

## COOPERFIN

# Contro l'usura una rete per la finanza etica

**PROCEDE A PIENO REGIME** la marcia di Cooperfin Spa verso la quotazione in Borsa. La Società presieduta da Marco Limoncelli, intanto, consolida il ruolo di primo piano nel settore finanziario, svolgendo un ruolo insostituibile nel prestito su pegno a sostegno di famiglie e professionisti colpiti dalla crisi. Un impegno etico, che si traduce anche nella prossima apertura di una nuova filiale a Melito di Napoli, in piena Terra dei fuochi, e con l'investimento in un bene sottratto alla camorra.



Marco Limoncelli

Presidente, a che punto è l'operazione per portare Cooperfin a Piazza Affari?

Si è appena conclusa la fase di manifestazione di interesse con lo scambio di intenti con due grossi Consorzi fidi, Confcredito, importante realtà che opera dal 1979 e oggi conta oltre 4 mila soci, e la Co.Le.Fin. Fidi, società cooperativa per azioni presieduta da Giovanni Uccella, con la quale abbiamo condiviso una partnership per incentivare il processo di crescita delle aziende, ed in particolare per favorire il loro accesso al credito. Intanto, a consolidamento di questo percorso, continua incessantemente la nostra attività di erogazione nell'ambito del microcredito: con oltre 13 mila contratti erogati senza alcun problema, siamo tra i principali player del settore. Questo ci porta ad essere tra le principali società finanziarie operanti a livello nazionale.

Come sviluppate l'interesse degli operatori verso i servizi di Cooperfin?

Sta per partire la nuova edi-

zione del nostro road show, che come al solito ci permetterà di incontrare partner istituzionali e nuovi agenti e mediatori, anche in virtù dell'adeguamento normativo alla 141/2010, il decreto legislativo che regola il nostro settore. Gireremo l'Italia in cinque tappe, partendo dalla Calabria per poi scendere in Sicilia, c'è una tappa al Nord, poi a Roma e, infine, quella conclusiva a Napoli. Incontreremo più di 36 mila persone, tra professionisti e imprenditori, per preparare il terreno all'annuncio ufficiale della quotazione in Borsa.

Qual è l'apporto di Cooperfin per aiutare le aziende a superare la crisi?

Direi che è un impegno determinante: in un periodo di crisi profonda come quello che stiamo attraversando, aumenta il ricorso al prestito su pegno. Rispetto ai dati dell'anno scorso registriamo un incremento delle domande pari al 35 per cento, al di fuori di ogni previsione. Le fasce sociali e professionali

che ricorrono al prestito, infatti, si stanno allargando.

La vostra presenza ha anche un forte senso etico: il prestito su pegno riesce ancora a sottrarre molte famiglie alla morsa dell'usura?

Il ricorso a questa forma di prestito, per le sue modalità, aiuta molte famiglie dando una liquidità immediata. Su questo versante, anche da parte dell'Osservatorio antiracket e antiusura c'è un'attenzione massima: si è alzato il livello di guardia. Se non ci fosse questa velocità di accesso al credito, molte famiglie che hanno esigenze immediate e contingenti, resterebbero escluse dalla possibilità di liquidità entro le 24 ore. Stiamo riuscendo a dare ampio respiro anche a liberi professionisti che rischierebbero di morire civilmente, perché sarebbero protestati. Un'esigenza particolarmente nel commercio, uno dei settori più colpiti dalla crisi: sono molti i commercianti che si rivolgono a noi, che vogliono mantenere intatta la propria immagine di dignità.

Perché è importante il ricorso alla finanza etica?

Queste operazioni ci hanno permesso di conoscere sempre più il territorio in cui operiamo. Questo consente una maggiore fidelizzazione dell'utenza. Ci vantiamo di essere l'unica realtà che oggi non ha un solo ricorso all'arbitro bancario e finanziario: questo significa che con oltre 13 mila contratti erogati ci siamo strettamente attenuti alle regole dettate dal nostro Codice etico. Questo ci ha permesso di fare finanza etica, che non significa non realizzare utili, ma

essere proattivi nei confronti dell'imprenditore, con una specificità d'intervento immediato per prevenire il fenomeno dell'usura. E' la base della nostra linea d'intervento: dobbiamo essere estremamente veloci nel capire situazioni di emergenza e per questa ragione cerchiamo di stringere alleanze istituzionali con forze dell'ordine ed associazioni.

Quanto incide la conoscenza personale del cliente?

Moltissimo, è determinante. I nostri interlocutori sono persone, non numeri. Siamo molto radicati sul territorio, abbiamo occhi che guardano e orecchie che ascoltano. Un po' come faceva una volta il vecchio direttore di banca che si alzava dalla scrivania e andava in azienda, controllava se questa aveva realmente quella commerciabilità di prodotto che gli permetteva poi il rientro dell'erogazione finanziaria. Siamo sempre più convinti che bisogna tornare a scendere per strada, ascoltare, conoscere.

Quali sono le principali richieste alle istituzioni?

Chiediamo una maggiore disponibilità di fondi della 108/1996 a sostegno della prevenzione dell'usura, per metterli a disposizione di questa utenza che altrimenti rischia di finire sul lastrico. Occorrono, poi, interventi più incisivi da parte degli investitori istituzionali.

Com'è la vostra rete di partenariato?

Possiamo contare sulla forte attenzione da parte di onlus come Finetica, con la quale siamo al secondo anno di collaborazione. Inoltre stiamo ampliando

i rapporti con le Banche di piccole e medie dimensioni, quelle molto attente al territorio di riferimento, come ad esempio le Banche di Credito Cooperativo, che, appunto, considerano ancora le persone come esseri umani e non come numeri.

Come si sta sviluppando il servizio alla clientela?

Con l'Ufficio credito stiamo mettendo a punto nuovi prodotti per essere sempre più vicini alle esigenze della clientela: la nostra realtà è "taylor made", siamo gli artigiani del credito. Ci avviamo verso uno scenario di "social landing", ovvero un sistema "peer to peer" di finanziamento strettamente legato al territorio e alla prossimità degli attori del rapporto finanziario.

Come vi state sviluppando sul territorio?

Con una costante attenzione alle esigenze sociali. Non a caso stiamo per aprire la nostra prossima filiale a Melito di Napoli, in piena "Terra dei fuochi", per portare, con le onlus attive sul territorio, anche un forte segnale in termini di occupazione e lavoro.

Siete presenti nel viaggio della Méhari di Giancarlo Siani. Perché?

Perché il nostro è anche un lavoro per la legalità. Lo abbiamo fatto con un'azione significativa e concreta: Cooperfin ha investito in un locale sequestrato alla camorra, impiegando la propria finanza a sostegno del ristorante Grill Chic Spa alla Riviera di Chiaia, dove siamo presenti con il 75 per cento del capitale sociale. Così facendo abbiamo salvato 20 famiglie.

Francesco Bellofatto