

La terza via alla
bancabilità



29 novembre 2013



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

| La banca per un mondo che cambia



2013 CENTENARIO BNL
OGNI GIORNO È FUTURO

Da dove partiamo



Chi sono i «non bancabili»?

e soprattutto

Chi saranno domani?

Possiamo ancora permetterci queste classificazioni?



Dove vogliamo andare



E' solo effetto della crisi o è in atto un cambiamento strutturale, se non addirittura culturale?



Secondo Yunus non esistono clienti «inadatti» alle Banche ma Banche non adatte a tutti i loro Clienti



Obiettivo della partnership



Si può essere «non bancabili» per 3 motivi

Oggettivi

- Incapacità di rimborso
- Dubbi sulla volontà di rimborso

Soggettivi

- Difficoltà a dimostrare la capacità di rimborso
- Difficoltà a comprendere la capacità di rimborso

Commerciali

- Percezione di basso margine per il distributore
- Difficoltà culturale a relazionarsi con la clientela

OUT of
SCOPE



La Mission di PerMicro



Creiamo **occupazione e inclusione sociale** attraverso l'erogazione **professionale di microcrediti**, l'educazione finanziaria e l'offerta di servizi di avviamento e accompagnamento all'impresa, in un'ottica di **sostenibilità** della nostra attività.

Ci rivolgiamo a persone competenti con una **buona idea imprenditoriale** e a persone con **esigenze finanziarie primarie** (casa, salute, formazione), **escluse** dai tradizionali canali del credito per insufficiente storia creditizia o precaria posizione lavorativa.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

banca per un mondo che cambia

Specializzati in Microcredito



PerMicro è l'unica società italiana specializzata nell'**erogazione di microcrediti**.

Vigilata dalla Banca d'Italia (in quanto finanziaria ex art. 106 TUB), nasce a Torino nel 2007 con l'obiettivo di dare un'opportunità di inclusione finanziaria ai “non bancabili”, ossia i soggetti esclusi dai tradizionali canali di credito per mancanza di storico creditizio o garanzie reali.

Microcredito all'impresa

Per i soggetti che vogliono avviare o sviluppare una **piccola attività imprenditoriale** e che, sebbene privi di garanzie reali:

1. hanno una **buona idea d'impresa**;
2. possiedono **capacità tecniche ed imprenditoriali**;
3. fanno parte di una **rete di riferimento** (associazione, parrocchia, comunità etnica, centro d'aggregazione, ecc.) disposta a **garantirli moralmente** e ad accompagnarli durante lo sviluppo dell'attività imprenditoriale.

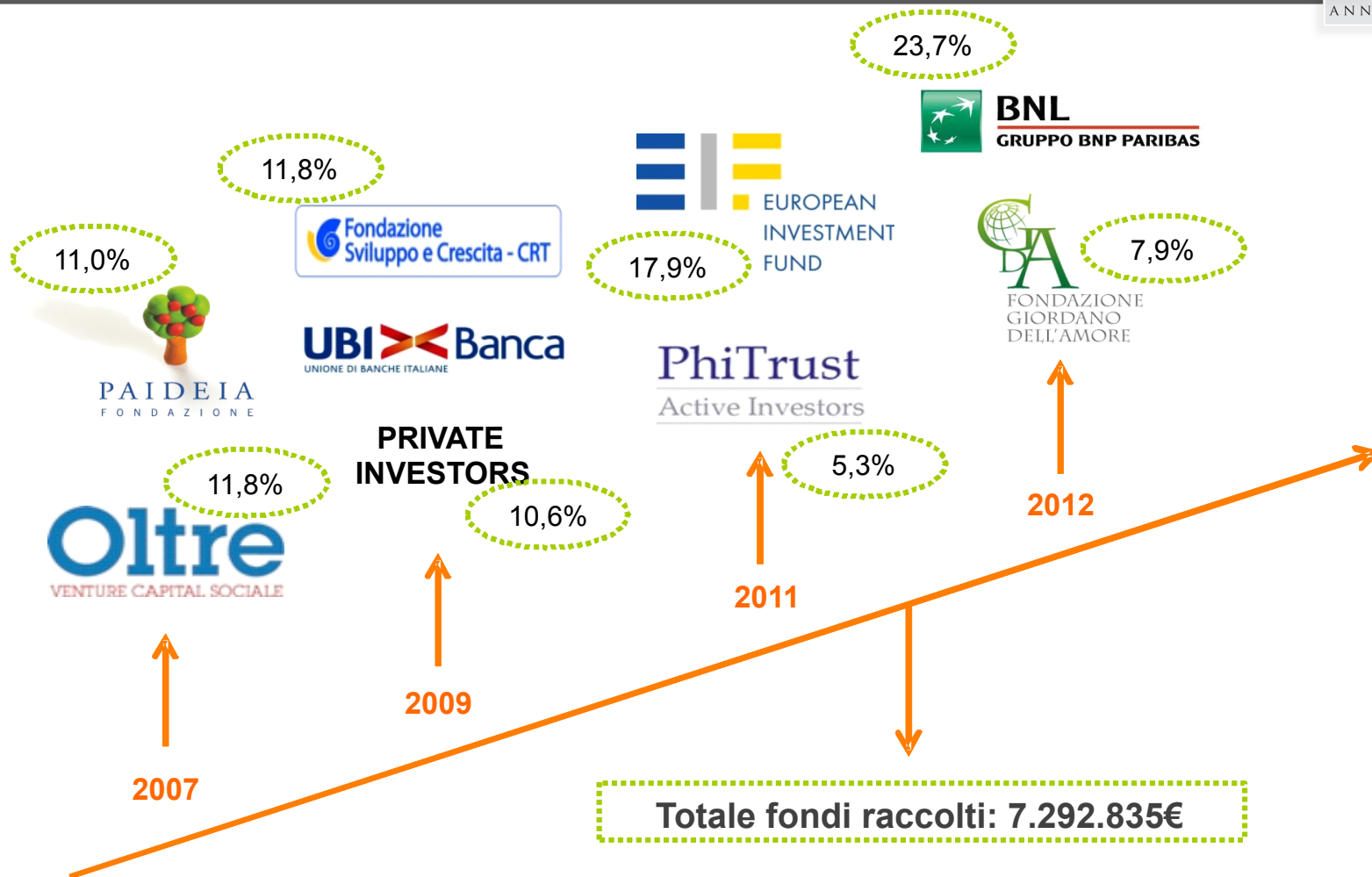
Microcredito alla famiglia

In risposta ad **esigenze legate a casa, salute, formazione**, per soggetti in difficoltà economiche temporanee.

Il percorso di microcredito familiare prevede l'**accompagnamento** del richiedente nella definizione del piano d'ammortamento, la formazione sul tema del credito ed il supporto nella gestione del bilancio familiare.



Compagine sociale



Capitale iniziale: 100.000€



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

I 4 pilastri della partnership



Funding

- 1.75mln€ Equity
- Lending (14mln€)
- Condizioni preferenziali



Risk

- Focus sui rischi operativi ed i controlli regolamentari
- Supporto ai modelli di rischio e di recupero
- Fondi di garanzia e “Confidi”



Mktg & Sales

- Da Microcredito a Microfinanza
- Distribuzione da BNL e Artigiancassa
- Supportare il network volontari con dipendenti e pensionati Banca



Operations

- Utilizzare Funzioni Banca dove possibile al servizio di PerMicro
- Direzione PerMicro in locali Banca
- Apertura di PerMicro point all'interno di Agenzie BNL (YTD 5)



E' una partnership a due vie PerMicro aggiunge valore a BNL



per...
importare
oggetti dal
mio paese



Amplia la nostra value-proposition per offrire il miglior modello di servizio ad ogni cliente per ogni esigenza

per...
far studiare
i miei figli



per...
arredare
casa mia

2

Ci aiuta a fare banca sul territorio interagendo fortemente con le Comunità locali

per...
comprare gli
attrezzi da
lavoro



Uno strumento concreto per: avviamento microimprese, credito agli immigrati e supporto alle famiglie

per...
pagare le
cure mediche

per... la mia
nuova idea

4

Acquisiamo oggi i nuovi "micro" clienti che saranno "maxi" domani



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Un processo differente da quello “tradizionale” e con diversi tassi di trasformazione



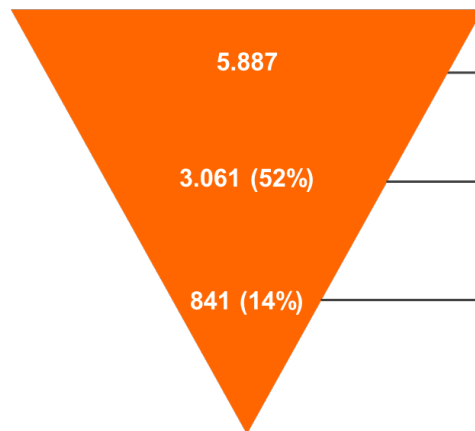
La fase di istruttoria prevede:

- stesura del business plan;
- verifica delle garanzie morali;
- interrogazione delle banche dati creditizie e predisposizione della proposta.

La fase di monitoraggio prevede:

- telefonate al cliente per aggiornamenti sull'attività;
- visite al cliente;
- incontri con la rete (con o senza il cliente).

MICROCREDITO IMPRESA

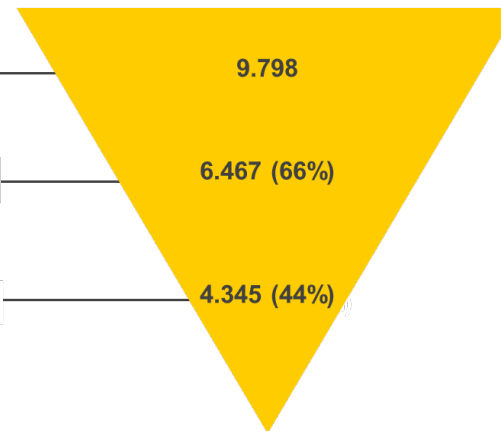


CONTATTI

INTERVISTE

FINANZIATI

MICROCREDITO FAMIGLIA



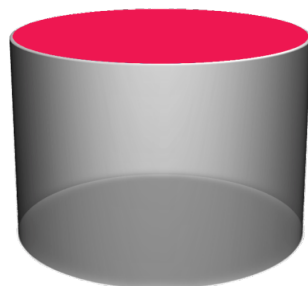
Una valutazione “originale” del merito creditizio



Il know-how di PerMicro è valorizzato dallo sviluppo di un **modello proprietario di credit scoring**, basato sulla sistematizzazione di informazioni relative alle aree decisive di valutazione del merito creditizio: **caratteristiche socio-demografiche del richiedente, “bontà” della rete garante, rischio di sistema per richiedente e coobbligato.**

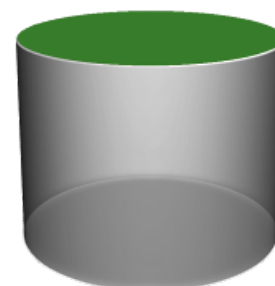
DIFFERENTE DALLE BANCHE

Un approccio originale alla “garanzia morale”
Il Network Sociale di riferimento del richiedente è il ponte tra il Cliente e PerMicro



Modulo

Valutazione Rete

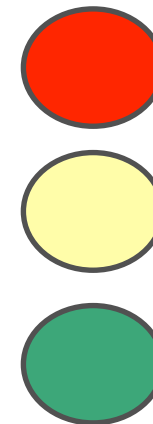


Modulo

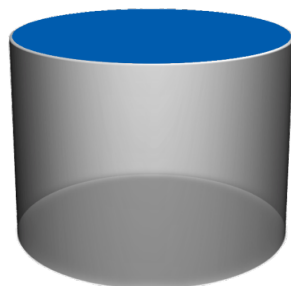
Rischio di sistema
(richiedente + coobbligato)

DIFFERENTE DALLE MFIs

Un approccio quantitativo, molto complesso ed esperto che prende in considerazione anche il “Capitale Umano” del Cliente e del suo Network Sociale.



ESITO FINALE



Modulo
Socio Demografico
Reddituale



Risultati 2011-2013



Nel 2014 PerMicro sarà la prima Istituzione di Microcredito in Europa a raggiungere il break even



1500 Clienti PerMicro

dei circa 3700 clienti attivi

sono oggi ordinari
clienti BNL

