

Supplemento al n. 49 2024

MICRO*finanza*

ANNO XII BIMESTRALE

ISSN 2282-099X



**SPECIALE
PROFESSIONE TUTOR**



ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO



TUTOR, UNA MISSIONE OLTRE LA PROFESSIONE

In questi anni da direttore di microfinanza ho intervistato e conosciuto molti tutor, ho potuto apprezzarne la professionalità, a volte l'esperienza, a volte la capacità di risolvere situazioni e problemi per poter permettere di realizzare sogni e opportunità. A volte, ho conosciuto la loro frustrazione nel doversi confrontare quotidianamente con chi non ha altre opportunità se non il microcredito. Mi riferisco soprattutto a quei giovani, a quelle persone che hanno superato gli anta e che non hanno una grande dimestichezza con la tecnologia e la burocrazia necessaria per avviare un'attività di impresa, purtroppo ogni giorno, in numero crescente, bussano alla porta dei tutor, persone che hanno perso il lavoro e vogliono avere una seconda opportunità per rimettersi in gioco, per creare e per crearsi un lavoro, per portare a casa uno stipendio o per trovare il proprio posto nella società attraverso l'autodeterminazione economica e finanziaria. Di storie ne abbiamo raccontate tante e tante altre ne verranno e ne racconteremo.

Questo numero speciale vuole essere un tributo ai tutor iscritti nell'elenco nazionale per il microcredito ed un esempio per coloro che vogliono intraprendere questa professione, che in realtà, per le sue caratteristiche è più vicina ad una 'missione sociale'.

Sono tante le storie delle imprese che questi professionisti hanno contribuito a realizzare e sono tante le storie che ognuno di loro ricorda. Ad ogni esperto abbiamo chiesto quale sia la realtà che hanno aiutato a nascere, che ricordano con particolare affezione e quali siano oggi le difficoltà che affrontano, mano mano, nel dover gestire i rapporti con i beneficiari e con le idee di impresa. Ma quali sono in definitiva le caratteristiche che possano delineare l'attività di un tutor ha raccolto tutto il nostro interesse nelle interviste.

Ogni professionista si è espresso individuando nel proprio lavoro tre qualità caratterizzanti.

Dai racconti è emerso che i tutor, che non si occupano esclusivamente dell'accompagnamento e dei servizi microfinanziari, ma agiscono a tuttotondo per il supporto all'attività autoimprenditoriale attraverso più strumenti finanziari, rilevano costanti difficoltà con i beneficiari per la carenza di nozioni tecniche e finanziarie su come si avvia e gestisce un'attività, un negozio, un commercio.

Spesso i beneficiari non hanno contezza di quale sia il mondo economico e burocratico dell'avvio di un'impresa e i tutor a quel punto si rendono conto che più che esercitare una professione svolgono una vera e propria missione che si compenetra in primis del fardello dell'educazione finanziaria e della condivisione di informazioni utili a poter veicolare quegli strumenti necessari all'avvio di un'attività.

I tutor contribuiscono a realizzare sogni che si traducono in imprese, guadagni ed autoaffermazione. Ma spesso al tutor è relegato il compito, ingrato, di dover scoraggiare coloro che tentano di utilizzare uno strumento che possiamo considerare come 'ultima risorsa' di chi non ha garanzie, per poter accedere al mondo dell'impresa e che, a volte, fa gola anche a chi tenta strade poco lecite o semplicemente non è davvero in grado di poter portare avanti un'attività rischiando un fallimento maggiore di quanto già non stia vivendo.

Dover negare l'accesso allo strumento microcredizio per ognuno di questi tutor è sempre, da quanto abbiamo registrato, un momento poco gratificante ma allo stesso tempo pieno di consapevolezza.

Ogni professionista ha ben chiaro quanto sia prezioso l'aiuto che fornisce questa attività che in gergo tecnico viene definita erogazione di servizi ausiliari è fondamentale per qualsiasi pratica di microcredito-microfinanza. In questo processo il tutor diventa un amico, un professionista sempre a disposizione che sostiene tutto il percorso del neoimprenditore e per questo è fondamentale all'impresa.

In questo numero speciale di microfinanza con la testimonianza di coloro che hanno realizzato il maggior numero di pratiche e di imprese, racconteremo, almeno in parte, quella che è una missione oltre la professione e la professionalità di coloro che sono diventati tutor o che vorranno diventarlo.



49 speciale
2024 Anno XII

Supplemento al n. 49
della Rivista bimestrale
Autorizzazione del Tribunale di Roma
N. 4/6/2013 del 18 febbraio 2013

ISSN 2282-099X

Editore:
Ente Nazionale per il Microcredito
Via Vittoria Colonna 1 - 00193 Roma
www.rivista.microcredito.gov.it
www.microcredito.gov.it

Direttore responsabile:
Emma Evangelista
direttore.rivista@microcredito.gov.it

Stampa:
Cierre Grafica Group srl

EDITORIALE

TUTOR, UNA MISSIONE OLTRE LA PROFESSIONE 1
EMMA EVANGELISTA

IL CUORE DELLA MICROFINANZA 3
MARIO BACCINI

SPECIALE TUTOR INTRODUZIONE
ELENCO NAZIONALE OBBLIGATORIO DEI TUTOR E
ATTIVITÀ DEL CONSIGLIO DI GESTIONE 4
MASSIMO TROISI

AREA TUTOR: ACCOMPAGNAMENTO ALLO
SVILUPPO DI UNA NUOVA PROFESSIONALITÀ 6
ALESSIA RADICIONI

IL RUOLO CRUCIALE DEL TUTOR
DI MICROCREDITO NELLA TRASFORMAZIONE
ECONOMICA DELLE COMUNITÀ 9
ELISA PANDOLFI

LE INTERVISTE AI 55 TUTOR ENM 10





IL CUORE DELLA MICROFINANZA

L'essenza stessa della microfinanza è il sostegno alla persona e la promozione di strumenti che la rendano in grado di diventare imprenditore e integrarsi nel circuito economico nazionale.

Perché questa attività possa realizzarsi creando nuovi imprenditori che siano in grado di sostenere la propria attività è necessario destinare un'attenzione particolare all'ascolto delle necessità della persona e al sostegno delle sue capacità finanziarie attraverso un esercizio di educazione finanziaria che poi può portare la persona a comprendere i meccanismi che sono alla base dell'attività imprenditoriale e decidere in piena autonomia se perseguire o meno la strada dell'imprenditorialità.

Per fare ciò è necessario un percorso, ma soprattutto l'aiuto di un professionista, che guidi il neo-imprenditore nella sua idea d'impresa

Questa necessità è stata ravvisata dal legislatore che ha sottolineato l'importanza dei servizi ausiliari proprio nel testo unico bancario, che all'articolo 111 nella definizione esatta di microcredito prevede quali necessari al processo di erogazione i servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio, che vengono delineati nella 'via italiana' proposta dall'Ente Nazionale per il Microcredito come attività svolta dai cosiddetti tutor, per i quali lo stesso ente è tenutario dell'elenco nazionale per conto di Banca D'Italia.

Il tutor diventa quindi il cuore di un sistema, di un progetto e della stessa attività di microfinanza. Il tutor quindi non solo necessario ma indispensabile per sostenere e realizzare attività di impresa e allo stesso tempo vagliare le domande per le attività di microcredito sociale. È quella figura che fa del sostegno tecnico alla realizzazione di impresa una vera e propria missione di educazione finanziaria e sociale: ascolta le esigenze del beneficiario per tradurle in un business plan sostenibile che porti l'impresa prima al finanziamento e poi alla realizzazione e quindi ne valuta gli esiti e l'andamento per tutto il corso del prestito. Il tutor quindi diventa una figura centrale nel sostegno alla persona ed è allo stesso tempo assimilabile a quella 'mano invisibile' dello Stato che secondo Adam Smith riequilibra il sistema economico sempre in bilico tra un'economia rapace ed un'economia di solidarietà

Il microcredito si pone come lo strumento principale dell'economia sociale di mercato avviando una sussidiarietà orizzontale che non lascia indietro chi ha capacità di intraprendere

Il microcredito diventa strumento primario per chi ha idee valide di impresa ma non ha gli strumenti economici per realizzarle, diventa lo strumento di riscatto socio economico dell'individuo rispetto alla società che lo ha marginalizzato per carenza di educazione finanziaria, tecnica, e in ultimo anche di garanzia

Lo Stato dunque si pone come sostegno all'ingegno e allo stesso tempo offre garanzie all'imprenditore avendo coscienza che con un ottimo margine di probabilità vedrà corrisposto l'interesse e la restituzione del prestito grazie proprio alle attività di tutoraggio

Il cuore della via italiana al microcredito sono dunque le persone, i professionisti che operano per un incremento delle attività sul territorio nazionale attraverso gli strumenti microfinanziari

La missione dei tutor è proprio colmare quell'ultimo miglio che separa il bisogno dalla sua soddisfazione selezionando le capacità e sostenendo i progetti per una nuova ripresa economica che parte dal basso, dal local per diventare glocal con un impatto socio economico nelle differenti aree urbane e suburbane dove le aziende nascono.



ELENCO NAZIONALE OBBLIGATORIO DEI TUTOR E ATTIVITÀ DEL CONSIGLIO DI GESTIONE

Nel settembre 2019 si dava piena attuazione alla previsione del DL n. 193 del 2016, convertito con modificazioni dalla legge n. 225 del 2016 che all'articolo 13 stabilisce l'istituzione presso l'Ente Nazionale per il Microcredito dell'Elenco nazionale obbligatorio degli operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito.

L'Elenco è finalizzato a garantire "un'adeguata qualità dei servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio del microcredito". Il legislatore ha dunque ravvisato la necessità di ordinare l'attività dei soggetti che prestano tali servizi, i c.d. Tutor, mediante l'istituzione di un Elenco, di natura obbligatoria, le cui finalità sono la garanzia della fede pubblica, la certezza di un riscontro di adeguata professionalità nello svolgimento del delicato compito di indirizzare e assistere sin dalle prime fasi il richiedente un finanziamento di microcredito, soggetto che non presenta profili ordinari di "bancabilità". Il legislatore ha individuato nell'Ente Nazionale per il Microcredito il naturale regolatore della materia in relazione alle funzioni istituzionali volte alla promozione, indirizzo, agevolazione, valutazione e monitoraggio delle attività di microcredito, incardinando presso l'Ente la tenuta e l'aggiornamento dell'Elenco. L'importanza che i servizi ausiliari non finanziari svolti dai Tutor rivestono nel successo duraturo di un'iniziativa imprenditoriale assistita dal finanziamento di microcredito, hanno altresì indotto il legislatore a prevedere che l'attività degli operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito sia disciplinata da specifiche Linee guida redatte dall'ENM sentita la Banca d'Italia.

Le Linee guida e i correlati Requisiti per l'iscrizione nell'Elenco, Codice deontologico e Regolamento disciplinare regolano l'attività del Consiglio di Gestione, anch'esso operativo dal 2019, e definiscono la sua funzione di tenuta e aggiornamento dell'Elenco a tutela di tutti i soggetti, finanziatori, richiedenti il finanziamento e operatori in servizi non finanziari, che partecipano all'operazione di microcredito.

A settembre 2023 l'Elenco nazionale obbligatorio registrava 963 Tutor iscritti, di cui 578 operativi tra i quali 54 abilitati per il microcredito rurale e 21 per il microcredito sociale, con una presenza diffusa su tutto il territorio nazionale, una prevalenza di iscritti persone fisiche rispetto ai soggetti diversi dalle persone fisiche.

Una rapida esposizione di dati tratti dal database dell'ENM nel periodo 2016-2023, danno una chiara visione dell'impatto del microcredito e della funzione svolta dai Tutor.

Nel periodo considerato sono pervenute 12.020 richieste di finanziamento presso gli intermediari finanziari che hanno stipulato convenzioni con l'ENM.

Sono stati concessi 5.953 finanziamenti di microcredito per un totale di 153,9 milioni di euro erogati.

Sono in fase di ammortamento 4.363 finanziamenti per 116,7 milioni di euro.

Sono stati estinti 696 finanziamenti per un corrispettivo di 15,8 milioni di euro.

Sono stati escussi 894 finanziamenti di microcredito per un valore di 21,4 milioni di euro.

Il tasso di escussione delle pratiche di microcredito monitorate dall'Ente si attesta al 13,94%.

Questi sintetici dati consentono di comprendere la non marginalità del microcredito per lo sviluppo dell'economia sociale di mercato e di converso evidenziano la molteplicità delle funzioni che il Consiglio è chiamato a svolgere per la tenuta e l'aggiornamento dell'Elenco.

Il Consiglio è nominato con determina del Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito ed è composto fino a cinque membri di cui uno con funzioni di Presidente.

Le funzioni che il Consiglio è chiamato a svolgere sono molteplici e investono numerosi aspetti che gli iscritti nell'Elenco sono tenuti a osservare nello svolgimento della loro attività.

Il Consiglio è preposto alla verifica del possesso dei requisiti necessari alla iscrizione nell'Elenco, in particolare per quanto attiene all'onorabilità e alla professionalità. Requisiti che devono essere confermati mediante il superamento di una prova valutativa per l'accertamento del possesso delle conoscenze e competenze necessarie a svolgere compiutamente i servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio.

Propedeutico al superamento della prova valutativa è la frequenza di un corso di orientamento sulle specifiche materie attinenti allo svolgimento dei servizi di tutoraggio.

Un membro del Consiglio di gestione, di norma, presiede la Commissione preposta allo svolgimento della prova valutativa.



Complessivamente dal dicembre 2020 a luglio 2023 sono state svolte nove sessioni valutative in esito delle quali sono stati abilitati all'iscrizione nell'Elenco Nazionale 729 candidati. Nel corso del 2023 si sono svolte due sessioni valutative e una terza è stata indetta per il mese di dicembre. Hanno partecipato alle sessioni del 2023 111 candidati, in 82 hanno superato le prove valutative.

Oltre alle necessarie attività di regolazione delle nuove iscrizioni nell'Elenco, le funzioni del Consiglio si estendono alla gestione e tenuta dello stesso, tenuta che è garantita con la massima visibilità attraverso il sito dell'ENM e alla collaborazione con l'Area Tutor dell'Ente in merito alla verifica della permanenza dei requisiti degli iscritti.

Il Consiglio esercita la funzione disciplinare a tutela del corretto svolgimento delle attività poste in essere dai Tutor nell'ambito delle pratiche di finanziamento. Il puntuale rispetto del Codice deontologico e del Regolamento disciplinare rappresentano una garanzia a tutela dei soggetti che si rivolgono al sistema del microcredito, soggetti, va ricordato, che non possono accedere ai canali di finanziamento bancario ordinario. La diligenza del Tutor nello svolgere la propria attività di valutazione, accompagnamento e superamento delle criticità che si manifestano nel corso della procedura sono un elemento fondamentale per la buona riuscita dello sforzo imprenditoriale. Il Consiglio, a seguito dell'istruttoria compiuta dall'Area Tutor sulle segnalazioni pervenute che valuta in via preliminare la fondatezza o meno di eventuali violazioni dei doveri dei Tutor, procede, sempre nel rispetto del contraddittorio, all'avvio della procedura disciplinare che può concludersi anche con l'irrogazione di vari gradi di sanzioni contemplate nel Regolamento disciplinare. Le sanzioni possono comunque essere impugnate innanzi al Consiglio di Amministrazione dell'Ente.

L'attività svolta dagli iscritti nell'Elenco è oggetto di un continuo monitoraggio da cui scaturisce un flusso di informazioni di carattere qualitativo e quantitativo sui servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio prestati dai Tutor che, unitamente alle valutazioni dell'Ente sul complesso delle attività degli stessi Tutor, è oggetto di un Rapporto periodico redatto dal Consiglio e presentato alla Banca d'Italia. Ciò consente di stabilire una correlazione tra il soggetto regolatore dei servizi - Ente Nazionale per il Microcredito e l'organismo preposto al controllo dei flussi creditizi - Banca d'Italia. I rapporti inviati alla Banca d'Italia sono stati al momento due e il confronto che ne è scaturito ha consentito uno stimolante approfondimento delle tematiche connesse all'attività dei Tutor.

L'esperienza maturata nel quadriennio 2019-2023 fornisce degli utili spunti di riflessione su possibili sviluppi della disciplina della gestione dell'Elenco e su nuove prospettive che i Tutor potranno in futuro implementare nella attività da loro svolta.

Per consolidare la peculiarità del finanziamento di microcredito, che vede la necessaria presenza di Tutor in possesso dei requisiti verificati dall'appartenenza all'Elenco nazionale obbligatorio, sarà opportuno mediante un costante monitoraggio riaffermare l'obbligatorietà dell'iscrizione nell'Elenco per tutti i soggetti che svolgono l'attività di tutoraggio in pratiche di finanziamento di microcredito ancorché erogate da intermediari finanziari non convenzionati con l'ENM.

È altresì opportuno attenzionare la recente tendenza che vede un crescente numero di idonei alle prove selettive non iscriversi nell'Elenco nazionale nella sezione pienamente operativi, il che potrebbe essere motivato dalla necessità di stipulare idonea polizza assicurativa professionale come previsto nelle Linee guida. Il costo di tale polizza potrebbe essere ricompreso nell'ambito degli oneri connessi al finanziamento erogato soprattutto se questo auspicabilmente raggiungesse i livelli previsti dalla legislazione vigente.

Il Consiglio ha rilevato la difficoltà dei Tutor di svolgere tutti i monitoraggi previsti nel corso della durata del finanziamento. Per sopperire a tale difficoltà è ipotizzabile collegare una premialità a una corretta esecuzione degli stessi nei tempi e nelle modalità previste. In prospettiva andrebbe perfezionata la disciplina dei monitoraggi, accentuando ulteriormente la frequenza nella fase iniziale dell'avvio dell'attività imprenditoriale, fase nella quale il supporto del tutor può essere senz'altro propedeutico alla realizzazione di buone pratiche imprenditoriali. Un'ulteriore evoluzione del ruolo del tutor può concretizzarsi nell'ampliare l'espletamento della funzione di monitoraggio nella rilevazione dell'impatto sociale che il finanziamento di microcredito realizza nella realtà socioeconomica in cui opera l'imprenditore. Questa nuova e ulteriore profilazione dei monitoraggi è suscettibile di recare un'indubbia utilità per gli intermediari finanziari che possono così acquisire significativi elementi per la rendicontazione dell'impatto sociale della loro attività.



AREA TUTOR: ACCOMPAGNAMENTO ALLO SVILUPPO DI UNA NUOVA PROFESSIONALITÀ

ABSTRACT

La piena attuazione e operatività dell'Elenco nazionale obbligatorio dei Tutor ha confermato e arricchito il ruolo rivestito dall'ENM nel consolidare "istituzionalmente" la figura del Tutor, fondamentale per gestire una corretta procedura di microcredito volta a conseguire le finalità economiche e sociali di guida all'autoimprenditorialità e all'educazione finanziaria. L'obbligatorietà dell'iscrizione nell'Elenco, condizione necessaria per poter svolgere l'attività di Tutor, legata alla presenza di requisiti minimi e validata dal superamento di una prova valutativa, ha garantito la fede pubblica e aumentato la trasparenza e l'affidabilità dei soggetti che operano nell'ambito dei servizi non finanziari del microcredito.

La certezza del profilo professionale del Tutor garantisce infatti all'erogatore del finanziamento e al beneficiario che in tutte le fasi della procedura siano messe in campo figure in possesso delle necessarie competenze e conoscenze. L'iter per poter essere abilitato a svolgere il lavoro di Tutor è guidato, supportato e gestito per intero dall'Area Tutor, che di fatto, in collaborazione con il Consiglio di Gestione, segue l'intero percorso di tali professionisti per tutta la durata della loro permanenza all'interno dell'Elenco.

In Italia, a differenza di altri Paesi europei, il fattore che più contraddistingue lo strumento del microcredito – e che ne consente un tasso di restituzione di gran lunga superiore a quello riscontrato nelle altre operazioni di credito – consiste nell'obbligo (e non nella mera facoltà) di accompagnare il soggetto finanziato con servizi ausiliari di tutoraggio. Nella visione dell'Ente Nazionale per il Microcredito, tale netta distinzione - recepita anche a livello legislativo - tra un'operazione di microcredito e una qualsiasi altra operazione di finanziamento, anche di importo ridotto, è ciò che caratterizza la "via italiana al microcredito". Nella politica microcredizia dell'ENM, infatti, la piena valorizzazione dei servizi ausiliari di tutoraggio rappresenta il vero punto di forza del microcredito stesso, dal momento che tali servizi rappresentano un imprescindibile valore aggiunto dello strumento, caratterizzandolo ancora più nettamente come componente funzionale all'economia sociale di mercato, rimettendo al centro dell'attenzione la persona e diventando l'ago della bilancia per la costituzione di imprese vitali e produttive. Numerosi studi hanno infatti dimostrato che le iniziative economiche di piccole e micro imprese, come pure il recupero della sostenibilità dei bilanci familiari, hanno maggiori probabilità di successo se al finanziamento si affianca un percorso di accompagnamento del neo imprenditore o del beneficiario offerto proprio dai Tutor che svolgono i servizi ausiliari per il microcredito.

Ma chi sono i Tutor? Gli "operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito", detti appunto Tutor, sono professionisti formati e specializzati in tale attività a cui il soggetto finanziatore, in base all'articolo 3 del Decreto ministeriale 17 ottobre 2014 n.176, può affidare la prestazione dei servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio ai beneficiari dello strumento. Per poter svolgere tale ruolo, i soggetti in possesso dei requisiti minimi stabiliti dall'ENM sulla base delle Linee Guida redatte dall'Ente stesso sentito il parere di Banca d'Italia, devono iscriversi all'"Elenco nazionale obbligatorio degli operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito", istituito dall'art.13, comma 1bis del decreto legge 193/2016 presso l'Ente Nazionale per il Microcredito, che ne cura la tenuta e l'aggiornamento.

A ottemperare a questo compito, sulla base delle deleghe operative a essa attribuite e in collaborazione con il Consiglio di Gestione dell'Elenco, è l'"Area Gestione Elenco Operatori di microcredito", detta



KEYWORDS: AREA TUTOR / TUTOR DI MICROCREDITO ELENCO NAZIONALE OBBLIGATORIO

comunemente “Area Tutor”, istituita con delibera del CdA dell’Ente il 19/12/2017. Nasce quindi, con la creazione dell’Elenco obbligatorio, una nuova professionalità, quella dell’operatore in servizi ausiliari non finanziari per il microcredito, chiamata a un’iscrizione obbligatoria in un elenco nazionale in seguito al superamento di una prova valutativa e previa presenza di requisiti individuati da ENN e approvati dal Direttorio di Banca d’Italia, tenuta al rispetto delle linee guida approvate nel 2019 dal CdA dell’Ente stesso, corredate da un codice deontologico e regolamento disciplinare; l’Area Tutor ha principalmente il compito di promuoverla, accompagnarla e supportarla nello svolgimento delle sue funzioni.

LE ATTIVITÀ DELL’AREA TUTOR

Fin dalla sua costituzione, l’Area Tutor si è occupata del rapporto tra l’ENM e i Tutor di microcredito, a partire dall’organizzazione e gestione della loro formazione per arrivare alla contrattualizzazione con l’ENM stesso, che consente la collaborazione con gli istituti bancari con esso convenzionati, nonché al monitoraggio dell’attività professionale svolta.

L’avvio dell’operatività dell’Elenco nazionale obbligatorio, il 30 settembre 2019, ha visto impegnata l’Area Tutor in nuove ulteriori attività, inizialmente legate soprattutto alla costituzione del nascente Elenco. Sono state gestite le iscrizioni “di diritto” dei Tutor di microcredito, incluse quelle di coloro di cui si sono avvalsi gli intermediari vigilati da Banca d’Italia; l’iscrizione di diritto nell’Elenco obbligatorio era infatti prevista per chi avesse prestato servizi ausiliari per finanziamenti di microcredito già concessi e in via di ammortamento - fatta salva la successiva verifica dei requisiti minimi stabiliti ai sensi dell’art. 9 delle Linee guida. A dicembre 2020, l’Elenco nazionale obbligatorio contava complessivamente, sommando la sezione che include le persone fisiche e quella che raggruppa le persone giuridiche, un totale di 488 Tutor iscritti di diritto.

A partire dalla stessa data, nel rispetto delle Linee Guida e dei Requisiti per l’iscrizione nell’Elenco nazionale obbligatorio, l’Area Tutor ha assicurato lo svolgimento di almeno due sessioni valutative all’anno, che prevedono la fruizione gratuita di un corso di orientamento e di una prova scritta volta ad accertare l’effettiva idoneità a erogare i servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio ai richiedenti microcredito. Operativamente, ciò si traduce nella stesura e nella pubblicazione sul sito istituzionale dell’avviso che annuncia e regola lo svolgimento della sessione valutativa, nella selezione dei quiz inerenti i moduli formativi che costituiscono il corso propedeutico alla prova, nell’accoglimento, nella gestione e nella registrazione delle richieste di partecipazione degli interessati, nella redazione dei verbali relativi a ogni prova e nella comunicazione ai partecipanti dell’esito della stessa. Successivamente, i componenti dell’ufficio valutano le domande di iscrizione all’Elenco, verificando la completezza e la regolarità della documentazione inviata e curando l’istruttoria con riferimento alla sussistenza dei requisiti necessari per l’iscrizione.

La costante richiesta di nuove iscrizioni nell’Elenco per poter esercitare l’attività di Tutor si è tradotta nell’organizzazione di ben 10 sessioni valutative; a oggi, il numero degli iscritti ammonta a 974. Tenendo presente che i Tutor di microcredito iscritti in entrambe le sezioni possono avvalersi di una rete di collaboratori - anch’essi registrati nell’Elenco e abilitati ad assistere i richiedenti microcredito in collaborazione con il responsabile dei servizi ausiliari -, attualmente si ha un numero complessivo di soggetti potenzialmente coinvolti nel tutoraggio pari a 1550.

L’Area Tutor ha visto dunque crescere nel tempo il numero dei responsabili dei servizi ausiliari per il microcredito e ha aggiornato costantemente, sulla base di documentazione acquisita in via diretta dagli stessi Tutor e/o di controlli effettuati, il database creato per la gestione delle sezioni dell’Elenco. Tale database è funzionale, previa selezione dei dati utili, alla pubblicazione dell’aggiornamento mensile



dell'Elenco sul sito istituzionale di ENM: <https://tutor.microcredito.gov.it/elenco-nazionale-obbligatorio/> e prevede anche una specifica area relativa alla gestione delle informazioni dei Tutor che, oltre a essere regolarmente iscritti nell'Elenco nazionale obbligatorio, sono anche convenzionati con l'ENM.

Viene infatti curata e gestita anche la cosiddetta "Lista Tutor ENM":

<https://www.microcredito.gov.it/finanziamenti/117-comunicazione/1703-tutor-microcredito.html>; l'opportunità di collaborare direttamente con ENM, nel pieno rispetto delle Linee di indirizzo per la prestazione dei servizi ausiliari sulle operazioni di microcredito, è presentata a tutti i nuovi iscritti nell'Elenco dall'Area Tutor, che cura gli aspetti organizzativi del corso di formazione gratuito finalizzato a un fine tuning sui modelli operativi dell'ENM e anche della gestione contrattualistica dei professionisti formati. Finora, dall'istituzione dell'Area, sono stati organizzati 31 corsi propedeutici alla collaborazione con l'ENM e con gli istituti bancari con esso convenzionati e a oggi il numero dei Tutor ENM è pari a 612. Oltre a tali corsi, l'Area Tutor organizza - in sinergia con le altre aree operative e con i Progetti dell'ENM - l'attività di aggiornamento professionale cui sono tenuti i professionisti dall'art. 21 delle Linee Guida per rimanere iscritti nell'Elenco stesso.

Poiché la permanenza nell'Elenco è subordinata al possesso e al mantenimento dell'effettiva idoneità a svolgere i servizi di assistenza e monitoraggio, l'Area Tutor è chiamata a svolgere un monitoraggio delle attività svolte dagli iscritti, anche al fine della predisposizione da parte dell'ENM, su proposta del Consiglio di Gestione dell'Elenco, di un report con cadenza semestrale a Banca d'Italia, contenente dati qualitativi e quantitativi riferiti agli operatori in servizi ausiliari non finanziari iscritti.

Oltre ad affiancare e supportare i Tutor, l'Area tutela anche coloro che, una volta effettuata la richiesta di microcredito, vengono affiancati dal Tutor per lo svolgimento dei servizi ausiliari obbligatori previsti dall'art. 111 del TUB, qualora dovessero insorgere dei problemi. Infatti, dall'entrata in vigore del Codice deontologico e del regolamento disciplinare, in seguito a segnalazioni di violazioni del Codice pervenute all'ENM e/o a documentazione acquisita in via diretta, l'Area Tutor espleta accertamenti preliminari circa la fondatezza delle violazioni contestate, ai sensi dell'art.19 del suddetto Codice; qualora emergano dei riscontri oggettivi, i componenti dell'ufficio investono il Consiglio di Gestione dell'Elenco, che, in seguito al contraddittorio con l'interessato - qualora venga accertata la fondatezza della violazione -, procede con l'irrogazione degli adeguati provvedimenti disciplinari.

Relativamente al Consiglio di Gestione, l'Area Tutor ne ha organizzato le riunioni, formali e informali, ha partecipato alle stesse e ha collaborato a tutte le attività svolte dallo stesso organo. Infine, oltre alle attività sopraindicate, i componenti dell'ufficio dialogano costantemente con tutte le Aree operative dell'ENM al fine di fornire dati aggiornati sugli iscritti nell'Elenco, quali, ad esempio, quello della loro presenza in specifiche zone del territorio nazionale e la loro operatività.

Il ruolo svolto all'interno dell'ENM dall'Area Tutor consente dunque ai potenziali beneficiari dello strumento del microcredito di avere garantito un supporto ad personam competente e specializzato. Formare figure preparate e supportarle nel corso della propria attività di Tutor non significa soltanto abilitare allo svolgimento di una professione, ma anche permettere alle persone di vedere concretizzarsi i propri progetti imprenditoriali.

“Il primo passo [di ogni economia] dev'essere quello di accendere l'interruttore della creatività di ogni persona”, sostiene Muhammad Yunus. Ci piace pensare che quell'interruttore possa essere acceso anche con il supporto del Tutor di microcredito e che il nostro ufficio contribuisca almeno in parte al raggiungimento di questo importante obiettivo.



IL RUOLO CRUCIALE DEL TUTOR DI MICROCREDITO NELLA TRASFORMAZIONE ECONOMICA DELLE COMUNITÀ

Microfinanza, per la prima uscita del nuovo anno, ha realizzato un numero speciale dedicato alla figura del tutor di microcredito: cuore pulsante di un movimento che ha il potere di trasformare vite e comunità. In questo numero, ricostruiremo, attraverso una serie di interviste, il mondo dei tutor di microcredito, che agiscono come guide, mentori e catalizzatori di cambiamento. Il microcredito è da tempo riconosciuto come una forza trainante per la crescita economica nelle comunità svantaggiate. Rappresenta un sistema finanziario che fornisce piccoli prestiti e servizi ausiliari a persone spesso prive di accesso ai tradizionali canali bancari. Il microcredito ha dimostrato di essere uno strumento efficace per ridurre la povertà e favorire l'autosufficienza economica.

Tuttavia, il successo del microcredito non è solo legato all'erogazione di fondi; è alimentato dalla presenza e dalla guida dei tutor di microcredito. Questi esperti dedicati, svolgono un ruolo fondamentale nell'educare, sostenere e ispirare gli imprenditori emergenti, aprendo loro le porte all'opportunità, alla conoscenza e all'autosufficienza finanziaria. Attraverso le loro testimonianze cercheremo di gettare luce su un ruolo spesso sconosciuto ma incredibilmente significativo nella lotta contro la povertà e per l'empowerment economico. Esploreremo il significato, l'importanza e le sfide affrontate dai tutor di microcredito nel loro impegno a sostenere imprenditori emergenti, promuovendo così lo sviluppo socioeconomico del nostro Paese.

IL RUOLO DEL TUTOR DI MICROCREDITO

I tutor di microcredito agiscono come ponte tra gli aspiranti imprenditori e le istituzioni finanziarie. Il loro ruolo va ben oltre la semplice erogazione di fondi. Essi offrono orientamento, formazione imprenditoriale e supporto tecnico per aiutare i beneficiari a sviluppare competenze manageriali e finanziarie. I tutor lavorano a stretto contatto con le comunità locali, comprendendo le loro esigenze specifiche e adattando i programmi di microcredito alle necessità del soggetto richiedente. I tutor di microcredito giocano un ruolo essenziale nel trasformare le aspirazioni imprenditoriali in realtà tangibili. Il loro impegno, la loro dedizione e la loro capacità di guidare le persone attraverso il percorso complesso del microcredito contribuiscono in modo significativo alla costruzione di economie locali forti e sostenibili. In un mondo che abbraccia la diversità e l'inclusione, i tutor di microcredito emergono come agenti di cambiamento, portando speranza e opportunità a coloro che ne hanno più bisogno.

L'IMPORTANZA DELLA FIGURA DEL TUTOR DI MICROCREDITO

- **Sostenibilità Economica:** I tutor aiutano a garantire che i finanziamenti vengano utilizzati in modo efficiente, aumentando così la probabilità di successo delle imprese avviate.
- **Crescita dell'Imprenditorialità:** Offrendo consulenza e orientamento, i tutor ispirano e incoraggiano l'ascesa di nuovi imprenditori, creando un ciclo virtuoso di crescita economica.
- **Empowerment delle Comunità:** L'accesso al microcredito e il sostegno dei tutor consentono alle persone svantaggiate di rompere il ciclo della povertà, migliorare il loro tenore di vita e contribuire attivamente allo sviluppo della comunità.

LE MAGGIORI SFIDE AFFRONTATE DAI TUTOR DI MICROCREDITO

- **Formazione adeguata:** I tutor devono essere adeguatamente formati per affrontare le sfide complesse e in continua evoluzione del settore del microcredito.
- **Sensibilizzazione:** Sensibilizzare le comunità sull'importanza del microcredito e del ruolo cruciale dei tutor è fondamentale per il successo dei programmi di microfinanza.
- **Gestione del rischio:** Gestire i rischi finanziari e garantire che i prestiti siano concessi a persone affidabili e in grado di restituire i fondi è una delle sfide principali dei tutor di microcredito.



Ho iniziato a lavorare con l'Ente Nazionale per il Microcredito ancor prima che uscissero i decreti attuativi nel 2014. Facciamo con

l'Ente un esperimento, che fu credo il primo in Italia, con il Comune di Santa Marinella, per costituire al tempo un fondo di garanzia per l'avvio di iniziative commerciali sul territorio, e io in quell'occasione, supportai l'Ente nella fase concreta di realizzazione del progetto. Fu la prima effettiva e ufficiale erogazione di questi servizi ausiliari, che a distanza di qualche mese sarebbero diventati la normativa vigente nel nostro Paese. Un'esperienza molto avvincente, poiché di fatto era il primo progetto organico che ambiva a incarnare lo spirito normativo, perché fino a quel momento il microcredito in Italia era stato gestito autonomamente dai vari soggetti che avevano cercato di interpretare la norma nella modalità più consona alla progettualità che volevano sostenere. Noi venivamo dall'esperienza del prestito della speranza che era un'operatività esclusivamente Caritas, nel Lazio avevamo avuto l'esperienza con il microcredito della Regione Lazio quindi con la famosa legge 80, e con assi di intervento che erano imprenditoriale, sociale e il terzo, quello dedicato al recupero degli ex detenuti. Era dunque un'opportunità, la Regione Lazio mise a sistema dei fondi anche consistenti e si partì con questa tipologia, e funzionavano con delle "antenne sensoriali territoriali", così le definivano, che erano dei piccoli sportelli di orientamento e di supporto. Dopodiché la lavorazione era sostanzialmente concentrata nell'hub dell'allora Lazio Innova. Mentre già collaboravo con loro da un anno, sono venuto a conoscenza dell'Ente e dopo aver incontrato il Presidente, cominciammo a ragionare insieme, vista anche la mia esperienza di carattere bancario. Da lì nacque questo esperimento con Santa Marinella molto significativo, tra l'altro alcune delle imprese che abbiamo finanziato nel 2013 ancora sono vive e vegete. Il primo bando che fu fatto dall'Ente Nazionale per l'erogazione dei servizi ausiliari, vide la partecipazione di tre soggetti: fondazione risorsa donna, microcredito per l'Italia e il terzo sostanzialmente ero io e quindi cominciammo questa avventura con la BCC di Roma. Questo è un po' il background da cui provengo e che mi fa sentire per certi aspetti anche orgoglioso di appartenere a questo

movimento, perché alla fine il Presidente Baccini ha creato un movimento di grande attenzione, solidarietà e equilibrio da questo punto di vista. Poi ovviamente la normativa si è evoluta si è modificata e si è continuato a lavorare con gli strumenti sempre più performanti e sempre più efficaci ed efficienti, questo grazie all'intervento dell'Ente Nazionale che ha saputo valorizzare un'idea iniziale e ha saputo metterla in pratica trovando una efficace interlocuzione con il sistema del credito. Oggi forse la sfida più importante che l'Ente sta raccogliendo è quella di far nascere soggetti erogatori di microcredito, le cosiddette 111, che potrebbero rappresentare un'ulteriore salto di qualità e di efficacia nell'universo del microcredito.

Oggi quali sono invece gli step che segue per aiutare i beneficiari?

Gli step sostanzialmente sono sempre gli stessi. Si è andata sempre più affinando la sensibilità. Il primo dato essenziale per la valutazione oggettiva di un progetto è la qualità dell'imprenditore. Il motore di un'impresa è l'imprenditore, quindi è essenziale valutare la capacità, la volontà e l'esperienza dell'imprenditore. Più che uno step è quasi un mini percorso di educazione sia finanziaria da una parte, sia di educazione all'autoimprenditorialità. Il secondo step riguarda la valutazione del progetto dal punto di vista della compatibilità e affinità con il soggetto attuatore. Dopodiché insieme con l'imprenditore si cerca di capire la collocazione del progetto nel mercato già esistente. Questo è essenziale per capire la sostenibilità del progetto. Una volta fatto il quadro generale del progetto si passa a un livello più dettagliato capendo se le richieste avanzate sono adeguate alla cantierabilità del progetto e se è conforme alle disposizioni normative. Una volta effettuati questi primi step, si costruisce un piano finanziario e si arriva alla declinazione numerica delle considerazioni e delle intuizioni fatte nella fase di studio e analisi. Noi lavoriamo sempre con un atteggiamento estremamente prudente soprattutto nella costruzione dei ricavi, perché le potenzialità possono essere anche significative ma quello che per noi diventa importante e determinante è capire e certificare la sostenibilità del progetto. Il tutor dunque ha di conseguenza una serie di responsabilità verso i richiedenti, verso il fondo centrale e verso il sistema bancario. Fare l'imprenditore non è per tutti, il rischio è proiettare una persona che sta in una situazione finanziaria difficile, in un progetto inclusivo, ma se il nostro lavoro non è fatto in modo adeguato, rischiamo di fare più male che bene. Alla fine la persona si ritroverà con un progetto

finito, la difficoltà ulteriore di una sconfitta e con una esposizione debitoria sulle spalle.

Un successo significativo nel suo lavoro come tutor.

Risulta molto difficile doverne scegliere uno o due perché ce ne sono stati molti, indipendentemente dal risultato economico; sono aziende che abbiamo fatto nascere con 25 mila euro e ora fatturano intorno ai 400 mila euro e hanno 10 dipendenti. Una storia particolare sicuramente è quella di 3 ragazzi giovanissimi che avevano già una sede all'interno dell'hub della Regione Lazio e sono arrivati da noi mentre stavano cominciando a elaborare una progettualità per una casa di produzione di video, tornei di gaming ecc.. Noi li abbiamo aiutati finanziando l'acquisto di nuove attrezzature e oggi riescono a creare grandi produzioni e lanciano di continuo su spotify nuovi cantanti. Devo ammettere che hanno dimostrato una grande capacità e caparbietà per riuscire nel loro obiettivo. Con grande soddisfazione posso dirti che neanche durante il periodo covid hanno mai smesso di pagare il rateo di microcredito, nonostante la norma glielo consentisse. Hanno dato prova di una grande capacità, sia personale, che imprenditoriale. Sono riusciti a costruire il loro sogno, grazie al microcredito ma soprattutto grazie alla loro serietà e dedizione.

Oggi qual è la sfida più grande che un tutor si trova ad affrontare?

La sfida più grande è supportare il proprio lavoro con coscienza e responsabilità. Nella fase iniziale noi abbiamo avuto un impatto emotivo straordinario, era la novità, era un'opportunità ai molti sconosciuta, c'era quindi una vivacità eccezionale. Oggi è uno strumento sicuramente più diffuso e conosciuto e per questo più utilizzato ed è utilizzato anche non nella modalità più opportuna. Sono molte di più le pratiche che scartiamo, perché non sostenibili, piuttosto che quelle che presentiamo ai soggetti finanziatori. Questa è la sfida più importante, oggi la qualità deve prevalere sulla quantità dei numeri. Solo la qualità garantirà a questo strumento un'efficacia rispetto all'impatto sociale ed economico. La sfida più importante del tutor è senza dubbio quella di dire no quando non ci sono gli elementi.

3 parole che definiscono il tutor

Paziente, equilibrato e professionale.



MARIO BONACCI



Sono Mario Bonacci, sono tutor della Calabria da 7 anni.

Provegno dal mondo della consulenza: dall'85/86 faccio il consulente fi-

nanziario per le imprese e per il fondo di garanzia, nel 2016 ho incrociato l'ENM attraverso i link sulla piattaforma del fondo, ho contattato il Presidente con cui avevo rapporti di conoscenza, abbiamo creato un fondo di 15 milioni di euro di tutte le BCC Calabria, li abbiamo spesi tutti, li abbiamo adesso quasi raddoppiati come fondi. Ho scelto di fare il tutor anche perché la disoccupazione giovanile è a livelli impressionanti oggi, la struttura imprenditoriale italiana è fatta da PMI e, nel territorio di mia competenza, la Calabria, il 50% sono piccolissime imprese che hanno un dipendente o non ne hanno, sono artigiani: il microcredito mi sembra quindi un prodotto interessante a cui attingere per i miei clienti.

Quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari?

Importante è innanzitutto promuovere il prodotto, perché gli istituti convenzionati con cui lavoriamo molte volte non lo promuovono, quindi il mio lavoro sta nel nell'aver contatti quotidiani e continui con le filiali di mia competenza.

Il 70% del mio fatturato deriva dal microcredito, che è dunque il core business del mio studio, quindi importante è la promozione.

Lo step successivo, dopo la richiesta, è ovviamente l'incontro con i richiedenti, che spesso avviene in filiale, con il direttore o un preposto, così da renderci conto se ci sono i presupposti.

Il fondamento del mio lavoro rispetto al microcredito è l'ascolto: ascoltare il richiedente serve a capire se può essere in grado di fare l'imprenditore, se ha le caratteristiche giuste; poi si prosegue con la richiesta documentale e anche lì si fanno delle verifiche.

Altro passaggio fondamentale è capire insieme al cliente i numeri, ad esempio i potenziali ricavi, i fatturati, etc.

Ultimo step, che è un obbligo di legge, è il monitoraggio, elemento importante per capire l'andamento delle aziende e dei progetti.

***Quali sono, secondo Lei, i fattori che determinano il successo di un progetto?***

La valutazione iniziale è fondamentale, valutare bene all'inizio e verificare le effettive capacità del richiedente porta sicuramente al successo.

E spesso le imprese che hanno maggior successo sono quelle che chiedono cifre basse e poi si espandono piano piano: chi chiede troppo, spesso, non piace nemmeno! Importante è poi la stesura del Business Plan, capire realmente se i numeri possono essere fattibili o se sono delle invenzioni o dei sogni, in modo anche da capire la reale capacità di rimborso.

Quindi un'attenta analisi determina quasi sempre un successo e così facendo si assiste a pochissimi default, questo anche grazie alla capacità, a volte, di saper dire di no, se non ci sono le basi su cui avviare il progetto.

Quali sono i successi più significativi che ha visto come tutor?

I successi sono rappresentati dai numeri che facciamo, ho visto davvero molta gente realizzare i propri progetti.

Ci sono aziende che hanno avuto più successo?

C'è un'azienda di eccellenza di abiti da sposa a Catanzaro Lido, una signora che fa degli abiti di una bellezza straordinaria e i numeri che produce sono interessantissimi.

La più bella probabilmente è quella di un archeologo di Aciri, in provincia di Cosenza, che ha costruito una cantina con i metodi di vinificazione degli antichi romani, quindi con le anfore sottoterra: con 30mila euro ha realizzato un impianto, ha vinto lo scorso anno diversi premi al Vinitaly e fa un vino di un livello elevatissimo, produzione limitatissima.

Un'altra realtà molto bella è quella di Gabriele Baffo, un architetto che è partito con 20mila euro, due computer e una stampante e oggi progetta alberghi, lavori pubblici, ha pagato il suo debito prima del previsto e, a oggi, dopo quattro anni, fattura quasi un milione di euro l'anno.

Queste sono eccellenze, sono quelle persone che capisci che ce la faranno!

Così come l'officina Racheli, che si occupa di grandi tecnologie con attrezzature di altissimo livello in un piccolo paesino calabrese; Royal Canapa, attività che estrae gli oli essenziali dalla canapa per realizzare alimenti, liquori, birra e prodotti per l'estetica.

Quali sono le sfide da affrontare come tutor?

Sfide interessanti sono i progetti realizzati con stranieri e immigrati.

Bello il caso di un ragazzo nigeriano arrivato con il barcone 8-9 anni fa, appassionato di meccanica, dopo aver lavorato per un meccanico, ha chiesto un finanziamento di 15mila euro e ha aperto la sua officina Evolution Moto, che oggi va molto bene. Oltretutto questo ragazzo oggi è sposato con una ragazza italiana e ha due figlie. Questo è un esempio di integrazione.

Altri esempi sono quelli di una ragazza rumena e una ragazza polacca che hanno aperto un'area di servizio sulla costa ionica e poi di una signora rumena che faceva la bracciante agricola nel vibonese, dove c'è una grande comunità rumena, e che ha deciso di vendere i prodotti del suo Paese con un furgoncino; quindi, ha chiesto un piccolo prestito per andare in Romania a comprare i prodotti e il mezzo di trasporto e ha avuto davvero molto successo. A volte gli stranieri non si fidano, sono diffidenti rispetto al nostro mondo e alle nostre regole, che sembrano per loro incomprensibili; quindi, a volte sono loro stessi a rinunciare.

Tre parole che descrivono il tutor?

Pazienza, attenzione e intransigenza.



LUCA DI GIULIO



Sono Luca Di Giulio, a seguito degli studi di diritto presso l'Università di Macerta e l'Università La Sapienza di Roma, città dove sono

nato e attualmente vivo, mi sono adoperato per tutelare i più deboli cercando di rappresentare i loro diritti. Questa predisposizione mi ha portato ad avere un percorso politico senza mai tralasciare gli impegni professionali. In virtù di queste esperienze ho scelto di diventare tutor dell'ENM. Acquisire questa ulteriore professionalità mi ha permesso di sostenere tutte quelle persone che vogliono auto occuparsi, seppur prive della struttura economica necessaria per intraprendere un'attività in proprio. Dopo circa un decennio di attività, ho acquisito rilievo su tutto il territorio regionale, operando anche al di fuori della regione Lazio, in quanto tutor nazionale.

Questa attività mi porta ad intrattenere spesso contatti con istituti bancari, associazioni di categoria e con tutti quei professionisti che si occupano di attività produttive nonché con la Caritas.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Il lavoro di tutor si sostanzia in incontri con le persone interessate ad intraprendere un'attività imprenditoriale, spesso giovani, e dunque il mio ruolo nello specifico si sviluppa attraverso il trasferimento di conoscenze e competenze proprie di un buon educatore finanziario oltre che esperto del mercato produttivo nazionale, suggerendo quanto necessario per meglio poter intraprendere un'attività che possa diventare la soluzione di un problema oltre a contribuire alla risoluzione della disoccupazione. Spiego inoltre quali sono i requisiti per poter accedere al microcredito rendendo così la persona interessata, informata e consapevole dei doveri che sulla stessa si impongono. Gli interessati potranno dunque contare sulla chiarezza e la professionalità dei professionisti che mi affiancano in questa attività. Infatti con la società Agipielle srls supportiamo piccoli e medi imprenditori garantendo servizi anche in ambito fiscale e legale.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con un microcredito?

Durante gli incontri si analizzano una serie di questioni per affrontare al meglio l'attività che si vuole intraprendere. Uno degli elementi essenziali è la professionalità e quindi spesso consiglio ai potenziali richiedenti, prima di intraprendere questa attività, di svolgere specifici compiti necessari al raggiungimento del proprio obiettivo. Un altro fattore che determina il successo di un progetto finanziario con un microcredito è sicuramente la bontà dell'idea imprenditoriale. Mi sento di poter affermare che tutti i finanziamenti di microcredito esprimono comunque un successo in quanto dal punto di vista sociale i beneficiari acquisiscono una credibilità nei confronti dello Stato e degli Enti Pubblici che li hanno posti nella condizione di poter esprimere e realizzare un sogno raggiungendo quindi un primo risultato straordinario e sociale. Molto spesso si raggiunge anche il risultato di far percepire al beneficiario un proprio reddito che gli consente di acquisire così una dignità sociale ed economica.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Sono molteplici le attività imprenditoriali interessanti che ho seguito nel corso degli anni, tra cui quella consistente nella produzione e commercializzazione di costumi da bagno e abbigliamento per sport acquatici realizzati con materiali ecosostenibili riciclati. Il progetto è stato inoltre molto apprezzato dalla collettività e premiato dal Comune di Roma in una cerimonia pubblica presso il Campidoglio.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Sviluppare un'attività imprenditoriale per un immigrato regolare è sicuramente più complesso, anche in virtù della comprensione linguistica, in quanto non ha gli strumenti e la conoscenza del nostro ordinamento, pertanto l'obiettivo è fornire tutte le conoscenze e competenze al fine di acquisire la formazione di base, l'educazione finanziaria e la preparazione imprenditoriale, necessaria per poter aprire un'attività in proprio oltre a le nozioni utili al fine ultimo dell'inserimento sociale. Si tratta sostanzialmente di soggetti fragili, non solo sotto l'aspetto economico finanziario ma anche relazionale e quindi necessitano di un tempo e di un'attenzione maggiore rispetto al richiedente ordinario.

**3 parole per definire il tutor?**

Le 3 parole con cui definirei il tutor sono: impegno sociale, professionalità e disponibilità.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi, viene utilizzato lo strumento del "monitoraggio" messo a disposizione dall'Ente in forma obbligatoria. Questo strumento consente annualmente ai tutor di ottenere notizie economiche circa l'andamento dell'attività interessata. Inoltre attraverso gli incontri per il monitoraggio, si ha conoscenza della situazione personale del beneficiario. Come tutor mi sento di dare la disponibilità ad essere contattato laddove si dovessero verificare delle criticità da risolvere.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Sicuramente il settore merceologico maggiormente richiesto è la somministrazione di alimenti e bevande (bar ristorante, pub, hamburgerie, gelaterie ecc) nonché l'artigianato.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Ricordando che l'ENM non è erogatore del prestito ma il servizio viene svolto da istituti bancari convenzionati, dopo aver ottenuto il finanziamento, il tutor fornisce assistenza attraverso la rendicontazione dei preventivi presso la banca erogatrice al fine di ottenere la somma richiesta così come prevista nella fase dell'istruttoria.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

In caso di insolvenza o ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito, dopo una verifica attenta, si deve immaginare di poter incontrare il beneficiario e verificando i motivi e le ragioni, immaginare una rimodulazione del debito al fine di evitare la chiusura dell'azienda e soprattutto segnalazioni per il beneficiario.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli avresti per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Da tutor ormai esperto mi sento di consigliare a coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un

microcredito, che prima di decidere di aprire un'attività in proprio, devono valutare attentamente la possibilità di inserire nel mercato la propria merce e servizi avendo la certezza del risultato pur considerando l'aleatorietà che contraddistingue il settore di riferimento.

Non si può quindi prescindere dalla professionalità nell'esercizio dell'attività stessa, individuare dei bravi partner con cui gestire fiscalmente e legalmente la propria azienda, inoltre valutare con grande interesse la digitalizzazione dell'azienda.

Un ultimo suggerimento che sento di dare è di richiedere la cifra necessaria per l'attività tenendo a mente che il microcredito è un prestito e va restituito.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Alla luce della mia esperienza, direi che la durata media è di 5 anni.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico della comunità attraverso la maggiore professionalità e attenzione da parte dei soggetti attori, tutor- ENM, istituti bancari, MCC, al fine ultimo di meglio poter fornire assistenza, competenza e tempestività nei confronti dei soggetti richiedenti.



Sono consulente finanziario, assisto le imprese nella ricerca dei finanziamenti soprattutto quelli di natura bancaria che sono sostenuti dalle garanzie collaterali e dal fondo di garanzia Nazionale. Sono arrivato a diventare tutor grazie alla mia ricerca dei migliori finanziamenti per le imprese. Inizialmente ho scoperto questo mondo quando ancora i fondi erano ridotti, poi col tempo mi sono avvicinato all'Ente Nazionale per il Microcredito.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue?

Le persone che si rivolgono a me generalmente hanno già in mente un'idea imprenditoriale. Inizialmente il rapporto è di tipo educativo, il mio compito è quello di far comprendere alla persona che si rivolge a me, cosa significhi realmente fare l'imprenditore.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Ce ne sono diversi, la valutazione che faccio è improntata a capire innanzitutto se chi è promotore di questa iniziativa ha un po' di esperienza nel settore, poi bisogna valutare tutti gli altri aspetti del fare impresa: come, ad esempio, se il futuro imprenditore ha individuato bene il suo target di clientela, se conosce bene la struttura dei costi cui deve andare incontro, quanta conoscenza ha nel settore finanziario ecc... Negli ultimi anni, fa molto la differenza la conoscenza dei social media e dei mezzi di comunicazione.

Quali sono i successi più significativi che ha visto come tutor?

Sono tutti quelli andati a buon fine. Noi facciamo anche un'attività di monitoraggio di queste aziende e le contattiamo a distanza di un anno per capire se tutto sia andato come previsto ed eventualmente continuiamo il nostro supporto finanziario ed emotivo. Ci sono state esperienze particolari che hanno arricchito le mie conoscenze. ad esempio non conoscevo il mondo delle ciglia allungate che attualmente ha un mercato molto importante. Un'altra esperienza particolare è stata quella di conoscere un

ragazzo che faceva lo svuota cantine con una buona conoscenza del valore della roba che trovava, così da decidere di introdurre sul mercato questo materiale aprendo un suo magazzino per la vendita. Questa sua iniziativa ha avuto talmente successo che si è evoluta, e da ditta individuale è passata a società di capitali.

Quella che invece ricordo che ha avuto più successo è stata un'impresa legata al mondo della ristorazione; anche in questo caso c'è stato un ragazzo che ha avuto una grande capacità di adattarsi a un periodo complicato come quello del covid, riorganizzando e sfruttando in maniera intelligente i media, tanto che ora è passato da ditta individuale a srl, perché il volume di affari è aumentato moltissimo. In un periodo di criticità assoluta, si è saputo rinnovare in tempi brevissimi.

Un altro successo è stato quello di un'azienda di ristorazione specializzata in cucina orientale, quando è scoppiato il covid si è prontamente organizzata per fare le consegne a domicilio, ha fatto promozione della sua attività sui social media e ha assunto dei raider per effettuare le consegne. Questa prontezza nel rinnovarsi ha portato anche questa a passare da ditta individuale a srl con 5 dipendenti e un bel fatturato.

Quali sono le sfide che deve affrontare quando lavora con beneficiari che hanno dei background molto differenti dal suo?

Come dicevo anche prima, sono questi i problemi più difficili da affrontare, ossia riuscire a dare al futuro imprenditore l'input giusto, su come fare imprenditoria, perché questa è una realtà che racchiude tutta una serie di cose che spesso vengono ignorate. Quindi c'è necessità in questo momento in Italia di educare a essere imprenditori.

Ci descriva in 3 parole la figura del tutor di Microcredito.

Esperienza, empatia, dono della sintesi nella redazione del progetto.





GIACOMO MARCHIORI



Mi chiamo Giacomo Marchiori, ho 49 anni e il mio background nasce subito dopo la laurea in Economia e Commercio. Durante il tirocinio

di dottore commercialista un mio professore universitario mi segnalò l'opportunità di diventare tutor Invitalia, o meglio di un'agenzia che svolgeva servizi ausiliari in Italia e in Sardegna ai tempi del vecchio prestito d'onore.

Ho così iniziato a collaborare con questa azienda, svolgendo l'attività di tirocinio imparando gli aspetti contabili, ma ho avuto la possibilità anche di gestire delle nuove iniziative partendo, come si confaceva in quel periodo, con dei veri e propri corsi di formazione.

In qualità di tutor ho avuto la possibilità di imparare da subito che cosa volesse dire partire per un'impresa: non tanto la contabilità che imparavo in studio, ma quanto gli adempimenti, quindi procedimenti amministrativi e autorizzativi, i requisiti soggettivi e tutti gli aspetti che poi sono un po' il cuore anche della creazione d'impresa.

Dopo due anni di questa attività ho continuato nella creazione di impresa, dedicandomi alla finanza agevolata come consulente, aprendo la mia posizione professionale specifica in questo ambito e nell'ambito della formazione di creazione d'impresa.

Tra le attività simili a quella che svolgo come tutor ho avuto anche il piacere di lavorare per tre anni come consulente nell'ambito della gestione del fondo europeo J.E.S.I.C.A. per conto della finanziaria regionale sarda che gestiva tutto questo e noi facevamo la parte di istruttoria, analisi economico-finanziaria sulla fattibilità dei progetti, realizzati esclusivamente da Enti pubblici, quindi con un focus non speculativo, ma adattivo al territorio.

Quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari a capire il processo per ottenere il microcredito?

In prima battuta, non appena ricevo una pratica in procedura, contatto i beneficiari, con i quali faccio una prima chiacchierata metodologica per capire effettivamente le varie fasi del processo. Dopodiché, acquisita la documentazione da parte del cliente, inizio un'analisi in maniera totalmente asettica, successivamente faccio degli incontri con l'imprenditore, telefonici o in presenza. Solitamente il futuro imprenditore riceve un business plan e chi arriva

al microcredito ha già un certo livello di consapevolezza di cosa lo aspetta: è già passato in banca dove gli hanno dato spiegazioni, quindi deve avere fatto degli adempimenti formali importanti e deve avere un piano di investimenti, per cui è già abbastanza consapevole.

Normalmente cerco di fare un contro business plan e di calcare la mano più sugli aspetti negativi che su quelli positivi, perché io servo per i problemi!

Insieme al cliente cerco poi di fare un'analisi di tutte le sfaccettature e i fabbisogni di risorse umane ed economiche del processo e talvolta induco il beneficiario anche a desistere: ho circa un 15% di persone che non hanno superato il sistema di valutazione dal mio punto di vista e un 10% che invece si inducono in rinuncia perché ovviamente capiscono che è meglio riprogrammare.

Una statistica storica del Sole 24 Ore recita che su 100 imprese che operano e che aprono oggi, entro 5 anni chiudono più del 75% e non sempre chiudono casi di successo perché hanno raggiunto il loro obiettivo, ma maggiormente sono casi di insuccesso.

Ogni insuccesso è una diseconomia, noi siamo qui per creare economia quindi ovviamente dobbiamo farlo con coscienza.

Quali sono secondo Lei invece i fattori che determinano il successo di un progetto?

Mi soffermo in maniera maniacale con i beneficiari nell'ambito dell'analisi dei bisogni: se il tuo prodotto/il tuo servizio soddisfa un bisogno e la percezione della soddisfazione del bisogno avviene anche nella mente dell'imprenditore allora questo è un presupposto di partenza.

Successivamente bisogna capire qual è il mercato all'interno del quale si va a operare e qua gli rappresento la teoria del mercato in concorrenza perfetta, all'interno del quale nel lungo periodo non esisteranno gli utili, ma soltanto la remunerazione di fattori produttivi compresi i costi figurativi. Quindi l'attività di impresa, nel lungo termine, non dovrebbe generare utili, ma equilibrio economico e questo mi piace che l'imprenditore lo percepisca!

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro come tutor?

Ho avuto la fortuna di vedere molti casi di successo o che almeno attualmente si dimostrano come tali, ho vari casi veramente interessanti.

È stato anche uno dei primissimi che ho seguito e si tratta di un imprenditore individuale, Fabio Barroi (Owlinklub), che voleva produrre felpe e maglie di lusso con disegni

esclusivi creati da tatuatori professionisti, aveva prodotto anche un modello di business di comunicazione veramente interessante e fui entusiasta di portare in banca al direttore questo ragazzo come un caso esemplare di microcredito ministeriale. Oggi Fabio ha concluso il rimborso del finanziamento in modo puntuale.

Altri due casi molto interessanti sono "L'isola che non c'è" della signora Carmen Ghitta, extracomunitaria, che opera a Olbia, che da dipendente della pizzeria ne è divenuta la proprietaria e attualmente fattura 600.000 €. E poi il signor Vittorio Dessì, commerciante di carni, che ha attivato i suoi punti vendita in due supermercati e attualmente nel conta 7 con un fatturato altissimo.

Tre casi sicuramente emblematici di successo!

Ho poi il caso dell'architetto Andrea Folino che, in ambito comunicazionale, ha seguito le campagne pubblicitarie di Converse, Salmo e che da un punto di vista di notorietà è il cliente più visibile.

Quali sono le sfide che si trova ad affrontare da tutor quotidianamente?

In un mondo complicato come quello dell'impresa le principali sfide sono quelle di cercare di servire i beneficiari, supportarli e a volte dare un contributo che non sempre è apprezzato nel suo contenuto, ma sicuramente lo è nel suo significato. Evidenziare le criticità di un progetto spingendo l'imprenditore a volerci ripensare, non per farlo desistere, ma per poterle superare è un po' un elemento che si contrappone e che quindi non sempre ti gratifica perché il nostro obiettivo è quello di crescere insieme. La maggior parte capisce, comprende e supera, altri la vivono come un limite e il nostro compito è aiutarli a superare quel limite.

Tre parole per definire il tutor?

Disponibilità, attenzione e rispetto.

Tre parole che vanno declinate in una doppia valenza: Disponibilità nei confronti dei beneficiari, ma anche degli istituti che ci supportano perché chiaramente si deve creare un dialogo; attenzione per non creare difficoltà agli imprenditori, ai clienti venditori né al sistema che li supporta, infine rispetto perché possiamo incontrare dal più grande dei professionisti al più modesto degli imprenditori o dei lavoratori e tutti devono essere trattati esattamente nella stessa maniera, perché tutti facciamo parte di un sistema che, se funziona, funziona per tutti e a tutti i livelli.



FABIO D'AMORA



Mi chiamo Fabio D'Amora, sono laureato in Economia e Commercio e l'idea di diventare tutor è maturata durante gli anni in cui ho svolto

la pratica come tirocinante per diventare commercialista.

In quel periodo mi resi conto che l'attività classica del commercialista era ed è ancora in via di evoluzione, oggi non è più come una volta e alla classica contabilità occorre affiancare dei servizi: decisi tra i vari servizi di affiancare quello del microcredito e devo dire che è stata una scelta vincente perché è partito come un'attività collegata e oggi è diventato il core business del mio studio, faccio solo il tutor del microcredito.

Come opera un tutor?

All'inizio ho preso contatto con vari forum di giovani e con forum territoriali.

Ho dato vita ad alcuni progetti, uno in particolare è il Microcredito Comunale, creato nel 2020, in cui il Comune di Pimonte, circa 6000 abitanti, per far sì che i residenti investissero nel territorio comunale che dava un contributo in conto interessi.

È stato lì che sono nate quattro attività, è stato un bel progetto, purtroppo col cambio dell'amministrazione comunale questo progetto è stato eliminato.

Il microcredito per un commercialista è fondamentale per due motivi: può dare servizi alla clientela, ma anche l'opportunità di acquisire nuova clientela, di collaborare molto con i forum dei giovani, da cui arrivano le idee più belle e più motivanti e allo stesso tempo creare squadra con gli istituti bancari convenzionati.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro come tutor?

Il primo successo è stato quello di un ragazzo che partecipava a degli incontri che organizzai con il forum dei giovani. Lui faceva il pizzaiolo e voleva fare il salto di qualità mettendosi in proprio. Io cercai di fargli capire la differenza tra essere dipendente ed essere datore di lavoro e lui con la massima semplicità e sicurezza della sua idea mi disse che voleva andare avanti nella sua decisione.



Avviammo l'iter, gli spiegai la procedura del microcredito e gli feci capire di nuovo le difficoltà a cui sarebbe potuto andare incontro; nell'arco di 5 mesi fu perfezionata la pratica di microcredito con l'erogazione della somma richiesta.

La soddisfazione è stata quella di far sì che questa persona, da sottopagato, riuscisse a concretizzare il suo sogno, ma è stato ancora più bello, dopo qualche mese, quando sono andato nel suo locale a mangiare una pizza e lui disse a un suo dipendente che era grazie a me se aveva realizzato tutto!

Quell'attività, a oggi, ha dato lavoro a sei persone: scherzando, dico sempre che le attività che contribuisco a far nascere con il microcredito, sono miei figli.

Ai giovani del forum dico sempre che, per aprire un'impresa è fondamentale avere la conoscenza del mestiere e poi avere una particolare dote caratteriale, essere sempre disponibili verso il cliente; aggiungo anche che bisogna essere innamorati dell'idea imprenditoriale, come quando nella vita ci si innamora per la prima volta! Quando ci si innamora, nulla può spaventarti, se sei convinto di quell'amore, di quell'idea imprenditoriale, vai sempre avanti per la tua strada.

Ci sono altre aziende interessanti che ha seguito come tutor?

Un'azienda che ha avuto molto successo è quella di un ragazzo che voleva aprire un canapa shop: onestamente io ero disinformato su questo settore e non ero convinto di questo progetto, ma lui mi portò, oltre all'analisi del settore e del mercato locale che aveva fatto in autonomia, anche dei prodotti. Io non sapevo dell'esistenza delle creme corpo, dello shampoo e di altri prodotti, veramente è un mondo che io non conoscevo e quindi mi sono dovuto ricredere e oggi è un'attività che sta funzionando bene.

Un'altra azienda interessante è quella di alcuni ragazzi che hanno aperto un pet food in una zona residenziale dove ci sono molti animali domestici e, in aggiunta, avevano inventato una sorta di spa per cani e gatti. Dato che la loro attività andava bene, gli consigliai di affittare anche un altro locale per fare una sorta di parcheggio per chi ha difficoltà a portare con sé il proprio animale e deve lasciarlo magari un'ora o due.

Ad oggi, questa seconda attività va forse ancor meglio di quella iniziale!

Quali sono le sfide che deve affrontare quando si lavora con beneficiari che provengono da culture e background diversi?

Le sfide da affrontare sono numerose perché la maggioranza di coloro che arrivano al microcredito conoscono bene il loro mestiere, sono bravi in quello che vogliono fare, ma il 99% non conosce il significato di "essere imprenditore", di dover pagare le tasse, fare uno studio di settore e tante altre cose.

Bisogna quindi dare loro una spiegazione sul conto economico di un'attività, far capire quali sono i costi e quali sono i ricavi.

La sfida che mi è rimasta più impressa è stata quella di un ragazzo che lavorava in un ristorante a Milano che però voleva tornare qui e decise di aprire un ristorante suo e dopo qualche mese, parlando del più e del meno, mi disse che per effettuare i bonifici ai fornitori andava alla cassa in banca: io gli spiegai che poteva farlo online, ma lui non ne aveva idea, glielo spiegai, ma non sentendosi in grado, delegò tutto a me.

Mi è rimasta impressa, perché mi sono reso conto che tra tutor e beneficiario si crea un rapporto di fiducia, un'unione, qualcosa di bello umanamente.

Quando vado nei vari forum dei giovani, loro sono desiderosi di strumenti per creare qualcosa, ma spesso quello che manca è l'informazione: occorre informarli, è fondamentale!

Tre parole per definire il tutor?

Un tutor deve essere molto paziente, soprattutto nell'ascolto dell'idea di impresa, bisogna capire cosa deve essere concreto nel cercare di creare lo strumento giusto per portare a termine quell'idea di impresa e deve essere un esperto di finanza per cercare di guidare il beneficiario nella richiesta del finanziamento.





Sono Clemente Napoli, dottore commercialista e revisore contabile da oltre 30 anni in Cosenza, con una parentesi di 2 anni come diri-

gente nella PA (direttore generale della camera di commercio di Cosenza).

Ho deciso di divenire tutor di ENM per aiutare le giovani imprese del territorio, i cui progetti sono meritevoli, a reperire i mezzi finanziari necessari. La scelta è stata favorita dalla esperienza di lavoro maturata e maturande nell'ambito della finanza ordinaria, anche garantita da MCC.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

L'attività di tutor la svolgo mediante una rete di professionisti "originator" a me vicini, tanto in Calabria che fuori Regione, con i quali collaboro e/o svolgo attività in società. La fiducia acquisita in questi 5 anni di attività, da parte di BCC Mediocriti e di BPER (Cosenza e provincia), favorisce anche la canalizzazione, da parte loro, di clientela presso il sottoscritto.

Gli step sono quelli previsti dalla convenzione con ENM: incontrare il cliente in filiale, illustrare le caratteristiche del prodotto; supportarlo nella predisposizione del modello. Una volta avuto formale incarico da ENM, convocarlo con apposita richiesta dei documenti necessari; incontro presso la sede dell'attività con riassunto di caratteristiche e costi del microcredito, funzione del tutor e successivi monitoraggi annuali. In questi diversi step, grazie anche alle domande di cui alla scheda intervista, il giovane imprenditore è messo nelle condizioni di comprendere il processo di richiesta di microcredito per strutturare al meglio il progetto imprenditoriale da finanziare.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

La possibilità di rendicontare beni strumentali, anche usati e iva inclusa, spese di gestione, iva inclusa, e di poter godere della garanzia statale. Non di poco conto, poi, la possibilità di cumulo con eventuali altri strumenti agevolati.

L'assistenza del tutor è apprezzata in fase di predisposizione

del modello 2 e di supporto nella predisposizione, da parte loro, della modulistica MCC. Molto meno apprezzata è l'attività di monitoraggio annuale.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Il fatto che la giovane impresa resti sul mercato e, quindi, non cessi a breve l'attività è, per me, un successo significativo.

Il fatto, poi, che si consolidi nel mercato di riferimento e/o si ampli in imprese complementari, è motivo di ulteriore maggiore gratificazione.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

La più interessante è stata una piccola azienda agricola che ha implementato un progetto di attività produttiva di birra agricola.

Diverse imprese da me assistite hanno avuto successo, incluso, la precedente, ma quella che si è maggiormente affermata è stata un'impresa di commercio di materiali e attrezzature per l'agricoltura.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Far capire che la banca e, nella fattispecie, anche lo Stato, investono sulla giovane impresa e che, quindi, lo strumento, anche se complesso e oneroso, è idoneo allo sviluppo della loro nuova idea imprenditoriale

3 parole per definire il tutor?

Professionale, Tecnico, Umano.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Far parte di una STP nazionale, con ragione sociale di SB, insieme alla recente formazione in materia di sostenibilità, mi spinge sempre più a divulgare il verbo degli ESG.

Pur trattandosi di piccole idee imprenditoriali, faccio in modo di far comprendere e, quindi, attuare, le linee strategiche che siano sostenibili economicamente nel lungo termine.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

I settori possono essere svariati ma gli importi erogabili,



CLEMENTE NAPOLI

ancora fermi a 40+10, circoscrivono l'interesse a microattività, spesso new Co di giovani che rilevano attività commerciali dove hanno lavorato come dipendenti per anni.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

In alcuni casi, quelli localizzati in zona, vengono organizzate visite in sede non programmate né formalizzate.

In altri (pochi) casi, il giovane richiede supporto per superare qualche difficoltà iniziale.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

La selezione delle iniziative e, soprattutto, dell'imprenditore interessato resta fondamentale. Altrettanto importante è far comprendere al beneficiario che alla prima difficoltà non va buttato all'aria tutto.

Per i ritardi e le insolvenze, si potrebbe attenzionare meglio, da parte delle banche (noi lo facciamo ma siamo ovviamente meno autorevoli), quelli che sono gli aspetti negativi di un rapporto bancario non lineare.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Consiglierei:

- di valutare bene l'idea imprenditoriale;
- di avere mezzi finanziari propri per poter, comunque, realizzare il progetto anche senza il sostegno del microcredito;
- di verificare se hanno chi garantisce la parte non coperta da MCC;
- di analizzare l'eventuale cumulo con altri strumenti agevolativi.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

48-60 mesi con un preammortamento di 3 mesi

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Con un intervento statale che consente l'azzeramento (o comunque un significativo abbattimento) dei tassi di interesse bancari, almeno per i primi 24-36 mesi.

GIANCARLO ZECCHINI



Sono Giancarlo Zecchini, dottore commercialista ormai da anni, provengo da Roma, ma in effetti sono più di quarant'anni che esercito la

professione su Milano.

Ho scelto di fare il tutor perché dopo tanti anni di attività professionale ho considerato il tutor come un'evoluzione dell'attività professionale di dottore commercialista.

In effetti mi sono sempre occupato di verificare ex post le situazioni di redditività, le situazioni di bilancio, di situazioni a volte anche di contenzioso e sono entrato in contatto invece contemporaneamente con diversi giovani che hanno la creatività, l'intenzione di costruire dei progetti nuovi e con delle iniziative peraltro sovente interessanti e allora il l'evoluzione dal dottore commercialista, che comunque continua ancora a esercitare, all'attività di tutor è un passaggio che ho considerato non soltanto propositivo, ma anche incentivante.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari a capire il processo di richiesta per il microcredito?

Fondamentalmente in due ambiti.

Il primo è un passaggio, che direi fondamentale, di relazione con le banche perché poi di fatto il microcredito, una volta fatta l'analisi con il cliente, deve comunque passare per la banca, è un passaggio obbligato.

Ora le banche hanno una loro struttura, hanno le circolari, le comunicazioni, tutto è registrato all'interno di strutture e, a fronte di questo io ci metto un altro aspetto collaterale, ovvero la relazione individuale con i direttori delle banche, che in fondo serve per poter dare un'attualizzazione a queste circolari che sono anche fatte bene e sono complete, ma relazione personale vuol dire illustrare, vuol dire anche creare un ambito in cui certe situazioni vengono spiegate in maniera interpersonale.

Quindi il primo aspetto è quello di creare una relazione con i funzionari, con i direttori delle banche.

Il secondo aspetto è indubbiamente il cliente: è il cliente che deve essere supportato nella sua idea, a volte sono idee teoricamente parlando fattibili, ma praticamente con poco mercato, a volte sono soltanto dei sogni, a volte invece, come per la gran parte accade, ci sono dei progetti

che vanno comunque realizzati.

Quindi il terzo passaggio, che è una conseguenza di questi primi due, è l'attività del tutto, la capacità di poter ben rappresentare la relazione col cliente e la relazione con la banca in un tutt'uno e quindi portarlo in banca è la conseguenza dei primi due.

Fondamentalmente è un compito che ha un ambito di responsabilità molto ampio perché anche un bel progetto strutturato male e rappresentato in maniera negativa alla fine finisce purtroppo per naufragare, mentre un progetto ben spiegato, ben motivato, perché ci siano chiaramente le condizioni e le caratteristiche, riesce ad avere il suo successo.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto?

Il primo fattore è la chiarezza col cliente: inizialmente quello che interessa è che ci sia un progetto valido su cui poi si possa costruire la relazione, dove il cliente vuole arrivare, come si vuole arrivare, con quali mezzi.

Dopodiché entrano, in seconda istanza, i vari supporti di carattere economico, di carattere di marketing, di carattere di comunicazione: sono fattori che seguono immediatamente questo secondo aspetto, un aspetto che vuol dire però relazione di fiducia col cliente, il quale si apre ed è disponibile a comunicare tutto quello che ha, se ha costruito con il tutor quell'aspetto di fiducia che gli consente di poter mettere sul tavolo esattamente il progetto nella sua interezza.

In questo percorso non tutti i progetti poi hanno lo stesso livello di caratteristiche di fattibilità e quindi la capacità di poter dialogare col cliente in tutta franchezza serve anche per poter supportare il cliente a dargli una strada giusta.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro come tutor?

È indubbiamente importante dare al cliente la fiducia, ma anche di supportarlo in tutta quella serie di servizi accessori che sono una caratteristica importante, che non vanno a sostituirsi chiaramente né al commercialista, che tradizionalmente segue il cliente, né si sostituisce ad altre figure professionali a cui il cliente poi normalmente si deve rivolgere, però i servizi che poi vengono fatti sono verificati in occasione del monitoraggio.

Quindi il successo più importante è questo e lo verifico ex post, quando il cliente ha saputo costruire, facendo tesoro di quelle che sono state le varie attività, una sorta di sistema di controllo, a volte addirittura presentando suc-

cessivamente grafici e curve di incasso.

Il successo maggiore, quindi, è vedere effettivamente ex post che quello che è stato impostato poi si è realizzato.

C'è un'azienda più interessante che ha seguito o un'azienda che ha avuto maggiore successo tra quelle che ha seguito?

Parecchie direi!

Una originalissima è una società costituita da tre professioniste di cui due laureate alla Bocconi di Milano che hanno saputo realizzare, grazie al microcredito, una piattaforma tecnologica di dialogo per le donne sole, un'attività molto interessante, peraltro venendo fuori dalla pandemia. Questa piattaforma tecnologica è già attiva ed è una iniziativa interessante perché è a livello mondiale, per cui si svolgono attività di dialogo non soltanto di persone italiane, ma anche straniere.

Un'altra è una rosticceria al centro di Milano di un giovane, a cui è andata talmente bene che il papà, che a sua volta aveva un'attività professionale propria, l'ha lasciata e si è dedicato a questa rosticceria.

Un'altra ancora simpaticissima come idea è quella dei profumi alla spina: è nata a Bergamo, è un'idea originale ed è stata costruita grazie al microcredito.

Quali sono le sfide che deve affrontare quando si lavora con background diversi e con culture differenti?

La sfida è quella di entrare in sinergia con il cliente e poi dopo con la banca, ma prima con il cliente.

Si tratta di guidare il cliente nelle sue varie componenti di realizzazione, negli aspetti di marketing, di pubblicità, di specie di investimento perché sono tutti aspetti che fanno parte di un progetto.

Il cliente deve avere fiducia, deve aprirsi e deve avere la consapevolezza che sta in questo momento prendendo un impegno, un impegno economico che ha una durata sul medio termine e quindi è questa consapevolezza che deve esserci.

Tre parole per definire il tutor?

La relazione, la competenza perché se non ci fosse competenza professionale direi che tutto si vanifica in poco e la fiducia: se mettiamo insieme relazione competenza e fiducia da parte dei soggetti che sono coinvolti direi che l'operazione può riuscire, anche nel caso in cui c'è qualche difficoltà.





GIAMPAOLA SCANU



Mi chiamo Giampaola Scanu, esercito l'attività di commercialista e revisore contabile. Ho scelto di diventare tutor dell'ENM per la

sua visione etica della finanza, permettendo l'accesso al credito a microimprese e categorie sociali svantaggiate, in una visione etica della finanza.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Grazie al passaparola, banca e alla comunicazione dell'ENM vengo contattata dall'aspirante imprenditore o imprenditore con meno di 5 anni di attività. Procedo con presentazione della misura mettendo in evidenza i tempi, impegni e costo di rimborso. Intervisto il tutorato, prenoto appuntamento in banca per le verifiche preliminari all'accesso al credito, se l'esito è positivo, si procede con raccolta documentale e la preparazione del business plan insieme.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

L'esperienza e le competenze dell'imprenditore sono importanti e l'immediata capacità di organizzare capitale, lavoro e capacità di capire il mercato.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Il primo successo è sicuramente la gratitudine di chi non ha avuto chance dal mondo finanziario e istituzioni e riesce a realizzare il suo obiettivo d'impresa e realizzazione personale.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Shuttle srls e MF srls.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Spiegare il sistema della burocrazia Italiana e le opportunità che il nostro Paese offre e comprendere l'importanza e il sapere delle altre culture che possano arricchire la nostra.

3 parole per definire il tutor?

Analizzatore, guida, motivatore.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Il numero delle imprese nate e la fiducia di avere una chance di chi si informa.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Food&beverage, accoglienza turistica noleggio barche e auto, servizi alla persona.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Contatto per conoscere come procede, soluzioni su criticità, info su agevolazioni alle imprese e scheda monitoraggio annuale.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Ricordare costantemente impegni presi, tetto su tasso, soluzioni su cause, sentire banca, eventuali exit strategy.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Valutare bene il business e tarare la misura del credito e dell'investimento.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Superati i primi 2,5 anni, la scadenza di 84 mesi

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Fiducia nell'istituzione, migliora la libera scelta di scegliere il proprio lavoro e futuro, forma e amplia la classe imprenditoriale, permette lo stare nei propri territori.



Sono commercialista e revisore legale dei conti e rappresento Confimprese Italia in qualità di segretario nazionale.

Mi sono affac-

ciata al microcredito e al corso per tutor, in quanto proprio la Confederazione aveva illustrato i probabili sbocchi che avrebbe potuto avere questo progetto, quindi, ho seguito il corso, e successivamente mi sono iscritta al numero 130 uno dei primi. Sin dall'inizio ho creduto in questa misura.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Una volta arrivata la domanda da parte della banca incontro il cliente e mi faccio esporre l'idea, cerco di fare delle domande per capire effettivamente quanto crede nel progetto, poi, faccio una piccola ricerca di mercato, analizzo i flussi sia economici che finanziari, e dopo aver ricevuto i documenti redigo il business plan e discuto con il possibile imprenditore. Una volta accettato, carico la pratica e dopodiché cerco di controllare periodicamente l'evoluzione del progetto.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Sicuramente credere per primi nell'idea imprenditoriale. Quando l'imprenditore è molto convinto dell'attività che vuole svolgere, vuoi per un'esperienza passata, vuoi per degli studi fatti a sostegno delle idee imprenditoriali, è normale che tutto questo faccia la differenza e non è scontato, perché invece c'è tanta gente che si vuole improvvisare imprenditore, ma imprenditore non è, poi i risultati si vedono perché dopo un breve ciclo le attività chiudono.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Ho visto tante attività fiorire, andare bene, realizzarsi così come avevamo ideato nel progetto, sono attività sia al maschile che al femminile. Ma la cosa che mi ha reso più felice nel tempo, è vedere il cambio generazionale con i figli degli imprenditori o comunque persone molto

vicine a un'attività storica, che hanno voluto continuare l'attività apportando dei miglioramenti con l'ausilio delle nuove tecnologie.

Quindi, sicuramente queste sono le realtà che mi hanno dato più soddisfazione, vedere anche i giovani che si sono messi in gioco prendendo però dall'esperienza del passato.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Sinceramente quasi tutte hanno avuto successo, tranne attività particolari che per "mode" hanno chiuso. La soddisfazione più grande è stata l'apertura di un salone di acconciature per signora che era partito con un centro per poi arrivare ad aprirne cinque.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Il tutor in quel momento deve essere molto molto preciso, deve comunque esporre bene quali sono le chiavi da seguire, quali sono le regole del gioco, perché a volte ognuno intende il microcredito a modo suo, invece ci sono dei fattori chiave fondamentali da seguire, dopodiché si va avanti tranquillamente.

3 parole per definire il tutor?

Il tutor deve essere attento nell'ascoltare l'imprenditore, preciso nell'esposizione delle regole che sono alla base del microcredito e sicuramente deve essere professionale nella redazione del business plan e del progetto, evidenziando sin da subito se ci sono delle criticità.





STEFANO FIORE



Sono Stefano Fiore e sono un tutor dell'ENM da circa due anni.

Dopo il diploma in ragioneria, mi sono laureato in Economia e

Commercio e ho iniziato ad avere i primi interessi per la consulenza aziendale.

Dopo la laurea ho iniziato le prime consulenze sulla tematica della certificazione dei sistemi di qualità aziendali, nello specifico per le cooperative sociali di tutta la Sardegna e successivamente sono passato a concentrarmi anche sul settore delle certificazioni di sistemi aziendali e sull'agroalimentare; quindi mi sono occupato di certificazione di prodotto, rintracciabilità aziendale, rintracciabilità di filiera e queste esperienze delle certificazioni di sistemi di qualità e di prodotto mi hanno permesso di entrare proprio nel vivo dei processi aziendali, avendo l'opportunità di entrare dentro le aziende e parlare con molti imprenditori e capirne i limiti e i punti interessanti di sviluppo, il funzionamento dei singoli processi.

Mi sono poi concentrato sulla consulenza aziendale in senso più ampio e dopo una breve esperienza di impiegato in una interessante azienda di Roma che si occupava di grosse commesse con Sogei, Inail e INPS, sono arrivato a scegliere di svolgere un tirocinio di dottore commercialista e revisore contabile all'interno di uno studio professionale di Sassari.

Qui ho mosso i primi passi nella consulenza aziendale rivolta nello specifico alla finanza agevolata e visti i primi risultati molto spesso positivi ho pensato di specializzarmi in questo lavoro.

Sono un libero professionista da quasi vent'anni e ho deciso di intraprendere anche il percorso di tutor aziendale. Ho fatto una selezione dei corsi e degli esami attraverso l'ENM per poter dare ulteriori risposte ai clienti ai quali non potevano essere applicati a determinati bandi e determinate agevolazioni.

Quali sono gli step che segue per aiutare il beneficiario a ottenere il microcredito?

Principalmente, in modo molto riassuntivo, il lavoro si svolge nell'assistenza e accompagnamento all'ottenimento di un finanziamento il cui importo è definito insieme all'imprenditore.

Questo ruolo non si esaurisce nell'ottenimento del finanziamento, ma la possibilità che ha il tutor è quella di accompagnare ancora per qualche anno l'azienda nel muovere i primi passi con dei flussi finanziari nuovi, quindi quelli del microcredito.

Il mio lavoro si svolge molto col passaparola, quindi molti imprenditori consigliano di rivolgersi a me in quanto evidentemente si sono trovati bene e spesso ricevo moltissime chiamate, quindi evidentemente il lavoro forse lo sto facendo abbastanza bene.

Ogni nuova pratica è una sfida, guardo sempre avanti e il passaparola è l'aspetto principale che mi permette di arrivare a contattare le persone, ma collaboro molto con commercialisti o altri professionisti, i quali conoscono l'attività per la quale sono specializzato.

Il rapporto che ho con i clienti è schietto, mi piace avere un rapporto paritario con il cliente già dal primo contatto telefonico che poi si trasforma in un primo contatto di persona.

Spiego dalla A alla Z tutto il percorso, le caratteristiche del microcredito imprenditoriale, in maniera molto approfondita perché, avendo molto rispetto per le scelte dell'imprenditore che a volte sono scelte di vita del proprio lavoro e della propria azienda, cerco di dare tutti gli elementi possibili, sia nozionistici, quindi la storia e la normativa del microcredito, ma soprattutto metto a disposizione tutto il mio background, le mie conoscenze e tutte le esperienze reali.

Questo valore aggiunto è gradito molto dai clienti che spesso a fine riunione hanno gli occhi illuminati dalla chiarezza: per me è una cosa naturale perché l'imprenditore fa scelte anche di vita per la propria azienda quindi non si può tralasciare nulla nella spiegazione di una tipologia di finanziamento che ha dei limiti, ma soprattutto delle opportunità.

Come tutor mi sento obbligato a spiegare tutto, per permettere agli imprenditori di prendere le decisioni concrete e serie basate su elementi chiari.

Secondo Lei quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Il fattore principale è la competenza dell'imprenditore, quindi la conoscenza che l'imprenditore ha del mercato nel quale opera o la conoscenza che il futuro imprenditore ha della fetta di mercato che vuole aggredire.

Il valore di un progetto non è la capacità di ottenere il massimo dei soldi che il microcredito a livello normativo

GUIDO COGOTTI



Sono Guido Cogotti, svolgo la libera professione di Dottore Commercialista da 45 anni e sono iscritto all'Ordine di Cagliari, di cui sono

stato anche Presidente.

In ambito sociale aderisco al Lions Club International e in detta organizzazione no profit di servizio mi occupo prevalentemente di aspetti socioeconomici, con progetti operativi in ambito nazionale.

Proprio in relazione all'attività professionale svolta e all'appartenenza al mondo associativo Lions ho scelto di operare come Tutor dell'ENM per sostenere e aiutare coloro che vogliono inserirsi nel mercato del lavoro autonomo e hanno necessità di acquisire competenze e risorse finanziarie per realizzare il proprio progetto.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Il mio lavoro si svolge mediante il coordinamento dell'attività sociale della Fondazione Lions per il Lavoro Italia Ets, in qualità di presidente del Comitato di Gestione, formando e coinvolgendo i membri che si rendono disponibili a operare con le procedure di microcredito. Mi occupo in particolare della supervisione delle pratiche e dialogo sia in presenza che telematicamente con i beneficiari per conoscere e valutare le reali capacità imprenditoriali / professionali, la conoscenza del mercato e la determinazione nel portare avanti il progetto. Il processo del progetto viene discusso step by step con la parte interessata.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Certamente l'attitudine della persona al lavoro autonomo, l'esperienza eventualmente acquisita anche come lavoratore dipendente, la capacità imprenditoriale in generale, la conoscenza dei meccanismi economici e finanziari e il senso di responsabilità. Non ultimo la propensione all'ascolto dei consigli del Tutor.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Diversi casi hanno ottenuto il successo sperato. In parti-

può concedere, ma ottenere il massimo valore aggiunto da ciò che si richiede, quindi la capacità di spesa oculata per raggiungere determinati obiettivi.

Quali sono di successi più significativi che ha visto nel suo lavoro da tutor?

Mi appassiono e mi innamoro di tutti i progetti, quando scrivo un business plan: quando il progetto piace a me allora sicuramente ho quasi sempre un buon progetto, che è gradito all'imprenditore, ma anche alle banche.

I progetti che più hanno successo sono quelli che, dopo aver ricevuto il finanziamento, hanno la capacità di generare occupazione: questa è la soddisfazione maggiore perché grazie al mio lavoro, alla mia consulenza, riesco a migliorare, nel mio piccolo, il tessuto territoriale sardo, la terra in cui vivo.

Il fatto di poter contribuire nel mio piccolo a generare occupazione è una soddisfazione enorme ed è questo secondo me il vero successo di un'impresa.

Quali sono le sfide che si trova ad affrontare entrando in contatto con beneficiari che hanno background molto differenti?

Mi capita di avere a che fare con persone di differenti estrazioni sociali, differenti gradi di istruzione; quindi, cerco di spiegare al meglio anche con parole differenti a seconda della persona che ho di fronte lo strumento del microcredito e dove io ho meno competenze in determinati settori tecnici do qualche informazione generale.

Mi piace che l'imprenditore parli con il tecnico affinché, con le proprie orecchie e non per sentito dire o raccontato da me, senta e impari ulteriori elementi quali anche la gestione della vita aziendale e amministrativa.

Oltre a mettere a disposizione tutto il mio background di esperienze anche lavorative e professionali cerco di creare un gruppo di professionisti seri, e ce ne sono tanti, che possano dare una mano, soprattutto per le startup, all'inizio della costruzione di un'impresa.

Così l'imprenditore da subito sa esattamente cosa sta facendo e quali decisioni o scelte sono più adatte all'obiettivo che si prefigge.

Tre parole per definire il tutor?

Competenza, serietà e risultati: queste sono le tre parole che per me riassumono il ruolo di tutor e il significato di microcredito.





colare, posso citare l'avvio di una agenzia di viaggi da parte di due giovani donne, con esperienza precedente di lavoro dipendente, che hanno costituito una società con la quale hanno raggiunto degli ottimi risultati diventando in brevissimo tempo uno degli 8 partner nazionali di una importante compagnia di crociere.

Ma posso citare anche la creazione di una cooperativa di persone avanti negli anni che avevano perso il lavoro dipendente per la crisi delle imprese dove lavoravano. Pur avendo esperienze diverse hanno messo insieme le loro competenze, si sono strutturati tecnicamente e si sono proposti al mercato ottenendo dei buoni risultati con servizi nel settore turistico alberghiero.

Un terzo caso è quello di una Sig.ra laureata, sposata e con figli, con incarichi lavorativi di prestigio, che ha deciso di aprire un piccolo ristorante di nicchia per passione. Cucinare è sempre stato il suo hobby, ha scritto articoli e libri sulla materia, e ha deciso di proporre ai clienti esperienze culinarie sensoriali nuove.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Voglio citarne una che attualmente sto seguendo come tutor ed è in fase istruttoria. La reputo particolarmente interessante perché rappresenta un caso di passaggio "generazionale". Si tratta di due aziende della stessa famiglia, in settori complementari, che per motivi di età i titolari avevano deciso di cessare o vendere. Dette aziende con un buon fatturato e una buona redditività hanno diversi dipendenti. Tra questi ne sono stati individuati tre, giovani ma con una buona esperienza alle spalle e amore per le aziende in cui operano, hanno manifestato l'interesse e la disponibilità per dare continuità a dette aziende e convertire il loro lavoro dipendente in lavoro autonomo: un percorso tecnico e culturale non facile. La proposta fatta come tutor, previa specifiche analisi e valutazione economico finanziarie, è stata quella di dividere le operatività delle due aziende e costituire tre soggetti giuridici nuovi.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

In questa situazione ritengo che la sfida sia quella di utilizzare strutture di tutoraggio, come la Fondazione Lions per il Lavoro che ha o può avere un'ampia rete di competenze e professionalità coordinate ma diversificate in grado di affrontare con esperienza i diversi background.

3 parole per definire il tutor?

Disponibilità, competenza, spirito sociale.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Un modo attualmente non praticato, o poco praticato, è certamente quello di rilevare dettagliatamente l'attività svolta secondo parametri socioeconomici predefiniti. Il problema che però si pone è la comprensione e la collaborazione da parte dei beneficiari dei prestiti concessi nella rilevazione "statistica" di tali aspetti socioeconomici collegati ai dati contabili. Occorre creare una cultura, aspetto non facile, con chi sta acquisendo un microcredito con obiettivi economici in certi casi di "sopravvivenza". Occorre inoltre elaborare a monte uno studio di detti parametri e l'individuazione o creazione di strumenti tecnici che consentano una rilevazione almeno semi automatica dei dati.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Non ritengo vi siano particolari settori, ma certamente sono favoriti quelli per i quali il livello di investimenti in immobilizzazioni è più contenuto.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

In genere la richiesta di dati e informazioni sulla gestione eseguita, al fine di individuare possibili criticità nel processo produttivo da segnalare. Nella realtà dei fatti, in assenza di regole precise e vincolanti, la richiesta viene spesso considerata come un ennesimo adempimento burocratico non utile per l'azienda. Ritengo importante sottolineare che ogni beneficiario del microcredito ha un suo consulente fiscale / aziendale e quindi vede quasi sempre il tutor esclusivamente come soggetto che lo ha aiutato nell'analisi iniziale del progetto aziendale, funzionale all'ottenimento del finanziamento.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Il tasso di insolvenza può essere legato a diversi fattori. Uno di questi, imprevedibile e difficilmente governabile, è stato il periodo della pandemia. Altri fattori, certamente più gestibili derivano dai tempi di controllo, che devono essere particolarmente stringenti nella fase iniziale, e le modalità operative da imporre al beneficiario del micro-

credito devono avere regole certe e precise salvo revoca del finanziamento.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Definire bene, almeno nei contenuti, il progetto che si vuole portare avanti e finanziare con il microcredito. Capirne già in fase di ideazione le possibilità, i risultati oggettivamente ottenibili, schematizzando cosa fare e come farlo. Studiare la concorrenza, carpendone aspetti positivi e negativi per essere pronti rispettivamente a migliorarli ancora o evitarli. Infine è importante la scelta di un tutor con adeguata competenza professionale, capace di offrire assistenza professionale accompagnando i richiedenti nella domanda di microcredito.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Per la mia esperienza fatta, parliamo di una durata tra i 5 e i 7 anni. La tendenza è quella di utilizzare il maggior tempo possibile, a condizione di avere la possibilità di scegliere tra un tasso fisso o variabile, a condizione che quest'ultimo comunque non abbia scostamenti significativi. Spesso dopo il primo periodo capita di ricevere richiesta di chiusura del finanziamento sottoscritto per cogliere opportunità più vantaggiose offerte dal mercato finanziario.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

La disponibilità di risorse finanziarie è diventata essenziale sia per la gestione del consumo personale che per programmare investimenti legati all'attività lavorativa. Certamente il fatto di non dover offrire garanzie, se non per il 20%, incentiva e incoraggia a sviluppare e proporre progetti di lavoro autonomo che altrimenti non verrebbero attivati. Ciò crea benessere per l'economia personale che si ripercuote nell'economia generale generando benessere per la collettività. Il conseguente miglioramento della vita / successo del microcredito, è pertanto collegabile anche al tasso di interesse che viene addebitato.



DINO DI CARLO



Mi chiamo Dino Di Carlo, sono un dottore commercialista e mi occupo anche di microcredito. Sin dagli albori dell'operatività

del microcredito mi sono occupato della realizzazione di modelli di microcredito da diffondere sul territorio e ovviamente nell'ambito di attività di formazione che l'Ente eroga nei confronti dei professionisti, in particolare quelli che sono previsti dalla normativa, ovvero i servizi ausiliari di monitoraggio e tutoraggio.

L'attività di commercialista mi ha indotto ad avvicinarmi a questo mondo, in virtù di questa complementarità professionale che ben si addice a quella che deve svolgere un tutor nell'ambito delle proprie attribuzioni lavorative, anche in termini prevalentemente di modellizzazione e di declinazione di idea di business e di sostenibilità finanziaria.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Nel corso della mia carriera di tutor ho avuto l'onore di assistere molti soggetti richiedenti e aver condotto al finanziamento molte aziende. La maggior parte di esse hanno raggiunto un notevole successo nel loro mercato di riferimento. Tra le tante cito la società la cui ragione sociale è Blor Company che fin dall'inizio ha formalizzato una richiesta di finanziamento presso un istituto di credito convenzionato con l'Ente e ha iniziato la propria attività nell'ambito dei servizi sportivi. Con molta stima verso l'imprenditore oggi posso affermare che questa impresa è l'impresa leader nella produzione di attrezzature e abbigliamento per crossfit e boxe.

3 parole per definire il tutor?

L'attività di un tutor è un'attività molto complessa che mi piace definire multidisciplinare. Quella del tutor è un'attività che deve annoverare all'interno delle skills del tutor di valutazioni del soggetto, perché il successo non passa solo per la validità del progetto ma anche e soprattutto per le attitudini che il richiedente ha per diventare imprenditore.

Un tutor può essere descritto attraverso 3 parole chiave: competenza perché al tutor è richiesto di avere determinate



DINO DI CARLO

conoscenze e qualifiche, deve essere formato e aggiornato professionalmente; poi abbiamo il concetto di assistenza perché nonostante la formazione c'è bisogno di disponibilità e pazienza nei confronti dei soggetti che hanno poca esperienza pregressa; il terzo requisito fondamentale è la professionalità, ossia la capacità del soggetto di svolgere il proprio ruolo, dare esecuzione alle proprie competenze e capacità con il rigore deontologico che è richiesto dal ruolo che si esercita. Il ruolo del tutor non è quello di far raggiungere il finanziamento all'aspirante imprenditore, ma quello di capire se chi si ha di fronte è in grado di realizzare quella specifica idea d'impresa, con le capacità di cui dispone. Ovviamente le persone che si rivolgono al microcredito non sono soggetti che hanno esperienze imprenditoriali pregresse e non hanno una capacità bancaria per accedere ad un finanziamento ordinario e quindi benché l'idea debba essere allettante sul mercato di riferimento, il tutor deve fare anche in modo che l'imprenditore sia in grado di sostenere nel lungo periodo il progetto.



PAOLA PALUMBO



Mi chiamo Paola Palumbo e dal 2001 lavoro presso la cooperativa di garanzia Mondial Fidi, cooperativa che agevola l'accesso al credito del-

le PMI salentine. La cooperativa ha deciso di diventare tutor dell'ENM per offrire alle imprese del territorio un supporto nella fase di avvio e per aiutare gli aspiranti imprenditori a realizzare i propri progetti imprenditoriali.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Gli aspiranti imprenditori o i neo imprenditori si rivolgono alla cooperativa per la consulenza in fase di avvio dell'attività o per richiedere finanziamenti a supporto delle attività neo costituite. In qualità di tutor provvediamo ad analizzare con i richiedenti le specifiche situazioni valutando di concerto con i richiedenti le eventuali soluzioni.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Il successo del progetto è determinato dalla bontà dell'idea imprenditoriale e dalla determinazione e professionalità del proponente.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Nel corso di questi anni abbiamo contribuito all'avvio di diverse aziende che negli anni hanno raggiunto importanti traguardi anche a livello internazionale e questo è motivo di soddisfazione per la cooperativa da sempre impegnata al fianco delle imprese e degli imprenditori del territorio. La più grande soddisfazione per la nostra cooperativa è quella di veder crescere le imprese socie che riconoscono nella cooperativa un punto di riferimento da consigliare.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

L'azienda che ha ottenuto i risultati più soddisfacenti è la Paper Factor srls, società nata da un brevetto che ha saputo sfruttare le caratteristiche della cartapesta rendendole versatili e applicabili alla produzione di complementi di arredo. I prodotti di Paper Factor sono oggi

creazioni molto ricercate e utilizzate da brand internazionali quali Bentley, Cartier, Galerie LaFayette, COS e Dior.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Durante questi anni ci è capitato di supportare alcuni stranieri che hanno deciso di avviare delle imprese sul nostro territorio. È sempre stimolante confrontarsi con diverse culture e differenti background. Ci siamo trovati a dover adattare le esigenze dei neo imprenditori con il mercato di riferimento per rendere l'offerta rispondente alle esigenze del territorio.

3 parole per definire il tutor?

Supporto, collaborazione e disponibilità

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

In genere, una volta concesso il prestito, monitoriamo le imprese seguendole sui social e valutandone le recensioni laddove sono presenti.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Il tessuto del nostro territorio è prevalentemente incentrato su attività legate al turismo, all'agroalimentare e al commercio.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

La cooperativa resta al fianco delle imprese e le supporta nelle varie fasi con un servizio di consulenza e assistenza che mira a non far sentire il neo imprenditore solo ma, al contempo, ad acquisire la consapevolezza e sicurezza che lo porteranno a gestire in piena autonomia la propria attività.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

In una situazione economica così delicata, in cui la crisi globale pesa sulle imprese in modo determinante, si registrano non di rado ritardi nei pagamenti e alcune imprese non reggendo la crisi arrivano a chiudere. In questi ultimi anni ci è capitato di trovarci di fronte a imprenditori che non hanno retto la crisi e hanno deciso di cessare le proprie attività ma si è trattato quasi sempre di persone

che hanno deciso di continuare a onorare gli impegni assunti anche da privati a comprova della serietà degli stessi. Ciò a dimostrazione del fatto che vi fosse serietà e consapevolezza nell'assunzione dell'impegno

Da tutor esperto, quali sono i suggerimenti o consigli per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Specie in un periodo delicato come questo la determinazione nell'avvio di un'attività deve essere supportata dalla concretezza dell'iniziativa da realizzare. Oggi più che mai non ci si può improvvisare o lasciare al caso il buon esito dell'iniziativa.

Occorre valutare in modo pratico i ritorni del progetto e la realizzabilità dello stesso valutando nel modo più realistico possibile il rapporto costi/benefici. Occorre inoltre mettere in conto le difficoltà connaturate all'avvio di un'impresa in questo periodo di crisi globale e tenere conto del fatto che i ritorni potrebbero non essere immediati come accadeva qualche anno fa.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

La durata media è di 7 anni per dare il massimo respiro possibile e consentire anche di avere rate comode alla luce dei tassi attualmente in vigore.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Ritengo che il microcredito sia uno strumento importantissimo in un periodo storico così delicato in cui anche le imprese storiche, che hanno risentito fortemente della crisi post pandemia, non sono riuscite a reggere la concorrenza dettata dalle variazioni delle regole di mercato. Il microcredito è un supporto fondamentale per aiutare le nuove generazioni sprovviste delle necessarie garanzie richieste dal sistema creditizio a realizzare i propri progetti e avviare le nuove imprese in grado di rigenerare il tessuto economico nazionale.



SARA SPARAPANE

MICROFINANZA



Mi chiamo Sara Sparapane, dipendente Mondial Fidi. Ho scelto di diventare tutor ENM per poter fornire consulenza e supporto alle

aziende in fase di start-up.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Il primo step è sempre il contatto diretto con il potenziale beneficiario per poter fissare un appuntamento e capire le specifiche esigenze. Già durante il primo colloquio fornisco all'imprenditore tutte le informazioni relative al processo di richiesta, dettagliando quali sono i requisiti richiesti, i limiti di importo e durata da rispettare e la documentazione necessaria.

In un secondo colloquio, una volta ottenuta la documentazione necessaria, predispongo insieme al cliente il progetto d'impresa da inoltrare all'istituto di credito.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con un microcredito?

Espe-

rienza pregressa dell'imprenditore, scelta del settore in cui operare, conoscenza del mercato.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Imprese finanziate come start-up che hanno superato i 5 anni di attività e continuano ad investire e a crescere.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

L'azienda più interessante che ho potuto seguire è San Foca by Boat di Vittorio Puce, un'azienda che opera nel settore del noleggio imbarcazioni e organizzazione di escursioni in barca. La preparazione del progetto mi ha consentito di approfondire il mercato del turismo post-pandemia e lo studio del territorio.

L'azienda che ha avuto più successo è Miga Srls, una società che gestisce un ristorante avviato subito dopo il periodo pandemico, la tenacia e voglia di mettersi in gioco dei soci ha fatto crescere l'attività, il locale è diventato un punto di riferimento per i residenti del luogo e gode di ottime recensioni.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

La sfida più importante è quella di far assumere all'imprenditore un ruolo centrale nella preparazione

del progetto, se pur realizzato in costante affiancamento con il tutor, dando valore al suo background, ma aggiungendo al tempo stesso qualcosa di nuovo e utile per la gestione autonoma dell'attività.



INTERVISTE

3 parole per definire il tutor?

Fiducia, supporto e conoscenza.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

La fase di monitoraggio annuale consente al tutor di poter valutare l'impatto dell'iniziativa.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Ristorazione, turismo.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Consulenza costante per garantire che l'azienda sia affiancata nella gestione una volta ottenuto il finanziamento.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Mitigazione del rischio valutando la motivazione, l'esperienza pregressa e la rete di professionisti a supporto dell'imprenditore.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Definire con chiarezza il progetto e il fabbisogno dell'azienda, programmare obiettivi facilmente raggiungibili e puntare ad una crescita costante, ma graduale.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

7 anni, solitamente tutte le aziende chiedono un piano d'ammortamento che possa sfruttare la durata massima per consentire una rata sostenibile.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Incentivando l'autoimprenditorialità in un contesto economico e sociale che fa difficoltà a supportare l'iniziativa, lo sviluppo e l'indipendenza economica.



ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO

**ISCRIVITI NELL'ELENCO
NAZIONALE OBBLIGATORIO
DEGLI OPERATORI
IN SERVIZI NON FINANZIARI AUSILIARI
DI ASSISTENZA E MONITORAGGIO
PER IL MICROCREDITO
(ELENCO TUTOR)**

tutor.microcredito.gov.it



Sono Agostino Fedele e sono un dottore commercialista. Da circa dieci anni mi occupo di nuove iniziative di imprese sia da un punto di vista

di formazione all'autoimpresa che di progettazione. Nel 2017 sono venuto a conoscenza dell'Ente Nazionale per il Microcredito che dava la possibilità di seguire un corso per diventare tutor. Un paio d'anni fa poi c'è stata la possibilità di iscriversi all'albo dei tutor. Il microcredito è un'opportunità di accesso al credito importante soprattutto per chi non ha un background imprenditoriale e non ha i requisiti necessari per accedere al credito tradizionale.

Quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari?

Nella mia quotidianità ho un punto informativo, uno sportello, condiviso con professionisti di altri settori, in cui mi occupo di ascoltare e orientare le richieste imprenditoriali che ci pervengono. Nell'ambito del microcredito nel momento in cui il progetto d'impresa è affine con quelle che sono le linee di finanziamento date dal microcredito si segue l'iter classico di richiesta e successivamente di erogazione.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Attualmente credo che il covid sia stato uno spartiacque importante in diversi settori. Nell'ambito imprenditoriale oggi è molto evidente che per fare un buon lavoro sia necessario avere delle competenze; se prima poteva sembrare un aspetto latente, oggi risulta essere fondamentale.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro?

Ad oggi ho seguito diverse operazioni di microcredito, la cosa che mi piace evidenziare almeno nel mio percorso è la bassa percentuale di default. L'attività

di tutoring iniziale è fondamentale per evitare eccessivi fallimenti di progetti.

Ci sono alcune aziende che le sono risultate più interessanti o hanno riscosso maggior successo?

C'è stato un caso che reputo degno di nota per diversi fattori. I soggetti richiedenti erano extracomunitari che avevano seguito il corso FASI. Dopo il corso hanno aperto una kebaberia e tra poco, dopo tre anni di attività, lanceranno il proprio brand, una forma di franchising embrionale. Per me questo è un esempio di integrazione e di sostenibilità del progetto.

Quali sono le sfide che deve affrontare come tutor, in particolare quando si relaziona con persone provenienti da background differenti?

Sicuramente la diffusione dello strumento. Nel mio territorio dal punto di vista bancario e formativo non c'è grande diffusione. I tutor dovrebbero secondo me creare una maggiore sinergia con gli sportelli territoriali del microcredito e creare eventi informativi e formativi. Nel mio ambito professionale seguo molti percorsi di formazione che si pongono come primo step prima di passare alla fase di apertura dell'attività. La considero una sorta di alfabetizzazione imprenditoriale necessaria.

3 parole per definire il tutor

Etica, soggettività, continua formazione sia pratica sia orientativa.





Mi chiamo Valerio De Martino, sono iscritto all'Ordine dei Commercialisti di Napoli, sono sempre stato Dirigente d'azienda e dal 2014, ho iniziato l'attività pro-

fessionale separandomi dall'ultima azienda dove ho svolto la funzione di Direttore generale.

Perché il Microcredito? c'è un aspetto fondamentale, le nuove iniziative sono state legate all'avanzamento della tecnologia e alle nuove iniziative commerciali, oltre che iniziative che consentissero di creare nuove start up e quindi anche nuovo lavoro, soprattutto per i giovani è sempre stata una funzione sociale che mi piace condividere e supportare. Il Microcredito mi è sembrata una misura adatta allo scopo, da sei anni sono tutor del Microcredito, questo negli anni mi ha consentito di fare anche delle valutazioni statistiche soprattutto nel mio territorio, in particolare della Campania e della provincia di Napoli, mi ha permesso di analizzare quelle che sono le tendenze, laddove ho visto sia giovani che vogliono iniziare un'attività sulla base di esperienze accumulate precedentemente anche se in forme non ufficiali, sia persone più mature che dopo anni di esperienze, hanno deciso di avviare una propria attività, spesso è stata deliberata con il finanziamento del Microcredito.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Essendo stato uomo d'azienda seguivo da sempre un approccio di tipo gestionale e quindi per prima cosa valuto il business e l'efficacia attuale e futura trattandosi di una start-up. La metodologia adottata comprende l'analisi del business, l'analisi rispetto all'esperienza del proponente, e la sua determinazione e competenza, e il motivo per cui se esiste l'attività richiede il finanziamento. Quindi vado ad analizzare i dati specifici dell'attività, se è una start-up adotto una metodologia tipica delle valutazioni di nuove iniziative, cercando di comprendere quello che è il mercato in cui si va a operare. Se si tratta di un'attività già esistente dialogo anche con i loro consulenti, tipicamente con i commercialisti, per capire se i numeri espressi siano veritieri. Dialogo con la banca specificatamente con BIPER, ritengo sia fondamentale il rapporto con la banca per comprendere l'andamento di alcune situazioni. Il lavoro è diventato selettivo. Dialogo

anche e soprattutto con il proponente, spiegando tutti gli iter da seguire, partendo dall'allegato 1 a seguire.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

A mio avviso i fattori sono: l'effettiva idea del proponente, cioè quale è l'idea che si appresta a realizzare se si tratta di una start-up. Gli elementi fondamentali sono sicuramente: la competenza, la localizzazione, la differenziazione rispetto a un'eventuale concorrenza. Dopodiché si analizza la marginalità attesa dall'attività ossia prezzi di vendita, quantità e costo del venduto o costo industriale qualora fosse un'attività di tipo industriale, per questi intendo anche la ristorazione, sulla base del food cost che determina la qualità del prodotto e del servizio, rispetto alla concorrenza. Chiedo sempre evidenza degli estratti conto se si tratta di un'attività esistente, e nel caso di una start up chiedo una previsione dei flussi di cassa considerando l'analisi anche del circolante.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito? Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Ci sono stati molti casi interessanti, sia nella ristorazione che in altre attività. In particolare c'è uno studio odontoiatrico in provincia di Napoli, che ha acquistato del materiale funzionale all'attività, e che ha avuto molto successo. L'altro è un centro estetico che ha acquistato dei macchinari utili all'attività. Ho seguito 30-35 casi circa, e di questi, posso dire che 10 hanno avuto molto successo.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Le sfide sono legate soprattutto all'organizzazione perché spesso, ho incontrato persone che avevano avuto esperienza in micro realtà piuttosto disorganizzate, ad esempio per quanto riguarda tematiche come la sicurezza sul lavoro, o sulla gestione contabile.

Le sfide diciamo sono state prevalentemente di tipo culturale, però una volta comprese certe regole, è stato più semplice aiutarli.

3 parole per definire il tutor?

Ascoltatore, ampie vedute e fiducia nel proponente che ritengo sia fondamentale.

Per questo ritengo sia importante incontrare il proponente, perché guardare negli occhi una persona mentre ti racconta ti fa percepire anche l'aspetto emotivo che spesso fa la differenza.





KATIA STANCATO



Sono Katia Stancato, economista sociale, tutor e mentore di nuovi talenti. In poche parole, il mio lavoro è creare nuove imprese con gli

strumenti della finanza agevolata e del microcredito. Per farlo aiuto i piccoli imprenditori emergenti ad attivare il proprio talento imprenditoriale: non basta avere fiuto per fare impresa, servono competenze e business plan. Amo definirmi anche mentore perché sono arrivata a scoprire questo mestiere grazie proprio a un talent scout: Mario Bonacci, un caro amico tra i precursori del microcredito in Italia e nello specifico nella mia terra, in Calabria. Mi ha insegnato molto sul piano professionale e umano. Da un punto di vista tecnico e di formazione, invece, sono commercialista e revisore legale, una professione che non esercito in modo tradizionale. L'economia o è sociale, e lascia il segno nelle comunità, oppure non è economia. Ho deciso di diventare tutor ENM proprio per questo, perché l'Ente ha avuto il merito grande di trasformare questa idea di economia in strumenti concreti e diffusi per l'inclusione finanziaria. Diventare tutor, quindi, è la naturale ricaduta di un certo modo di intendere l'economia come leva di progresso materiale e ideale.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Mi piace descrivere il lavoro di tutor come un percorso a più tappe, un cammino che si fa insieme per arrivare ad aprire la porta di una nuova piccola impresa. La partenza è la promozione territoriale. Un'attività che svolge lungo un doppio binario: attraverso un costante networking e tramite la formazione. Gli incontri presso le associazioni di categoria e gli ordini professionali sono infatti fondamentali per diffondere lo strumento e in questo lavoro di costruzione di un sistema locale per il microcredito siamo facilitati dalle convenzioni promosse periodicamente dall'ENM con gli organismi territoriali. La diffusione dello strumento è però solo una parte del lavoro: le altre tappe del percorso di tutoraggio riguardano l'assistenza tecnica vera e propria e l'accompagnamento concreto. Il tutor affianca il piccolo imprenditore emergente dalla fase di ascolto dell'idea progettuale e di raccolta delle informazioni e dei documenti utili, fino alla redazione con-

giunta del business plan, all'interlocuzione con le banche convenzionate con l'Ente Nazionale per il Microcredito, al sostegno nel tempo. Come mentori di talenti siamo chiamati a stare accanto alle persone, anche fisicamente: andiamo presso la sede dell'azienda, facciamo sopralluoghi, siamo lì dove serve stare, anche nelle fasi conclusive del monitoraggio dei risultati economici e finanziari.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Sono diversi ma per chiarezza mi concentro su tre fattori determinanti: la capacità dell'idea imprenditoriale di rispondere al mercato, la competenza del tutor, la personalità del piccolo imprenditore emergente.

Per chiarezza, dico sempre alle persone che affianco: un'idea è buona solo se risponde a un bisogno del mercato. Può essere anche un bisogno di nicchia, ma deve essere chiaramente individuato, è questo il pilastro su cui si poggia il business plan.

Per buon tutoraggio, invece, intendo la nostra capacità professionale di essere non solo competenti, ma estremamente chiari e rapidi. Chiari perché non dobbiamo mai dare false speranze: quando promuoviamo un'idea di impresa andiamo dalle banche, ci mettiamo la faccia e i primi a essere convinti dobbiamo essere noi. Nessun dubbio è l'unica risposta alle domande sull'idea progettuale. Dobbiamo anche essere rapidi perché i piccoli imprenditori emergenti non hanno tempo da perdere, se ci chiamano c'è un perché e riguarda l'attualità del loro lavoro.

Infine, il terzo fattore determinante: la persona. Non basta un sogno per fare un'impresa, servono coraggio, precisione, capacità di convivere con i rischi, affidabilità, costanza. Non ogni imprenditore è un buon imprenditore, capirlo sta a noi. L'impresa non è solo una questione di prodotto ma di profilo umano. Noi dobbiamo valutarlo perché verso la persona che si affida, l'ENM, le banche, il Fondo di Garanzia abbiamo una grande responsabilità. Per portarla sulle proprie spalle il tutor deve avere competenza ma anche carattere.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Il microcredito è uno strumento di progresso materiale, perché facilita lo sviluppo d'impresa, ma anche immateriale. Si tratta infatti di una leva di fiducia pubblica e produrla è il più grande successo cui aspirare. Con il microcredito non si concede solo un piccolo finanziamento ma si innesca un circuito virtuoso che non termina nella cassa dell'impresa ma ha ricadute nelle comunità. Quando nasce una nuova

attività economica i piccoli paesi riprendono vita, si mette in moto un sistema, un processo collettivo di progresso e responsabilità.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Questa domanda mi costringe a essere un po' ingiusta perché sono tante le storie d'impresa che per motivi diversi rappresentano un successo. Ognuna racconta un percorso personale unico e esemplare. Voglio però citare un'esperienza molto particolare, La passeggiata di Via Gravina, l'atelier di moda gestito da Gianfranca nel centro storico di Cosenza e diventato punto di riferimento per le signore dell'intera provincia. Qui non si trovano solo capi di firme esclusive selezionati con gusto e originalità dalla proprietaria ma si entra in un luogo d'arte: arte letteraria con le presentazioni di libri, culinaria con i pasticcini e le torte dei laboratori locali più prestigiosi offerti alle clienti, musicale con gli intermezzi che valorizzano i talenti locali. Il negozio accoglie la città creativa, da Gianfranca non si trovano solo abiti ma si incontra la città che crea.

L'esperienza di Samuele è invece molto diversa ma altrettanto vincente: 22 anni, da Rocca Imperiale, ha fondato l'unica gelateria della città famosa per la coltivazione dei limoni. Samuele ha deciso di diventare gelataio ambulante e attraverso il microcredito ha acquistato il food truck più adatto per portare la gelateria dal centro storico al lungomare delle città limitrofe. Il suo talento non aspetta, va a cercare le persone laddove sono. Il gusto limone è ormai conosciuto in tutta l'area dell'Alto Ionio. Come Gianfranca, Samuele non si è accontentato di qualcosa di noto e sperimentato: ha coniugato creatività, tipicità e bellezza, con una gelateria ambulante che si ispira ai vecchi tempi ma che è molto innovativa.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Ogni impresa è una sfida diversa, non c'è mai un progetto simile né un background uguale all'altro. Compito di noi tutor è cogliere la diversità, qualunque essa sia, e trasformarla nel punto di forza dell'impresa emergente. Possiamo farlo solo attraverso l'ascolto che ci permette di esplorare e di entrare in connessione profonda con i piccoli imprenditori emergenti. Credo che le donne tutor abbiano un quid in più, sono più abituate a esercitare l'empatia, a cogliere le sfumature e le diverse sensibilità.

3 parole per definire il tutor?

Fiducia, responsabilità, mentoring.

La prima parola è il cuore: il tutor concorre a dare fiducia alle persone, alle comunità, al sistema. Come dicevo, è creatore di fiducia pubblica.

La responsabilità è la testa, si tratta della competenza meno tecnica ma più utile da sviluppare. La responsabilità è la soft skill per eccellenza che il tutor deve avere e coltivare sul piano personale ma che deve anche stimolare nei piccoli imprenditori emergenti. Il tutor è attivatore di responsabilità diffusa.

Quando dico mentoring penso al trasferimento di strumenti per fare impresa, alle mani. Il tutor è un mentor che passa gli arnesi del mestiere e lo fa con cura, senza fretta, con dedizione.

Cuore, testa, mani: lavoriamo così. E ringraziamo l'Ente Nazionale per il Microcredito che ci aiuta a farlo con competenza.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Durante il monitoraggio dei microcrediti nei successivi 5 anni mi è capitato di osservare un cambiamento nella vita dei beneficiari o nella vita delle piccole Comunità ove le micro realtà imprenditoriali si radicano. La valutazione è di tipo reddituale, occupazione ma anche il miglioramento della qualità della vita che un servizio può produrre.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Certamente il commercio e la ristorazione per la somministrazione di gastronomia tipica regionale. Soprattutto nei piccoli paesi la nascita di negozi, botteghe e piccoli ristoranti dove gustare del buon cibo preparato con ingredienti della filiera corta, sono quelle più diffuse. Accanto a questo il settore del benessere e della bellezza è cresciuto molto negli ultimi anni. Si tratta di ragazzi e ragazze che si specializzano anche con percorsi formativi pluriennali e abilitanti di professioni quali parrucchieri, estetisti, truccatori, tatuatori ecc.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Come accennavo, con i piccoli imprenditori emergenti instauro un rapporto di fiducia che va oltre la pratica. Il nostro lavoro è quello di accompagnarli nelle fasi dello start che dura almeno 5 anni. Spesso si crea una amicizia che va



oltre il lavoro. Nelle micro aziende del microcredito divento una persona di famiglia alla quale rivolgersi con fiducia.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Cerco di prevenirle. Lo faccio facendo una buona valutazione del progetto e del soggetto richiedente il microcredito. Cerco di prevenire anche con il contatto frequente. Se conosco da vicino l'impresa e posso osservare le conseguenze delle scelte operate dall'imprenditore, riesco anche a capire come si evolverà l'andamento gestionale. In 6 anni di attività mi è capitata una sola insolvenza. È stata una esperienza dolorosa. Dietro all'insolvenza ci sono storie di vite, delusioni, sofferenze di persone che vivono un periodo di difficoltà occorre tutta la delicatezza e la sensibilità possibile per tutelare i legittimi interessi di tutte le parti coinvolte. Credo che questo sia la circostanza più impegnativa del mio lavoro.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Sento di suggerire la scelta di una banca di Comunità, che sia prossima alle loro esigenze, alla cura della crescita economica e sociale dei territori. Una banca dove possano trovare disponibilità e sensibilità delle persone. Solitamente noi operiamo con loro e insieme siamo pronti a sostenerli nel loro percorso.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Negli ultimi anni si è allungato. Quasi tutti i beneficiari chiedono di restituire il microcredito in 84 rate e un pre-ammortamento di almeno 6 mesi. È uno dei vantaggi del microcredito e i beneficiari vogliono sfruttarlo.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Il microcredito è una leva straordinaria per lo sviluppo dei territori e per favorire la desertificazione di molti borghi che spesso porta con sé anche una drammatica desertificazione del talento. È uno strumento flessibile e veloce che crea occupazione e reddito e soprattutto al Sud, produce "restanza"!



Mi chiamo Mariolino Andria mi occupo di consulenze e da diverso tempo presiedo una struttura che si occupa di facilitare l'accesso al

credito alle MPMI.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

L'attività di tutor, che non è quella prevalente, viene svolta in concerto con l'istituto bancario convenzionato e spazia nella più generale attività di consulenza.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Il fattore di maggior successo è saper interpretare il sogno del futuro imprenditore, analizzando in modo severo le sue potenzialità.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Le realtà che hanno avuto più successo sono quelle che hanno visto le persone, spesso con alle spalle un lavoro dipendente, gratificare il loro desiderio di autoimprenditorialità e di indipendenza.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Tra le più semplici una Cartolibreria con una donna veramente tenace e motivata, e una giovanissima produttrice di vestiario di tendenza molto orientato ai giovani.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

La sfida è sempre quella di indirizzare la consulenza verso il bene della persona che la sta chiedendo o della giovane impresa anche a costo di non portare avanti la pratica immediatamente. Ho il 90% delle pratiche istruite che vanno a erogazione.

3 parole per definire il tutor?

Un tutor dev'essere serio, autorevole e deve avere la capacità di accompagnare i sogni.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

È un tema molto complesso che avrebbe necessità di una più marcata interazione con l'istituto bancario. Sicuramente la resilienza dell'iniziativa e il suo pur difficile progresso negli anni marca automaticamente un buon impatto sociale e il valore della missione del Microcredito dell'Ente Nazionale Microcredito.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Servizi alla persona e commercio.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Un follow-up discreto e rassicurante offrendo la disponibilità per i servizi e i supporti necessari.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Le sfide da affrontare sono intrinseche al progetto di im-

presa ma anche condizionate dal difficile contesto macro-economico.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Avere visione, immergersi subito nel ruolo dell'imprenditore e analizzare vantaggi e svantaggi del microcredito compreso il costo dello strumento finanziario: quindi il suggerimento è di essere perseveranti e non avere remore nel chiedere tutte le informazioni possibili al tutor.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

In genere 72 mesi con 12 di preammortamento, con i tassi correnti se l'intrapresa lo permette meglio sarebbe 60 mesi compresi i 12 di preammortamento.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

A mio avviso il prodotto Microcredito dell'Ente Nazionale per il Microcredito è estremamente interessante ma dovrebbe essere migliorato, nei tempi di erogazione e nelle condizioni proposte come ad esempio il tasso di interesse.





ROBERTO DI DOMENICO



Mi chiamo Roberto Di Domenico lavoro a Bergamo, dopo la laurea in economia e commercio, come operatore nell'ambito del credito,

ho lavorato come dipendente bancario dagli anni 90 fino al 2009, e successivamente ho intrapreso la libera professione sempre in ambito creditizio. Sono venuto a conoscenza dell'esistenza dell'Ente Nazionale per il Microcredito 3/4 anni fa, mentre seguivo una start up che necessitava di un finanziamento. Grazie poi all'Ente, ho intrapreso il percorso per diventare tutor di microcredito. Questo strumento credo sia diventato a oggi l'unico aiuto concreto per le nuove imprese.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue.

Da quando ho cominciato a lavorare con questo prodotto, ho creato un piccolo network di soggetti che intercettano aziende emergenti, ho contatti con commercialisti che mi segnalano quando seguono aziende che hanno bisogno di strumenti finanziari per avviare la loro attività e funziona anche molto il passaparola.

Inizialmente c'è la prima fase di conoscenza, nella quale cerco di comprendere che tipo di esperienze li ha portati a voler aprire un'impresa, e successivamente si passa alla creazione di un progetto tenendo bene conto di costi e strumenti implicati in questo percorso.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Il motore di tutto, nella gran parte dei casi, è sicuramente l'imprenditore, la determinazione e la volontà di portare a termine il progetto. Il mio ruolo è quello di educarlo e sostenerlo nella parte burocratica e normativa in modo tale che la sua idea possa decollare e non incontri ostacoli nella realizzazione. Però il successo sta sicuramente in progetti coerenti con i percorsi di vita delle persone.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro da tutor?

La parte che mi rende più orgoglioso è aver instaurato il microcredito nella zona di Bergamo, dove era quasi del tutto assente. Prima c'era un unico sportello che forniva

questo servizio, oggi invece è un prodotto ampiamente conosciuto, tanto da essere direttamente contattato dagli imprenditori per delle consulenze.

C'è un'azienda più interessante o che ha riscosso maggiore successo?

La parte più divertente del mio lavoro è farsi raccontare le idee imprenditoriali. Nei credits days che organizziamo, arrivano decine di aziende che vengono a proporci le loro idee imprenditoriali, e alcune sono veramente bizzarre. Per esempio, ho scoperto un mondo nuovo con una personal organizer: la sua clientela era privata e lei offriva servizi di organizzazione del tempo. Un'altra azienda molto carina che è stata finanziata si occupa di sviluppo di cortometraggi, anche qui ho conosciuto un'attività nuova e tutto quello che c'è dietro la sua creazione. Dico questo per ricollegarmi a quanto detto prima ossia che dietro un progetto che inizialmente può sembrare bizzarro c'è invece una persona determinata e molto preparata. Poi ci sono chiaramente anche casi in cui le aziende e i progetti nascono ma poi si perdono per strada.

Ci sono anche delle sfide da dover affrontare considerando che si lavora con beneficiari che provengono da culture diverse?

Abbiamo parecchie aziende i cui titolari sono cittadini stranieri che hanno voglia di fare impresa. In questi casi entriamo in relazione con soggetti che hanno costumi e usanze diverse dalle nostre e spesso capita di dovergli spiegare che bisogna mettere giù dei numeri, che non è sufficiente avere soltanto l'idea imprenditoriale per ottenere il finanziamento. È ovvio quindi che ci sono casi specifici, in cui il ruolo del tutor risulta ancora più importante e fondamentale, perché deve letteralmente prendere per mano il futuro imprenditore e accompagnarlo in tutto il percorso.

3 parole per definire il tutor

Umanità, competenza e determinazione nella riuscita del progetto.



GIANFRANCO PIAZZOLLA



Mi chiamo Gianfranco Piazzolla, sono un tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito, ma sono anche Presidente di Confimprese Viterbo e membro della giunta nazionale Confimprese Italia.

Sono formato a livello dei servizi ausiliari del credito, svolgo la professione di tributarista. Ho scelto di diventare tutor perché nella nostra provincia e nella nostra regione facciamo anche un lavoro capillare di informazione per quanto riguarda le start up, per agevolare i giovani e anche per chi ha perso il lavoro. Questa prospettiva ci era stata illustrata a livello nazionale quando il Presidente Mario Baccini, ha iniziato a lavorare sul territorio italiano, ci è piaciuto il progetto e a tal proposito abbiamo deciso di aderire.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Generalmente abbiamo dei mezzi informazioni o tramite anche le stesse banche o associazioni locali. Gli step che seguono sono quelli caratteristici, ossia prima con il cliente cerchiamo di fargli capire come funziona il Microcredito, quali sono le banche che erogano e per quale tipo di investimenti o liquidità può essere erogato, gli spieghiamo le filiere di questo inizio, quindi la compilazione dell'allegato 1, che va poi portata in banca, poi successivamente la banca parla con noi, se il progetto è fattibile si va avanti, nelle fasi successive fino all'erogazione da parte della banca del finanziamento. Poi facciamo tutoraggio annuali, chiedendo e andando all'interno delle aziende a vedere come procede, e sul nostro territorio lo usiamo anche come dato statistico, in quanto stiamo analizzando che impatto sul lavoro ha il Microcredito, perché se queste aziende assumono delle persone per noi sono dati indicativi e quindi ne facciamo anche un uso statistico.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

I fattori sono sicuramente la concretezza del piano data da un insieme di cose, come ad esempio, precedenti esperienze, titoli abilitativi a fare una determinata professione o un'attività artigianale, location, viabilità, dispo-

nibilità dei locali, ossia tutti quei fattori che determinano la fattibilità dell'avvio dell'attività.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Ci sono aziende che dopo aver iniziato l'attività hanno patrimonializzato l'attività stessa e hanno assunto delle maestranze, il che significa aver dato una risposta al territorio stesso e aver migliorato anche in certi casi anche lo stato patrimoniale, anche del territorio stesso.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Sì, c'è un'azienda avviata con il Microcredito, che si occupa di produrre e vendere prodotti tipici della nostra provincia, attraverso una produzione specifica e un marchio che è stato fatto dalla locale Camera di Commercio, che la contraddistingue, e che a tal proposito può esportare anche al di fuori della provincia. Grazie a queste eccellenze ha riscosso successo, non solo perché tramite i prodotti l'azienda ha fatto conoscere il territorio, ma anche perché sono state assunte due persone.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Noi vediamo molte persone, tra cui anche stranieri, ho notato che molti si adeguano, mentre altri tendono a sottovalutare la questione e alcuni propongono piani non all'altezza. Quindi, noi consigliamo e cerchiamo di capire adeguandoci alla loro lingua madre. Ci sono anche casi in cui alcune persone ad esempio dell'est Europa si sono mostrati i migliori nel presentare il loro piano. Noi cerchiamo di capire ogni singolo individuo.

3 parole per definire il tutor?

Disponibile, preparato, e coscienzioso nell'approvare piani d'impresa e quindi attento al tipo di programma che viene proposto e per evitare fallibilità future sia per i soggetti, che per le banche ma anche per l'Ente stesso.





ORAZIO MARCIANO



Mi sono laureato nel 1986 in Economia e Commercio e, dopo diverse esperienze in vari settori, nel 1995 ho intrapreso l'attività

di consulente nell'agevolato e nell'intermediato. Dal 1994 al 2003 ho fatto parte del consiglio di amministrazione del più grande Confidi privato a livello nazionale. Nel 2015 ho iniziato la collaborazione con COPSA e, dopo l'entrata in vigore della legge sul microcredito, ho superato l'esame per diventare tutor.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

In primo luogo, individuo il progetto imprenditoriale e ne discuto con l'interessato per capire la fattibilità o meno dell'idea. In caso positivo sviluppiamo insieme un business plan, in cui individuamo obiettivi e risorse necessarie.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

L'originalità del progetto e le capacità dell'imprenditore nel perseguire gli obiettivi.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

La costruzione di una rete "Local expert" in Sardegna.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Non c'è un'unica azienda, ma una rete di piccoli imprenditori, quella appunto di "Local expert".

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Capire la loro mentalità, cercare di costruire un rapporto di fiducia reciproca e verificare se l'idea imprenditoriale è realizzabile nel nostro contesto.

3 parole per definire il tutor?

Conoscenza, esperienza, affidabilità

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Seguire l'iter dell'attuazione del progetto attraverso la documentazione fiscale e amministrativa fornita dal cliente.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Servizi commerciali e artigianali.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Verifica annuale tramite monitoraggio e interviste.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Non c'è una risposta, perché la situazione economica e finanziaria, dovuta soprattutto alla scellerata gestione del periodo pandemico e post-pandemico ha causato turbative importanti nel mercato.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Il progetto dell'investimento deve essere originale e adeguato al curriculum dell'imprenditore.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Sette anni.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Sostenendo le micro e piccole aziende, il che permette anche a nuove realtà di creare occupazione.

GRAZIELLA CAMBRIA



Sono Graziella Cambria e ho deciso di diventare tutor per aiutare le persone, la gente che non ha facilità di accesso al credito. È da più di

vent'anni che svolgo questa professione di consulente finanziario e mi occupo di aziende.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Naturalmente incontro il cliente, ascolto le esigenze e le problematiche che potrebbero manifestarsi durante la realizzazione del loro progetto imprenditoriale, dopodiché valutata l'azienda, presentiamo la pratica, affinché possano richiedere il credito in una delle banche convenzionate.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Sicuramente la chiarezza nell'esprimere e nel raccontare

alle persone quello che è il microcredito e poi la selezione anche dei progetti finanziabili perché non tutti possono essere ammissibili.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Sicuramente un progetto fatto da una ragazza che lavorava come dipendente presso un'azienda a Taormina, essendo stilista ha rilevato questa attività e ha realizzato un suo brand creando degli abiti.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

È esattamente questa che le ho appena raccontato!

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

La comprensione dello strumento finanziario e poi anche l'accompagnamento nelle fasi successive a quelli che sono i monitoraggi che poi avvengono annualmente.

3 parole per definire il tutor?

Guida, motivatore e facilitatore.



ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO

**VISITA IL SITO
WWW.MICROCREDITO.GOV.IT
E SCOPRI COME
DIVENTARE TUTOR ENM**

tutor.microcredito.gov.it





MAURO URBANI



Sono Mauro Urbani, dottore commercialista in Jesi (AN), ho aperto il mio studio professionale dal 2019 dopo essere uscito dal mondo bancario nel quale ho lavorato per circa 20 anni in cui mi occupavo di imprese.

Mi sono sempre interessato al territorio in cui vivo e il microcredito mi è sembrato da subito un modo per dare il mio contributo in termini di inclusività sociale ed economica. Ricordo che a marzo 2020, ho facilitato la sigla del Protocollo di Intesa tra l'ENM e il Comune di Jesi dove risiedo.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Promuovo il microcredito direttamente a chi viene presso il mio studio per avviare o sostenere una piccola attività oppure alcuni colleghi commercialisti mi mandano loro clienti potenzialmente interessati, inoltre mi segnalano come tutor anche le banche convenzionate oppure i clienti mi contattano direttamente essendo nell'elenco dei tutor presente sul sito dell'Ente.

Chiedo cosa hanno in animo di realizzare, spiego come funziona il microcredito e se ci sono i presupposti chiedo loro in quale filiale delle banche convenzionate vogliono appoggiare la richiesta di microcredito. Compilo il modulo 1 e se dopo i primi controlli la banca mi assegna ufficialmente la pratica di microcredito, raccolgo i documenti per fare la mia istruttoria compilando il modulo 2, il business plan numerico e allegando la scheda intervista e tutti gli allegati a supporto della mia valutazione.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

I clienti si sentono accolti e seguiti da un tutor che dedica loro molto tempo per esaminare insieme il progetto, dalla sua nascita e fino alla conclusione del finanziamento di microcredito. Le banche fanno nuovi clienti che consentono loro di essere ESG compliant per il pillar social facendo microfinanza inclusiva con la garanzia dello Stato all'80% che consente anche di applicare un tasso di interesse di

favore al cliente, e infine per la vicinanza dell'ENM a supporto delle banche e dei tutor.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Il microcredito può essere un volano per l'avvio consapevole della propria attività, gli imprenditori percepiscono il tutor al loro fianco, non si sentono soli e con determinazione cercano di raggiungere i propri obiettivi. Oltre alla finanza di sostegno, ci sono le persone a sostegno che sono i tutor.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Ce ne sono diverse, ma una in particolare è interessante per la ricerca e l'individuazione del miglior canale distributivo in termini di giro d'affari e di marginalità.

Si tratta della Nindo Corporation Srls – con i marchi Nindo Vape (on line) e Vaping Shop (negozi) – che nasce con l'intento di soddisfare il bisogno di smettere di fumare.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Bisogna spiegare bene quali sono le regole del gioco. Ho accompagnato all'erogazione di microcredito un ragazzo pakistano che si è integrato benissimo in Italia, acquistando l'attività di ristorante kebab in Senigallia, prendendo la residenza a Senigallia, facendo nascere e vivere i suoi due figli in Italia. Ora dopo un ottimo avvio dell'attività, si ritrova a trattare l'acquisto dei muri del ristorante dove svolge l'attività. Perfetto esempio di integrazioni di diverse culture.

3 parole per definire il tutor?

Accogliente (inclusivo), capace di ascoltare, dare motivazioni consapevoli.



ANTONIO LAIERNO



Sono Antonio Laierno, consulente aziendale laureato in Economia e Commercio e sono specializzato in Finanza d'Impresa Ordinaria

agevolata e contributi Europei e sono anche giornalista freelance nel settore economico finanziario. A seguito di una breve esperienza bancaria durata quattro anni, ho aperto la partita iva per svolgere una libera professione e da circa ventisei anni seguo le imprese nelle fasi di start-up, crescita, sviluppo e consolidamento dal punto di vista finanziario, ma anche da punto di vista di controllo di gestione e pianificazione. Oggi sono a capo di un studio associato che si occupa in primis di agevolazioni pubbliche e lavoro in qualità di Euro progettista, sia in finanza ordinaria accompagnando i clienti nella crescita e nel consolidamento attraverso un accurato servizio di controllo di gestione. Lo studio Laierno e partners si occupa quindi sia di finanza pubblica, sia di finanziamenti a privati e consulenza aziendale come ad esempio contabilità e gestione tributaria. Sono iscritto all'Ente Nazionale per il Microcredito dal 2017, in qualità di tutor, in passato mi sono occupato già di microcredito, la scelta di iscrivermi come tutor all'Ente è per dare un servizio e un valore aggiunto alle imprese e quindi per guidare le start up nella direzione giusta affinché possano realizzare i propri obiettivi. Il tutor a mio avviso è una figura fondamentale che guida l'imprenditore nella giusta direzione per far sì che quest'ultimo non commetta errori.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Innanzitutto, per intercettare i clienti che necessitano di un finanziamento di Microcredito, ci sono diversi canali, si tratta di conoscenze dirette o conoscenze di altri studi commerciali che mi segnalano il cliente interessato ad avviare un'iniziativa imprenditoriale o attraverso amicizie. L'attività inizia con una prima chiacchierata con il potenziale imprenditore al fine di capire quali sono le sue esigenze, qual è il suo background imprenditoriale e quali sono le sue competenze nel settore, per capire lo sviluppo dell'attività che intende sostenere.

Mi è capitato di dover consigliare di non avviare l'attività, perché prematuro o perché non c'erano i requisiti giusti. Il mio obiettivo, che è anche delle banche e dello Stato, è di capire se il cliente è meritevole e può approcciarsi a un finanziamento oppure se deve attendere ancora per acquisire maggiore esperienza per avviare la start-up. Quindi, fatta una prima intervista, e stabiliti questi punti, spiego al cliente, il finanziamento del Microcredito, e le sue caratteristiche in maniera approfondita. Fatta questa prima panoramica al cliente, si passa poi al kit relativo alla documentazione richiesta, e all'acquisizione di tutte le informazioni necessarie da parte dell'imprenditore, rispetto a quelle che sono le sue competenze, utili alla redazione del business plan che verrà poi presentato alla banca. La figura del tutor tra cliente e banca è fondamentale, in quanto quest'ultimo accompagna l'imprenditore nell'ottenimento del finanziamento ma illustra alla banca, quali sono le potenzialità dell'avvio di quella determinata impresa.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

A mio avviso molto dipende da competenze e background del potenziale imprenditore che rendono il business plan sicuramente più dettagliato.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Da quando svolgo l'attività di tutor, e anche da qualche anno prima in qualità di consulente, sono soddisfatto dei risultati. In questi anni, ho realizzato e accompagnato a ottenere il microcredito circa 127 aziende, e la soddisfazione maggiore deriva dal fatto che queste hanno a loro volta assunto 214 persone dando loro un futuro. I titolari d'impresa negli anni si sono rivolti a me anche per altre esigenze e quindi ho cercato di aiutarli a valorizzare maggiormente l'asset imprenditoriale, di sviluppo, e di consolidamento, attraverso l'acquisto, ad esempio, di un furgone, o attraverso l'ammodernamento.





FULVIO BARION



Sono Fulvio Barion e da 40 anni opero nel credito. Da 27 anni sono in CONFIMPRESE ITALIA. La nostra confederazione si occupa della micro-

piccola e media impresa. Dal 2018 sono tutor ENM. Il microcredito è uno strumento di dignità e opportunità, il principio basilare è dare una opportunità per la promozione e la realizzazione della dignità umana attraverso il lavoro.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

La prima cosa è spiegare bene in cosa consiste il microcredito che passa attraverso l'E.N.M. (limiti e condizioni), a chi può essere concesso; importi ottenibili chi li eroga a quali condizioni. Si approfondisce se ci sono pregiudizievole bancarie a carico del richiedente e come ha saputo del microcredito. La seconda parte del colloquio entra nel vivo del "problema". Ci sono situazioni con caratteristiche difficilmente ascrivibili a categorie, ovvero ogni caso è a sé. Per quel che mi riguarda, parto da un colloquio che serve a capire se chi ho davanti ha una idea concreta e le caratteristiche necessarie per portarla avanti.

Si passa poi all'analisi che ovviamente si basa sull'esperienza e si cerca poi di comprendere e approfondire alcuni aspetti tecnici.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

L'adeguatezza alle richieste dell'area di operatività, la completezza e l'onestà dell'analisi che il richiedente fa verso sé stesso. La proporzionalità del mix delle fonti di approvvigionamento delle risorse finanziarie, ma soprattutto la consapevolezza delle difficoltà e delle (perché no...) rinunce a molte cose che la vita da dipendente offre e prima fra tutte la libertà dalle responsabilità in prima persona. La contropartita è la dignità del lavoro nella libertà mentale di essere liberi di autogestirsi.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Vede, quando la fuori delle persone che riescono ad andare avanti, vivere, tenere fede ai loro impegni, far progredire la

famiglia, e magari riescono a far guadagnare e vivere altre famiglie, perché l'attività cresce bene e possono essere assunti dipendenti, allora ogni successo è significativo ed è una molla che si carica e autoalimenta per cui la pratica più significativa è sempre quella a cui si sta lavorando.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

C'è un'azienda di confezioni e abbigliamento che ho fatto partire in forma di s.r.l.s. e oggi è una SRL, attorno a questa è stato costruito un insieme di attività satelliti che altre banche con organi deliberanti più lungimiranti hanno saputo riconoscere e finanziare e adesso fattura qualche milione di euro. Impiega 40 persone e opera per Valentino, Armani D&G e altri grandi marchi.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

La sfida più grande è far comprendere le potenzialità dello strumento del microcredito. Perché finanziare una startup di giovani, o esodati dal loro lavoro (ma con tutta l'esperienza che sono in grado di dare i secondi e tutta la voglia di riuscire dei primi), vuol dire dare una opportunità all'Italia. Siamo nel post industriale, finanziario, e gli unici assorbimenti di masse lavoratrici sono le micro piccole e medie aziende: 4.200.000 di queste danno lavoro a 11.600.000 dipendenti e tenuto conto di una media di 4 persone a famiglia il calcolo è presto fatto, 50.000.000 di persone vivono su questo. Ormai sono moltissime le famiglie che hanno al loro interno le così dette "Partite Iva", per questo meritano il rispetto e la cura dovuta e mi rivolgo a chi governa perché abbinano il rispetto e la cura che è loro dovuta. Poi per il resto l'analisi è la stessa ma con la difficoltà in più sta nella diffidenza verso la diversità. In questo senso in Piemonte sto tentando, di far partire il microcredito dell'ente con l'etnia cinese molto dinamica nel settore imprenditoriale.

3 parole per definire il tutor?

Visionario e romantico – perché deve saper vedere oltre se può o no partire quell'attività con quelle persone.

Ottimista - perché deve pensare che ognuna di quelle persone darà il massimo per il risultato.

Patriota – Perché ogni struttura che fa partire è una mano alla nazione Italia a stare in piedi.

Se un tutor vuole fare bene il proprio lavoro per un fattore economico io credo che spazio non ne rimanga.





Sono Antonio Lanna, dottore commercialista e revisore contabile con studio a Formia e a Cassino. Ho un tipo di background tradizio-

nale, ho conseguito una laurea in economia e commercio e da lì ho sempre fatto il libero professionista. Sono circa dieci anni che collaboro con l'Ente Nazionale per il Microcredito e i motivi sono abbastanza semplici: avendo sempre avuto parecchi clienti con il problema di trovare un aiuto finanziario per partire con un'attività, unire le forze con l'ENM per dare ai clienti una mano concreta nel momento in cui volessero partire con una nuova attività economica è stata per me la scelta migliore.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Non c'è uno schema predefinito, ritengo che il tutor sia una sorta di confidente, ma anche un consulente e un aiutante. Per cui spesso e volentieri nascono delle idee valide da parte dell'imprenditore e il percorso che si crea è di volta in volta diverso. Sostanzialmente è sempre un affiancamento nella verifica dell'effettiva economicità dell'operazione che si vuole mettere in piedi. Di conseguenza tutti i clienti trovano un appoggio valido in un professionista che in qualche modo riesce ad aiutarli e instradarli verso percorsi in cui loro non sono molto preparati.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Ogni progetto è in piedi se esiste una sostenibilità economica e finanziaria, indipendentemente dal microcredito. Ritengo che il microcredito aiuti, come dire, l'avvio della macchina economica, ma poi l'azienda o comunque l'idea deve essere un'idea redditiva, deve essere valida. Quindi ecco il fattore è fondamentale relativo al progetto stesso, che deve essere sostenibile, deve essere redditivo e deve essere in qualche modo finanziariamente ed economicamente conveniente.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Quelli di cui vado più fiero sono due aziende di cui non posso fare i nomi per evidenti motivi di privacy. La prima è riuscita a ingrandirsi a tal punto da diventare una società di riferimento nel suo ambito; la seconda, nonostante l'innovatività del progetto, è riuscita a stare in piedi e a superare indenne il periodo del COVID. Quindi in definitiva il più grande successo ottenuto nel mio lavoro è stato quello di riuscire a creare aziende molto forti dal punto di vista finanziario.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Sicuramente le due aziende di cui ho parlato nella domanda precedente.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Il problema è che chiunque si approcci a una nuova impresa o decida di fare impresa, purtroppo o per fortuna non ha una formazione di carattere economico, quindi già il fatto che si riesca a far ragionare un ipotetico e futuro imprenditore in termini di costi e ricavi è un grande risultato, perché significa prendere coscienza dell'effettiva sostenibilità del progetto. Mi è capitato spesso di concludere con analisi negative e quindi sconsigliare l'avvio di un progetto, così come mi sono capitate modifiche anche importanti del progetto stesso perché così come era stato ideato dal cliente non avrebbe funzionato. La difficoltà è che chiaramente l'interlocutore dall'altra parte non sempre è preparato ad accogliere notizie di questo genere, di conseguenza potrebbe essere poco recettivo.

Mi sono capitate le attività più disparate, dal fruttivendolo, al parrucchiere, all'azienda di carattere industriale. È chiaro, quindi, che a seconda dell'interlocutore dobbiamo regolarci di conseguenza.

3 parole per definire il tutor?

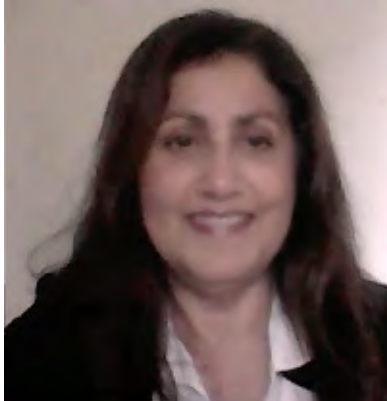
Professionalità, competenza e affidabilità.





SANTA PAVIGLIANITI

MICROFINANZA



Mi chiamo Santa Paviglianiti, sono di Roma e ho 62 anni. La mia esperienza professionale si è svolta quasi completamente in banca, quindi

il mio è un percorso bancario e ho seguito gli step tipici, ovvero consulenza ai privati e alle imprese.

Questo è ciò su cui mi sono focalizzata: molto spesso mi capitavano imprese neocostituite o imprenditori che magari conoscevo da privati che volevano avviare l'impresa, ma effettivamente la banca non ha il prodotto specifico e quindi queste cosiddette startup sono in qualche modo liquidate o portate a prendere qualcos'altro. Mi sono documentata, ho sentito parlare del microcredito e ho letto sul sito dell'Ente la mission che non è solo quella di accedere a un finanziamento (che peraltro non è cosa da poco), ma si parla anche di un coinvolgimento, un'assistenza all'aspirante imprenditore, insomma una cosa che coinvolge e non ultimo il risvolto sociale perché l'avvio di una nuova impresa dà lavoro a persone che non lo trovano più.

Così ho partecipato al corso tenuto dall'Ente e dal 2018 sono iscritta all'Albo dei tutor.

Quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari a ottenere e a capire lo strumento del microcredito?

Il mio comincia in genere con una segnalazione da parte non solo di professionisti con cui collaboro, ma anche da un passaparola di qualcuno che mi conosce e quindi mi apprezza.

Faccio poi un primo incontro per conoscere l'imprenditore, capire qual è il suo progetto di impresa e ponendo molta attenzione perché spesso ci sono tanti sogni, però non tutti sono realizzabili.

Ho trovato nei giovani molte idee innovative e brillanti, ci vuole molto entusiasmo per intraprendere questa attività e quindi mi focalizzo su quello, cerco di ascoltare soprattutto l'imprenditore e poi dò consigli sulla gestione finanziaria, per cercare di vedere se ci può essere una gestione equilibrata dell'impresa, in modo che possa durare nel tempo perché questa è la cosa più importante visto che accedono a un finanziamento.

Il secondo step in genere consiste nell'accompagnare l'imprenditore in banca perché quella è la parte che l'imprenditore vive con più ansia: se sono giovani non hanno esperienza e se sono più grandi magari hanno esperienze a volte non troppo positive; quindi, li accompagno e li presento.

Dopo aver presentato la domanda organizzo un altro incontro per predisporre il business plan, la relazione diciamo e il necessario.

Secondo Lei quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Sicuramente la motivazione dell'imprenditore e la coscienza che avviare un'impresa è impegnativo, che nei primi anni soprattutto bisogna rimboccarsi le maniche. Poi cerco sempre di far capire al futuro imprenditore che l'accesso al finanziamento è un impegno finanziario che va portato a termine e quindi anche la scelta dell'importo, della modalità è importante.

Quali sono invece i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro da tutor?

È un successo quando queste persone riescono ad aprire la loro attività, vedere l'entusiasmo che c'è dietro, quando mi contattano per invitarmi all'inaugurazione e mi coinvolgono nei loro successi.

Ho seguito alcune pratiche di due ragazzi, studenti extracomunitari che sono riusciti ad aprire l'impresa, il mio e il loro successo è stato anche trasmettere alla banca la loro forza per raggiungere il loro traguardo.

Poi c'è il caso di un imprenditore che con il covid si è trovato senza lavoro, ha avviato la sua attività con buoni risultati e adesso mi ha ricontattato per il secondo microcredito per poter aprire un'altra sede!

C'è un'azienda più interessante che ha seguito o un'azienda che ha avuto più successo?

Due ragazzi, fratello e sorella, che hanno rilevato l'azienda storica di famiglia e l'anno scorso l'hanno battezzata a Roma come bottega storica, quindi sono riusciti, partendo dal nonno e dai genitori, a continuare questa attività di famiglia con buoni risultati perché sono già un paio d'anni che abbiamo fatto tutto questo e, attraverso i bilanci che presentano, effettivamente si tratta di un'azienda che ha avuto successo!

INTERVISTE

Al contrario, quali sono le sfide che deve affrontare quando si trova a lavorare con persone che hanno background e culture molto diversi?

Sicuramente il fatto di far capire all'imprenditore quali sono le valutazioni di una banca per l'erogazione del credito perché diciamo non è scontato che in altri Paesi ci siano le stesse logiche, quindi questa è la parte più importante!

Io sono contenta di entrare in contatto con culture differenti: adesso sto per seguire una ragazza di nazionalità rumena, ciò mi arricchisce anche per il futuro.

Tre parole per definire il tutor?

La competenza perché per parlare con un imprenditore bisogna conoscere il proprio lavoro, la pazienza perché a volte ce ne vuole parecchia e la serietà perché quella è un biglietto da visita anche per le altre possibilità.



PIETRO LUIGI LANZONE



Mi chiamo Pietro Luigi Lanzone, sono la terza generazione di imprenditori nel campo tessile, sono il Presidente di un Confidi 107, per 6 anni

ho ricoperto il ruolo di Vice Presidente di Confapi Calabria e Presidente della filiera tessile di Confapi Calabria, con il ruolo di consigliere nella Giunta nazionale del tessile di Confapi. Sono tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito da circa 6 anni e da circa tre Amministratore di M.C.C. Finanziamenti S.r.l.s. Ho scelto di iniziare questa esperienza, come Tutor dell'E.N.M, pensando di poter supportare e aiutare l'accesso al credito per quelle aziende del territorio con idee imprenditoriali valide lavorando consigliando e presentando pratiche di Microcredito.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

A seguito di un contatto conoscitivo con l'imprenditore, discuto con lui l'idea imprenditoriale della costituenda società, analizzando tutte le possibili difficoltà sia a livello economico che di realizzazione. Se sussistono i presupposti per avviare un progetto imprenditoriale inizio con il richiedente un percorso di realizzazione del progetto con preventivi, costi e ricavi che termina con un Business Plan il più preciso possibile, per dare un'idea economica del progetto.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Una analisi il più possibile veritiera e reale che possa far comprendere al richiedente quali possono essere le prospettive future e le difficoltà che potrebbe avere la sua iniziativa, con la realizzazione di un Business Plan che tenga conto del territorio dove si vuole realizzare, e che, sebbene previsionale sia più reale possibile.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Trasmettere un'idea imprenditoriale al progetto e pertanto rendere consapevole il richiedente del ruolo e delle responsabilità dell'imprenditore, indipendentemente dal progetto presentato.



ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO

**I TUTOR SONO
PROFESSIONISTI
ISCRITTI
A UN ELENCO
NAZIONALE**

tutor.microcredito.gov.it



Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Uno dei progetti portati a termine e che hanno avuto un significativo risvolto nella vita dell'attività stessa, è stato quello, di una piccolissima pizzeria al taglio, che viste le capacità della moglie come pasticcerica, ha cambiato locale realizzando un bellissimo laboratorio di pasticceria e nello stesso tempo ampliando la pizzeria al taglio, con la possibilità di poter consumare sia il salato che il dolce all'interno del locale o nel dehors. È stata sicuramente un azzardo come idea, pensare di condividere due realtà commerciali diametralmente opposte ma l'imprenditrice è riuscita nel migliore dei modi a realizzare la sua attuale idea imprenditoriale.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Per quanto riguarda questo territorio è la difficoltà nel riuscire a far comprendere che il Microcredito è uno strumento che aiuta il richiedente all'accesso al credito, ma che se non sussiste un'idea imprenditoriale valida è soltanto un debito che il richiedente dovrà restituire.

3 parole per definire il tutor?

Esperienza – Professionalità - Sincerità

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Personalmente, non credo ci sia un modus operandi per monitorare le iniziative, da un punto di vista sociale ed economico si possono analizzare quelle iniziative che grazie al Microcredito riescono sia direttamente che indirettamente ad avere una ricaduta occupazionale.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Il 90% delle richieste presentate si riferisce ad attività commerciali. Con un numero sproporzionato di pizzerie al taglio e bar

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Il monitoraggio, annuale, come richiesto dall'Ente, con la raccolta documentale e la relazione economica e dell'attività imprenditoriale, è la fase meno relazionale di tutto il progetto. Con il richiedente si instaura un rapporto di fiducia

e "amicizia" che lo coinvolge per tutto il prosieguo della sua iniziativa, e anche oltre, manifestando dubbi o richiedendo consigli per come rapportarsi con problemi economici o di crescita della sua iniziativa.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Penso, sia possibile limitare queste problematiche con un'analisi reale e veritiera da parte del Tutor. Devono sussistere competenze già acquisite e vere, evitando di creare aziende solo ed esclusivamente per il credo e la faciloneria del richiedente.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Valutare attentamente l'idea Imprenditoriale sotto tutti i punti di vista. Economici, di realizzazione, di richiesta del mercato, del possibile indebitamento, e dei possibili competitor sul territorio.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Attualmente supera abbondantemente gli 80 mesi dal momento della presentazione.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Solo ed esclusivamente se il progetto presentato è realmente un progetto con obiettivi economici imprenditoriali veri e realizzabili.



Mi chiamo Paolo Coscione e sono un dottore commercialista e revisore legale, svolgo la mia attività professionale come commercialista

nel mio studio professionale di Roma.

Come studio professionale operiamo un po' su tutto il territorio nazionale e qualcosa anche di internazionale con il Parlamento Europeo. Faccio parte ormai da molti anni di Commissioni di studio dell'Ordine dei Commercialisti di Roma, in passato anche di una Commissione Nazionale e negli ultimi tempi sono stato inserito nella Commissione Finanza di imprese.

Per quanto riguarda l'attività professionale di commercialista, come studio seguiamo imprese di vario genere, ditte individuali e molti professionisti. Mi sono avvicinato al mondo dell'Ente Nazionale Microcredito molti anni fa, quando ero tra i primai a fare il corso per diventare tutor Enm e in quell'occasione mi sono reso conto che il microcredito era una buona opportunità per le nuove piccole e medie imprese che si accingevano ad entrare nel mercato del lavoro o anche di coloro che dopo precedenti esperienze decidevano di mettersi in proprio e di svolgere un'attività. Ho iniziato quindi in maniera umile e modesta a svolgere l'attività di tutor Enm e man mano che si andava avanti arrivavano sempre più pratiche di svariato genere e non solo nella provincia di appartenenza ma anche in altre zone Nazionali, perchè comunque mi è stato consentito di operare su tutto il territorio Nazionale.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Sappiamo bene che non tutti possono richiedere il microcredito, innanzitutto c'è un limite temporale: le aziende che hanno meno di cinque anni di vita e che devono essere iscritte alla camera di commercio e devono essere società a responsabilità limitata semplificata, società di persone e le cooperative. Le società per azioni che sono più grandi e le società a responsabilità limitata tradizionale, non possono accedere ancora, anche se per queste ultime c'è un progetto di legge e siamo in attesa che amplino il panorama delle società che possono usufruire del finanziamento. Spesso dei colleghi mi prospettano la possibilità

di aiutare qualcuno che ha l'esigenza di ottenere il finanziamento assistito dalla garanzia dell'Ente Nazionale per il Microcredito e allora il primo step è quello di incontrare la persona per avere delle informazioni più specifiche, gli chiedo la visura o il bilancio, se già sono in attività, oppure vedo che cosa hanno fatto in precedenza, se sono persone che vogliono intraprendere quindi sono ancora nella fase della progettazione. La parte più difficile di questo lavoro è capire chi veramente vuole fare impresa, chi è motivato, e chi ha un'idea realizzabile, insomma chi è meritevole di ricevere il finanziamento. Va tutto un po' a intuito, la nostra è una attività di ascolto, ascoltiamo per capire se sono persone idonee a ricevere il microcredito.

Sulla base delle statistiche, tra quelle che mi vengono prospettate e quelle che vengono lavorate, diciamo che un 60% vanno a buon fine. È ovvio che non tutte vengono finanziate perchè alcuni ci nascondono che hanno delle pregiudizievoli e questo ci fa perdere del tempo e loro vivono nell'illusione di poter essere assistiti ma noi questo nelle linee guida lo abbiamo scritto. Il microcredito è vero che assiste coloro che non hanno garanzie però è anche vero che se hai delle pregiudizievoli gravi le banche non ti finanziano, perchè fanno sempre dei controlli. A questo proposito secondo me, l'Ente potrebbe affinare meglio la nostra attività mettendo un ufficio che si occupi di verificare la Crif.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Ne ricordo due, in due diversi settori: una è la storia di un signore molto grande che in passato aveva fatto il giardiniere e che voleva riprendere a fare questa attività insieme al figlio. Come prima cosa hanno acquistato un trattorino per fare manutenzione dei giardini e adesso hanno fatto anche dei lavori per la Pubblica Amministrazione. Li seguiamo anche come studio perchè alla fine si sono rivolti a noi e la cosa bella è che lui appena comprato il trattorino per arare il terreno, mi ha inviato un video con un messaggio in cui mi diceva: "Dottore lei mi ha cambiato la vita" ed era felicissimo e questa per me è stata una grande soddisfazione. Ad oggi l'azienda va bene, ha dato lavoro a tre persone, sono persone che si sono messe al lavoro molto seriamente e hanno portato avanti un buon progetto, sono stati bravi loro, perchè noi gli abbiamo dato un aiuto per partire ma poi sono stati bravi loro a continuare.

L'altra storia è quella di un ragazzo giovane che era andato in Inghilterra a fare il pizzaiolo, poi tornato in



Italia voleva riprendere a lavorare nel suo paese di origine nella provincia di Frosinone. Questo ragazzo ha messo su una pizzeria di alta qualità ed ha un gran successo e riscontro in ambito locale; addirittura ultimamente oltre a dare lavoro a tre persone ha messo una cameriera robot, la quale è motivo di attrazione in un piccolo centro. In particolare ricordo questi due ma ce ne sono anche altri, questi che ho raccontato sono quelli che mi hanno colpito di più perché ho visto effettivamente l'entusiasmo negli occhi di queste persone quando hanno ottenuto il finanziamento, avevano motivazioni serie e queste li ha portati poi ad avere attività floride.

3 parole per definire il tutor?

Serietà, intuizione e capacità di ascolto. Il tutor deve avere la capacità di ascolto, quindi capire che cosa vuole fare quella persona che si ha davanti, avere l'intuizione di capire se effettivamente quella persona ha le capacità e poi deve essere una persona seria, perché comunque il soggetto che richiede il finanziamento si sta indebitando e necessita di consigli seri e giusti.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi? E quali sono le criticità che un tutor deve affrontare?

È evidente che far nascere un'impresa è sempre un valore, perché l'impresa produce ricchezza, produce ricavi; è chiaro che, l'imprenditore deve avere le competenze per poter svolgere una determinata attività e se è alle prime armi

deve affidarsi ai consulenti e ai tutor, che possono dargli dei consigli per evitare di indebitarsi troppo e fare il passo più lungo della gamba. L'impatto sociale quindi è importante perché comunque si creano dei posti di lavoro. Il prodotto interno lordo è la produzione delle imprese, quindi se un'impresa produce, sicuramente abbiamo un incremento economico. Noi dopo un pò di tempo ricontattiamo i beneficiari per vedere come vanno le cose; quindi non solo li accompagniamo nella fase iniziale di strat up ma li andiamo ad esaminare anche successivamente per vedere come sta andando l'investimento e magari suggerirgli qualche correttivo.

Una delle maggiori problematiche che incontriamo noi tutor, è trovare poca cognizione delle operazioni di microcredito da parte dei dipendenti degli istituti di credito. Molto spesso non le conoscono nemmeno, siamo noi a doverglielo spiegare. Il più delle volte c'è diffidenza nell'operazione di finanziamento nei confronti di persone che non offrono garanzie, ma la garanzia siamo noi che valutiamo che quell'idea può essere finanziabile. Altra cosa è la lungaggine, perché chi vuole intraprendere un'attività deve poterlo fare in tempi ragionevoli, purtroppo questo non accade, ci sono stati casi in cui si è dovuto attendere 6/9 mesi per avere un responso. In parte una

sorta di selezione la facciamo già noi tutor, quindi le banche dovrebbero fidarsi di quella che è la nostra esperienza, perché sono molti anni che facciamo questo lavoro e assistiamo le imprese.



STEFANO NANNAVECCHIA



Mi chiamo Stefano Nannavecchia, ho 54 anni, vivo e lavoro in Puglia. Svolgo l'attività di consulente d'impresa in ambito finanziario dal

2000 e assisto le imprese prevalentemente del territorio pugliese nella ricerca di strumenti di finanza agevolata e nella relativa presentazione e attuazione delle domande. Sono diventato Tutor ENM nel 2017, appena ho avuto conoscenza dell'istituzionalizzazione di questa nuova figura, in quanto ho sempre ritenuto necessario per un'impresa, soprattutto nella fase di avvio, essere supportata da una figura professionale in grado di poterla orientare con scelte ponderate nella realizzazione del proprio progetto, con particolare riferimento al corretto utilizzo di risorse finanziarie, sia proprie che prese a prestito.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Dopo tanti anni di attività i miei contatti, oggi, arrivano prevalentemente attraverso il "passaparola" ovvero tramite referenze fornite dai clienti precedentemente assistiti, ma anche dagli sportelli bancari presso cui ho presentato pratiche. La prima fase è quella dell'ascolto dell'assistito che illustra il proprio progetto; a volte ancora poco strutturato. Successivamente fornisco una panoramica delle possibilità di finanziamento e qualora ci siano le condizioni, di accesso al microcredito, illustro i passi da seguire, la tempistica media di durata dell'istruttoria, gli adempimenti da effettuare, la documentazione da preparare. Questa fase si svolge con un affiancamento pressoché totale con l'assistito in modo da poterlo accompagnare verso il perfezionamento del proprio progetto d'impresa. Da parte mia, questa fase si chiude quando è maturata la consapevolezza che il microcredito possa essere lo strumento più idoneo per quel progetto. A volte, però, bisogna essere determinati e dissuadere il cliente dall'avviare il progetto qualora ritenuto poco convincente o non sostenibile. Tutte le valutazioni e le decisioni avvengono sempre nel totale interesse dell'assistito.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

In primis richiedo al proponente una base di esperienze e

conoscenze adeguate rispetto all'iniziativa da intraprendere, in quanto l'approssimazione o l'improvvisazione nel campo imprenditoriale, spesso, non ripaga. Io sottolineo sempre al mio assistito che la presa in prestito di denaro attraverso il microcredito deve servire a dare una risposta a un'eventuale criticità che può essere rappresentata da un lavoro precario, dall'assenza di lavoro, ecc. e non a creare ulteriori problemi. Ritengo, pertanto, che occorra una buona dose motivazionale, una visione ben definita degli obiettivi che si vogliono raggiungere, un'adeguata analisi del mercato e, non da ultimo, una parte di risorse finanziarie proprie, perché non si può pensare di fare impresa solo con risorse prese a prestito.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Sicuramente la possibilità per l'assistito di crearsi una propria occupazione, tirandosi fuori da precedenti situazioni di precariato. Mi è capitato anche di seguire donne che, dopo essersi dedicate alla famiglia e ai figli, quando questi sono divenuti ormai grandi, avevano tanta voglia ma difficoltà a reintrodursi nel mondo del lavoro. Grande è stata la soddisfazione quando hanno avviato una propria attività, riuscendo a trovare una propria forma di gratificazione e affermazione personale oltre che lavorativa.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Posso citare la lavanderia self service che, appunto, impegna ormai a tempo pieno una donna, in una fase della propria vita in cui i figli sono ormai cresciuti. Un ragazzo impegnato come avventizio in agricoltura, che ha rilevato una rivendita di prodotti e attrezzature agricole e, nel giro di un paio di anni, è riuscito a ottenere un mutuo per acquistare la casa per la propria famiglia. Una piccola attività di affittacamere partita da poche camere che, nel giro di due anni, ha ampliato la propria attività acquisendo altre strutture. L'azienda, però, che, a mio avviso, ha avuto maggior successo è stata una parafarmacia avviata da una giovane donna, farmacista precaria per tanti anni, ubicata in un piccolo comune che, nel giro di due anni, ha dovuto spostare la propria sede, in quanto quella inizialmente individuata era diventata molto piccola.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

È molto importante informare ed essere quanto più chiaro possibile dal punto di vista della terminologia tecnica e





degli aspetti aziendali e finanziari che, spesso, sono poco comprensibili per i non addetti ai lavori. In questo caso l'impegno diventa ancora maggiore e si traduce in un affiancamento totale che può riguardare le tematiche più diverse circa la conduzione di un'impresa. A volte capita anche di dover spiegare come compilare un assegno, un bonifico o la necessità di aprire e utilizzare conti correnti bancari intestati alla ditta e non quelli personali.

3 parole per definire il tutor?

Ascolto. Competenza. Trasparenza.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Gli incontri obbligatori per il monitoraggio che il tutor effettua negli anni di rimborso del microcredito, rappresentano nello stesso tempo, uno dei momenti in cui poter raccogliere i risultati generati dallo svolgimento dell'impresa e misurarli rispetto al livello di aspettative che l'assistito aveva inizialmente posto. Il microcredito sicuramente genera impatti sotto l'aspetto sociale, in quanto nella maggior parte dei casi, trattandosi di imprese a conduzione singola o familiare con un'operatività di prossimità, generano un indotto economico su quel territorio.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Dalla mia esperienza, principalmente le imprese di piccole e piccolissime dimensione diffusamente presenti sul territorio. La maggior parte appartiene al settore commerciale, poi c'è quello ristorativo e della somministrazione di alimenti e bevande, quello artigianale.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Dopo l'erogazione del microcredito il tutor ha l'obbligo di incontrare almeno una volta l'anno l'assistito per verificare e valutare i risultati aziendali e, laddove vi siano delle criticità, proporre possibili soluzioni per tentare di superarle. Il legame col cliente, tuttavia, resta sempre attivo anche al di là degli obblighi formali previsti.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Certamente le imprese beneficiarie sono venute fuori da un paio di anni molto difficili che hanno visto ridurre, in alcuni casi pesantemente, l'operatività e i relativi incassi.

Non poche sono state le difficoltà che bisognava superare. In alcuni casi si è intervenuti con la sospensione delle rate del mutuo. Per fortuna il tasso di insolvenza, per quanto riguarda le imprese seguite, è piuttosto basso. Sicuramente la figura del tutor e tutto il lavoro di valutazione che viene fatto precedentemente all'erogazione del microcredito, concorrono a meglio ponderare la fattibilità dell'investimento. Questo mette l'imprenditore in una condizione di maggiore responsabilizzazione rispetto al prestito ottenuto e concorre a ridurre il rischio di insolvenza o i ritardi nei pagamenti delle rate. Laddove però si verificano tali criticità, il suggerimento è di rivolgersi immediatamente in banca, in modo da cercare insieme delle soluzioni che, se non gestite per tempo, possono portare a conseguenze pesanti, rappresentate da intimazioni di rientro e possibili segnalazioni negative nel sistema interbancario.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Il primo consiglio è di confrontarsi con le proprie competenze e conoscenze; definire in modo adeguato la propria idea d'impresa, non prima di aver valutato le condizioni di mercato; ponderare accuratamente le proprie conoscenze dei diversi ambiti gestionali.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Le imprese da me seguite si attestano su piani di rimborso del microcredito nell'ordine della durata media di 60 mesi.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Credo che il modello di microcredito dell'Ente Nazionale per il Microcredito sia lo strumento più adatto a supportare progetti per la realizzazione professionale o lavorativa dei richiedenti. Il microcredito serve a stimolare l'attività produttiva e la dignità delle persone, a cui viene concesso credito. Di conseguenza l'effetto economico derivante dal successo di un'impresa finanziata col microcredito viene amplificato a beneficio delle comunità ospitanti.





Mi chiamo Italo Mola e ho scelto di diventare tutor perché mi interessava questo tipo di approccio con il mondo finanziario che riguardasse innanzitutto anche parte dei miei clienti dello studio, in questi ultimi anni abbiamo visto che le banche non hanno più erogato nei confronti dei giovani in quanto privi di uno storico, questo mi ha dato lo stimolo ad aiutare questi giovani che si presentavano anche da me in studio per aprire la partita IVA, ma privi di garanzia o soldi. Mi sono quindi interessato a questo mondo, che mediante il fondo di garanzia riesce ad aiutare ad aprire queste nuove attività nel pratico.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

L'approccio avviene tramite mie conoscenze, o tramite i clienti dello studio o comunque per passaparola, il cliente non mi viene segnalato da nessun altro.

Una volta che arriva in studio da me io gli faccio una panoramica, che non riguarda solo il finanziamento ma anche tutto l'aspetto fiscale e contabile, insomma un quadro di quello che potrebbe essere la futura loro attività. E poi come previsto dal lavoro del tutor, li accompagno in questa nuova attività, anche durante tutto il percorso, infatti con i miei clienti ho un rapporto ravvicinato, ho chiesto loro di chiamarmi in quei momenti in cui hanno dubbi o disagi.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Come richiesto dall'Ente quando abbiamo fatto il corso, ci è stato detto di fare da filtro, quindi filtriamo queste loro idee che possono essere progetti futuri, alcuni vanno fermati già sul nascere perché se arrivano da noi in studio e presentano un progetto che noi già non riteniamo valido per gli aspetti fiscali o finanziari li fermiamo perché non vogliamo far rovinare loro o le famiglie. Una volta che invece abbiamo stabilito che il progetto è valido, li supportiamo e andiamo a capire che volontà ha questa persona nel voler realizzare il progetto, per capire quanto sia motivato e supportato.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Noi abbiamo trattato varie attività: giardinaggio, bed and breakfast, parrucchiere, barista, è un po' tutto il terziario.

Il terziario, per l'acquisto di strumenti utili, per avere un po' di liquidità per poter partire, quindi il mondo ha compreso il terziario come attività da assoggettare al finanziamento. Alcuni hanno subito il disagio della pandemia che però con l'Ente ho cercato di risolvere, prolungando le rate di restituzione prestito, alcuni purtroppo non ce l'hanno fatta, di altre realtà siamo invece contenti.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Ci sono state circa 30 pratiche di successo. C'è stato anche chi ha avuto qualche difficoltà iniziale ma poi è riuscito a superarla e a partire con l'attività.



ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO

**Per diventare tutor
cerca la prova valutativa
per l'iscrizione
nell'Elenco Nazionale
obbligatorio
degli operatori in servizi
non finanziari ausiliari
di assistenza e monitoraggio
per il microcredito
(elenco tutor)**

tutor.microcredito.gov.it



MASSIMO LA GAMBA



Mi chiamo Massimo La Gamba, sono un commercialista e opero in Calabria. Sono specializzato in finanza agevolata alle imprese,

creazione di impresa, startup aziendale e lo faccio utilizzando soprattutto i fondi di investimento Europei. Opero in Calabria da ormai oltre 25 anni e ho scelto di diventare tutor del microcredito perché questa attività andava a complementare e si intersecava con quella che già conduco come libero professionista.

Quali sono gli step che ha seguito per diventare tutor?

Ho seguito la formazione che l'Ente Nazionale per il Microcredito ci ha proposto, ho seguito gli iter formativi e a conclusione degli stessi ho sostenuto degli esami per poter essere inserito nella lista dei tutor dell'ENM.

Come si svolge il suo lavoro da tutor, quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari?

Distinguerai 2 fasi: una che attiene alle aziende già esistenti, già operative e l'altra che afferisce a quelle imprese che stanno per nascere.

Per quanto riguarda la prima situazione, una volta avuta la richiesta, bisogna conoscere l'impresa, analizzarla e questo lo si fa attraverso un check-up aziendale.

Il check-up aziendale è uno strumento efficace di autovalutazione che consente al tutor di conoscere a più livelli l'azienda, questo poi ci permette di intervenire per migliorare la performance dell'azienda stessa e ci consente di orientare le strategie nella direzione più adeguata e congeniale.

Quando invece ci troviamo di fronte a una startup, a un'azienda che sta per nascere, utilizziamo un'altra metodologia: analizziamo tutti gli aspetti, cerchiamo di conoscere il soggetto proponente per capire quali competenze ha, analizziamo il progetto di impresa, i servizi che vuole realizzare, studiamo il mercato di riferimento, il ciclo produttivo e facciamo un'analisi finanziaria, un'analisi di tipo economico sul costo dell'azione e il ricavo. Costruiamo insieme un business plan e questo ci serve per verificare la sostenibilità economico-finanziaria del progetto.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Senza dubbio la validità dell'idea, e deve esserci di base la forte motivazione dell'imprenditore o del soggetto che sta per intraprendere l'attività.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro di tutor con i beneficiari del microcredito?

Provo grande soddisfazione nel momento in cui riesco a migliorare la performance di un'azienda, ad aumentarne il fatturato, nel caso di startup, quando i giovani, riescono ad autodeterminare il loro stato di occupazione, a creare quindi un sistema economico.

C'è un'azienda più interessante che ha seguito come tutor? Una che ha avuto particolarmente successo?

Si è un'azienda che ha come obiettivo creare profilati in alluminio da utilizzare con il cartongesso all'interno delle applicazioni e questa è un'attività unica nel territorio vibonese, con un grande sbocco di mercato.

A distanza di 12 mesi ha realizzato i suoi obiettivi finanziari ipotizzati nella fase di pianificazione e proprio in questi giorni mi trovo coinvolto dall'imprenditore alla ricerca di finanziamenti per implementare l'azienda, per acquistare altri macchinari per ampliare il processo produttivo in quanto la richiesta è crescente.

Quali sono le sfide da affrontare quando si lavora con dei beneficiari che vengono da diverse culture e da background differenti?

Bisogna saper ascoltare, analizzare le situazioni e spesso anche interpretarle. È necessario informarsi e documentarsi adeguatamente perché ci si confronta con idee differenti ogni volta, soprattutto con soggetti diversi, con atteggiamento, cultura e informazioni differenti. Bisogna comunque riuscire a intersecarsi per poter offrire una consulenza sempre utile e adeguata agli standard qualitativi, volti poi a determinare il successo del progetto.

Tre parole per definire il tutor?

Ci deve essere competenza, deve essere dinamico, in quanto deve sapersi muovere sui territori e deve riuscire a relazionarsi bene fra impresa e l'istituto finanziario convenzionato che eroga il finanziamento e infine deve avere una buona propensione all'ascolto ed essere responsabile.





Sono il dottor Roberto Pagano, sono consulente del lavoro e aziendale con particolare attenzione verso il settore finanziario.

La scelta di diventare tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito nel 2014 è stata una scelta naturale perché sono da sempre vicino al mondo delle startup, mi sono sempre occupato di politiche attive per il lavoro, sono anche tutor per i percorsi di alternanza scuola lavoro quindi i ragazzi li vedo già dagli ultimi anni degli istituti tecnici affacciarsi in maniera abbastanza timida nel mondo del lavoro.

Quali sono gli step che segue come tutor per aiutare i beneficiari a capire il processo di microcredito?

La cosa fondamentale è l'incontro che viene fatto con i richiedenti perché bisogna far trasparire e quindi trasferire l'importanza dello strumento del microcredito, l'importanza di non sprecare un'opportunità simile, avendo quindi consapevolezza di quello che si fa.

Faccio selezioni abbastanza approfondite per i richiedenti perché magari non sono ancora pronti ad affacciarsi nel mondo del lavoro e dell'imprenditoria, e in Italia fare imprenditoria è una missione abbastanza difficile.

Il primo step è l'incontro per capire e verificare effettivamente se hanno le idee chiare sull'attività che si vuole aprire e se già c'è un'idea, chiaramente primordiale, della sostenibilità economica e finanziaria che poi spetta a noi tecnici mettere in pratica.

Secondo Lei quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto?

Il fattore principale è, oltre alla consapevolezza, la sostenibilità economica e finanziaria che è quello che poi facciamo noi come tutor dopo aver ascoltato l'idea di impresa.

Si fa quindi un business plan, fatto con un criterio assolutamente di mercato per avere la sostenibilità economica e finanziaria del progetto, ma soprattutto anche la consapevolezza dell'imprenditore.

Fondamentale è la voglia di crescere perché il microcredito deve essere una spinta iniziale per le start up, ma può essere anche un'occasione di consolidamento per attività

aperte entro 5 anni.

Il microcredito crea statisticamente, circa due posti e mezzo per ogni concessione di finanziamento, quindi, è una funzione assolutamente importante e questo è fondamentale farlo capire.

Quali sono i successi più significativi che ha visto come tutor?

I successi sono tutte le aziende che sono nate, che poi si sono sviluppate con il microcredito, alla fine sembrano un po' dei figli. Si crea un rapporto molto stretto con i richiedenti, a volte è capitato di dare consigli anche per operazioni che andavano al di là del microcredito, ci prendono come riferimento e questo vuol dire che abbiamo seminato bene. Inoltre, noi abbiamo anche il monitoraggio, quindi una volta all'anno li dobbiamo incontrare per vedere come procedono le cose.

Un successo è stato quello di una cooperativa a responsabilità limitata, fece una richiesta di 25.000 euro e adesso questa cooperativa fattura intorno ai tre milioni di euro: loro chiesero il microcredito semplicemente per poter acquistare il furgoncino e qualche attrezzatura da lavoro, erano persone che si stavano rimettendo in gioco e hanno dato tutto. Oggi operano nel settore dell'installazione, hanno preso commesse pubbliche, fanno fibre ottiche, hanno 35 dipendenti. La ricordo come una bella esperienza e la porto sempre con me.

Quali sono le sfide che deve affrontare quando si entra in contatto con background e culture differenti?

Dobbiamo avere una grossa capacità di ascolto, essere assolutamente versatili e adeguarci all'interlocutore e far capire loro su quali punti insistere.

Importante poi la velocità di capire le loro intenzioni.

Tre parole per definire il tutor?

Competenza, deve essere una guida per l'imprenditore, un buon comunicatore e metterei anche una quarta parola, ovvero essere mediatore del rapporto banca – impresa, dando una grande mano a entrambe le realtà.





ROBERTO TANGANELLI



Sono Roberto Tanganelli, sono iscritto all'Ordine dei dottori commercialisti e degli Esperti contabili di Perugia, esercito la professione di

commercialista dal Febbraio 97 e sono al contempo Revisore dei Conti.

Svolgo quindi questo tipo di professione sia per le società che per gli enti locali e ho scelto di diventare tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito essenzialmente per dare un servizio aggiuntivo rispetto ai classici ambiti professionali in cui opera il commercialista, ma al tempo stesso anche per essere di supporto al fianco e sostenere coloro che magari hanno più difficoltà ad accedere al credito in maniera tradizionale.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari a ottenere il microcredito?

Generalmente sono due le vie che utilizzo: la prima è quella tradizionale, nel senso che nel momento in cui sono incaricato dal Microcredito di seguire una pratica, contatto il cliente per definire un incontro e quindi spiegare in maniera puntuale, rispetto anche alle informazioni che ha già avuto modo di prendere sia con la banca che col canale tradizionale come ad esempio il sito web, quindi di conseguenza fare i vari step successivi per guidarlo nell'arrivare a percepire il finanziamento necessario per aprire o per gli investimenti che deve fare.

Il secondo canale è quello dell'essere semplicemente a disposizione perché qualche imprenditore o futuro imprenditore ha sentito parlare di questo Ente, ha visto nell'elenco dei tutor la mia persona, quindi mi ricontatta a prescindere dall'apertura della pratica: questa è una mia disponibilità a prescindere dall'apertura pratica anche, in qualche modo, per fare un tipo di scrematura iniziale, in modo tale che anche la banca o l'ENM si trovi davanti a persone che già sanno di quello che parlano e quindi capiscono se andare avanti.

Questo comporta una sorta di "rischio" perché non sempre la mia disponibilità si traduce in lavoro, ma questo è il mio modo di operare, a prescindere dal microcredito.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Una cosa importante è l'idea da cui si parte. Ho avuto modo di rapportarmi molto con il mondo giovanile, quindi i ragazzi che hanno un'idea imprenditoriale alla quale però va dato seguito, vanno date le gambe e i supporti a livello economico per iniziare.

È importante tradurre quella che sicuramente un'ottima idea, in un qualcosa che è sostenibile e per cui la banca è disponibile a investire ed erogare il credito.

Al tempo stesso gli imprenditori devono avere l'idea chiara che i finanziamenti devono essere restituiti in maniera puntuale e quindi dare loro anche una cultura di responsabilità. Il fatto che ci sia lo Stato che garantisce loro per l'80% non vuol dire che si può avere un'amministrazione o una gestione scellerata, anzi per essere imprenditore la prima cosa è avere queste basi.

Oltre all'idea va dato un seguito proprio a livello finanziario di sostenibilità dell'idea proprio sotto l'aspetto economico e finanziario.

Quali sono invece i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro di tutor?

Più che successi io le chiamerei soddisfazioni umane, nel senso di essere consapevoli di avere aiutato qualcuno, che magari non si conosce, che si incontra per la prima volta, di cui non conosci la realtà, a trasformare la sua idea, concretizzabile anche sotto l'aspetto economico, quindi realizzare il proprio sogno.

Ci sono aziende che ho supportato con il microcredito e che attualmente stanno lavorando tranquillamente perché poi annualmente facciamo una sorta di verifica dello stato dell'investimento e quindi vedo che, nonostante il periodo di pandemia che abbiamo attraversato, stanno andando avanti senza troppi problemi.

Quindi la soddisfazione è più umana!

C'è un'azienda più interessante che ha seguito come tutor?

Si è la società di una ragazza che aveva l'idea di commercializzare, tramite le importazioni, caffè di alto livello.

La società si è concretizzata e sta andando bene: questa ragazza sta svolgendo una serie di servizi per far conoscere la sua società e si è anche allargata producendo un liquore, sempre a base di caffè.

Quali sono le sfide che deve affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Ho avuto modo di confrontarmi con dei ragazzi di cultura medio-alta, provenienti da altri Paesi, persone non sprovvedute, ma con differenti modi di ragionare: ad esempio, la nostra burocrazia è diversa, qui ci sono norme più stringenti. Quindi è già una sfida far capire loro che un'idea che nel loro Paese può facilmente essere realizzata, qui ha più vincoli burocratici ma ciò non vuol dire che non possa essere realizzata.

Tre parole per definire il tutor?

La parola tutor deriva dal latino e significava "difendere" e "proteggere", poi è stata ripresa nel XX secolo come parola inglese che sta a significare "insegnare, collaborare, assistere": già questi potrebbero descrivere l'obiettivo del microcredito.

In tre parole potremmo dire che il tutor è una persona professionale, competente e disponibile.



FABIO RONCO



Mi chiamo Fabio Ronco, sono dottore commercialista, esperto di finanziamenti, agevolazioni e contributi alle PMI nonché Vicepre-

sidente e CFO di una Start Up di Crowdfunding in attesa di licenza Consob.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Consulenza, incontri, pazienza, consulenza, incontri e di nuovo tanta pazienza e dedizione.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

L'abnegazione e voglia di farcela!

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

La stima guadagnata come persona prima che come professionista!

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Le aziende che seguono sono tutte interessanti a prescindere dai fatturati che sviluppano e dai settori di appartenenza!

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Mettersi continuamente in discussione non è una sfida ma un'occasione per ampliare i propri orizzonti personali e professionali!

3 parole per definire il tutor?

Paziente, disponibile, accomodante.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Sentire e incontrare spesso i clienti.





FABIO RONCO

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Artigianato, Food.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Definizione dell'attuazione delle strategie di cui abbiamo discusso in fase di redazione del progetto di Microcredito, talvolta d'intesa con i commercialisti sempre poco meno disponibili a collaborare!

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Portare in coda le rate insolute per non più di un numero maggiore di 5 ma che nessuna delle quali sia consecutiva alla precedente.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Consiglierei di fare delle indagini di mercato serie e non "tentare" il microcredito solo perché non hanno alternative professionali. Essere imprenditore non è da tutti!

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

5 anni.

MARGHERITA SERRA



Mi chiamo Margherita Serra, sono un ex funzionario Direttore di agenzia. Dopo venticinque anni per motivi familiari, ho lasciato la

banca e ho creato una mia società di mediazione creditizia. L'ho tenuta per svariati anni ma poi l'ho ceduta e mi sono messa a fare il tutor per l'Ente Nazionale per il Microcredito. Avevo le possibilità per entrare perché avevo i requisiti e quindi mi sono iscritta e così dal 2018, ossia da quando sono in pensione, sono un tutor del Microcredito e questo mi fa sentire viva, è il mio mestiere!

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

In genere non cerco clientela, loro cercano me, in tanti mi conoscono, poi anche con il passaparola.

Oppure mi chiama la banca stessa, perché sono contenti di come svolgo il lavoro. Faccio i business plan, sono specializzata nel rating e nelle consulenze.

Se mi chiama il cliente di sua iniziativa faccio un'intervista al telefono, che ditta devono creare, se l'hanno già creata o devono avere ancora informazioni, e quali sono le esperienze lavorative, se è un progetto che per me è soddisfacente fisso un appuntamento. Se invece mi chiama la banca, fisso l'appuntamento con il direttore e il cliente, chiedo tutti i documenti che servono e spiego al cliente cosa è necessario perché il progetto vada avanti e che servono tutte le informazioni dettagliate, per poter svolgere l'istruttoria.

Firmiamo il modulo 1, la banca controlla che il cliente o la società non abbia pregiudizievoli, e se è d'accordo ad andare avanti invia il modulo 1 all'Ente e quest'ultimo mi dà l'incarico e così inizia la procedura.

Io poi svolgo dai documenti e dall'intervista il business plan e l'istruttoria che invio alla banca e all'Ente e la carico sul portale.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

La cosa principale per me è che il cliente o l'imprenditore abbia esperienza.

Ci sono molte variabili, ad esempio le capacità manageriali,

ALBERTO NICO



Mi chiamo Alberto Nico, sono avvocato e lavoro principalmente con le imprese fornendo non solo consulenza legale ma anche assistenza per

l'ottenimento di contributi pubblici. Ho scelto di diventare tutor dell'ENM per supportare le giovani PMI nel difficile passaggio della nascita di impresa, quando la necessità di liquidità e di supporto economico e finanziario sono fondamentali.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Il mio lavoro consiste in un'assistenza trimestrale o semestrale e nel continuo confronto con le imprese assistite al fine di individuare prontamente eventuali problemi e supportarli nella loro soluzione.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Innovazione, stabilità, e conoscenza del mercato in cui si opera.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Ho visto aziende partite da zero crescere, assumere personale, fare investimenti e avviare percorsi di internazionalizzazione e innovazione.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Sarda Rental azienda operante nel settore della fornitura di servizi di noleggio di barca con conducente, che puntando sulla valorizzazione del contesto ambientale naturale del sud della Sardegna ha registrato dati di sviluppo molto positivi.

Meritevole di stima la Fenice Di Vittorio Fenu, azienda produttrice di ghiaccio, per i risultati raggiunti nel mercato di riferimento, caratterizzato da rilevanti difficoltà in fase di ingresso.

l'esperienza, sono fattori imprescindibili, poi dal business plan io capisco se il progetto avrà successo oppure no, poi può succedere di tutto, ho avuto dei casi che anche se bloccati dal covid sono andati avanti, altri non ce l'hanno fatta.

Devo però essere sincera anche società che sono state costrette a chiudere, hanno continuato a pagare, non hanno lasciato le rate insolute. In genere il microcredito viene richiesto per il commercio o per l'artigianato, sono pochi quelli che lo richiedono per un'attività di produzione perché più costosa.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Ne ho seguite diverse che hanno avuto successo e continuano ad averne, ad esempio una società di donne che ha aperto un negozio di vendita di materassi, un franchising e dopo due anni ha aperto il secondo negozio, nonostante il lockdown. Un'altra azienda ha aperto il negozio di abbigliamento a Velletri e ha aperto 15 negozi in tutta Italia tra centro e nord.

Ci sono imprenditori forti, altri hanno mollato e stanno cercando di riparare.

Io sono soddisfatta è un mestiere che va fatto con passione, mi fa sentire bene perché aiuto gli altri, soprattutto i giovani.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Sì, e se per un italiano è difficile aprire un'attività perché deve conoscere le leggi, la burocrazia, per uno straniero le difficoltà sono triplicate, anche per fattori di discriminazione.

Ho seguito ad esempio un ragazzo rumeno con la sua ragazza, volevano aprire un negozio di prodotti tipici rumeni, non ci sono riusciti nonostante il progetto fosse bellissimo.

Le banche purtroppo a volte non si fidano

3 parole per definire il tutor?

Competente, professionale e pieno di passione, perché questo lavoro può aiutare a creare altro lavoro e nuove imprese.





Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Intercettare i bisogni reali, comprendere la conoscenza del settore e capire le reali capacità di restituzione del finanziamento.

3 parole per definire il tutor?

Ascolto, supporto, schiettezza.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

In fase di analisi e redazione del business plan dò rilievo agli aspetti di sostenibilità del progetto di impresa nonché delle ricadute sociali nel contesto di riferimento. In sede di controllo trimestrale/semestrale monitoro e registro gli impatti e l'attuazione dei predetti indicatori.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Attività di somministrazione di cibi e/o bevande, attività di b&b, attività di servizi per le imprese.

Che tipo di follow-up viene fatto con i beneficiari dopo che hanno ricevuto il microcredito?

Il beneficiario viene seguito periodicamente per eventuale supporto a problematiche di impresa, per il reperimento fondi o legate ad aspetti di innovazione, fornendo quindi

supporto nell'indirizzare il beneficiario verso le soluzioni adeguate e alla sua portata.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Occorre da un lato una migliore analisi in fase preliminare, dall'altro prevedere meccanismi obbligatori per le banche per i quali possano sospendere il rientro della rata in presenza di eventi o circostanze determinate.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Suggerirei di valutare attentamente il mercato di riferimento e il target verso cui operare.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Cinque anni.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Il microcredito può fornire un supporto per l'avvio di impresa specialmente nei comuni più piccoli in cui non vi è adeguato supporto consulenziale o per progetti di impresa non rientranti in ulteriori programmi di finanziamento.





Mi chiamo Giuseppe Puglisi, sono tutor del Microcredito dal 2018, nelle regioni Lazio e Sicilia. Ho uno studio di Commercialista a Cata-

nia, precisamente a Sant'Agata li Battiati e una sede anche a Roma. Sono laureato dal 2010 in economia e commercio e possiedo tre abilitazioni.

Essendo figlio d'arte, perché mio padre era commercialista, la motivazione che mi ha portato a diventare tutor riguarda l'idea di implementare e rinnovare la professione di commercialista per avere uno strumento di supporto alle imprese.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Il lavoro di tutor l'ho impostato in maniera innovativa e particolare perché non è solo una richiesta di microcredito come finanziamento per poter acquistare scorte o qualsiasi tipo di agevolazioni, ma è un percorso che va dall'analisi della strategia, alla progettazione dell'idea, all'implementazione della stessa. Vengono analizzati i concorrenti, i fornitori, i prezzi di vendita. Viene proposta una strategia completa di marketing e di comunicazione, una strategia fiscale attraverso anche il welfare aziendale. È fondamentale comprendere che l'accesso al microcredito non è solo uno step ma una strategia molto più ampia.

Quindi, dopo una parte di analisi, faccio compilare un modulo "allegato 1" al cliente e successivamente accompagno il cliente in banca, dove si spiega al funzionario tutto il progetto e la pianificazione fatta, e quando la banca accetta il finanziamento viene fatto il piano economico, e viene compilato e consegnato in banca "l'allegato 2", infine si aspetta l'esito da parte della banca.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

A mio avviso unicità e innovazione sono due fattori che determinano il successo. Io prediligo una strategia nella quale ci siano queste due caratteristiche. Poi ci deve essere un lavoro di squadra, anche con i fornitori stessi che devono essere partecipi del progetto, un altro fattore importante è il tessuto economico in cui opera l'impresa,

perché l'obiettivo deve essere anche quello di far crescere l'impresa in territori circoscritti, cioè ci devono essere ricadute significative per tutta la comunità locale.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

I successi più significativi sono stati sicuramente la crescita delle imprese, e l'innovazione nei processi produttivi rispetto ad altre imprese concorrenti e anche la comunicazione.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Sono state due le più interessanti. Una è un'azienda di surgelati che ha estinto prima dei tempi il finanziamento, in quanto l'idea era molto innovativa, collaborava con degli chef che hanno apportato valore ai prodotti e questo ha determinato una crescita delle vendite. L'altra un'erboristeria che ha triplicato il valore dei propri fatturati da 30.000 euro a 100.000 euro e che ha estinto in maniera molto veloce.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Sinceramente non mi è capitato, ma non penso che ci siano delle difficoltà in merito, anzi sarebbe interessante poter lavorare con beneficiari di diverse culture o differenti background.

3 parole per definire il tutor?

Preparazione e competenza, la capacità di andare oltre, e la pazienza.

La preparazione perché ci deve essere conoscenza in diversi ambiti per analizzare al meglio ogni situazione. La capacità di andare oltre perché la necessità di credito non è l'unica cosa da soddisfare ma bisogna mettere in primo piano la crescita e lo sviluppo delle imprese. Infine, la pazienza perché a volte le banche hanno difficoltà a comprendere l'innovazione del progetto che molti imprenditori vorrebbero risolvere al più presto.





FAUSTO TESTAGUZZA

MICROFINANZA



Mi chiamo Fausto Testaguzza, mi sono laureato in ingegneria civile edile nel 1980. Mentre conseguivo la laurea ero già docente all'Isti-

tuto Armellini dove mi sono diplomato in informatica. Ero un docente tecnico pratico, quindi per 20 anni ho sempre avuto rapporti con ragazzi giovanissimi. Oggi questo mio lavoro di tutor mi regala grande gioia, aiutare ragazzi giovani che hanno il desiderio di realizzarsi mi rende felice.

Come si svolge il suo lavoro di tutor?

Il mio lavoro di insegnante mi ha aiutato molto. Io dallo sguardo e dal sorriso capisco se l'interlocutore comprende ciò che dico. Nel caso del microcredito, capisco che persona ho davanti da come parla e dal pathos che ci mette nel descrivermi la sua idea imprenditoriale.

Quali sono secondo lei i fattori che determinano il successo di un progetto di microcredito?

Innanzitutto bisogna capire l'idea, articolarla e realizzare un piano finanziario per capire come dall'idea possa uscire un reddito che possa sostenere l'investimento nel tempo. La cosa più importante è avere chiaro che quello che si vuole fare ha un obiettivo, per raggiungere l'obiettivo c'è un processo.

Quali sono i successi più significativi che ha visto?

Questa domanda è molto difficile, perché per me tutti gli imprenditori che ho seguito sono come figli, non riesco a decidere quale sia stata l'idea o l'impresa migliore.

Devo però dire che, sono molto affezionato a un ragazzo che vende vino online e ha ottenuto successo riuscendo a superare la crisi del covid. Un'altra esperienza molto bella è stata quella con un uomo di 60 anni che si è messo a fare dei mobili su misura.

Una ragazza invece recentemente ha aperto una paninoteca che si chiama "mascalzone panino" e ora sia io che la direttrice della BCC di Bracciano siamo curiosi di assaggiare questo panino!

Quali sono le sfide che deve affrontare un tutor, dovendosi relazionare con persone di altre culture?

La sfida più grossa è riuscire a capire bene il cliente. Il più delle volte le persone non hanno consapevolezza delle difficoltà finanziarie e questo il 90% delle volte porta al fallimento. Questo è sintomo della mancanza nelle scuole di quella che una volta veniva chiamata economia domestica, è una materia a mio avviso estremamente importante, perché dava le basi per non cadere in trappole finanziarie.

3 parole per descrivere un tutor

Capacità di ascolto, passione e creatività

ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO

**IL TUTOR
DEVE SUPERARE
LA PROVA VALUTATIVA**

**SCOPRI QUANDO
CI SARÀ LA
PROSSIMA SESSIONE**

tutor.microcredito.gov.it



INTERVISTE



Mi chiamo Denise Cappai e il mio percorso di studi è prettamente economico: ho fatto ragioneria, poi l'università di Economia

Aziendale e poi ho proseguito con i tre anni per l'abilitazione, dando l'esame di Stato sia da commercialista che da revisore.

Dopo l'abilitazione mi sono ritrovata a lavorare con il mondo delle aziende che appunto necessitavano di una professionalità a 360°.

Mi è capitato spesso che delle aziende avessero bisogno di finanziamenti e quindi mi sono scontrata con le lunghe tempistiche delle banche, con le loro istruttorie difficili e spesso con esito negativo perché non conoscevano bene il cliente e quindi bastava un rating negativo per bruciare la loro pratica.

Quindi insieme ad altri colleghi abbiamo visto il bando e ci siamo fatti coraggio. Abbiamo seguito il corso da tutor perché il nostro obiettivo era quello di aiutare le aziende a stare in piedi.

Al superamento dell'esame siamo stati inseriti in un elenco su una piattaforma, attraverso la quale veniamo contattati direttamente dalle banche al fine di valutare le pratiche meritevoli o meno. Questo è stato un grosso aiuto per alcune aziende che, grazie al microcredito, soprattutto durante il periodo covid, sono riuscite ad avere un po' di liquidità per riprendersi e continuare a lavorare.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari?

Innanzitutto il cliente mi chiede cosa può fare, a quale bando può partecipare o cosa può fare per avere liquidità: gli propongo molto spesso i bandi a fondo perduto che però sono troppo restrittivi, troppo selettivi, hanno necessità di una rendicontazione troppo precisa, quindi vogliono qualcosa di snello, veloce ed easy e quindi io gli propongo lo strumento del microcredito. Chiedo la documentazione necessaria affinché possa io stessa dare una valutazione positiva, mi faccio raccontare il progetto e il motivo del nuovo investimento e se invece è un'azienda nuova, chiedo esattamente cosa vogliono fare e poi valuto soprattutto la motivazione.

Faccio comunque il test per capire se sono persone

motivate e serie, che non hanno precedenti, che non stanno facendo tutto per tappare magari altre problematiche derivate da indebitamento.

Devo dire che comunque non mi è mai capitato di avere situazioni ambigue, erano persone che conoscevo perché comunque io sono di Cagliari e qui ci conosciamo un po' tutti. Successivamente quindi procedo con tutta la documentazione e la invio alla banca e aspetto la decisione finale.

Quali sono i fattori che secondo lei determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

È importante che il soggetto interessato sia il primo a credere nella sua attività, è importante che l'idea sia buona e che sia stata fatta un'analisi di mercato attenta, che non sia una classica attività dove magari c'è già molta competizione.

Il mio consiglio è di partire sempre da un piccolo investimento e poi crescere, partire con molta motivazione e determinazione ma con umiltà, utilizzare bene le risorse solo per l'azienda ed essere motivati.

Sembra semplice, ma non lo è, però devo dire che le pratiche che faccio vanno a buon fine.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro, quelli di cui è più fiera?

Mi era piaciuto molto il caso di una ragazza molto giovane che lavorava come dipendente per una parafarmacia del nord della Sardegna e la titolare voleva chiudere l'attività. Lei, invece, si è armata di coraggio, mi ha chiesto se poteva rilevarla con un finanziamento, aveva i requisiti e i titoli per poterlo fare e quindi abbiamo fatto questa acquisizione di azienda e ha continuato l'attività.

Un'altra cosa importante è non improvvisarsi, magari facendo qualcosa di completamente diverso, ma puntare magari a un qualcosa dove si è già formati.

E poi un ragazzo che ha iniziato col microcredito, adesso si sta ingrandendo, sta facendo un'acquisizione di un'azienda industriale di produzione di birra.

Qual è un'azienda più interessante o che ha avuto più successo tra quelle che ha seguito?

In realtà stanno andando quasi tutte benissimo, lavorano e molte stanno finendo di pagare il prestito. Queste persone si sono dimostrate collaborative, entusiaste e dinamiche. Mi viene in mente l'attività di un ragazzo che voleva fare pubblicità digitale mobile con i camion che



girano in città, ma purtroppo non è andata a buon fine, non ha continuato, perché non si prodigava abbastanza.

Quali sono invece le sfide che deve affrontare quando si ha a che fare con culture e background differenti?

Vivendo in Sardegna, mi chiamano anche da alcuni paesi vicini e quindi lì sicuramente c'è un gap culturale abbastanza importante: cerco di utilizzare un linguaggio molto semplice e mi approccio con grande pazienza. Spiego le cose in maniera molto semplice, molto elementare, cerco di capire qual è l'attività che vogliono fare, se sono in grado di farla al di là dei loro studi, e infine spiego con calma qual è la documentazione che devono presentare.

Devo dire che ci sono riuscita, soprattutto con i paesi di Muravera, Cabras e tutto l'interland nell'entroterra. Poi, alcune attività richiedono manualità e non un grado di istruzione universitario, quindi faccio praticamente tutto: dalla PEC allo SPID e alla documentazione, così loro devono solo fare il loro mestiere. Lo faccio anche per aiutare la mia terra, la mia regione e qui entrano in gioco anche altre motivazioni personali.

Tre parole per definire il tutor?

Grande pazienza, motivazione e precisione.



MARIO TESTA



Sono Mario Testa, dottore commercialista, revisore legale dei conti e iscritto all'albo di Roma. Durante il mio percorso universitario ho

fatto alcuni stage verso le aziende private ma poi conclusi gli studi ho preferito indirizzarmi verso l'attività professionale. Dopo aver svolto la pratica da commercialista e aver superato l'esame di Stato, ho deciso di aprire insieme ai miei fratelli un'attività, e un'associazione tra professionisti che quest'anno compirà 15 anni.

Ho deciso di iscrivermi al registro obbligatorio tenuto dell'Ente Nazionale per il Microcredito, per i servizi di tutorato e monitoraggio, per offrire una consulenza in più ai miei clienti, perché chi vuole aprire un'attività spesso, non ha tutta la somma necessaria per portare avanti la spesa iniziale di investimento, e quindi, poter fare una consulenza anche su questo aspetto e una parte molto importante anche del mio lavoro come commercialista. Il finanziamento di microcredito interviene anche per tutte quelle persone che sono alle prime armi, perché non hanno esperienze pregresse e quindi può essere il finanziamento adatto da consigliare alla persona che ho di fronte.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

La mia attività di tutor è un'attività che aggiungo al mio lavoro di commercialista, ma spesso in occasione di un'attività imprenditoriale viene spesso affrontato il tema dei finanziamenti. Quando mi si presenta un cliente giovane e con una buona idea, alla domanda: "Secondo lei posso richiedere un finanziamento per questo tipo di attività?", io rispondo, "Certo, possiamo provare a chiedere un finanziamento di Microcredito imprenditoriale".

Quindi, generalmente faccio un'illustrazione su quelle che sono le caratteristiche del finanziamento, mi soffermo sul fatto che è un finanziamento che nasce per tutelare tutte quelle persone che non hanno un curriculum imprenditoriale, o non hanno un rapporto con gli istituti bancari e che non hanno una garanzia reale da prestare alla banca, ossia una garanzia reale su cui la banca può contare per la restituzione del prestito.

Quello che è importante nel finanziamento di Microcredito è la garanzia che l'Ente Nazionale per il Microcredito offre all'istituto bancario, questo infatti è più propenso a finanziare questi soggetti perché riceve una garanzia da parte del fondo di garanzia per le piccole medie imprese. In questo modo, la banca si sente più sicura del prestito ed è molto più propensa a concedere, cosa che in molti casi senza garanzie reali sarebbe stato difficile per quel soggetto accedere al finanziamento. Dopo aver illustrato le caratteristiche del finanziamento, faccio un'intervista al cliente, sulle esperienze di lavoro e di vita. Subito dopo chiedo al cliente di descrivere l'attività imprenditoriali e le motivazioni alla base del progetto, i bisogni che con questo progetto di azienda si vogliono soddisfare per il proprio target di clienti, e quali ritiene siano i punti di forza e debolezza dell'attività che si vuole avviare. Una volta ricevute le risposte, capisco quanta motivazione ci sia dietro il progetto e quanta analisi dell'idea imprenditoriale è stata fatta dal richiedente.

A quel punto, si passa alla fase successiva di stesura del business plan, nella quale chiedo che mi vengano forniti i preventivi di spesa su come si vuole spendere l'importo del finanziamento e faccio una prima stesura del business plan che poi spiego al cliente. Dopodiché tutti i documenti vengono dati alla filiale scelta e si aspetta la risposta riguardo l'esito.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Uno dei fattori che determinano il successo di un progetto imprenditoriale è sicuramente avere una buona idea iniziale, meglio se innovativa. Soprattutto, ritengo che sia importante avere una capacità creativa, cioè pensare creativamente, perché nel portare avanti un'attività imprenditoriale ci sono molte sfide da affrontare anche durante la vita dell'attività. Un altro aspetto importante è pianificare e definire gli obiettivi che si vogliono raggiungere e in questo il tutor è molto importante proprio per individuare le priorità e strutturare insieme al cliente, gli obiettivi non solo numerici che si devono raggiungere. È importante che il tutor ascolti l'idea dell'aspirante imprenditore e che lo indirizzi verso una strada condivisa individuata congiuntamente.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Ricordo un ragazzo che voleva avviare un'attività di fabbro, che sembrerebbe un'attività non molto innovativa

però in realtà oltre alla classica attività di fabbro la sua idea principale era quella di creare dei mobili o degli elementi di design in ferro. Mi è piaciuta la tenacia che aveva e il suo progetto e gli ho offerto quelle consulenze che potevano essere necessarie per ottenere il finanziamento di Microcredito imprenditoriale. L'attività di tutor e anche quella di monitoraggio, per cui negli anni successivi è necessario ricontattare il soggetto che ha richiesto il finanziamento e vedere quali sono gli andamenti dell'impresa.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Sinceramente non credo ci sia molta differenza rispetto al fatto che il richiedente sia una persona straniera o italiana, perché la normativa italiana soprattutto quella fiscale è molto complicata e complessa, per cui ci sono situazioni in cui un ragazzo italiano deve essere accompagnato allo stesso modo di un ragazzo straniero, per far comprendere tutte le fasi del business plan è necessario che all'interlocutore gli venga spiegato tutto senza distinzioni. Ricordo che c'era stata una ragazza originaria del Marocco che voleva richiedere un finanziamento di Microcredito imprenditoriale. Questa ragazza aveva fatto una scuola di moda e aveva pensato di creare degli abiti per le persone musulmane abitanti in Italia e in Europa che presentassero delle caratteristiche più innovative rispetto a vestiti standard. Vedendo i suoi disegni ho pensato che la sua potesse essere una bella idea pensando anche alla Globalizzazione che stiamo vedendo; purtroppo quel finanziamento non andò a buon fine, però mi ricordo che la ragazza aveva una forza di volontà che ha aiutato anche me a capire un nuovo mercato.

Concludo dicendo che la tenacia e la motivazione sono gli elementi che devono accomunare tutti gli imprenditori.

3 parole per definire il tutor?

Uditore perché deve sapere ascoltare l'idea imprenditoriale del cliente, mentore perché dà una linea guida al richiedente, e compagno di viaggio perché non è un rapporto che finisce nella stesura del business plan, ma è un rapporto continuativo anche negli anni successivi fino alla chiusura del finanziamento.





ALESSIO CARLINO



Mi chiamo Alessio Carlino e sono uno dei primi tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito. Già da prima mi occupavo di assistenza alle im-

prese e, quando si parla di assistenza, ci si riferisce anche all'accesso al credito, oltre che alla valutazione dell'idea d'impresa. Ho infatti scelto di diventare tutor perché tale ruolo mi ha permesso di ottimizzare la mia attività e aiutare ancora meglio la nascita e il consolidamento di nuove imprese, con alle spalle un Ente Nazionale che ben coordina tale attività.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Spesso ricevo richieste di microcredito e fin dalla prima telefonata cerco di capire la persona che ho di fronte e il suo reale interesse di avvio o di consolidamento della propria impresa. Segue un appuntamento presso lo sportello dell'ENM di Cassino o tramite zoom per gli utenti più distanti. In tale occasione si fa il punto e si compila una scheda intervista e da qui si avvia l'iter per l'ottenimento del microcredito.

Dopo l'individuazione della banca convenzionata più vicina all'impresa mi occupo della redazione del business plan e del modello 2 che essenzialmente è descrittivo dell'idea e delle altre componenti che valutano se l'idea imprenditoriale è economicamente sostenibile.

L'iter di richiesta si completa con l'invio di tutta la documentazione in banca che viene spedita attraverso una piattaforma dedicata.

Dopo l'erogazione il mio compito continua con il servizio di tutoraggio nei successivi anni che di fatto verifica l'andamento aziendale.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Fin dalla prima telefonata il più delle volte si riesce a capire se il richiedente è una persona veramente motivata o meno. È infatti molto importante la collaborazione per riuscire a ottenere il finanziamento. Per esempio sono solito chiedere i preventivi dei beni e servizi che si intendono richiedere a finanziamento e il potenziale be-

neficiario deve riuscire a farseli preparare dai fornitori in maniera corretta e rispettando determinate tempistiche.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Si rivolgono a noi svariate categorie di utenti e nel corso degli anni sono riuscito a far ottenere finanziamenti di microcredito a molte attività alcune delle quali sono riuscite a espandersi in maniera significativa. Ci sono stata aziende manifatturiere, di servizi, di produzione e così via. Negli ultimi anni ho notato una crescita maggiore per le aziende che si sono specializzate anche nella vendita on line attraverso l'e-commerce.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Spesso vengo contattato da immigrati regolari che intendono avviare nuove imprese. In tali casi la difficoltà maggiore è far comprendere loro la mole di burocrazia che c'è dietro un'azienda. In via subordinata c'è difficoltà comunicativa.

3 parole per definire il tutor?

Paziente, disponibile, instancabile.





Mi chiamo Raimondo Ildebrando Bruschi, ho 62 anni e ho lavorato nei settori dell'informatica, internet, innovazione. Lavorare in questi

ambiti mi hanno aiutato a creare un discreto bagaglio di competenze nel settore della pianificazione e gestione finanziaria. Ho anche naturalmente acquisito la capacità di fare modelli analitici o commerciali dei modelli di business, l'approccio ai mercati, analisi dei budget, aspetti normativi e fiscali, civilistico e societario. Nel mio percorso ho incontrato e supportato ogni tipologia di impresa, vista l'orizzontalità dell'operare come informatico e internet, che hanno contribuito a formarmi in qualsiasi mercato, aspetto, problematica d'impresa intesa come opportunità, debolezze, punti di forza, insidie proprie ed esterne.

Ho anche girato l'Italia per 40 sessioni di startup weekend in tre anni per ascoltare e consigliare da 10 a 15 proposte di nuove imprese ogni fine settimana.

Ad oggi, oltre a fare il tutor del microcredito, partecipo e presiedo 4 aziende... e la quinta sarà una sorpresa proprio in questa specifica attività legata al microcredito.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Premettendo che opero in ogni provincia d'Italia, per cui quasi mai in presenza fisica. Il primo step è la telefonata per definire gli ambiti e perimetro d'azione operativo, identificazione dell'istituto e agenzia a cui rivolgersi, verifica di bancabilità del contatto con invio del modulo 1. In seguito fisso l'appuntamento in agenzia, mi consulto con il referente dello sportello e procedo a stendere il business plan e la mia relazione. Quindi seguo tutto l'iter compilando insieme al richiedente tutti i documenti da produrre, a volte facendo pure la simulazione del primo incontro in banca (stile crash test, se passano con me possono affrontare qualsiasi bancario).

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con un microcredito?

Come tutor sicuramente mettersi nei panni del richiedente e della banca, perché siamo tutti persone con una visione soggettiva di ogni richiesta e attesa da soddisfare. Tecnicamente sicuramente l'80% di garanzia che il microcredito offre, gioca la sua parte, ma l'aver qualcuno come un tutor che ti supporti fa sicuramente la differenza.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Il successo è il solo sentirsi dire: "grazie" o sentirsi dire frasi del tipo: "se non ti avessi contattato non sarei mai riuscito a finanziare e ad avviare la mia impresa". Questo non ha prezzo!

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Ho seguito molte aziende proprio perché opero in tutta Italia, però non c'è nessuna impresa che sia più interessante di un'altra, tutte sono interessanti per il semplice fatto che c'è voglia di realizzare e concretizzare un'idea imprenditoriale. Per cui, tutte e nessuna...

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Riuscire a mettersi nei panni della persona che hai di fronte, cercando di capire le sue perplessità, dubbi, domande e gli aspetti che non palesa. Perché ognuno di noi è unico e diverso a prescindere da dove è nato, chi sia, dove viva, che cultura o convinzioni abbia.

Personalmente divido le persone solo in due grandi tipologie: intuitivi e riflessivi, poi cerco di comprendere e adattarmi ad ogni sfumatura che ha ognuno, con lo sforzo di percepire per soddisfare.

3 parole per definire il tutor?

Accompagnare, valutare i rischi, sopportare (tutto e tutti).





VALENTINA LUPO



Mi chiamo Valentina Lupo, sono laureata in economia e specializzata in "politiche pubbliche e sviluppo territoriale" con un'attenzione par-

ticolare all'aspetto etico.

Dal 2007 mi occupo di finanza agevolata e dal 2012 anche di politiche attive del lavoro. Nel 2018 scelgo di diventare Tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Il più delle volte seguo i beneficiari prima ancora che si rechino in banca sia per illustrare le potenzialità dello strumento microcredito, sia per verificare preventivamente la coerenza del richiedente con l'operazione microcredito. Hanno poi luogo incontri, colloqui e confronti sino all'invio telematico dell'iter e permaangono per tutta la durata dell'operazione bancaria.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Le reali competenze possedute dal beneficiario. Il richiedente che possiede esperienza sul campo e una propensione al rischio d'impresa fanno la differenza.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

I miglioramenti che si registrano dopo il 1° anno di attività in termini di: "impiego ulteriore di risorse umane" e di "profitto".

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Soc coop che nel 2020 riceve il prestito microcredito per finanziare l'acquisto di un'auto per noleggio, ma che a causa degli imprevisti e devastanti effetti della pandemia è costretta a ripensare alla sua attività acquistando 2 furgoni per trasporto merci per c/terzi.

Oggi il numero dei dipendenti è aumentato di altre 4 unità e sono stati acquistati altri due furgoni grazie al fatturato triplicato.

Nel 2023 si prevedono ulteriori impieghi di risorse umane e altre stipule di convenzioni.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Serve possedere una spiccata dose di "lungimiranza" per inquadrare le reali potenzialità del beneficiario e una propensione all'"accoglienza".

3 parole per definire il tutor?

Empatico, disponibile, professionale.



VINCENZO DE PASCALI

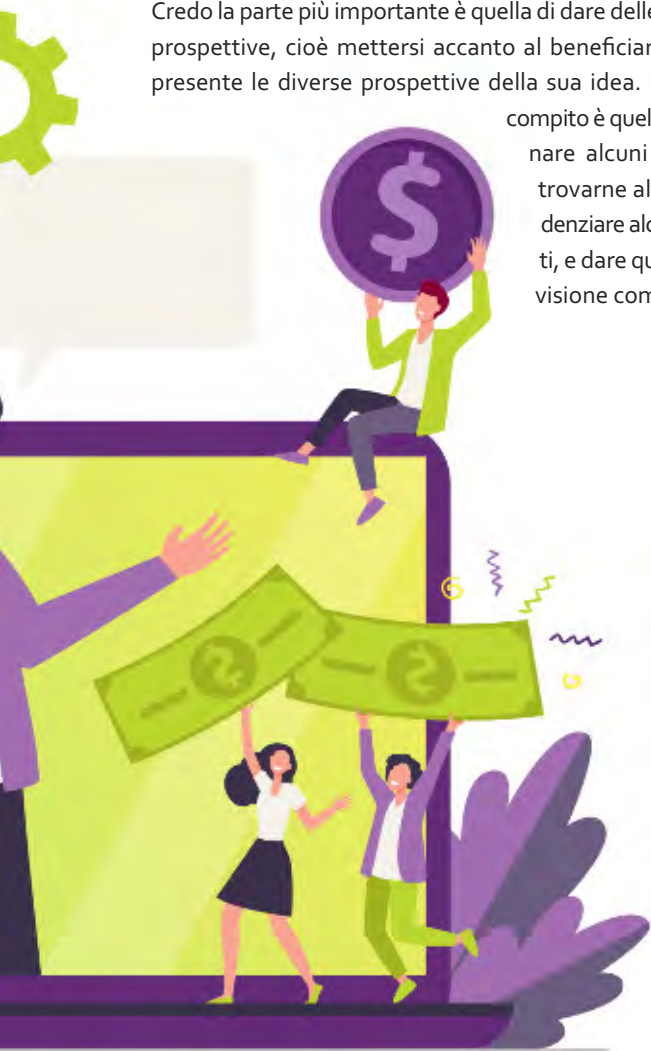


Mi chiamo Vincenzo De Pascali sono un ingegnere, sono diventato tutor ENM molti anni fa, uno dei primi. È stata una scelta data dalle

richieste di artigiani, imprenditori, che ad esempio avevano bisogno di attrezzature nuove o di piccole somme per la loro attività. È questo che mi ha convinto a iniziare questa avventura. Per questi piccoli importi che possono servire ad ampliare e migliorare la scelta lavorativa.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Credo la parte più importante è quella di dare delle diverse prospettive, cioè mettersi accanto al beneficiario, e far presente le diverse prospettive della sua idea. Il nostro compito è quello di affinare alcuni aspetti, trovarne altri o evidenziare alcune parti, e dare quindi una visione completa.



Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

L'empatia, quindi mettersi nei panni del beneficiario, ragionare con la sua testa, con il suo punto di vista, e trovare insieme la strada per il successo e accompagnarlo anche negli anni successivi nelle modifiche, a volte passano anni per alcuni progetti ne sono passati anche tre o quattro, nel tempo quindi cambiano le esigenze, e bisogna ragionare con la testa del beneficiario.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Una in particolare e forse la prima, Veronica, ricordo ancora il suo nome. Il successo per noi è vedere le persone lavorare, realizzarsi nella loro attività e nel loro successo. Nel caso di questa signora, i suoi lavori vengono venduti come souvenir per turisti e per persone locali. Questo è un successo importante.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Ce ne sono stati tanti, una tra queste proprio il caso che vi dicevo prima. Ma la soddisfazione più grande è vedere i beneficiari fare il loro lavoro, e vedere realizzato il progetto sognato e in cui credono.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Sì, in realtà non sono stati molti i beneficiari con culture diverse o diversi background, un caso che mi è capitato è legato alla sfida della fiducia, cioè loro hanno fiducia nella loro idea a volte però per diversi fattori perdono il loro "punto di luce", per queste persone che non conoscono il territorio bisogna veramente essere un punto di riferimento, affinché questi possano portare a termine la loro idea.

3 parole per definire il tutor?

L'ascolto del beneficiario, la fiducia, e l'empatia.





NUNZIO LOCORRIERE



Mi chiamo Nunzio Locorriere e sono dottore commercialista, iscritto all'ordine dei commercialisti di Bari, da diversi anni mi occupo di ac-

compagnamento alla creazione di impresa e seguo le imprese, le startup nelle varie fasi, quindi dalla consulenza, agli aspetti amministrativi e finanziari.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Il mio lavoro di tutor si svolge essenzialmente attraverso diversi colloqui con le imprese, a volte capita che li accompagni anche in banca per il primo colloquio per proporre il microcredito e poi seguono tutte le procedure previste dall'Ente che prevedono appunto una piccola intervista e poi la definizione passo dopo passo del business plan e quindi analizzando i punti di forza, i punti di debolezza e tutti gli aspetti che riguardano appunto la creazione della nuova impresa, dando anche dei consigli attraverso i servizi ausiliari per i quali noi siamo chiamati a svolgere il nostro lavoro di tutor.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

La mia esperienza mi porta a dire che il fattore di successo principale di un'attività è la professionalità che gli aspiranti imprenditori devono avere, oltre a una base di esperienza, capacità e competenza di svolgere bene il proprio lavoro e poi devono avere delle doti imprenditoriali. Ovviamente a questo si affianca la costruzione, insieme, di un buon business plan.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Il successo è vedere realizzati i sogni degli imprenditori, soprattutto quello di crearsi un lavoro in una realtà come la nostra, quella pugliese, dove non è facile e quindi vedere gli occhi che brillano dopo la realizzazione della loro idea è per me una grande gratificazione. E poi anche nelle fasi di monitoraggio, quando vado annualmente a incontrare le imprese, a vedere che sono andati avanti, sono diventato per loro quasi una persona di famiglia, di

cui si fidano, mostrano gratitudine per quel poco che faccio rispetto al grande lavoro che fanno gli imprenditori, che quotidianamente affrontano le loro sfide.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

È difficile rispondere a questa domanda, perché sono tutte storie di persone interessanti e sono la maggior parte piccole botteghe artigiane o attività commerciali. La più interessante forse è anche la prima che mi è capitata nel lontano 2017/2018 di un giovane che aveva la professionalità del barbiere ma non in maniera classica, lui era specializzato nei baffi e aveva idee innovative, infatti in poco tempo si è fatto una clientela importante.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

La sfida più grande è quella di colmare la lacuna della cultura finanziaria perché mi rendo conto che non è uguale per tutti, c'è bisogno di informare e accompagnare i beneficiari anche prima di arrivare alla definizione del business plan, accompagnare soprattutto verso la conoscenza degli strumenti finanziari. La sfida, è anche quella di fare un po' da tramite tra imprese e banche, perché a volte le banche vedono con diffidenza la richiesta di prestito da parte di persone che partono da zero.

3 parole per definire il tutor?

Il tutor secondo me è innanzitutto un orientatore. Noi facciamo attività anche di orientamento nelle varie scelte dell'imprenditore o l'aspirante tale. Inoltre, il tutor è anche un facilitatore, cioè rende le cose semplici per l'impresa e cerca in qualche modo di fare un buon lavoro, semplifica e facilita il lavoro dell'imprenditore nelle fasi di richiesta del finanziamento e anche nella risoluzione del business plan che, se fatto bene, è un servizio molto utile per il prosieguo della vita dell'azienda. E infine, un'altra parola per descrivere il tutor è che deve essere responsabile, il senso di responsabilità deve animare tutto quello che compie.



MARIA CLAUDIA COSTANTINI



Sono Maria Claudia Costantini, ho 59 anni e ho iniziato a fare il tutor relativamente tardi. Ho un background un po' sui generis per-

ché sono laureata in lettere, ho lavorato fin dall'inizio nel mondo non profit e sono arrivata a conoscere il microcredito solo nel 2004 quando sono entrata a lavorare nella Fondazione Risorsa Donna, un ente non profit di Roma. Ho quindi effettivamente svolto questo ruolo da dopo il 2014 e poi quando l'Ente ha iniziato ad avviare la sperimentazione con le varie banche, io sono diventata tutor per la Fondazione Risorsa Donna, successivamente nel 2019/2020 la Fondazione è uscita da questo programma di microcredito e nel 2021, come libera professionista, sono diventata tutor.

Nel fare il tutor mi è rimasta questa impostazione da non profit, quindi un'attenzione particolare ai soggetti un po' più deboli, giovani e donne.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue?

Dipende dalle persone che vengono da me: ora il primo contatto avviene con il passaparola, quindi attraverso la collaborazione con commercialisti, oppure vecchi clienti che hanno segnalato il lavoro.

Un primo step è quello di far raccontare la loro idea, poi io racconto effettivamente che cos'è il microcredito perché tuttora c'è qualche difficoltà di comprensione.

Li aiuto a costruire la loro idea di impresa, quindi produciamo un documento definitivo e solo dopo aver fatto questo lavoro si va in banca.

Nel fare questo lavoro cerco di dar loro degli elementi che riguardano anche la gestione d'impresa in modo tale che loro sanno cosa stiamo andando a fare, qual è il loro lavoro e quali sono i rischi.

Cerchiamo poi di fare un'analisi dei rischi che si potrebbero presentare: così facendo, a volte, ci si accorge anche che il progetto non è sostenibile, oppure ha necessità di essere sviluppato maggiormente.

In seguito aiuto a raccogliere tutta la documentazione da portare in banca, che rappresenta un po' un momento dolente.

Quali sono secondo Lei i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Sicuramente le competenze tecniche, poi la capacità da parte degli imprenditori di capire se la propria idea è accettata nel mercato.

Il successo è fatto da tanti pezzetti: io ho avuto casi di idee molto interessanti che però non hanno retto, magari anche dal punto di vista psicologico: bisogna saper chiedere aiuto al momento giusto, senza vergognarsi, senza aspettare troppo perché poi potrebbe essere troppo tardi.

Altro fattore di successo secondo me è la capacità di crearsi una rete, di formarsi, non si deve rimanere ancorati all'idea di saper essere bravi a fare tutto.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro da tutor?

Ho visto vari insuccessi e tanti problemi, però ho quattro aziende che per me sono state quelle più di successo, tre a Roma e una in Campania.

Quella in Campania è una profumeria biologica di una ragazza che l'ha creata in provincia di Napoli, in un paese minuscolo e, nonostante tutte le difficoltà, è riuscita e continua a tenere in piedi una bella attività.

Poi invece le tre aziende che sono a Roma sono tre tipologie differenti: una è gestita da una signora dell'Ecuador che aveva iniziato con un'azienda di e-commerce digitale e poi è riuscita ad aprire anche il negozio su strada ed è riuscita, con le sue forze, a fare questo salto di qualità.

La seconda invece è una società di droni, nata come una ditta individuale di una persona che aveva poche competenze, ma una grande passione (era un parrucchiere): adesso sono diventati una società a responsabilità limitata in forma semplificata, fanno gare, hanno una rete di rapporti molto forte e sono diventati anche una società riconosciuta dall'Enac per la formazione.

È proprio una classica azienda in cui il microcredito è servito come inizio e poi sono esplosi, piano piano, con una crescita lenta.

Poi c'è il caso di un istituto di odontotecnici che avevano in mente di utilizzare le tecnologie digitali e, nonostante le difficoltà del sistema regionale sanitario, quindi la capacità di dover accreditarsi, comunque sono riusciti ad andare avanti e adesso sono diventati un'azienda che lavora tranquillamente.

Mentre a Roma ho seguito un forno al centro, nato come solo forno per il pane, adesso è diventato una bar pasticceria



MARIA CLAUDIA COSTANTINI

forno, anche abbastanza famoso: c'è stato un exploit in un anno, un anno e mezzo.

Quali sono le sfide che deve affrontare quando ci si relaziona con background differenti?

La prima difficoltà è quando si ha a che fare con persone con una scarsa scolarizzazione e quindi la sfida più grossa è riuscire a passare contenuti attraverso un linguaggio semplice, ma comprensibile, non semplificando troppo, però facendo arrivare tutto quello che vuol dire avviare un'attività di impresa.

Altra sfida, al contrario, è quando si hanno davanti persone che pensano di essere molto competenti e pensano di sapere essere degli imprenditori nati e fargli quindi capire che invece qualche cosa non la sanno ed è quindi necessario ascoltare e continuare ad apprendere.

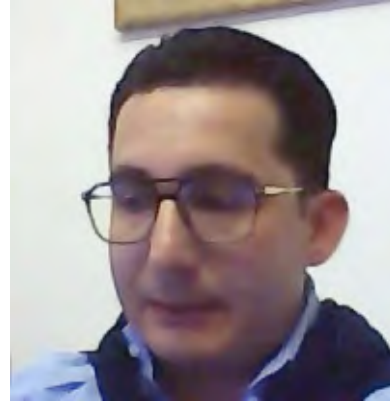
L'altra sfida è far capire a tutti che ci sono delle regole che non sempre vengono accettate, che bisogna pagare le tasse e puoi anche non pagarle, ma poi non pensare di accedere al microcredito.

Tre parole che definiscono il tutor?

Ascolto, responsabilità e onestà.



FRANCESCO MICUCCI



Sono Francesco Micucci sono iscritto all'albo dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Bari e mi occupo prevalentemente di con-

sulenza aziendale e fiscale e finanza agevolata per le piccole medie imprese.

Il motivo per cui ho deciso di diventare tutor dell'Ente Nazionale per il Microcredito, deriva principalmente dalla necessità di aiutare tutti quei clienti che volevano sviluppare un business aziendale, una nuova iniziativa d'impresa, ma avevano notevole difficoltà con gli ordinari canali bancari.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Preliminarmente possiamo dire che il nostro lavoro si suddivide in quattro fasi. Nella prima fase quella istruttoria, il cliente si reca presso l'istituto bancario per far supportare la sua attività aziendale. L'istituto effettua prima di tutto una verifica preliminare su quelli che sono i requisiti previsti dalla norma per accedere al microcredito e successivamente inoltra all'Ente Nazionale del Microcredito, una richiesta di servizi ausiliari. La fase uno termina con la designazione del tutor.

Nella fase due inizia il ruolo importante per noi tutor, la cosiddetta fase di tutoraggio in cui il tutor designato definisce un primo appuntamento con il cliente in cui si passano in rassegna su quelle che sono le esperienze professionali del potenziale beneficiario e qual è l'idea di business da attuare, negli incontri successivi si supporta il cliente ovviamente è importante il ruolo del cliente in questa fase, per la predisposizione di una scheda intervista e del business plan che saranno poi i documenti che il tutor inoltrerà all'istituto bancario per il tramite dell'Ente Nazionale per il Microcredito su una piattaforma dedicata per far valutare all'istituto bancario la meritevolezza del progetto da finanziare.

Nella terza fase abbiamo la fase di delibera, in cui l'istituto bancario decide di finanziare quel progetto in quanto lo ritiene meritevole oppure di valutarlo non positivamente. Nella fase quattro, quindi la fase del monitoraggio, quando il progetto viene finanziato dall'istituto bancario, il tutor

durante tutto il periodo di ammortamento del finanziamento almeno una volta l'anno contatta il beneficiario per verificare qual è lo stato di attuazione del suo progetto di finanziamento, se le previsioni previste all'interno del business plan sono state rispettate oppure se ci sono stati dei scostamenti e quali possono essere le azioni correttive da porre in essere per attuare nella maniera migliore il progetto di finanziamento .

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Io credo che i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il Microcredito possono essere riassunti nella determinazione e perseveranza che il beneficiario deve avere nell'attuazione del suo progetto di investimento e nella funzione di supporto che invece il tutor deve dare al beneficiario durante sia la fase di tutoraggio che durante la fase quattro di monitoraggio.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Credo che il successo più significativo quanto viene finanziato un progetto con il Microcredito e il senso di soddisfazione e gioia che riusciamo a dare ai beneficiari nell'ottenere un finanziamento.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

L'azienda che ho seguito come tutor in realtà è anche quella che ha avuto anche maggiore successo, un giovane stilista della provincia di Bari, con la passione per la moda, ha creato un brand di abbinamento "Mutuan" un marchio che si rivolge particolarmente a un target prevalentemente giovanile tra il 25 e 35 anni. Questo marchio è stato lanciato nel 2018 grazie allo strumento del Microcredito e attraverso uno sviluppo importante del canale e-commerce e grazie alla creatività del suo fondatore, che annovera anche testimonial di importanza nazionale e internazionale è riuscito ad affermarsi con buoni margini di profitto.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

In questo caso credo che, la sfida che si affronta quando si lavora con beneficiari che hanno delle esperienze professionali e un background diverso rispetto al nostro, sia quella di creare una certa capacità nell'ascoltare la singola

esperienza per riuscire a comprendere nella miglior maniera possibile quali sono le radici da cui sorge l'idea di business.

3 parole per definire il tutor?

Se dovessi definire con tre parole il ruolo del tutor direi : "empatia" cioè la capacità che il tutor deve avere di comprendere le motivazioni che sono alla base delle idee aziendali da parte del beneficiario, "equilibrio" che ogni tutor dovrebbe avere per valutare la singola iniziativa d'impresa in maniera abbastanza equilibrata perché non tutte le idee possono essere finanziate. E poi, la terza parola importante, che ho più volte enunciato è quella di "supporto", che il tutor deve dare sia nella fase iniziale ma molto spesso è anche importante nella parte finale cioè durante la fase di monitoraggio, perché durante il percorso di finanziamento che dura solitamente 5 anni, il beneficiario potrebbe incontrare delle difficoltà. Quindi è importante anche la figura di supporto che dobbiamo avere anche nella fase di monitoraggio andando a consigliare, delle azioni correttive che potrebbero mettere a riparo da default il cliente beneficiario.

The graphic features a dark blue background. At the top center is the logo of the Ente Nazionale per il Microcredito, which consists of a white circle with a smaller white circle inside, and a small orange dot at the bottom. Below the logo, the text "ENTE NAZIONALE PER IL MICROCREDITO" is written in white, uppercase letters. In the center, the text "VISITA IL SITO ENM PER SCOPRIRE DI COSA SI OCCUPANO I TUTOR" is written in white, uppercase letters. At the bottom, the website address "tutor.microcredito.gov.it" is written in white, lowercase letters, with a stylized orange and white swoosh underneath.



PAOLO LAI



Mi chiamo Paolo Lai, mi occupo di consulenza di imprese, in particolare di finanza agevolata, per circa 10 anni ho ricoperto il ruolo di direttore

crediti all'interno di un consorzio di garanzia fidi e dal 2018 sono tutor dell'ENM.

Recentemente, insieme ad altri due soci, abbiamo costituito una società, dove ci occupiamo principalmente di microcredito.

Sono diventato tutor di microcredito perché è un lavoro che mi appassiona, mi piace lavorare con le imprese, condividere con loro i loro progetti, aiutarli a sviluppare la loro iniziativa. Quindi è fondamentalmente la passione che mi ha spinto a diventare tutor di microcredito.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue per aiutare i beneficiari a ottenere il microcredito?

Gli step sono di due tipi: il primo consiste nella realizzazione del business plan e quindi dove si va a determinare la fattibilità economico-finanziaria dell'impresa.

Il secondo riguarda il tutoraggio, probabilmente più importante rispetto al primo, perché lì il tutor effettua la propria consulenza per 5 anni, se consideriamo che le startup hanno un tasso di mortalità molto elevata soprattutto nei primi anni di attività ecco che la consulenza da parte del tutor diventa indispensabile proprio per ridurre questo tasso di mortalità.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto?

Sicuramente ci deve essere coerenza tra formazione del titolare, esperienza lavorativa e progetto di impresa.

Lo studio di fattibilità economico-finanziaria, importantissimo, che va fatto molto bene per determinare la fattibilità dell'iniziativa.

La determinazione dell'imprenditore nel perseguire il suo obiettivo.

La cultura di impresa, cioè saper fare l'imprenditore, sicuramente conoscere il suo lavoro, Infine l'importanza del tutor che deve supplire alle carenze dell'imprenditore.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro da tutor?

Se entriamo nel dettaglio ci sono tantissime situazioni che si vengono a creare, ci sono imprese che vanno bene da subito perché raggiungono immediatamente i loro obiettivi, perché da un lato gli imprenditori conoscono bene il loro lavoro, poi ci sono situazioni che presentano delle difficoltà, in fase iniziale o successivamente.

I casi però che danno più soddisfazione sono quelli dove il connubio tra lavoro del tutor e determinazione degli imprenditori consentono di superare le difficoltà che si incontrano e quindi raggiungere i suoi obiettivi.

C'è un'azienda più interessante che ha seguito oppure un'azienda che ha avuto più successo rispetto ad altre?

Penso al caso di un giovane imprenditore che ha acquisito un brevetto per la guida dei droni: questo settore, oltre all'applicazione più semplice delle riprese fotografiche, ha tantissime applicazioni in diversi settori dell'economia: nell'agricoltura, nell'edilizia, nell'archeologia e il fatto che avesse così tante applicazioni lo ha reso molto interessante.

Segnalo anche un imprenditore nel settore della floricoltura, il quale fin da subito aveva raggiunto gli obiettivi che avevamo individuato nel business plan, e già al secondo o al terzo anno li aveva ampiamente superati. È stato un caso evidente di successo imprenditoriale.

Questi due casi evidenziano due aspetti di cui parlavo prima: la conoscenza del mestiere e la conoscenza della cultura d'impresa.

Quali sono le sfide che deve affrontare quando lavora con persone che appartengono a culture e background molto differenti?

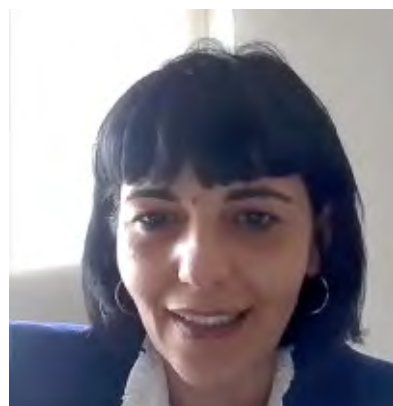
Sapersi adattare ai singoli casi e quindi avere una grandissima empatia, riuscendo a comunicare con tutti i soggetti.

Contribuire alla diffusione della cultura d'impresa e quindi sostituirsi ai limiti e alle carenze che alcuni imprenditori hanno.

Tre parole per definire il tutor?

Il tutor deve essere empatico, competente e versatile.





Mi chiamo Marina Giangiuliani, sono un consulente aziendale e sono un europrogettista, quindi la mia attività prevalente è quella relativa

ai bandi pubblici e alla finanza agevolata. L'obiettivo di noi tutor è promuovere il ricorso al microcredito per tutti quei giovani che partecipano a bandi pubblici con successo però poi non riescono ad avere le linee di credito necessarie per sviluppare l'attività per tutto quello che riguarda la parte della gestione dell'impresa, in quanto un bando pubblico finanzia l'investimento però poi restano comunque da pagare affitto, utenze e il microcredito potrebbe essere uno strumento utile proprio a questo tipo di progetti e di progettualità.

Quali sono gli step per aiutare il beneficiario a ottenere il microcredito?

La prima cosa che noi facciamo è ascoltare perché nella maggior parte dei casi ci sono persone, soprattutto i giovani, che non hanno le idee chiarissime, cioè sanno che cosa vogliono fare però è un sogno, quindi la prima cosa che noi chiediamo è quella di sviluppare l'idea scrivendo una sorta di "lista della spesa", con quello che si vuole fare e quanto costa farlo.

Solo in seguito si può parlare del progetto che si vuole realizzare: fatta questa prima parte in cui i giovani impiegano più o meno un mese, poi tornano con il loro progetto e da lì noi riusciamo a seguirli per tutta la parte accessoria, cioè tutto quello che bisogna fare per poi sviluppare un progetto che può essere presentato, che abbia una linea e che riesca a portare alla realizzazione del progetto: ascoltiamo tanto sia tutta la parte economica e finanziaria, sia la persona e il progetto che vuole sviluppare.

Diamo delle indicazioni cercando di capire il più possibile se l'idea può prendere forma e se si è in grado poi di gestire l'impresa: essere un cuoco bravissimo non vuol dire saper gestire un'impresa, sono due cose molto differenti.

Secondo Lei quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziato con il microcredito?

Forza di volontà e determinazione sono essenziali: quando si parte tutti sono determinati poi entra in gioco la forza di volontà per fare fronte a tutto quello che comporta l'impresa.

L'aspetto più importante in assoluto è la capacità di essere in grado di sacrificarsi anche quando è necessario, avere la prontezza sempre di fare fronte alle variazioni e agli scostamenti che sono essenziali e ci sono sempre.

Invece quali sono le sfide che bisogna affrontare quando si entra in relazione con persone che hanno background molto diversi dal proprio?

La sfida più grande è l'integrazione: noi cerchiamo di farlo il più possibile perché vengono persone di ogni nazionalità, donne, uomini, grandi e giovani. Quando vengono degli stranieri da noi, cerchiamo di creare un'integrazione con il territorio: se non parlano la lingua cerchiamo di spiegare loro che è essenziale integrarsi sul territorio, anche nei rapporti con altre imprese e con i cittadini, i quali rappresentano i destinatari dell'attività produttiva che andranno a realizzare con l'accesso al microcredito. Tutto ciò non è sempre semplice e nemmeno banale.

Tre parole che definiscono il tutor?

Professionalità, empatia e successo: sono queste le tre parole che mi vengono in mente e che rappresentano poi in realtà il concetto per cui noi tutor dobbiamo essere professionali, avere le capacità e le competenze per aiutare i ragazzi a sviluppare le imprese e se siamo empatici riusciamo anche a capire con chi abbiamo a che fare ed è più semplice gestire tutto il progetto affinché possa avere successo.





CARLO FIORI



Mi chiamo Carlo Fiori e sono un volontario dell'Organizzazione di Volontariato Unigens, attiva in diversi ambiti, principalmente con

attività di Educazione Finanziaria (a diversi livelli) e di accompagnamento/tutoraggio con la giovane o nuova imprenditoria.

Fino al 2020 sono stato dipendente di Unicredit, dove ho trascorso quasi 40 anni di attività lavorativa, di cui gli ultimi 20 nel comparto dell'audit, con particolare riguardo al settore del credito alle imprese sia retail che corporate.

Sono stato quindi entusiasta quando, all'interno di Unigens, mi è stato proposto di svolgere l'attività di tutor nei confronti delle nuove realtà imprenditoriali, un'attività che mi permette di porre le mie conoscenze professionali al servizio della collettività e di mantenere un contatto con la vita reale della società.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Nell'ambito degli accordi che Unigens ha con ENM, sono chiamato ad accompagnare le richieste di Microcredito Imprenditoriale sui Progetti "Roma Capitale" e "Microcredito di Libertà".

I passaggi sono abbastanza simili; riceviamo da ENM l'incarico con i dati personali del richiedente che poi contattiamo per un primo colloquio di reciproca conoscenza.

Quindi, sulla base del livello di preparazione del progetto, concordiamo gli step successivi che, nella sostanza, sono rappresentati da:

- raccolta di informazioni personali sui richiedenti e sull'idea imprenditoriale che intende realizzare;
- perfezionamento, qualora necessari, di tale idea con l'indicazione dei passaggi operativi da assolvere per poter arrivare a un progetto concretamente realizzabile;
- stesura di un business plan con cui poter valutare la sostenibilità economica del progetto, sia dal punto di vista della generazione di reddito per gli imprenditori, sia per quello del rimborso del finanziamento

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Attenzione agli aspetti concreti del progetto. È importante entrare in sintonia con il richiedente, acquisire la sua fiducia e fargli capire che il nostro è un intervento che punta ad aiutarlo a superare eventuali criticità e a farlo riflettere sull'effettiva sostenibilità dell'iniziativa, senza sostituirsi ai professionisti che dovranno eventualmente affiancarlo (commercialista, legale, ecc.).

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

La crescita della loro consapevolezza personale e delle loro capacità critiche, nel giusto mix che possa permettergli di arrivare a una autovalutazione sulla sostenibilità del progetto, prendendo coscienza dei rischi ma anche delle opportunità e delle possibilità di crescita.

Questi fattori, in alcuni casi, hanno portato anche all'abbandono del progetto così come presentato, magari per riproporlo una volta implementato negli aspetti originariamente carenti.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Come accennato in precedenza, ritengo determinante entrare in sintonia con il richiedente, facendogli comunque sviluppare la capacità di comprendere quali sono i rischi e le opportunità a cui il suo progetto va incontro, analizzando il più possibile la realtà operativa che ci circonda.

3 parole per definire il tutor?

Professionale, concreto ed empatico.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

La mia attività è iniziata da meno di un anno e ancora non abbiamo affrontato questi aspetti.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Per la mia esperienza sono i più disparati, dai servizi alla persona e di supporto alla casa, alla ristorazione (in senso lato), al turismo.

MARINA BENEDETTI



Mi chiamo Marina Benedetti ho svolto tutta la mia attività lavorativa in Banca iniziando nell'83 nell'allora Banco di Santo Spirito divenuto

poi Banca di Roma e infine confluito nel gruppo Unicredit. Sono diventata tutor nell'Associazione di volontariato Unigens, composta da dipendenti Unicredit in esodo o in pensione e dove ho potuto frequentare un corso per ottenere l'abilitazione di tutor. Tutor dell'ENM sono diventata grazie a una convenzione stipulata tra Unigens e ENM.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Contatto con il richiedente presso l'ufficio messo a disposizione dal Comune di Roma dove il richiedente espone la sua idea. Si cerca di individuare subito la possibile redditività e costi da sostenere attraverso una bozza di Business Plan e qualora l'idea sia sostenibile si va avanti con la pratica.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Chiari obiettivi da raggiungere e determinazione.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Finora ho visto finanziati soltanto due progetti ed è ancora presto per capire la significatività.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

È stata quella di due giovani appena laureati che hanno aperto una società in cui forniscono servizi informatici a enti pubblici e società in prevalenza calcistiche a tutto tondo dalla contabilità al volantaggio. Spero abbia il successo che merita avendo aperto nel corso del 2023.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Pazienza, chiarezza e semplicità nell'esposizione delle ri-

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Riprendendo un po' quanto detto in precedenza, sviluppare nel concreto l'idea imprenditoriale da cui si parte. Quindi mettersi a tavolino e dettagliare tutte le cose (anche le più banali) che sono necessarie per avviare l'iniziativa e cercare di valutare se il finanziamento con un microcredito sia la giusta soluzione.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

Le richieste sin qui lavorate, riguardano tutte la durata massima di 84 mesi, con o senza preammortamento.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Il microcredito può essere una concreta opportunità di sviluppo nella vita delle persone che fanno parte di una comunità.

Infatti alcune di queste, pur avendo capacità e valide idee imprenditoriali, non dispongono delle risorse necessarie a metterle in pratica. La garanzia a supporto e le condizioni mitigate agevolano l'accesso al credito e danno la possibilità ai progetti validi di svilupparsi, creando valore aggiunto sia per gli operatori che li portano avanti che per la comunità di cui fanno parte.





MARINA BENEDETTI

chieste e nel risolvere i problemi, spesso hanno belle idee ma scarsa attitudine commerciale e organizzativa.

3 parole per definire il tutor?

Disponibilità, conoscenza, organizzazione.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Finora ho assistito richiedenti con progetti commerciali di primaria importanza, ci si basa sulla conoscenza del luogo e dagli andamenti del mercato.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

A Roma in questo momento molti b&b e case vacanze, ristorazione, barbieri, parrucchiere e centri estetici.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Attenta verifica della qualità del progetto e controlli sul richiedente.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Avere le idee chiare e valutare bene i rischi soprattutto verificare, in caso di necessità di una sede, la disponibilità immobiliare e i relativi costi, diversi progetti validi si sono fermati di fronte alla ricerca di una location.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Il microcredito permette di realizzare sogni impossibili solo da ipotizzare con il credito ordinario.

PASQUALE VINELLA



Sono Pasquale Vinella attualmente pensionato dopo aver lavorato per 42 anni al Credito Italiano, che oggi è Unicredit. Sono sempre

stato convinto che la banca non è solo sinonimo di profitto ma svolge anche e soprattutto una importantissima funzione sociale, e ho sempre cercato di ispirare il mio rapporto con la clientela a questa visione. Visto che mi sento ancora in grado di svolgere un compito a favore della comunità, l'adesione al Progetto Roma Capitale è stata del tutto naturale, per mettere a disposizione la mia esperienza ai richiedenti del Microcredito, che di certo non sono tra i più navigati nel campo finanziario.

Come si svolge il suo lavoro di tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Innanzitutto, è utile e mi piace conoscere meglio la persona che richiede la mia assistenza, per capire la sua spinta motivazionale. Passo quindi a sondare il suo bagaglio di nozioni, relativamente all'attività economica che intende svolgere e in campo finanziario, per apprezzare pienamente la sua idea imprenditoriale che spesso è solo un abbozzo. Ascoltando e riflettendo assieme sul progetto iniziale, facendo domande su aspetti a cui non aveva pensato, si facilita la comprensione degli elementi di giudizio necessari alla valutazione del credito, e come ottimizzarli per sostenere la richiesta.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Penso che sia necessario definire il termine successo: un primo successo è l'accoglimento della proposta da parte dell'Ente finanziatore, poi quello dell'attività vera e propria. Premesso che la mia esperienza come tutor è ancora troppo breve e finora non ho visto ancora nessun progetto arrivare fino in fondo, posso però dire che i progetti caratterizzati da idee innovative di prodotto o di servizio sono avvantaggiate rispetto a quelli relativi a settori economici maturi, che hanno bisogno, per essere convincenti, di una circostanziata analisi di mercato, almeno a grandi linee. Quello che poi succede dopo con l'avvio dell'attività è determinato quasi esclusivamente dall'impegno e dalle



capacità del nuovo imprenditore, che sono fattori non quantificabili a priori.

Quali sono i successi più significativi che ha visto nel suo lavoro con i beneficiari del microcredito?

Ho già premesso che svolgo questa attività di tutoraggio da breve tempo e quindi non ho ancora maturato significative esperienze. Ciò anche perché ho verificato un alto tasso di rinunce, dopo i primi colloqui, dovuti essenzialmente alla presa di coscienza, da parte di molti richiedenti, della mole di adempimenti burocratici e amministrativi necessari all'avvio e al mantenimento di un'attività imprenditoriale, diversi da quelli di natura finanziaria e sui quali noi tutor non siamo in grado di fornire assistenza. Tra quelli che hanno comunque perseverato e ritengo avranno successo ne vorrei citare uno portato avanti da giovani laureati e con idee innovative nel campo delle energie rinnovabili per le famiglie, e un altro presentato da un artigiano già da qualche anno attivo nell'ebanisteria che vuole ampliare la sua capacità produttiva con nuovi macchinari specialistici.

Qual è l'azienda più interessante che ha seguito come tutor? E quale ha avuto più successo?

Ce n'è una, ma preferisco non citarla, giusto per scaramanzia perché non è stata ancora esaminata dal finanziatore.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

Non credo ci siano particolari sfide derivanti dal livello o tipo di istruzione del richiedente, o comunque la sfida che accomuna tutti a prescindere da cultura e background è riuscire a mettersi in ascolto per potersi poi far ascoltare con fiducia.

3 parole per definire il tutor?

Amico, perché il vero amico non ti nasconde i difetti, e così ti permette di superarli;
Esperto, per dare una consulenza efficace;
Disinteressato, e quindi affidabile.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

In ogni azienda grande o piccola il test immediato del successo è il risultato economico: quando è positivo l'obiettivo sociale è già raggiunto, avendo assicurato una

fonte di reddito al richiedente e, possibilmente, alle maestranze che avrà associato alla sua azienda.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Certamente sono quelli connessi a necessità e bisogni delle famiglie di tutti i giorni, benché maturi e soggetti a forte concorrenza.

Come affrontare il tasso di insolvenza o i ritardi nei pagamenti da parte dei beneficiari di microcredito?

Insolvenza e ritardi sono segnali di qualcosa che va agjustato nell'attività aziendale, quindi è necessario effettuare preventivamente un'approfondita rivalutazione di quanto fatto fino all'insorgere dello squilibrio finanziario. A seconda del risultato si può stabilire quale intervento finanziario effettuare, per esempio con un riscadenamento del piano di rimborso.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Innanzitutto non innamorarsi troppo della propria idea ma criticarla da ogni punto di vista, prima di procedere. E poi informarsi adeguatamente sulle incombenze burocratiche e amministrative necessarie all'impianto di una nuova attività.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Finanziare un soggetto consapevole di non essere meritevole secondo le ordinarie regole creditizie provoca il più delle volte la sua auto-responsabilizzazione e conseguente miglioramento dei comportamenti sociali. Lo sviluppo economico, dell'individuo e quindi dell'intera comunità, segue naturalmente.





PAOLO FENINI



Mi chiamo Paolo Fenini, sono un volontario di Unigens, associazione partner dell'ENM.

Come si svolge il suo lavoro di

tutor, quali sono gli step che segue e in che modo aiuta i beneficiari a capire il processo di richiesta di microcredito?

Esamino le richieste che pervengono sulla piattaforma Sportello Digitale dell'ENM.

Quali sono i fattori che determinano il successo di un progetto finanziario con il microcredito?

Una corretta valutazione del piano di business che mostri l'adeguatezza dei mezzi (personali, professionali ed economico/finanziari) rispetto alle intenzioni.

Quali sono le sfide, invece, da affrontare quando si lavora con beneficiari di diverse culture e differenti background?

La sfida principale è la capacità di ascolto, senza pregiudizi culturali e/o sociali, al fine di stabilire reciproca fiducia.

3 parole per definire il tutor?

Un supporto personale al cambiamento.

C'è un modo (e Lei lo applica) per monitorare e valutare l'impatto sociale ed economico dei prestiti concessi?

Non esiste un modo "unico" per valutare l'impatto sociale ed economico. È necessario contestualizzare caso per caso, ma soprattutto attivare un circuito di feedback costante dal beneficiario del finanziamento. Ma nel caso del supporto offerto per lo Sportello Digitale, non è previsto alcun monitoraggio.

Quali sono i principali settori merceologici per gli investimenti di microcredito?

Alimentari, prodotti per la persona, servizi alla persona, artigianato.

Da tutor esperto, quali suggerimenti o consigli ha per coloro che stanno considerando l'opportunità di richiedere un microcredito?

Richiedere un supporto per la valutazione del progetto a terze parti disinteressate, non basarsi solo su consigli di amici o parenti.

Per la sua esperienza, qual è la durata media di un microcredito?

48 mesi.

A suo avviso come il microcredito può contribuire a migliorare la vita delle persone e lo sviluppo economico delle comunità?

Favorendo la realizzazione dei progetti personali.

