

MIV: MICROFINANZA E BUSINESS.

*A cura di Angelo Lazzari,
per Arc Asset Management*



C'è una nuova sigla nel futuro della finanza: MIV-Veicoli di Investimento di Microfinanza, cioè veicoli che investono in microfinanza.

Sì: ma cos'è la microfinanza? La parola intende l'offerta di prodotti finanziari per i poveri e categorie a bassissimo reddito, per tutti i soggetti non bancarizzabili.

E' in veloce crescita e non si occupa solo di micro-prestiti, ma anche di strumenti di risparmio, prodotti assicurativi, carte di credito... Servizi finanziari solitamente rivolti a micro-imprenditori che vogliono lanciare o sviluppare le loro micro-imprese, ma essendo soggetti non bancarizzabili non sono assolutamente assistiti dal mondo finanziario tradizionale.

La terza via: oltre la carità e la speculazione.

Una prima considerazione: spesso in Italia si confonde la microfinanza con la carità.

La microfinanza invece non è carità: è business. Business rivolto a quelle categorie che il mondo finanziario tradizionale non può e non vuole servire.

Ritengo la microfinanza la terza via, oltre la carità e oltre al business tradizionale.

Nei paesi in via di sviluppo circa il 60% della popolazione non può accedere ai normali servizi bancari; la microfinanza è una soluzione. Non ci riguarda? Beh, nell'Italia del primissimo mondo, circa il 15% della popolazione non può avere accesso ai servizi bancari!

Per rendere l'attività delle istituzioni di microfinanza sostenibile nel tempo (liberandole dalla "volatilità" delle donazioni), sono nati e stanno crescendo i MIV, veicoli di raccolta di risparmio di sottoscrittori, quali investitori istituzionali e non, il cui scopo è investire in microfinanza.

Le forme legali di questi veicoli sono diverse: possono essere fondi non armonizzati, quali sicav parte 2, sicav-sif, SICAR, holding varie.

E qui scatta una seconda considerazione: come si può vedere, non è possibile avere un fondo armonizzato, quindi collocabile al retail, che possa investire direttamente in microfinanza, quindi è molto difficile per il pubblico retail investire parte dei loro risparmi in microfinanza, nonostante l'interesse e la domanda siano in crescita.

In attesa di ormai prossime news su questo punto, vale la pena iniziare a investire qualche minuto in un breve excursus sulla microfinanza.

Una visione, molte esperienze.

La microfinanza può essere vissuta in diversi modi. Ad esempio in Mexico esiste già una banca specializzata in microfinanza, Banco Compartamos of Mexico, che dall'aprile 2007 è quotata. Ciò ha comportato molte critiche (per gli alti interessi applicati, e per il conflitto tra azionisti e i clienti micro-debitori) da Yunus, che porta avanti l'idea del Business Sociale, e altri esponenti della micro finanza.

La microfinanza ha perso la sua innocenza; ma gli altri rispondono che se si vuole raggiungere ad esempio il primo obiettivo 2015 della Banca Mondiale (ridurre della metà l'attuale miliardo di persone che soffrono la fame in modo cronico), si deve aumentare il funding della raccolta, in ogni modo.

Io ritengo che anche qui ci sia la terza via: chiedendo ai sottoscrittori un "giusto" ritorno, e non la massimizzazione del profitto e nemmeno il non rendimento dei propri risparmi.

Lo scontro tra il modello Grameen Bank e Banco Compartamos dimostra che ci sono diversi tipi di approccio; in ogni caso, i soggetti che operano sono per tre quarti organismi non governativi (NGO) o istituzioni finanziarie non bancarie, mentre solo il 10% è rappresentato da banche (di solito le banche hanno nello statuto il profit, mentre le NGO per statuto sono no profit).

Le banche sono sì solo il 10% delle istituzioni: però erogano circa il 55% dei prestiti. Dall'altra parte le NGO comunque raggiungono più del 50% dei microcreditori contro il 25% delle banche.

Sostenibilità, interessi, default.

Quanto sono sicure e redditizie le istituzioni di microfinanza? Innanzitutto, circa la metà delle strutture di microcredito ha il "financial self-sufficiency ratio" maggiore di 1 (1,14); questo significa che le strutture sono autosufficienti e non hanno bisogno di continui sussidi. Inoltre l'87% dei microcreditori è redditizio per le organizzazioni di microfinanza e il tasso di default è contenuto al 3%.

Dati che permettono di iniziare a capire perché gli asset investiti in microfinanza crescano molto velocemente: a fine 2008 l'asset gestito dai 91 MIV allora attivi ha raggiunto i 5,4 miliardi di dollari, con un +78% rispetto al 2006! (*dati: CGAP*)

Per capire invece chi sono i clienti, valutiamo la dimensione dei prestiti, in particolare il rapporto dimensione/interessi: si passa da una media di 60 per le ONG a una media di 294 per le banche. Ciò significa che le banche hanno meno clienti ma di dimensione maggiore.

Quanto sono alti gli interessi? Come valore medio, aggiustato per l'inflazione, si va dal 25% per le ONG al 19% delle banche. Ma... Banco Compartamos of Mexico applica tassi del 90% e più: e questo è microfinanza?

Comunque, la motivazione principale degli alti interessi sono i costi di struttura (personale professionale formato, assistenza direttamente presso il cliente, "tutoraggio" nell'avvio e nello sviluppo dell'attività...); e bisogna tenere presente i tassi locali. Il costo medio per prestito va dai 299\$ per le ONG ai 156\$ delle banche. Yunus ha dichiarato che: "Il vero microcredito è quando l'organizzazione riesce a tenere il costo del prestito inferiore al 10%, massimo 15% del costo del denaro". Personalmente ritengo questa visione condivisibile e rappresenti la sfida vera per il successo della microfinanza.

"Grande" finanza? A volte "micro" è meglio.

I profitti sono abbastanza alti da attrarre investitori for-profit?

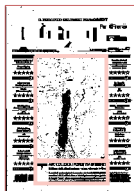
Il report della Banca Mondiale del maggio 2008 confrontava il ritorno dell'equity della (ex) più grande banca mondiale, Citigroup, che era del 16%, contro il ritorno di "solo" il 3% per le ONG e del 10% per le banche. Ottimi risultati, ma distanti da quelli di Citigroup. Bene: ma dopo un anno di crisi finanziaria che è successo?

Il mondo di carta si è sgretolato, e Citigroup ha perso il 90%: il che significa che in un solo anno ha perso il ritorno in equity di 20 anni.

E la "povera" microfinanza è passata sopra la tempesta

Questa crisi ci ha insegnato che la finanza, sia essa tradizionale che micro, non deve perdere di vista il bisogno della gente: e la micro finanza è quella che più di tutte segue questa filosofia, semplicemente perché investe nelle persone.

Ne riparleremo presto.



7 ARC COLLOCA I FONDI VIA INTERNET

Si libera della distribuzione e cerca «ricconi» italiani

Il servizio è partito ai primi di settembre e in due mesi sono già stati raccolti col web 2 milioni di euro. Ma la Sgr lussemburghese, guidata da Angelo Lazzari, adesso sta puntando soprattutto sulle opportunità offerte dallo scudo fiscale. Con soluzioni dedicate da proporre ai clienti

SIMONA CORNAGGIA

Niente banche o compagnie assicurative alle spalle. Ma una *private company* lussemburghese nelle mani dei manager-azionisti. Questo, in sintesi, il profilo di arc Asset Management, società di gestione con passaporto europeo fondata nel 2007 che distribuisce prodotti e servizi in tutto il Vecchio Continente, e conta su una massa in gestione di 250 milioni di euro. E che sta posizionando il focus in particolare sull'Italia. «Dove già collochiamo gli otto fondi che compongono la sicav Arcobaleno - puntualizza il presidente e amministratore delegato Angelo Lazzari - a cui entro fine mese dovrebbe aggiungersene un altro attualmente in fase di autorizzazione. Si tratta sempre di un prodotto armonizzato, con strategia abbastanza innovativo dato che è specializzato

In due mesi già raccolti col web 2 milioni di euro
Intanto la Sgr lussemburghese guidata da Lazzari approfitta dello scudo e propone soluzioni ad hoc



Angelo Lazzari



nella microfinanza. Poi - aggiunge - abbiamo 14 fondi non armonizzati di diritto europeo riservati».

Dottor Lazzari, in cosa consiste il vostro business?

Assistiamo i nostri clienti nella costruzione del telaio del fondo.

Si può spiegare meglio?

Progettiamo strumenti finanziari su misura in linea con le necessità del cliente. In sostanza, offriamo il nostro know-how per la creazione di prodotti di investimento sia per gli istituzionali sia per la gestione integrata del patrimonio familiare, fornendo una consulenza a 360 gradi durante l'iter di costituzione, di autorizzazione e di commercializzazione dei fondi nei Paesi dell'Ue. Aiutiamo quindi i nostri partner a realizzare fondi in cui loro non sono semplici distributori ma sono coinvolti nella gestione nel ruolo di advisor.

Avete intenzione di aprire una filiale operativa in Italia?

La sede è e resta in Lussemburgo. In Italia, attualmente non abbiamo una sede secondaria. A settembre

siamo stati autorizzati a commercializzare direttamente i nostri fondi in libera prestazione di servizi.

Attenzione all'Italia in questo momento significa anche scudo fiscale...

Diciamo che il nuovo condono ci sta dando una grossa mano. Immobili, opere d'arte, preziosi, società: come scudarli? Per patrimoni di almeno 20 milioni di euro, aiutiamo a realizzare un veicolo dedicato: il cliente apporta questi asset in un fondo e poi scuda le quote.

E come sta andando la caccia ai Paperoni?

Abbiamo molte richieste da clienti privati, family office e banche private che si rivolgono a noi per la creazione di uno strumento ad hoc. Dalla partenza dello scudo abbiamo già creato due fondi per clienti che si erano mossi prima del condono (la realizzazione di un fondo del genere può richiedere alcuni mesi).

Chi si occupa della gestione di questi fondi riservati?

La gestione del sottostante va attuata insieme ai clienti, che generalmente sono famiglie con grande cultura finanziaria e che spesso già hanno una holding in Lussemburgo. Quindi lavoriamo insieme noi, loro, la banca d'appoggio e i loro commercialisti e studi legali di fiducia.

Come è composta la clientela?

La maggior parte non è italiana. Ma da quest'anno l'abbiamo incrementata, tanto che dei 14 fondi riservati che abbiamo creato sei sono stati fatti per investitori italiani. E questo per noi è un grandissimo bacino potenziale. Pensi che in Italia ci sono 20mila famiglie con patrimoni che vanno dai 30 ai 140 milioni.

Ma come avviene il contatto con gli investitori, dato che non avete nel nostro Paese una struttura dedicata?

Abbiamo relazioni con quasi tutte le banche private italiane, che ci fanno da tramite. Noi costruiamo lo strumento per i loro clienti. Ripeto, si tratta di gente con ingenti patrimoni che cerca un partner con cui realizzare il progetto.

Altri business?

Molte società di gestione, soprattutto inglesi, stanno smantellando i loro prodotti off-shore e si rivolgono a noi per costituire fondi on-shore, cioè di diritto europeo.

Da settembre siete partiti con la vendita di fondi via Internet in nome di un sempre maggiore distacco dai distributori...

La vendita via Internet ci serve per due motivi. Essendo indipendenti non abbiamo in Italia una banca-azionista che fa da collocatore, salvo sette-otto distributori con cui abbiamo accordi. Inoltre, abbiamo intenzione di lanciare una serie di fondi nei prossimi mesi, che potranno avere costi di gestione contenuti allo 0,75% proprio perché non ci sono spese per il collocamento.

E come va il canale web?

Da settembre a oggi abbiamo raccolto 2 milioni di euro.

Visto che siete una società lussemburghese, il diverso trattamento fiscale dei fondi non vi coinvolge più di tanto...

Si sbaglia. Ci interessa eccome perché sono penalizzati anche i fondi non armonizzati, che per i privati sono soggetti a tassazione separata.



Nuovi asset da ricchezza reale

Elaborazione arc Asset Management - Dati in miliardi di euro



Categoria	Dati (miliardi di euro)
INDUSTRIA ITALIANA ASSET MANAGEMENT	~850
NUOVI POTENZIALI ASSET IN GESTIONE	~300
TOTALE POTENZIALE ASSET	~1,150

Angelo Lazzari

IL CURRICULUM VITAE

Angelo Lazzari è presidente e amministratore delegato di arc Asset Management. Classe '68, una laurea in Ingegneria all'Università di Brescia, inizia la sua carriera nel 1994 come promotore finanziario prima in Mediolanum e poi in Unicredit Banca dove svolge anche attività manageriali e di coordinamento. Dall'aprile 2004 diventa membro del board di Arcobaleno Fund Sicav. Dal maggio 2007 entra anche nel board di Iris Fund Sicav. È socio fondatore di arc Asset Management. Dal luglio 2007 è «conducting person» e amministratore delegato di arc Asset Management.



Composizione della ricchezza degli italiani

Elaborazione arc Asset Management - Dati in miliardi di euro

ATTIVITÀ
REALI

5.570

ATTIVITÀ
FINANZIARIE

3.652

PASSIVITÀ
FINANZIARIE

-710

RICCHEZZA
TOTALE

8.512