sono sintetizzate le principali caratteristiche dei prodotti di credito offerti.

#### *La Qualità del portafoglio*

La Fondazione non effettua una raccolta sistematica delle informazioni riguardanti la propria clientela, al fine di monitorare i contratti più rischiosi.

**Tavola 5.14**

Caratteristiche	Per investimenti
<b>Ammontare prestato più frequentemente</b>	7.800 euro
<b>Termine più frequente</b>	27 mesi
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	6 %
<b>Garanzie richieste</b>	Nessuna garanzia
<b>Documentazione richiesta</b>	Business plan, documentazione fiscale, documentazione relativa a crediti richiesti ad altre banche

#### *Rapporti con l'esterno*

Un Sol M6n ha un unico ufficio aperto 40 ore alla settimana e si avvale di 4 lavoratori dipendenti.

La Fondazione promuove la propria attivit  attraverso la

distribuzione di volantini e *brochures* informativi presso istituzioni ad essa collegate.

Un Sol Mòn intrattiene relazioni con una pluralità di istituzioni terze quali università e istituti di ricerca, enti pubblici ed organizzazioni non-profit; particolarmente importante è il rapporto esistente con la Cassa di Catalogna (Caixa Catalunya) che gestisce la fase operativa relativamente all'erogazione dei servizi finanziari offerti dalla Fondazione.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	La Pedrera. Carrer de Provença 261-265 08008 Barcellona
<b>Telefono</b>	++34.93.484.81.11
<b>Fax</b>	++34.93.484.53.94
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.unsolmon.org">www.unsolmon.org</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:microcredit@unsolmon.org">microcredit@unsolmon.org</a>
<b>Referente</b>	Lorenzo Vinci (presidente della cooperativa)



10.7. *Banco Mundial de la Mujer, Spagna - Madrid*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Organizzazione non governativa
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza, assistenza nella richiesta di credito a un istituto terzo, concessione di garanzie per l'ottenimento di credito a un istituto terzo
<b>Inizio attività di MF</b>	1° ottobre 1989
<b>Area servita</b>	Urbana e rurale
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito, servizi di assistenza tecnica, consulenza nella preparazione del business plan, assistenza legale, formazione, accompagnamento del cliente a istituti finanziari terzi
<b>Tipologia di clienti</b>	Individui
<b>Numero clienti serviti</b>	16 nel 2002 (650 dall'inizio delle attività)
<b>Capitale sociale</b>	120.000 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	15% fonti private (3% imprese, 11% associazioni/fondazioni, 1%altro), 85% fonti pubbliche (30% fondi dell'Unione Europea, 33% fondi governativi, 20% fondi regionali, 2% fondi locali)

*La Missione*

Facilitare l'accesso al credito a donne con un progetto imprenditoriale.

*I Clienti/Beneficiari*

Il Banco Mundial de la Mujer (WWB) <sup>(4)</sup> offre i propri servizi a donne immigrate che intendano avviare un'attività microimprenditoriale in qualsiasi settore economico ad eccezione di quello agricolo al fine di uscire dalla disoccupazione.

*I Servizi Offerti*

La WWB offre ai propri clienti servizi di consulenza nella

<sup>(4)</sup> La *Women World Banking* è un'istituzione che opera a livello mondiale, in questo lavoro è stato analizzato il caso spagnolo.

redazione del business plan, assistenza tecnica e legale, accompagnamento nella richiesta di credito a istituti terzi, corsi di formazione ed erogazione finanziamenti al fine di sostenere l'avviamento di attività microimprenditoriali.

*Creditos Solidarios* è un prodotto di credito, di ammontare massimo di 6.000 €, rimborsabile a rate costanti in un periodo non superiore ai tre anni, al tasso del 3%; prima di concedere il prestito l'organizzazione procede ad un'attenta analisi del business plan ma non richiede alcuna garanzia.

La linea di credito *Microcréditos* finanzia progetti di dimensioni superiori; l'ammontare massimo erogabile è di 25.000 €, il tasso di interesse è del 6% annuo ed il rimborso avviene a rate costanti in un periodo non superiore ai tre anni; anche in questo caso la concessione del finanziamento è preceduta dall'analisi del business plan e non è richiesta alcuna garanzia reale al cliente.

Infine è stato istituito un fondo di garanzia che serve a coprire, per un ammontare massimo di 6.000 €, i crediti concessi da istituzioni terze a donne immigrate. Il prestito, sul quale viene applicato un tasso di interesse del 6% annuo, ha una durata massima di tre anni e deve essere rimborsato a rate costanti.

Nella tabella che segue sono sintetizzate le principali caratteristiche dei prodotti di credito offerti.

Tavola 5.15

Denominazione del prodotto	Creditos Solidarios	Microcréditos
<b>Ammontare massimo prestabile</b>	6.000 euro	25.000 euro
<b>Termine massimo</b>	3 anni	3 anni
<b>Modalità di rimborso</b>	Rateizzata	Rateizzata
<b>Tasso di interesse</b>	3 %	6 %
<b>Garanzie richieste</b>	Nessuna garanzia	
<b>Documentazione richiesta</b>	Business plan	
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	30 giorni	45 giorni

### *La Qualità del portafoglio*

Nel 2001 sono stati erogati 16 nuovi crediti per un ammontare complessivo di 120.000 euro; il tasso di rimborso era pari all'80%. L'istituzione non effettua una raccolta sistematica delle informazioni al fine di monitorare i prestiti a rischio.

### *Rapporti con l'esterno*

WWB opera con 8 lavoratori dipendenti, dei quali 6 si occupano dell'attività di credito e tre operano a contatto con il pubblico; esistono due filiali aperte al pubblico 40 ore alla settimana.

WWB sviluppa la promozione dei suoi prodotti a nuovi potenziali clienti attraverso il passaparola e la distribuzione di volantini informativi.

Nel 1989 WWB ha siglato un accordo con alcune istituzioni bancarie spagnole al fine di favorire il finanziamento di progetti imprenditoriali iniziati da donne; le istituzioni finanziarie che attualmente collaborano con WWB sono: la Caixa, la Caja Mundial, Caixa Catalunya, BBVA, Santander Central Hispano.

WWB inoltre intrattiene rapporti formali e continuativi con enti pubblici (CCAA e comuni) e con organizzazioni internazionali (ONU, UE).

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	C. Villanueva, 31-28001 Madrid
<b>Telefono</b>	++34.91.435.47.03
<b>Fax</b>	++34.91.576.80.26
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.servicom.es/WWB">www.servicom.es/WWB</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:wwb@mad.servicom.es">wwb@mad.servicom.es</a>
<b>Referente</b>	Inger Berggren

10.8. *Reas Euskalherria - Bilbao*

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Associazione - Rete di economia alternativa e solidale
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	2 ottobre 1996
<b>Area servita</b>	Urbana, a livello regionale
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito, servizi di consulenza per la preparazione del business plan, assistenza tecnica e corsi di formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Imprese socialmente orientate
<b>Numero clienti serviti</b>	9 nel 2002
<b>Soggetti finanziatori</b>	90% individui/famiglie, 10% associazioni o fondazioni

*La Missione*

Promuovere lo sviluppo di un sistema di economia etica e socialmente responsabile, attraverso una rete di istituzioni operanti sul territorio ed attente alle questioni sociali.

*I Clienti/Beneficiari*

Imprese operanti sul territorio con attività ad alto contenuto sociale (cooperative, associazioni, imprese).

I finanziamenti si rivolgono ad attività operanti in qualunque settore economico per investimenti a breve o lungo termine (materie prime, attrezzature, strumenti,...) o per l'avvio di una nuova impresa.

*I Servizi Offerti*

L'associazione offre finanziamenti a tasso di interesse pari al tasso di inflazione, tale da poter remunerare il prestatore garantendogli semplicemente un potere d'acquisto invariato. Il prestito viene erogato mediamente nell'arco di 60 giorni.

L'ammontare prestabile non supera i 30.000 euro ed il termine è compreso fra 1 e 3 anni (più frequentemente 3 anni). Il rimborso avviene secondo un piano di ammortamento prestabilito.

Non vengono richieste garanzie, ma un piano di fattibilità economica dettagliato con i profitti attesi.

L'associazione offre anche e soprattutto consulenza, corsi di formazione, assistenza tecnica alle imprese.

### *La Qualità del portafoglio*

L'istituzione presenta un tasso di rimborso pari al 100% dei crediti concessi, sebbene non raccolga con sistematicità informazioni sui clienti a rischio.

### *Rapporti con l'esterno*

Reas impiega 10 persone che lavorano part-time in attività di erogazione del credito ed impegnate soprattutto in assistenza tecnica alle imprese, attività quest'ultima sovvenzionata da istituzioni pubbliche. L'attività di credito è svolta in 5 agenzie presenti a Durango, Bilbao, Vitoria, San Sebastian (Sartu) e Pamplona (Fundacion Gaztelan). Il servizio di erogazione dei crediti, integrato con quello di consulenza ed assistenza tecnica, prevede un'apertura al pubblico settimanale di 35 ore.

L'attività svolta da Reas Euskalherria è promossa attraverso annunci su giornali e riviste, depliant informativi, passaparola e attraverso le moltissime istituzioni appartenenti alla rete nazionale REAS (Redes de Economía Solidaria).

Reas Euskalherria mantiene contatti con la rete internazionale ed ha rapporti formali con l'Università di Deusto.

#### *Per contattare l'istituzione*

<b>Indirizzo</b>	"SARTU" - Bailén, 5 sótano - 48003 Bilbao
<b>Telefono</b>	+34 94 416 020
<b>Fax</b>	+34 94 479 01 87
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.reasnet.com/prestamo.html">www.reasnet.com/prestamo.html</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:secretariareaseh@asnet.com">secretariareaseh@asnet.com</a>
<b>Referente</b>	Carlos Rey Bacaicoa - Alfonso López

## 10.9. Associacio Contra l'atur - Barcellona

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Fondazione privata
<b>Attività principale</b>	Erogazione diretta di servizi di microfinanza
<b>Inizio attività di MF</b>	1 novembre 1984
<b>Area servita</b>	Urbana, a livello regionale
<b>Servizi offerti</b>	Prodotti di credito ed assistenza tecnica
<b>Tipologia di clienti</b>	Persone disoccupate in difficoltà economica ed immigrati
<b>Numero clienti serviti</b>	50 nel 2002
<b>Capitale sociale</b>	30.050 euro
<b>Utile d'esercizio</b>	9.891 euro
<b>Totale attivo</b>	307.197 euro
<b>Soggetti finanziatori</b>	60% individui/famiglie, 2% istituti finanziari, 30% associazioni e fondazioni, 8% fondi pubblici regionali

*La Missione*

Concedere finanziamenti a persone disoccupate che non dispongano di garanzie per accedere agli istituti tradizionali di credito, con l'obiettivo di sanare le situazioni di precarietà occupazionale.

*I Clienti/Beneficiari*

Persone disoccupate in precarie condizioni economiche ed immigrati o associazioni e cooperative che promuovano, attraverso il finanziamento, una crescita occupazionale.

I finanziamenti sono diretti alla creazione di nuove attività di autoimpiego o a investimenti a breve termine (capitale operativo: acquisto di materie prime, strumenti).

I crediti si rivolgono prevalentemente al settore artigianale, commerciale e dei servizi alle persone.

*I Servizi Offerti*

La fondazione offre due tipi di prodotto di credito, il primo denominato *autocupacion* (autoimpiego) ed il secondo denominato *herramienta de trabajo* (strumento di lavoro). Essi variano

fondamentalmente nell'ammontare prestabile, rispondendo ad esigenze crescenti di denaro e non prevedono il pagamento di interessi sul capitale preso a prestito.

La tavola seguente descrive in sintesi le principali caratteristiche dei due prodotti.

**Tavola 5.16**

Caratteristiche	Herramienta de trabajo	Autocupacion
<b>Ammontare minimo prestabile</b>	600 euro	1.800 euro
<b>Ammontare massimo prestabile</b>	1.800 euro	12.000 euro
<b>Termine minimo</b>	12 mesi	12 mesi
<b>Termine massimo</b>	36 mesi	36 mesi
<b>Modalità di rimborso</b>	Rate mensili	Rate mensili
<b>Tasso di interesse</b>	0%	0%
<b>Garanzie richieste</b>	Nessuna	
<b>Documentazione richiesta</b>	Autocertificazione di altri debiti in essere e business plan; a seconda dei casi, contratto di lavoro e documentazione fiscale	
<b>Tempo medio per l'erogazione</b>	30 giorni	30 giorni
<b>Tasso di rimborso</b>	65%	70%

### *La Qualità del portafoglio*

Nel corso dell'ultimo esercizio (2002) sono stati concessi 50 crediti per un ammontare complessivo di 257.161 euro, con un tasso di rimborso, in media, pari a circa il 66%.

La Fondazione non raccoglie con sistematicità informazioni sulla clientela a rischio.

### *Rapporti con l'esterno*

La Fondazione impiega quattro persone, tutte impegnate nell'attività di credito. Tre di queste persone servono il pubblico nell'ufficio aperto 30 ore alla settimana.

La Fondazione promuove direttamente la propria attività attraverso la distribuzione di volantini e di prospetti informa-

tivi, ed indirettamente attraverso istituzioni terze che conoscono i suoi servizi ed orientano ad essa le persone disoccupate.

L'Associacio Contra l'Atur mantiene rapporti formali e continuati con alcuni Comuni (tra cui quello di Barcellona) e con le fondazioni "Un Sol Món" e "La Caixa", anch'esse impegnate in attività di microfinanza.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Riera Saint Miquel 1bis-08006 Barcellona
<b>Telefono</b>	++34 93.217.99.97
<b>Fax</b>	++34 93.217.64.74
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	accio@pangea.org
<b>Referente</b>	Francesco Domingo I Francas



## 11. Esperienze di microfinanza in Svezia

### 11.1. Almi - Stoccolma

<i>L'istituzione in breve</i>	
<b>Tipologia istituzionale</b>	Intermediario finanziario non bancario, società a responsabilità limitata. Almi è composta da una società madre posseduta interamente dallo stato svedese e da 21 agenzie regionali per lo sviluppo possedute ognuna almeno al 51% dalla società madre
<b>Attività principale</b>	Fornire credito e servizi di consulenza alle imprese
<b>Inizio attività di MF</b>	L'istituzione opera dal 1994
<b>Area servita</b>	Tutto il territorio nazionale
<b>Servizi offerti</b>	Finanziamenti nella forma di credito, consulenza nella stesura di business plan, corsi di formazione
<b>Tipologia di clienti</b>	Tutti gli imprenditori ed in particolare le imprenditrici donne, gli immigrati ed i giovani
<b>Numero clienti serviti</b>	4.423 crediti erogati nel 2001; 15.500 partecipanti alla formazione sullo sviluppo strategico d'impresa
<b>Capitale sociale</b>	467.413.455 euro
<b>Perdita d'esercizio</b>	9.460.000 euro
<b>Totale attivo</b>	525.567.500 euro
<b>Numero socilazionisti</b>	Lo stato svedese e le municipalità per quanto riguarda gli uffici regionali
<b>Soggetti finanziatori</b>	Il governo svedese e in parte l'Unione Europea

#### *La Missione*

Stimolare la crescita e lo sviluppo di imprese già esistenti e la nascita di nuove imprese attraverso la concessione di finanziamenti ad alto rischio e la fornitura di servizi di consulenza.

#### *I Clienti/Beneficiari*

La clientela di Almi è costituita da imprenditori; una particolare attenzione è rivolta alle imprenditrici donne, agli immigrati e ai giovani. I finanziamenti concessi sono investiti in tutti i settori indistintamente.

### *I Servizi Offerti*

Il ruolo dell'istituzione come complemento al mercato tradizionale porta ad una disomogeneità di tipologie di finanziamento. In generale Almi offre crediti ad un tasso generalmente superiore rispetto al tasso di mercato (data la maggiore rischiosità del finanziamento) e non è richiesta una piena copertura attraverso garanzie. La maggior parte dei finanziamenti viene destinata alla crescita di imprese già esistenti. Almi offre inoltre garanzie su crediti e finanziamenti in capitali di rischio. Non è stato possibile identificare un prodotto in particolare per quanto riguarda il microcredito.

### *I Rapporti con l'esterno*

Almi opera in ciascuna delle 21 province svedesi attraverso le agenzie locali di sviluppo.

<i>Per contattare l'istituzione</i>	
<b>Indirizzo</b>	Box 47631, 117 94 Stockholm
<b>Telefono</b>	+46 8 709 89 00
<b>Fax</b>	+46 8 406 03 00
<b>Sito Web</b>	<a href="http://www.almi.se">www.almi.se</a>
<b>Indirizzo di posta elettronica</b>	<a href="mailto:info@almi.se">info@almi.se</a>



## **ALLEGATO**



Tavola 1 - Alcune caratteristiche socio-economiche nei paesi dell'UE

variabili	unità di misura	Austria	Belgio	Danimarca	Finlandia	Francia	Germania	Grecia	Irlanda	Italia	Lus.	Paesi Bassi	Portogallo	Spagna	Svezia	UK	EU 15
Popolazione 2001	(000)	8.132	10.226	5.359	5.195	59.188	82.311	10.538	3.839	57.348	441	15.987	10.061	40.266	8.896	59.756	377.543
Prodotto interno lordo per capita	'80	25.529	24.153	32.576	25.337	23.385	24.699	11.661	27.089	20.165	47.200	25.286	11.244	15.261	29.323	26.096	22.603
Linea della povertà (lp)	PPP	8.800	8.200	9.100	6.600	7.800	8.800	4.800	6.100	5.600	11.700	8.400	4.300	4.900	7.000	7.400	7.300
Numero di persone povere rispetto alla lp nazionale	000	972	1.524	438	397	8.763	10.371	2.129	615	10.785	47	1.673	1.989	7.204	870	9.725	57.502
Percentuale rispetto alla popolazione	%	12,0	14,9	8,2	7,6	14,8	12,6	21,0	16,0	18,0	11,0	10,5	19,8	19,0	9,8	16,3	16,0
Tasso di bancarizzazione	%	81,4	92,7	99,1	96,7	96,3	96,5	78,9	79,6	74,0	94,1	98,9	81,6	91,6	98,0	87,7	87,7
Tasso di disoccupazione	%	3,6	6,6	4,3	9,1	8,6	7,7	10,5	3,8	9,4	2,0	2,4	4,1	10,6	4,7	5,0	7,4
Occupati part-time	% uomini	4,4	4,7	9,6	7,9	5,6	4,9	3,6	7,4	3,4	1,8	17,9	6,3	3,0	9,4	8,9	6,2
	% donne	32,5	39,9	33,9	17,0	31,7	37,2	10,2	30,6	15,7	24,6	68,5	16,7	17,6	40,0	44,4	33,5
	valore medio	18,5	22,3	21,8	12,5	18,7	21,1	6,9	19,0	9,6	13,2	43,2	11,5	10,3	24,7	26,7	19,9
Auto impiegati	% uomini	12,5	17,8	11,9	16,7	14,3	12,8	39,9	25,0	28,8	9,3	12,6	26,4	22,3	15,7	15,8	18,3
	% donne	8,8	10,7	4,1	8,8	6,1	6,3	20,0	7,3	16,7	7,0	8,1	23,1	14,0	5,7	6,7	9,2
	valore medio	10,7	14,3	8,0	12,8	10,2	9,6	30,0	16,2	22,8	8,2	10,4	24,8	18,2	10,7	11,3	13,8
Impiegati temporanei	% uomini	7,3	7,7	9,2	15,2	13,3	12,8	12,0	5,9	8,5	2,8	9,4	17,1	31,4	11,2	6,2	12,4
	% donne	7,8	13,7	11,3	21,2	14,8	13,4	14,7	9,9	11,8	4,4	15,4	20,4	34,9	16,6	7,5	14,2
	valore medio	7,6	10,7	10,3	18,2	14,1	13,1	13,4	7,9	10,2	3,6	12,4	18,8	33,2	13,9	6,9	13,3
Numero delle imprese con nessun dipendente	%	31,9	71,0	49,9	54,0	50,6	34,9	53,6	36,6	52,5	40,9	41,0	3,2	56,3	41,3	63,0	50,4
tra uno e nove	%	54,3	23,9	39,6	39,8	42,5	53,0	43,7	48,8	42,9	45,5	48,5	90,2	38,5	48,6	31,4	42,7
tra dieci e quarantanove	%	11,4	4,3	8,7	5,1	5,7	10,4	2,2	11,9	4,2	10,9	8,3	5,7	4,5	8,4	4,6	5,9
tra cinquanta e duecentoquarantanove	%	2,0	0,6	1,5	0,9	1,0	1,3	0,3	2,2	0,4	2,3	1,8	0,9	0,6	1,4	0,7	0,8
con più di duecentocinquanta dipendenti	%	0,4	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,2	0,4	0,1	0,4	0,4	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2
Totale imprese	n.	224,3	521,3	163,7	203,7	2.321,8	3.348,6	733,2	77,0	3.798,8	19,0	515,5	641,9	2.435,2	242,7	3.339,0	18.427,4
Totale impiegati	n.	2.295	3.192	1.540	1.151	16.222	28.898	1.695	768	14.161	187	5.321	2.990	11.439	2.132	21.010	111.835

Tavola 2 - European Microfinance Network: istituzioni aderenti

<b>Austria</b>	SIKB AG Saarländische Investitionsbank AG Startkapital des Saarlandes
<b>Belgium</b>	Crédit Alternatif (CREDAL)
	Fonds de Participation
<b>Finland</b>	FINNVERA plc
<b>France</b>	Association pour le Financement d'Initiatives Locales pour l'Emploi (AFILE)
	Association Interdépartementale et Régionale pour le Développement et l'Insertion par l'Economie (AIRDIE)
	Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)
<b>Germany</b>	Siebt Saeule microlending GmbH / Enigma
	Investitions Bank Berlin - Microlending (IBB)
	Zuschüsse und Darlehen fuer Existenzgruender der Stadt Laatzen Laatzen
	Microcredit's Exis Junioren - Dresdner Exis Europa e.V. Exis
	Startkapital fuer Kleinstgründungen, EXZET - Existenzgründungszentrum Stuttgart e.V. Monex
	Wirtschaftsfoerderungsgesellschaft der Stadt Paderborn / Gründerfonds der Stadt Paderborn Paderborn
	GOEBI-Fonds, Stadt und Landkreis Goettingen + Sparkassen Duderstadt, Muenden, Göttingen
	Referat fuer Arbeit und Wirtschaft der Stadt Muenchen Munich
	Landeskreditbank Baden-Württemberg (L-Bank) Starthilfe Baden
	Wirtschaftsministerium Mecklenburg-Vorpommern (WM-MV)
	Westerwälder Initiativen u. Betriebe Netz e.V. Feuerwehrfonds (WiBeN)
	Microlending in Mainz (MiM), EQUAL-Entwicklungspartnerschaft MainzerGründungsNetzwerk (MaGNet)
	Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB-SH)
	KIZ Zentrale fuer Existenzgründung AG
	ProGES - Gruenden, Erhalten, Sichern - Sozialamt der Stadt Kassel
	Risikokapitalvorschuss der Freudenberg Stiftung (RKV) ProFi Mannheim - Projekt Firmengründung

	Starthilfefond, Senator fuer Arbeit, Frauen, Gesundheit, Jugend, Soziales der Hansestadt Bremen Starthilfefonds (HB)
	Kleindarlehen fuer junge Existenzgruender IQ e.V. - Projekt Enterprise
	Behoerde fuer Wirtschaft und Arbeit der Freien und Hansestadt Hamburg (BWA-HH)
	Goldrausch Frauennetzwerk Berlin e.V.
<b>Ireland</b>	First Step
<b>Italy</b>	Fondazione Giordano Dell'Amore (FGDA)
<b>Netherlands</b>	Genda Projects and Trading
<b>Norway</b>	Network Credit Norway (NCN)
<b>Portugal</b>	Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)
<b>Spain</b>	Women's World Banking (WWB)
	Fundació Un Sol Món
<b>UK</b>	Environment Trust
	ASPIRE
	Street UK
	Developing Strathclyde Ltd
	Women 's Employment Enterprise and Training Unit (WEETU)



### Questionario "La microfinanza nell'Unione Europea"

— Le domande del questionario si riferiscono esclusivamente all'attività di microfinanza svolta dall'istituzione.

— Il questionario è costituito da due parti. Nella parte A sono evidenziati alcuni aspetti qualitativi relativi all'istituzione, la parte B raccoglie gli elementi finanziari e quantitativi di maggiore rilievo.

— Sarebbe per noi di grande importanza ricevere, qualora fosse possibile, una documentazione completa dell'istituzione (*statuto, bilancio, regolamenti di credito e di risparmio, materiale informativo sui prodotti finanziari offerti*).

— Lo staff garantisce che i dati raccolti verranno utilizzati prevalentemente in termini aggregati. E' prevista la redazione, in allegato alla nostra pubblicazione, di una scheda informativa sintetica sull'istituzione. A tal fine richiediamo la vostra autorizzazione, congiuntamente a quella per il trattamento dei dati personali prevista dalla legge italiana n.675/96 in attuazione alla Direttiva Comunitaria 94/46/CE (si veda il modulo al fondo del questionario).

#### PARTE A

##### ISTITUZIONE

1. *Modalità con la quale la vostra istituzione opera nel settore della microfinanza:*

- |  |                            |
|--|----------------------------|
| 1. erogazione diretta di servizi di microfinanza   | 1 <input type="checkbox"/> |
| 2. assistenza nella preparazione della richiesta di credito ad un istituto terzo (es: redazione del business plan, informazioni e chiarimenti, ecc...) | 2 <input type="checkbox"/> |
| 3. concessione di garanzie per l'ottenimento di credito da un istituto terzo   | 3 <input type="checkbox"/> |
| 4. altro (da specificare) . . . . .  |                            |

2. *La missione della vostra istituzione è:*

. . . . .  
 . . . . .

3. *La vostra istituzione esiste dal (gg/mm/aa): .../.../...*

4. *Il programma/attività di microfinanza esiste dal (gg/mm/aa): .../.../...*

5. *La vostra istituzione è:*

- |   |                            |
|---|----------------------------|
| 1. un istituto di intermediazione finanziaria "banca"     | 1 <input type="checkbox"/> |
| 2. un istituto di intermediazione finanziaria "non banca" | 2 <input type="checkbox"/> |
| 3. una ONG  | 3 <input type="checkbox"/> |
| 4. una fondazione   | 4 <input type="checkbox"/> |
| 5. una associazione                                       | 5 <input type="checkbox"/> |
| 6. una cooperativa  | 6 <input type="checkbox"/> |
| 7. altro (da specificare) . . . . .                       |                            |

6. *La vostra istituzione opera a livello:*

- |                                     |                            |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 1. internazionale                   | 1 <input type="checkbox"/> |
| 2. nazionale                        | 2 <input type="checkbox"/> |
| 3. regionale                        | 3 <input type="checkbox"/> |
| 4. locale                           | 4 <input type="checkbox"/> |
| 5. altro (da specificare) . . . . . |                            |

7. *La vostra istituzione mantiene rapporti/collaborazioni con:*

(vi preghiamo di specificare il nome delle istituzioni coinvolte ed indicare le tipologie dei rapporti instaurati)

- |                            |                                       |  |
|----------------------------|---------------------------------------|--|
| 1. istituzioni finanziarie | formali <input type="checkbox"/>      | informali <input type="checkbox"/>       |
|                            | continuativi <input type="checkbox"/> | occasionalmente <input type="checkbox"/> |

nome: . . . . .

- |                                     |  |                                       |
|-------------------------------------|--|---------------------------------------|
| 2. università o istituti di ricerca | formali <input type="checkbox"/>         | informali <input type="checkbox"/>    |
|                                     | occasionalmente <input type="checkbox"/> | continuativi <input type="checkbox"/> |

nome: . . . . .

- |                  |  |                                       |
|------------------|--|---------------------------------------|
| 3. enti pubblici | formali <input type="checkbox"/>         | informali <input type="checkbox"/>    |
|                  | occasionalmente <input type="checkbox"/> | continuativi <input type="checkbox"/> |

nome: . . . . .

- |                                  |  |                                       |
|----------------------------------|--|---------------------------------------|
| 4. organizzazioni internazionali | formali <input type="checkbox"/>         | informali <input type="checkbox"/>    |
|                                  | occasionalmente <input type="checkbox"/> | continuativi <input type="checkbox"/> |

nome: . . . . .

- |                    |  |                                       |
|--------------------|--|---------------------------------------|
| 5. enti non-profit | formali <input type="checkbox"/>         | informali <input type="checkbox"/>    |
|                    | occasionalmente <input type="checkbox"/> | continuativi <input type="checkbox"/> |

nome: . . . . .

- |                           |  |                                       |
|---------------------------|--|---------------------------------------|
| 6. altro (da specificare) | formali <input type="checkbox"/>         | informali <input type="checkbox"/>    |
|                           | occasionalmente <input type="checkbox"/> | continuativi <input type="checkbox"/> |

nome: . . . . .

CLIENTELA

8. *La vostra istituzione serve clienti prevalentemente localizzati nell'area:*

- |                                     |                            |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 1. urbana                           | 1 <input type="checkbox"/> |
| 2. rurale                           | 2 <input type="checkbox"/> |
| 3. altro (da specificare) . . . . . |                            |

9. *Identificate le tipologie di clienti da voi servite:*

- |                          |                            |
|--------------------------|----------------------------|
| 1. carcerati             | 1 <input type="checkbox"/> |
| 2. immigrati             | 2 <input type="checkbox"/> |
| 3. senza fissa dimora    | 3 <input type="checkbox"/> |
| 4. portatori di handicap | 4 <input type="checkbox"/> |

5. famiglie 5 ☐
6. studenti 6 ☐
7. giovani (fino a 30 anni) 7 ☐
8. anziani 8 ☐
9. indistintamente 9 ☐
10. altro (da specificare) . . . . .
10. *Identificate le tipologie di clienti da voi servite per condizione lavorativa:*
1. disoccupati 1 ☐
2. occupati part-time 2 ☐
3. occupati a tempo pieno 3 ☐
4. altro (da specificare) . . . . .
11. *Identificate le tipologie di clienti da voi servite per organizzazione istituzionale:*
1. individui 1 ☐
2. gruppi di individui (riuniti in gruppo solamente per la fruizione del servizio) 2 ☐
3. associazioni e/o enti non-profit 3 ☐
4. cooperative 4 ☐
5. imprese (con almeno 2 individui) 5 ☐
6. altro (da specificare) . . . . .
12. *La vostra istituzione serve esclusivamente donne?*
1. Sì, (indicare i motivi) . . . . . 1 ☐
2. No 2 ☐
13. *La vostra istituzione fornisce servizi finanziari nei seguenti settori:*
1. agricoltura 1 ☐
2. artigianato 2 ☐
3. commercio 3 ☐
4. servizi alle persone 4 ☐
5. servizi alle imprese 5 ☐
6. altro (da specificare) . . . . .
14. *Quale canale informativo utilizzate per pubblicizzare i vostri prodotti?*
1. Messaggio radiofonico 1 ☐
2. Messaggio su giornali, periodici, riviste 2 ☐
3. Messaggio televisivo 3 ☐
4. Manifesto in strada, locali pubblici, ... 4 ☐
5. Volantino / brochure (specificare dove sono stati disposti: banca, call center, parrocchia) . . . . . 5 ☐
6. Passaparola 6 ☐

7. Consiglio di un'altra istituzione 7 ☐
8. Altro (da specificare) . . . . .
15. Avete una strategia definita per farvi conoscere dal pubblico?
1. Si. Quale? . . . . . 1 ☐
2. No 2 ☐
16. La vostra gestione delle informazioni sulla clientela a rischio comprende:
1. un "libro nero" di creditori insolventi 1 ☐
2. una centrale di rischio condivisa con una rete di istituti di credito 2 ☐
3. non abbiamo una raccolta sistematica delle informazioni 3 ☐
4. altro (da specificare) . . . . .

## FONTI DI FINANZIAMENTO

17. Quantificate in termini percentuali i soggetti finanziatori ed indicate la natura delle fonti di finanziamento:

[ - Per quantificare utilizzare gli appositi spazi - Per indicare la natura delle fonti di finanziamento fare riferimento alla seguente legenda:

- (a) da rimborsare a tasso di mercato  
 (b) da rimborsare a tasso agevolato  
 (c) da rimborsare a tasso zero  
 (d) quote di capitale proprio  
 (e) donazioni a fondo perduto]

1. Fondi privati	Tot	... %	Natura delle fonti
1.1. Individui/famiglie		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
1.2. Imprese		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
1.2. Istituti finanziari		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
1.3. Associazioni e/o fondazioni		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
1.4. Altro (da specificare) . . . . .		... %	(a) (b) (c) (d) (e)

2. Fondi pubblici	Tot	... %	Natura delle fonti
2.1. Fondi dell'Unione Europea		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
2.2. Fondi statali		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
2.3. Fondi regionali		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
2.4. Fondi locali (provincia, comune, ecc...)...		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
2.5. Agenzie di Sviluppo		... %	(a) (b) (c) (d) (e)
2.6. Altro (da specificare) . . . . .		... %	(a) (b) (c) (d) (e)

## SERVIZI OFFERTI

18. *La vostra istituzione fornisce i seguenti servizi finanziari:*

- 1. credito 1 ☐
- 2. risparmio 2 ☐
- 3. servizi di pagamento 3 ☐
- 4. assicurazione 4 ☐
- 5. nessun servizio finanziario 5 ☐
- 6. altro (da specificare) . . . . .

19. *La vostra istituzione fornisce i seguenti servizi non finanziari:*

- 1. consulenza nella sola preparazione del business plan 1 ☐
- 2. accompagnamento del cliente nell'iter di accesso ad istituti finanziari 2 ☐
- 3. assistenza legale 3 ☐
- 4. assistenza tecnica 4 ☐
- 5. corsi di formazione 5 ☐
- 6. altro (da specificare) . . . . .

20. *I crediti concessi sono indirizzati:*

- 1. allo start-up d'impresa 1 ☐
- 2. al capitale operativo (investimenti di breve termine) 2 ☐
- 3. al capitale d'investimento (investimenti di lungo termine) 3 ☐
- 4. alla ricapitalizzazione dell'impresa 4 ☐
- 5. all'acquisto di beni di consumo 5 ☐
- 6. all'acquisto o alla costruzione della prima casa 6 ☐
- 7. altro (da specificare) . . . . .

21. *I crediti vengono concessi:*

- 1. individualmente 1 ☐
- 2. in gruppi solidali 2 ☐
- 3. altro (da specificare) . . . . .

## PARTE B

## ISTITUZIONE

	Ad oggi / Ultimo esercizio	Dalla nascita dell'istitut.
Capitale sociale		
Capitale circolante		
Totale Attivo / Passivo		
Utile / Perdita operativa		
Utile / Perdita d'esercizio prima della tassazione		

Utile / Perdita d'esercizio dopo la tassazione		
Numero soci		
Numero clienti		
Numero di debitori (prestito dall'istituz.)		
Numero di creditori (prestito all'istituz.)		
Totale crediti erogati — numero — ammontare		
Tasso di rimborso su crediti		
Totale risparmio dal pubblico -ammontare		
Numero di persone impiegate nell'istituz.		
...delle quali operanti nell'area crediti		
...delle quali operanti nell'area risparmio		
...delle quali a contatto con il pubblico		
...altro (da specificare) .....		
Numero di uffici / sportelli aperti al pubblico		
Numero di ore settimanali di apertura al pubblico		

# SERVIZI OFFERTI

(nel caso in cui l'istituzione abbia più di tre prodotti integrare la tabella con ulteriori colonne)

Prodotti di credito	Prodotto 1	Prodotto 2	Prodotto 3
Denominazione del prodotto			
Ammontare prestabile (indicare l'importo per cliente)			
Min			
Max			
Ammontare prestato più frequentemente			
Termine			
Min			
Max			
Termine più frequente			
Modalità di rimborso			
Un'unica soluzione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rateizzata	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Metodologia di ammortamento			
Con quote di capitale costanti:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Con quote di capitale decrescenti:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tasso di interesse			
Fisso (indicare min e max)			
Variabile (range)			
Costi fissi applicati (indicare l'importo)			
Per apertura pratiche			
Per pagamento in ritardo			
Altro (da specificare)			
Garanzie richieste per l'erogazione del primo prestito			
Garanzie reali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garanzie personali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deposito in c/c vincolato	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nessuna garanzia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altro (da specificare) . . . . .			
Garanzie richieste per l'erogazione di prestiti successivi al primo			
Garanzie reali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garanzie personali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deposito in c/c vincolato	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nessuna garanzia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altro (da specificare) . . . . .			
Tempo medio per l'erogazione del credito (giorni)			
Indicare la documentazione richiesta congiuntamente alla domanda di credito			
Documentazione fiscale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Movimentazioni bancarie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informazioni da altre banche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contratto di lavoro/busta paga	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contratti telefonici	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contratti per fornitura di servizi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Documentazione relativa a crediti precedentemente richiesti ad altri enti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Business plan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altro (da specificare) . . . . .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Prodotto 1	Prodotto 2	Prodotto 3
Tasso di rimborso			
Problematiche incontrate nella gestione del prodotto			

Prodotti di risparmio	Prodotto 1	Prodotto 2	Prodotto 3
Denominazione del prodotto			
Tipologia di risparmio			
Risparmio volontario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risparmio obbligatorio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tasso di interesse			
Fisso (indicare il valore percentuale)			

<i>Variabile (indicare l'indice di riferimento)</i>			
Termine del prodotto (in mesi)			
<i>Min</i>			
<i>Max</i>			
Accredito interessi/cedole			
<i>Annuale</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Semestrale</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Altro (da specificare) . . . . .</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Costi fissi applicati (indicare l'importo)			
<i>Su movimentazione</i>			
<i>Sullo scoperto</i>			
<i>Su smobilizzo attività prima della scadenza</i>			
<i>Altro (da specificare) . . . . .</i>			

Prodotti di pagamento	Prodotto 1	Prodotto 2	Prodotto 3
Denominazione del prodotto			
Commissioni applicate			
<i>Commissioni fisse su movimentazione (indicare importo)</i>			
<i>Commissioni percentuali su movimentazione (indicare valore percentuale):</i>			
<i>Altro (da specificare) ..... .....</i>			

Servizi assicurativi	Prodotto 1	Prodotto 2	Prodotto 3
Denominazione del prodotto			
Oggetto dell'assicurazione			
Massimo importo assicurato			
Minimo importo assicurato			
Durata media del contratto			
Documentazione richiesta per la stipulazione del contratto			

✓ Inviare il questionario compilato via e-mail a: [microfinanza@yahoo.it](mailto:microfinanza@yahoo.it), oppure via posta a: Gruppo di Ricerca "Microfinanza in Europa", Giordano Dell'Amore Foundation, Via Manara 15-17, 20124 Milano (Italy).

✓ Inviare inoltre una copia cartacea del modulo di autorizzazione al trattamento dei dati (in seguito riportato) all'indirizzo di cui sopra.

Per qualsiasi dubbio, chiarimento ed informazione relativo al questionario e/o alla ricerca contattare: [microfinance@fgda.org](mailto:microfinance@fgda.org)

Tel: (+39) 02.54.18.44.30

Fax: (+39) 02.55.19.30.05

Grazie per la collaborazione! Il Gruppo di ricerca.





## BIBLIOGRAFIA

- AA.VV. (1971), *The Mobilization of Savings in African Countries*, Proceedings of an International Conference held in Milan, 20 to 23 September 1971, Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde, The Credit Markets of Africa Series, n. 3, 1971.
- ADAMS D.W (1984), *Are the arguments for cheap agricultural credit sound?*, in D.W Adams, D. H. Graham, e J.D. Von Pischke (a cura di), *Undermining rural development with cheap credit*, Westview Press, Boulder, pp. 65-77.
- ADAMS D.W, GRAHAM D.H., e Von Pichke J.D. (1984a), *Undermining rural development with cheap credit*, Westview Press, Boulder.
- ADAMS D.W e FITCHETT D.A. (1994), *Informal finance in Low-Income countries*, Westview Press Boulder.
- ADIE (1999), *Etude sur l'integration des exclus par le travail independant et le microcredit en Europe*, Paris.
- AGENCEALTER (2001), *Who-Is-Who in supporting local and micro finance*, Belgium.
- AINGER B., BROCKLEHRST R., FORSTER S. (2002), *Feasibility Study into a Wholesale Intermediary for Community Development Finance*, HFC, London.
- ALIBER M. (2002), *Informal finance in the informal economy: promoting decent work among the working poor*, ILO, Ginevra.
- ANDERLONI L. (2003), *Financial literacy and poverty prevention In Italy*, Fondazione Giordano Dell'Amore, in U. Rifner (a cura di), *Financial Literacy and Poverty Prevention*, dattiloscritto.
- ANDERLONI L. (2003a), *Il social banking in Italia*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Giuffrè Editore, Milano.
- ARCUCCI F. (1973), *Le Casse di risparmio ed i paesi in via di sviluppo. Il problema della mobilitazione del risparmio*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Milano.
- ARYEETEEY E. e UDRY C. (1995), *The Characteristics of Informal Financial Markets in Africa*, paper prepared for presentation at the plenary session of the bi-annual research conference of the African Economic Research Consortium, Nairobi, December 1994. In <http://www.econ.yale.edu/cru2/pdf/aerc.pdf>
- ATKINSON A.B. (2000), *La Povertà in Europa*, Il Mulino, Bologna.
- AUSTRIAN INSTITUTE FOR SMALL BUSINESS RESEARCH (2002), *Support service for micro, small and sole proprietor's business, country fiche*, Vienna (\*) (1).

(1) I riferimenti contrassegnati con (\*) indicano che il medesimo studio è stato condotto per tutti i 15 paesi membri.

- BANCA D'ITALIA (2002), *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2000*, Supplemento al bollettino statistico.
- BARDAN P. e UDRY C. (1999), *Development microeconomics*, Oxford University Press.
- BAYDAS M.M., GRAHAM D.H. e VALENZUELA L. (1997), *Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World*, Microenterprise Best Practices, USAID.
- BEGASHAW G. (1978), *The economic role of traditional saving and credit institution in Ethiopia*, "Saving and Development", vol. 5 (2), pp. 249-262.
- BESLEY T. e COATE S. (1995), *Group lending, repayment incentives and social collateral*, "Journal of Development Economics", vol. 46, pp. 1-18.
- BESLEY T., LEVENSON A.R. (1996), *The anatomy of an informal financial market: RoSCA participation in Taiwan*, "Journal of Development Economics", vol. 51, pp. 45-68.
- BOMDA J. (1998), *Déterminants de l'épargne et du crédit et leurs implications pour le développement du système financier rural au Cameroun*, "Development Economics and Policy", vol. 10, Ed. Peter Lang Verlag, Frankfurt.
- BONOMO L. (2002), *Povertà e microfinanza: una verifica empirica per la Bolivia*, Tesi di laurea A.A. 2000-2001, Universit  Luigi Bocconi, Milano.
- BOROS A., MURRAY  . (1998), *Eleventh international rural development summer school*, FAO, Tripoli.
- BOUMAN F.J.A., HARTEVELD (1976), *The djanggi: a traditional form of Savings and Credit in West Cameroon*, "Sociologia ruralis", vol. 16 (1-2), pp. 103-118.
- BOUMAN F.J.A. (1977), *Indigenous savings and credit societies in the developing world*, "Savings and Developments" vol. 1, no. 4, Fondazione Giordano Dell'Amore, Milano.
- BOUMAN F.J.A., HOUTMAN R. (1988), *The Pawnbroking as an instrument of rural banking in Third World*, "Economic Development and Cultural Change", vol. 37, pp. 69-89.
- BOUMAN F.J.A. (1995a), *RoSCA: on the origin of species*, "Savings and Development", vol. 12 (2), pp. 117-148.
- BOUMAN F.J.A. (1995b), *Rotating Savings and Credit Organizations: A Development Perspective*, "World Development", vol. 23 (3), pp. 37-384.
- BRAVERMAN A. e GUASH J. L. (1986), *Rural Credit Markets and Institutions in Developing Countries: Lessons for Policy Analysis from Practice and Modern Theory*, "World Development", vol. 14 (10-11), pp. 1253-67.
- CAFARO P. (1985), *Per una storia della cooperazione di credito in Italia. Le casse rurali lombarde (1883-1963)*, F. Angeli, Milano.
- CALOMIRIS C.W., RAJARAMAN I. (1998), *The role of RoSCAs: lumpy durables or event insurance?*, "Journal of Development Economics", vol. 56, pp. 207-216.
- CARDOSO A., RAMOS G. (2002), *Integrated approaches to active welfare and employment policies*, Cesis, Lisbon.
- CGAP (10/1995), *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The emerging Lessons of Successful Programs*, Focus Note No. 2.
- CHANDRAVARKAR A. (1987), *The Informal Financial Sector in Developing Countries. Analysis, Evidence, and Policy Implications*, SEACEN, Occasional Paper No. 2.

- CHEN M.A., SNODGRASS D. (1999), *An assessment of the impact of SEWA bank in India: base line findings*, AIMS e Harvard Institute for International Development, Washington D.C..
- CHERYL F. (2001), *Calmeadow Metrofund: A Canadian Experiment in Sustainable Microfinance*, Calmeadow Metrofund, Toronto.
- CHRISTEN et al. (1995), *Maximizing the outreach of microenterprise finance: an analysis of successful microfinance programs*, Program and operation assessment report No. 10, USAID, Washington D.C..
- CHRISTEN R.P. (2000), *Commercialization and Mission Drift*, Final Draft.
- CHRISTEN R. e DRAKE D. (2001), *Commercialization of Microfinance*, USAID.
- CHRISTEN R.P., R. ROSENBERG (2000), *The rush to regulate: legal framework for microfinance*, CGAP Occasional Paper.
- CHURCHILL C. (1996), *An introduction to key issues in microfinance*, Microfinance Network, Washington D.C..
- COM 527 (1998), *Microfinanziamenti e riduzione della povertà*, Bruxelles.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2001), *Enterprises' access to finance*, Bruxelles.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2000), *Fight against poverty and social exclusion. Definition of appropriate objectives*, Bruxelles.
- COMMISSION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2002), *Integrated approaches to active welfare and employment policies in Ireland*, Dublin.
- CONATY P. (2001), *Social adventure capital: homeopathic finance for democratic enterprise*, NEF, London.
- CONNING J. (1999), *Outreach, Sustainability and Leverage in monitored and Peer monitoring Lending*, "Journal of Development Economics", vol. 60 (1).
- CONSIGLIO EUROPEO (2001), *Conclusioni della Presidenza*, Stoccolma.
- DELGADO GODOY L. (2002), *Immigration in Europe: realities and policies*, Unidad de Políticas Comparadas, University Rey Juan Carlos, Spagna.
- DELL'AMORE G. (1969), *I sistemi bancari*, in Dell'Amore G. (a cura di), *Economie delle aziende di credito*, Vol. 2, Giuffrè Editore, Milano.
- DELL'AMORE G. (1969a), *Economie delle aziende di credito*, Vol. 2, Giuffrè Editore, Milano.
- DELL'AMORE G. (1972), *Le casse di risparmio nell'evoluzione del sistema bancario italiano*, Giuffrè Editore, Milano.
- DENNIS W.J. (1998), *Business regulation as an impediment to the transition from Welfare to Self-Employment*, "Journal of Labor Research".
- DEPARTMENT OF SOCIAL STUDIES AND ORGANISATION (2001), *Overview of current economic conditions in Denmark*, Aalborg University, Denmark.
- DOYLE K. (1998), *Microfinance in the Wake of Conflicts: Opportunities and Challenges*, Bethesda, Maryland: Development Alternatives Inc., Paper prepared for USAID funded Microenterprise Best Practices project. In [www.mip.org/pubs/mbp-def.htm](http://www.mip.org/pubs/mbp-def.htm)
- DUTCH MINISTRY OF SOCIAL AFFAIRS AND EMPLOYMENT (1995), *The other side of the Netherlands: dealing with prevention and social exclusion*, the Hague.
- ENGBERSEN G. (1996), *Poor Netherlands: the first annual report about poverty and social exclusion dealing with prevention*, the Hague.

- ENTERPRISE POLICY GROUP (2003), *Microcredit for small business and business creation: bridging a market gap*, Bruxelles.
- EUROSTAT (2001), *Countries Profiles*, Bruxelles.
- EVERS J., S. LACK, A. LOEFF, H. SIEWERTSEN (2002), *Reducing cost and managing risk in lending to microenterprise, handbook for micro-lending in Europe*, FACET e IFF, Amburgo.
- EUROBAROMETER52 (2000), *Financial services, Europeans and financial services*, European Commission Eurobarometer Unit, Brussels.
- EUROPEAN COMMISSION (1999), *Self employment: review on the bridging benefits for promoting self-employment in Germany and measures to promote the self-employment of unemployed persons in Italy*, Peer Review Programme of the European Employment Strategy, Brussels.
- EUROPEAN COMMISSION (2001), *Guide crafts and micro enterprises*, Bruxelles (\*).
- EUROPEAN COMMISSION (2003), *Creating an entrepreneurial Europe: The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs)*, Brussels.
- EUROPEAN COMMUNITIES (2003), *European social statistics, labour force survey 2002*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2002), *Integrated approaches to active welfare and employment policies*, Dublin (\*).
- EUROSTAT (2001), *Enterprise in Europe, sixth report*, Luxemburg.
- EUROSTAT (2002), *Indagine europea sulla forza lavoro LFS*, Luxemburg.
- FERRI A. (1978), *Appunti per una storia della cooperazione di credito dalle origini al 1922*, INECOOP ed Ecra Economia, Roma.
- FERRI A. (1992), *Appunti per una storia della cooperazione di credito*, Ecra Economia, Roma.
- FERNANDO E. (1986), *Informal finance in Sri Lanka: The Cheetu System, "Savings and Development"*, vol. 10 (3), pp. 253-263.
- FILLIEUX V. (2002), *L'oeuvre d'une classe: Coopératives, consommation et accession. Le centre belge à la fin du XIXe siècle*, XIII Economic History Congress, Buenos Aires.
- FINNFERA PLC. (2002), *Business segment microloans: a comparison of products offered by Deutsche Ausgleichsbank, Finnvera plc., Banque du développement des PME*, inedito.
- FINRURAL (2001), *Conyuntura Microfinanciera*, Año 1, Volumen 1, Agosto No. 5, La Paz, Bolivia.
- FISHER T., BUSH M., GUENE C. (2001), *Regualting micro-finance: a global prospective*, New Economic Foundation in collaborazione con INAISE e Woodstock Institute, London.
- FÖRSTER M., REDL J., TENTSCHERT U., TILL M. (2001), *Dimensions of poverty in Austria in the late 1990s*, "EUROSOCIAL" Nr. 69, European centre for social welfare policy and research, Vienna.
- FÖRSTER M., TARCALI G. e TILL M. (2002), *Income and non-income poverty in Europe: What is the minimum acceptable standard in an enlarged European Union?*, Djurhamn, Sweden.
- FRIEDMAN R.E. (1998), *The safety net as ladder: Transfer payments and economic*

- development*, Council of State Policy and Planning Agency, Washington DC.
- GALIZZI G. (1989), *Crescita della produzione agricola, povertà e occupazione nei paesi in via di sviluppo*, in A. MAURI (a cura di), *Problematiche Finanziarie dello Sviluppo Rurale*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Collana Moneta e Finanza nelle Economie in Sviluppo vol. 2., Giuffrè Editore, Milano.
- GERMIDIS D., D. KESSLER e R. MEGHIR (1991), *Systèmes financiers et développement: Quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, Centre de Développement de l'O.C.D.E., Paris.
- GHATAK M., e GUINNANE T. W. (1999), *The Economics of Lending with Joint Liability: A review of Theory and Practice*, "Journal of Development Economics", vol. 60, pp. 195-228.
- GONZALEZ-VEGA C. (1977), *Interest rate restrictions and income distribution*, "American Journal of Agricultural Economics", vol. 59 (5), pp. 973-76.
- GONZALEZ-VEGA C. (1984), *Credit rationing behaviour of agricultural lenders: the iron law of interest rate restrictions*, in DALE W. ADAMS, D. H. GRAHAM and J. D. VON PISCHKE (a cura di), *Undermining Rural development with cheap credit*, Westview Press, London e Boulder.
- GONZALEZ-VEGA C. (1989), *Prestiti all'agricoltura e razionamento del credito: la legge ferrea delle restrizioni al tasso d'interesse*, in A. MAURI (a cura di) *Problematiche Finanziarie dello Sviluppo Rurale*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Giuffrè Editore, Milano.
- GONZALEZ-VEGA C. et al. (1996), *El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas*, Economics and Sociology Occasional Paper No. 2345, Ohio State University.
- GONZALEZ-VEGA C. (1998a), *Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor?*, in M. S. Kimenyi, R. C. Wielanet e J. D. Von Pischke, *Strategic Issues in Microfinance*, Ashgate Publishing, Brookfield VT e Aldershot UK.
- GONZALEZ-VEGA C. (1998b), *Microfinance: Broader Achievements and New Challenges*, Economics and Sociology Occasional Paper No. 2518, Rural Finance Program, Department of Agricultural, Environmental, and Development Economics, Ohio State University.
- GRAHAM D.H. (1992), *Informal Rural Finance in Niger: Lessons for Building Formal Institutions*. pp. 71-83 in Dale W Adams and Delbert A. Fitchett (a cura di), *Informal Finance in Low-Income Countries*, Westview Press.
- GREUNING H. et al. (1999), *A framework for regulating microfinance institutions*, Policy research working paper 2061, Financial Sector Development Department, World Bank, Washington D.C..
- GUENE C. (2000), *Freedom to smallness? Living with the legal framework for social and micro-finance in the EU*, New Economics Foundations, London.
- GUINNANE T. (1994a), *A failed institutional transplant: Raiffeisen credit cooperatives in Ireland 1984-1914*, Development Studies from Princeton, Woodrow Wilson School.
- GULLI H. (1998), *Microfinance and Poverty: Questioning the Conventional Wisdom*, Inter-American Development Bank, Washington D.C..

- GURLEY J.G., SHAW E.S. (1955), *Financial Aspects of Economic Development*, "The American Economic Review".
- GURLEY J.G., SHAW E.S. (1967), *Financial Structure and Economic Development*, "Economic Development and Cultural Change", n. 3, pp. 257-268.
- HANDA, SUDHANSU, E C. KIRTON (1999), *The economics of rotating savings and credit associations: evidence from the Jamaican 'partner'*, "Journal of Development Economics", No. 60, pp. 173-194.
- HANESCH W., N. BALSTER (2002), *"Integrated approaches to active welfare and employment policies: Germany"*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- HATCH J. K. e FREDERICK L. (1998), *Poverty Assessment by Microfinance Institution: a review of Current Practice*, Microenterprise Best Practice, USAID.
- HASHEMI S., MCCORD M.J., ISERN J. (2001), *Microinsurance at SEWA: a case study of an example of the full service model of microinsurance provision*, MicroSave Africa, Kenya and CGAP, Washington D.C.
- HEIKKILA M., KESKITALO E. (2002), *Le politiche di attivazione in Europa: frammentazione e coordinamento. Il caso Finlandese*, in "L'assistenza sociale", n. 2/2002 p. 5-282, Biblioteca del Consiglio Regionale Emilia Romagna, Bologna.
- HOLLIS A. (1999), *Women and microcredit in history: gender in the Irish loan funds*, Canada.
- HOLLIS A., SWEETMAN A. (1998), *Microcredit: what can we learn from the past?*, Canada.
- HOSPES O. (1992), *People that count: the forgotten faces of rotating savings and credit associations in Indonesia*, "Savings and Development", 16 (4), pp. 371-400.
- HULME D., MOSLEY P. (1996), *Finance Against Poverty*, vol. 1 e 2, Routledge, London.
- IFF (2001), *Legal and political conditions for credit extension for social purposes by non-banks in the EU- analysis*, Hamburg.
- ILO, IFF (2000), *A contribution to the ILO action program on: Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO, Geneva.
- ILO (2000), *Enterprise creation by the unemployed: the role of microfinance*, Netherlands.
- ILO (2002), *Microfinance for employment creation and enterprise development*, Geneva.
- ILO (2002b), *Microfinance in industrialized countries, helping the unemployment to start a business*, United Kingdom.
- INFOBASE EUROPE RESOURCES (2003), *Unemployment in EU member states*.
- ISTAT (1998), *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*, Roma.
- KAUPINEN T. (1999), *Working time needs of Europeans*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- KAVEPOV Y., SABATINELLI S. (2002), *Integrated approaches to active welfare and employment policies: Italy*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- KEMPSON E., WHILEY C. (1999), *Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusion*, Bristol.

- KUO-PING S. (1993), *Loans, bidding strategies and equilibrium in the discount bid rotating credit association*, "Academia Economic Paper", vol. 21, pp. 261-303.
- LA FERRARA E. (2000), *Mercati Informali del Credito e Group Lending nei PVS*, Università Bocconi ed IGIER, Milano.
- LEDGERWOOD J. (1999), *Microfinance Handbook: An institutional and Financial Perspective*, SBP e The World Bank, Washington D.C.
- LEMBO R., JAWORSKI H. (1997), *Strumenti di finanza etica. Esperienze europee ed italiane di finanziamento della solidarietà*, Roma.
- LEYSHON A., THRIFT N. (1997), *Money-Space: geographies of monetary transformation*, in B. Rogaly, B. Fisher, T. Mayo (a cura di), *Poverty, social exclusion and microfinance in Britain*, New Economics Foundation, London, 1999.
- LIBANORA R. (1998), *I soldi del diavolo: microfinanza e relazioni socio-culturali*, in Franco Volpi (a cura di), *Problemi della finanza informale e del microcredito nei PVS*, Università degli Studi di Firenze, Dipartimento di Scienze Economiche, Collana Studi e Discussioni, n. 107, cap.4 pp. 65.
- LIMONE A. (2001), *Il Microcredito nei paesi industrializzati*. Tesi di laurea A.A. 2000-2001, Università degli Studi di Torino.
- LIAMZON C., KRAUSS A., OSNER K.- PRIA (1999), *Il potere delle escluse*, EMI, Bologna.
- LIPTON M., RAVALLION M. (1995), *Poverty and policy*, in J. Behrman and T.N. Srinivasan (a cura di), *The handbook of development economics*, Vol. 3, Amsterdam.
- LUSTIG N., DEUTSCH R. (1998), *El Banco Interamericano de Desarrollo y la reducción de la pobreza: vision general*, BID, Washington D.C.
- MALONEY C., AHMED A.B.S. (1988), *Rural saving and credit in Bangladesh*, The University Press Ltd., Dhaka.
- MAYR U. (1999), *Dinamiche e Strategie Istituzionali nel Mercato della Microfinanza in Bolivia*, Tesi di Laurea, Università Luigi Bocconi, Milano.
- MASINI M. (1978), *Appropriate Technologies and Financial Development in the Rural Areas of Developing Countries*, in CICA, Confédération Internationale du Crédit Agricole, Zurich, XXVIII Année, n. 58.
- MASINI M. (1987), *Rural Finance Profiles in African Countries*, Vol. I., FAO-Finafrica Working Group, Finafrica-Cariplo, Milano.
- MASINI M. (1989a), *Rural Finance Profiles in African Countries*, Vol. II., FAO-Finafrica Working Group, Finafrica-Cariplo, Milano.
- MASINI M. (1989), *The Italian Casse rurali e artigiane (1880-1920's)*, World Bank, Washington DC.
- MAURI A. (1966), *Il mercato del credito nei paesi sottosviluppati. Lineamenti generali*, Milano, Giuffrè.
- MAURI A. (1977), *Mobilization of household saving: a tool for development*, in *The credit Market of Africa* series, Fondazione Giordano Dell'Amore, Milano.
- MAURI A. (1989), *Il contributo dell'innovazione finanziaria alla promozione dello sviluppo rurale nei paesi emergenti*, in A. MAURI (a cura di), *Problematiche Finanziarie dello Sviluppo Rurale*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Col-



- lana Moneta e Finanza nelle Economie in Sviluppo, vol. 2. Giuffrè Editore, Milano.
- MAURI A. (1989a), *Problematiche Finanziarie dello Sviluppo Rurale*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Collana Moneta e Finanza nelle Economie in Sviluppo, vol. 2. Giuffrè Editore, Milano.
- MAURI A. (2000), *La finanza informale nelle economie in via di sviluppo*, working paper No. 9, Dipartimento di Economia Politica e Aziendale Università degli Studi di Milano.
- MAURI A. e CONTI C. (2000), *Finanza informale, finanza etica e finanza internazionale nelle piccole e medie imprese*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Collana Finanza e Sviluppo, vol. 3. Giuffrè Editore, Milano.
- MAURER K. (1999), *Bank Rakyat Indonesia (BRI); Indonesia (case study)*, Eschborn.
- Mc GILL J. (2002), *Banking the unbanked*, Touchpoints. In [WWW.SELF-SERVICE-TOUCHPOINTS.COM/CONTENT.ASP?CONTENTID=137](http://WWW.SELF-SERVICE-TOUCHPOINTS.COM/CONTENT.ASP?CONTENTID=137)
- McKINNON R. I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution, Washington DC.
- MEJER L. (1999), *Statistics on Social Exclusion: The EU Methodological Approach*, EUROSTAT, Luxembourg.
- MEJER L. e SCHIEPERS J. (2002), *Social exclusion indicators – progress of work, brainstorming on social indicators*, Strasbourg.
- MEYER R.L. (2002), *The demand for flexible microfinance products: lessons from Bangladesh*, "Journal of international development", vol. 14 (3).
- MICKLEWRIGHT J. e STEWART K. (2001a), *Poverty and Social Exclusion in Europe. European comparisons and the impact of enlargement*. In [WWW.SOCSTATS.SOTON.AC.UK/STAFF/MICKLEWRIGHT/M-S-NEW%20ECONOMY.DOC](http://WWW.SOCSTATS.SOTON.AC.UK/STAFF/MICKLEWRIGHT/M-S-NEW%20ECONOMY.DOC)
- MICKLEWRIGHT J. AND STEWART K. (2001), *Child Well-Being in the EU – and Enlargement to the East*, in Vleminckx K. and Smeeding T. (a cura di), *Child Well-Being, Child Poverty and Child Policy in Modern Nations: What do We Know?*, The Policy Press, Bristol.
- MINISTRY OF LABOUR AND WELFARE (1998), *Inquérito à caracterização social dos agregados com menores em idade escolar*, Work Group of the Department of Statistics, Employment and Vocational Training, Lisbona.
- MORO O., ARO E., PILLEY C., M. BORNATI (2003), *Immigrants and Financial Services: literacy, difficulty of access, needs and solutions*, Fondazione Giordano Dell'Amore, in IFF (a cura di), *Financial Literacy and Poverty Prevention*, dattiloscritto.
- MURDOCH J. (1999), *The microfinance promise*, "Journal of Economic Literature", vol. 37, pp. 1569-1614.
- MWANGI S. KIMENYI, ROBERT C. WIELAND, AND J.D. VON PISCHKE (1998), *Strategic Issues in Microfinance*, Ashgate, Aldershot, UK.
- NAVAS S., MEYER R., GONZALES C. - VEGA, M. SCHREINER AND J. RODRIGUEZ - MEZA, (1996), *Poverty and Microfinance in Bolivia*, Economics and Sociology Occasional Paper No. 2347, Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University.
- NELSON C., McNELLY B., STACK K. e YANOVITCH L. (1996), *Village banking. The state of the practice*, The Small Enterprise Education and Promotion Network ed UNIFEM, New York.

- NIELSEN K. S. (1998), *Benchmarking in micro lending, Denmark country report*, Center for Alternative Social Analysis, Copenhagen.
- NOP WORLD (2000), *Financial Research Survey*, Nop World. In [WWW.NOP.CO.UK/FINANCIAL/FIN-FRS-QUESTION-WHAT.SHTML](http://WWW.NOP.CO.UK/FINANCIAL/FIN-FRS-QUESTION-WHAT.SHTML)
- OBSERVATORY REPORT AND GRANT THORNTON (2000), *The Grant Thornton survey*, Grant Thornton. In [WWW.GRANTTHORNTON.COM](http://WWW.GRANTTHORNTON.COM)
- OECD (2001), *Part-time and self-employment*, Paris.
- OECD (2003), *Main economics indicators*, Paris.
- OECD (2003b), *Belgium: overview of the system*, Economic Survey, Bruxelles.
- OSSERVATORIO SULLE PMI EUROPEE (2002), *Obiettivo PMI. I principali risultati dell'Osservatorio sulle PMI europee 2002*, Commissione Europea, Brussels.
- PAIRAULT T. (1991), *Mécanique des systèmes tontiniers chinois*, Notes de recherche n° 91-17, UREF/AUPELF.
- PITT M. e KHANDKER S.R., (1999), *Credit programs for the poor and reproductive behavior in low-income countries: are the reported casual relationships the result of heterogeneity bias?*, "Demography", vol. 36 (1), February, pp. 1-21.
- RAY D. (1998), *Development Economics*, Princeton University Press.
- RHYNE E. (1996), *Major issues in supervision and regulation* in C. Churchill (a cura di), *An introduction to key issues in Microfinance*, microfinance network, Washington DC.
- RHYNE E. (2001), *Mainstreaming Microfinance: How Lending to the Poor Began, Grew, and Came of Age in Bolivia*, Kumarian Press.
- ROCK R., OTERO M. (1997), *From margin to mainstream: the regulation and supervision of microfinance*, Monograph series n. 11, Accion International, Washington D.C..
- ROGALY B., FISHER B., MAYO T. (1999), *Poverty, social exclusion and microfinance in Britain*, New Economics Foundation, London.
- ROSENZWEIG M.R. e BINSWANGER H.P. (1986), *Behavioural and material determinants of production relations in agriculture*, "The Journal of Development Studies", vol. 22, pp. 503-539.
- SANTANA P. (2002), *Poverty, social exclusion and health in Portugal*, Università di Coimbra, Coimbra.
- SCHREINER M. J. (1997), *A framework Analysis of the Performance and Sustainability of Subsidized Microfinance Organization with the Application to BancoSol of Bolivia and Grameen Bank of Bangladesh*, Dissertation, The Ohio State University.
- SCHREINER M. J., (1999), *Aspects of Outreach: a Framework for the discussion of the Social Benefits of Microfinance*, The Ohio State University.
- SCHREINER M. (2001), *Micro enterprise in the first and in the third worlds*, Centre for Social Development, Washington University in St. Louis.
- SCHREINER M., YARON J. (2001), *Development finance institutions: measuring their subsidy*, World Bank, Washington D.C.
- SCHRIEDER G. e CUEVAS C. (1989), *The Structure and Importance of Informal Financial Groups in Cameroon*, in *Seminar on Informal Financial Markets in Development*, The Ohio State University, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Washington D.C.

- SEIBEL H.D. (2001), *Agricultural development bank reform*, University of Cologne, Development Research Center.
- SEN A. (1999), *Lo sviluppo è libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia*, Mondadori, Milano.
- SEN A. (1992), *Risorse, valori e sviluppo*, Mondadori, Milano.
- SHAW E.S. (1973), *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- SHAW EDWARD S. (1977), *Intensificazione dei processi finanziari nello sviluppo economico*, Edizione Italiana, Collana internazionale di saggi monetari, creditizi e bancari, Cariplo, Milano.
- SHEIKH S., PECHER I., STEIBER N., E. HECKL (2001), *Support services for micro, small and sole proprietor's business*, Austrian institute for small business research, Vienna.
- SHEM A.O., ATIENO R. (2001), *Financial Dualism and Financial sector Development in Low Income Countries*, "Savings and Development", No. 4 - XXV.
- SHUSTER LEO (1996), *Banking culture of the World*, Verlag Fritz Knapp GmbH, Frankfurt am Main.
- SOTO Á.P.M. (2001), *El Cooperativismo de crédito en España 1890-1934: modelos, sistemas de gestión y balance de su actuación*, Historia Agraria, 2003.
- SPALTER-ROTH R., HARTMANN H.I., SHAW L.B. (1993), *Exploring the characteristics of self employment and part-time work among women*, Institute For Women's Policy Research, Washington D.C..
- STEFANINI D. (2001), *Le associazioni di credito e risparmio rotativo (RoSCAs) in Camerun: teoria e verifica empirica*, Tesi di laurea A.A. 2000-2001, Università Luigi Bocconi, Milano.
- STIGLITZ J., e WEISS A. (1981), *Credit rationing with perfect information*, "American Economic Review", vol. 71 (3), pp. 393-410.
- STIGLITZ J. (1990), *Peer Monitoring and Credit Markets*, "World Bank Economic Review", vol. 4 (3), pp. 351-366.
- SULLIVAN J. (1998), *Who-Is-Who in supporting local and micro finance*, Republic of Ireland.
- TABORGA M. e LUCANO F. (1998), *Tipologia de Instituciones Financieras para la microimpresa en America Latina y el Caribe*, Washington, D.C..
- TAYLOR M. (2002), *Labour market transition in the context of social exclusion: a study of the UE*, Institute for Social and Economic research, University of Essex, Colchester.
- TCHUINDJO L. (1998), *L'aspect financier des tontines à enchères au Cameroun*, African Review of Money, Finance and Banking, vol.1-2/98, pp.41-63.
- TIMBERG T.A., AIYAR C.V (1984), *Informal Credit market in India*, Economic Development and Cultural Change, vol. 33 (1), pp.43-59.
- TUCKER J., LEAN J.(2001), *Micro-credit in a UK context*, ACCA Research Report, Journal of Finance and Management in Public Services, Cardiff Business school, Cardiff.
- TURNER A. (2003), *General report*, IFF, Hamburg.
- UNDP (2000), *Human Development Report*, Oxford University Press, New York.
- VAN DEN BRINK R. e CHAVAS J.P. (1997), *The microeconomics of an indigenous*

- African institution: the rotating savings and credit association*, "Economic Development and Cultural Change" vol. 45 (4), pp. 745-772.
- VARIAN (1990), *Monitoring Agents with Other Agents*, "Journal of Institutional and Theoretical Economics", vol. 146, pp. 153-174.
- VAN GREUNING H., GALLARDO J., RANDHAWA B. (1998), *A framework for regulating microfinance institutions*, Financial Sector Development Department, World Bank, Washington DC.
- VIDAL C. (2002), *Guías: pobreza en España*, Caritas spagnola, Madrid.
- VIGANÒ L. (1996a), *La Capacità di Credito: Analisi delle Determinanti e Strumenti per la valutazione nelle Economie in Via di Sviluppo*, Fondazione Giordano Dell'Amore ed Università degli Studi di Bergamo.
- VIGANÒ L. (1996b), *Salient Features of Intercultural Bank Management*, in Leo Schuster (a cura di), *Banking cultures of the World*, Verlag Fritz Knapp GmbH, Frankfurt am Main.
- VIGANÒ L. (1996c), *Agricultural Credit Training Manual*, FAO-TCAS and Fondazione Giordano Dell'Amore, Roma.
- VIGANÒ L. (2001), *La Banca Etica*, Bancaria Editrice, Roma.
- VIGANÒ L. (2003), *Balanced Scorecard: applicazioni in ambito bancario e il caso della clientela marginale*, in Gian Nereo Mazzocco, *Rischi e controlli nelle banche e nelle assicurazioni*, Studi di Economia degli Intermediari Finanziari, vol. 9, Giappicchelli, Torino, 2003.
- VLEMINCKX K. AND SMEEDING T. (2001), *Child Well-Being, Child Poverty and Child Policy in Modern Nations: What do We Know?*, The Policy Press, Bristol.
- VOGEL R. (1998), *Other people's money: regulatory issues facing microenterprise finance programmes*, International Management and Communications Corporation, in Mwangi S. Kimenyi, Robert C. Wieland, and J.D. Von Pischke (a cura di), *Strategic Issues in Microfinance*, Ashgate, Aldershot, UK.
- VOLPI F. (1998), *Problemi della finanza informale e del microcredito nei PVS*, Università degli Studi di Firenze, Dipartimento di Scienze Economiche, Collana Studi e Discussioni, n. 107, cap. 4 pp. 65.
- VON PISCHE, J.D. (1991), *Finance at the frontier: debt capacity and the role of credit in the private economy*, The World Bank, Washington DC.
- VON PISCHE, J.D. (1998), *Lessons vs. Lessons Learned: Donors and Credit Projects*, paper presented at the Second Annual Seminar on New Development Finance, Frankfurt.
- VON PISCHE J. D. e SCHMIDT R. H. (2002), *Microfinance Institutional building: the IPC story*, Draft.
- WHILEY C., E. KEMPSON, J. EVERS (2000), *Banks and micro lending. Support, Cooperation and Learning*, Personal Finance Research Centre, Institute for Financial Services, Bristol.
- WOOLCOCK M. (1997), *Social theory, development policy and poverty alleviation: a comparative-historical analysis of group-banking in developing economies*, PhD Dissertation, Brown University, Rhode Island.
- WRIGHT, A.N. GRAHAM e HOSSAIN M. (2001), *BURO Tangail's Approach to Product Development: A Case Study*, MicroSave-Africa, Nairobi.
- YARON J. (1994), *What makes finance institution successful?*, World Bank Research Observer, vol. 9 (9), pp. 49-70.

- YUNUS M. (2002), *Grameen bank II — designed to open new possibilities*, Grameen Foundation USA, New York.
- ZELLER M. e MEYER R. (2002), *The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact*, John Hopkins University Press, Baltimore e London.

### BIBLIOGRAFIA WEB

- AGENCE DE PRESSE ET D'INNOVATIONS SOCIALES, BELGIO ([www.alter.be](http://www.alter.be))
- AGRICULTURAL BANK OF GREECE ([www.ate.gr](http://www.ate.gr))
- ASSOCIATION POUR LE DROIT A L'INITIATIVE ECONOMIQUE, ADIE ([www.adie.org](http://www.adie.org))
- ASSOCIAZIONE BANCARIA BELGA ([www.abb-bvb.be](http://www.abb-bvb.be))
- ASSOCIATION FOR SOCIAL ADVANCEMENT ([www.asabd.org](http://www.asabd.org))
- BANCO SOL ([www.bancosol.com.bo](http://www.bancosol.com.bo))
- BANK RAKYAT INDONESIA ([www.bri.co.id](http://www.bri.co.id))
- BANCA CENTRALE EUROPEA ([www.ecb.int](http://www.ecb.int))
- BANCA EUROPEA D'INVESTIMENTO ([www.bei.ev.int](http://www.bei.ev.int))
- BANCA EUROPEA PER LA RICOSTRUZIONE E LO SVILUPPO ([www.ebrd.com](http://www.ebrd.com))
- BLUEORCHARD FINANCE S.A. ([www.blueorchard.ch](http://www.blueorchard.ch))
- BUSINESS SERVICE, AUSTRIA ([www.help-business.gv.at](http://www.help-business.gv.at))
- CONSULTING GROUP TO ASSISTS THE POOR, CGAP ([www.cgap.org](http://www.cgap.org))
- ETIMOS ([www.etimos.it](http://www.etimos.it))
- EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS ([www.eurofound.eu.int/](http://www.eurofound.eu.int/))
- EURO INFO CENTER-ALGARVE ([www.ccf-alg.pt](http://www.ccf-alg.pt))
- EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK ([www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org))
- EUROPEAN TELEWORK ON LINE ([www.eto.org.uk](http://www.eto.org.uk))
- FINANCIAL SERVICES AUTHORITY ([www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk))
- FINCA ([www.villagebanking.org](http://www.villagebanking.org))
- FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION ([www.fao.org](http://www.fao.org))
- GLOBAL POLICY NETWORK ([www.GlobalPolicyNetwork.org](http://www.GlobalPolicyNetwork.org))
- GLS GEMEINSCHAFTSBANK ([www.gemeinschaftsbank.de](http://www.gemeinschaftsbank.de))
- GRAMEEN BANK ([www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org))
- GRAMEEN FOUNDATION USA ([www.gfusa.org](http://www.gfusa.org))
- INAISE ([www.inaise.org](http://www.inaise.org))
- INFOBASE EUROPE RESOURCES ([www.ibeuropa.com](http://www.ibeuropa.com))
- IREN ([www.ired.org](http://www.ired.org))
- ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA, ITALIA ([www.istat.it](http://www.istat.it))
- ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA, GRAN BRETAGNA ([www.statistics.gov.uk](http://www.statistics.gov.uk))
- ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA, SVEZIA ([www.scb.se](http://www.scb.se))
- MICROFINANCE NETWORK ([www.bellatnet.org/partners/mfn/history.html](http://www.bellatnet.org/partners/mfn/history.html))
- MINISTRY OF LABOUR AND WELFARE, LISBONA ([www.mts.gov.pt](http://www.mts.gov.pt))
- MINISTERO DELLA SANITÀ E DEGLI AFFARI SOCIALI, SVEZIA ([www.social.regeringen.se](http://www.social.regeringen.se))
- MONTEPIO GENERAL, LISBONA ([www.montepiogeral.pt](http://www.montepiogeral.pt))
- ONETWORLD NETWORK ([www.oneworld.net](http://www.oneworld.net))
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT AND COOPERATION ([www.oecd.org](http://www.oecd.org))
- K-REP ( [www.K-REP.ORG](http://www.K-REP.ORG))

- 
- RAIFFEISEN ZENTRAL BANK, VIENNA ([www.rzb.it](http://www.rzb.it))  
SEWA ([www.sewa.org](http://www.sewa.org))  
SMALL BUSINNES-SERVICE, UK ([www.sbs.gov.uk](http://www.sbs.gov.uk))  
SOCIÉTÉ NATIONALE DE CRÉDIT ET D'INVESTISSEMENT ([www.snci.lu](http://www.snci.lu))  
SOCIÉTÉ RÉGIONALE D'INVESTIMENT DE BRUXELLES ([www.srib.be](http://www.srib.be))  
TERRE LIBERE ([www.tertelibere.it](http://www.tertelibere.it))  
TRIODOS BANK ([www.triodos.com](http://www.triodos.com))  
WORLD BANK ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))  
WOMEN'S WORLD BANKING ([www.swwb.org](http://www.swwb.org))

## COLLANE DELLA FONDAZIONE GIORDANO DELL'AMORE

(già Fondazione Finafrica)

### COLLANA "FINANZA E SVILUPPO"

1. ANDREA SIRONI, *I derivati per la gestione del rischio di credito*
2. GIAMPAOLO ARACHI, *Problemi di tassazione degli strumenti finanziari derivati*
3. ARNALDO MAURI e CESARE CONTI, *Finanza informale, finanza etica e finanza internazionale nelle piccole e medie imprese*
4. FRANCESCO BRIOSCHI e GIULIO CAINELLI, *Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali*
5. MASSIMO VISCONTI e DEBORAH GRBAC, *Finanza, imprese, sviluppo locale: casi di paesi europei in transizione*
6. OSCAR GARAVELLO e GIORGIO BARBA NAVARETTI, *Investimenti esteri delle imprese italiane nei paesi emergenti*
7. DARIO VELO e ANTONIO MAJOCCHI, *L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese nell'Europa Centro Orientale*
8. LUISA ANDERLONI, *Il social banking in Italia. Un fenomeno da esplorare*
9. LAURA VIGANÒ, *Microfinanza in Europa*

### COLLANA "MONETA E FINANZA NELLE ECONOMIE IN SVILUPPO"

1. SERGIO BORTOLANI e ANITA SANTORUM, *Moneta e banca in Cina*
2. ARNALDO MAURI, *Problematiche finanziarie dello sviluppo rurale*
3. MONICA S. FONG e HELI PERRETT, *Women and Credit. The Experience of Providing Financial Services to Rural Women in Developing Countries*
4. LAURA VIGANÒ, *La capacità di credito: analisi delle determinanti e strumenti per la valutazione nelle economie in via di sviluppo*
5. LAURA VIGANÒ, *Rural Credit Guarantee Funds: Best Practices, International Experiences and the Case of the NENA Region*

### COLLANA "COOPERAZIONE E SVILUPPO"

1. *Europe's Role in World Development*
2. SERGIO ALESSANDRINI, *La politica italiana di cooperazione allo sviluppo*
3. CARLO SECCHI, *La rilocalizzazione produttiva italiana nei paesi in via di sviluppo*
4. PIERO FERRI, *L'indebitamento dei paesi in via di sviluppo tra cooperazione e crisi petrolifere*
5. DETALMO PIRZIO BIROLI, *Il Sahel*
6. GIANNI FODELLA, *Diffusione della tecnologia e organizzazione nello sviluppo economico*
7. CARLO MACCHERONI e ARNALDO MAURI, *Le migrazioni dall'Africa mediterranea verso l'Italia*

## COLLANA "I MERCATI CREDITIZI AFRICANI"

1. GIORDANO DELL'AMORE, *I sistemi bancari nei Paesi africani*
2. SERGIO BORTOLANI, *Il sistema bancario del Niger*
3. *La mobilitazione del risparmio nei Paesi africani*
4. PAOLO MOTTURA, *Il sistema bancario della Tunisia*
5. BRUNO ROSSIGNOLI, *Il sistema bancario dell'Algeria*
6. LORENZO FREDIANI, *Il sistema bancario del Gabon e la Banca Centrale degli Stati dell'Africa Equatoriale e del Camerun*
7. ADALBERTO ALBERICI e MAURIZIO BARAVELLI, *Risparmio e Casse di risparmio nei Paesi africani*
8. GIORDANO DELL'AMORE, *Il credito agrario nei Paesi africani*
9. MARCO ONADO e ANTONIO PORTERI, *Il sistema bancario e la formazione del risparmio nel Lesotho*
10. CLARA CASELLI, *Il sistema bancario della Tanzania*
11. SERGIO BORTOLANI, *La banca centrale in Africa*
12. LORENZO FREDIANI, *La politica di liquidità e le banche di deposito in Kenya*
13. *Il credito agrario per lo sviluppo*
14. ARNALDO MAURI, *La mobilitazione del risparmio familiare: uno strumento per lo sviluppo*
15. ALWYIN B. TAYLOR, *Money and Banking in Sierra Leone*
16. ANDREA CALAMANTI, *Mercato mobiliare e sottosviluppo: la borsa valori in Costa d'Avorio, Marocco e Tunisia*
17. CLARA CASELLI, *L'internationalisation bancaire en Egypte*
18. ARNALDO MAURI e CLARA CASELLI, *Moneta bancaria in Etiopia*
19. MARIO MASINI, *Rural Finance Profiles in African Countries*, volume I
20. MARIO MASINI, *Rural Finance Profiles in African Countries*, volume II
21. ADERA ABEBE, *The Financial Sector and Economic Development: Reflections on Africa*

### ***Per Informazioni e Acquisti***

Dott. A. Giuffrè Editore S.p.A. - Via Busto Arsizio, 40 - 20151 Milano  
Tel. 02/380.892.90 - Fax 02/380.095.82  
<http://www.giuffre.it>

**Centri di documentazione e di distribuzione Giuffrè**





La microfinanza, così diffusa nei Paesi in via di sviluppo, ha una sua ragione d'essere anche nell'Unione Europea? Quali sono in questo contesto le modalità con cui essa si sviluppa? Questi sono gli interrogativi che hanno dato origine alla ricerca. L'intento è di evidenziare come anche in Europa esista una domanda potenziale di servizi microfinanziari attualmente non soddisfatta e come, utilizzando tecnologie finanziarie adeguate, questo mercato possa essere servito in modo efficiente.

Nella prima parte del volume, sono ripresi i principali profili critici di successo ed i limiti che la letteratura e l'esperienza internazionale considerano come caratterizzanti il settore della microfinanza, con esplicito riferimento alle economie in sviluppo, dove la microfinanza opera da tempo. In un secondo momento, si è analizzato il contesto europeo sia con una prospezione delle principali esperienze note in letteratura, sia attraverso la raccolta di dati su realtà operanti nei diversi Paesi, per esaminarne le modalità operative. La rielaborazione dei dati raccolti ha consentito di individuare alcuni fenomeni caratterizzanti il contesto europeo e di trarre i conseguenti insegnamenti e suggerimenti operativi. Emergono, così, alcuni aspetti chiave che permettono di delineare una serie di scelte considerabili "vincenti" per la creazione e la gestione di un intermediario di microfinanza.

Lo studio è destinato principalmente agli "addetti ai lavori", agli intermediari finanziari dedicati ai segmenti marginali e, più in generale, alle banche, per le quali la variegata realtà della microfinanza resta tuttora un settore di nicchia che, però, mostra notevoli potenzialità. L'idea è che, illustrando esperienze di successo ed evidenziando anche i presupposti teorici di questo successo, si possa suscitare interesse anche nell'ambito dell'intermediazione finanziaria tradizionale affinché questa intervenga in modo imprenditoriale nei confronti dei segmenti caratteristici della microfinanza. Il volume è, in ogni caso, un documento utile anche a chi voglia farsi un'idea sul fenomeno complesso della microfinanza, comprendendone le motivazioni dello sviluppo e le caratteristiche prevalenti. Data la ricca mole di dati raccolti ed elaborati, inoltre, il volume costituisce anche una documentazione di base su numerose istituzioni operanti in Europa.

