



## Executive Summary

### **“I migranti senegalesi in Italia e le possibilità di canalizzazione delle rimesse verso le *mutuelles* in Senegal”**

**Anna Ferro, Daniele Frigeri, Andrea Stocchiero**

#### **Introduzione**

Presentiamo qui di seguito un sunto operativo dei risultati della ricerca CeSPI sul legame tra le rimesse dei migranti senegalesi in Italia e microfinanza, casse rurali, in Senegal.

**Il percorso di ricerca si è articolato in momenti e attività diverse, che sono andate al di là di quanto previsto inizialmente nel progetto, e che hanno coinvolto partner di centri di ricerca senegalesi e l’equipe CeSPI competente sulle dimensioni migratorie e di finanza.**

Una prima parte del lavoro è consistita nella sistematizzazione e aggiornamento della letteratura che ha permesso di inquadrare le principali caratteristiche e problematiche del caso. Questo lavoro si è tradotto in un contributo (*working paper 01*) a cura di Andrea Stocchiero con la collaborazione di José Luis Rhi-Sausi e Marco Zupi, che è servito come inquadramento generale dello stato dell’arte e nell’individuazione dei principali attori e delle principali iniziative da rilevare. A questo primo studio è stata affiancata un’analisi approfondita dei dati relativi ai comportamenti finanziari della componente senegalese del campione oggetto della rilevazione ABI-CeSPI sui bisogni finanziari degli immigrati (*working paper 02*) a cura di Daniele Frigeri.

Una seconda parte è consistita nella riflessione sui possibili scenari e modelli che potrebbero collegare e articolare il rapporto tra rimesse e microfinanza, alla luce dell’importanza di sostenere un processo di inclusione finanziaria in Italia e di canalizzazione e valorizzazione delle rimesse in Senegal. Ciò si è tradotto nel contributo (*working paper 03*) a cura di Anna Ferro e Daniele Frigeri, che si è sviluppato a seguito di seminari interni con José Luis Rhi-Sausi, Marco Zupi e Andrea Stocchiero.

La ricerca sul campo si è suddivisa tra l’Italia e il Senegal. Nel primo caso abbiamo condotto una ricerca qualitativa ed esplorativa circa i bisogni finanziari dei migranti nel quadro del rapporto tra microfinanza e rimesse, che ha dato luogo al contributo (*working paper 04*) a cura di Anna Ferro. In

Senegal la ricerca ha inteso studiare alcune *mutuelles* (sono stati selezionati 6 casi) nel loro rapporto con i migranti e le rimesse dall'estero, per verificare la possibilità che si possano esplorare e realizzare iniziative che canalizzino le rimesse verso le Unioni delle Casse UFM e URMECS, sostenute dalle ONG CISV e ACRA nel quadro del progetto Fondazioni4Africa. Il prodotto sono due studi a cura del Prof. Papa Demba Fall, dell'Institut Fondamental d'Afrique Noire (IFAN) e del Prof. Papa Beye dell'Ecole Nationale d'Economie Appliquée (ENEA) (*working paper 05*).

## Principali risultati

### Considerazioni di fondo e stato dell'arte

- La letteratura in tema di inclusione finanziaria e di valorizzazione delle rimesse e le indagini empiriche sul campo, a partire dall'indagine ABI-CESPI sui bisogni finanziari degli immigrati italiani, sembrano confermare che **le rimesse costituiscono solo una delle possibili strategie di allocazione del risparmio**. Esse rispondono sì ad esigenze legate ai familiari nel paese di origine e a fattori legati al proprio progetto migratorio, ma rispondono chiaramente anche a **scelte di allocazione del risparmio, di diversificazione degli investimenti e del rischio con funzione anche assicurativa**.
- La sostanziale costanza nel tempo dell'invio delle rimesse conferma la necessità di **considerare la canalizzazione delle rimesse all'interno di un approccio più ampio di valorizzazione del risparmio del migrante e di allocazione delle proprie risorse per lo sviluppo locale nel paese di origine**. In questo senso due elementi appaiono determinati: **lo sviluppo di adeguati strumenti finanziari** orientati alla definizione della migliore allocazione delle risorse dati i bisogni all'interno di un orizzonte temporale di medio-lungo periodo (attualmente non ancora sviluppati in nessuno dei due contesti di riferimento, italiano e senegalese), e **lo sviluppo delle condizioni** (sia in termini normativi, che di rafforzamento dei rispettivi operatori e sistemi finanziari di riferimento) perché si possa generare una mobilità del risparmio fra i due paesi e l'offerta di strumenti e prodotti per favorire l'accumulo del risparmio e l'allocazione in investimenti per lo sviluppo locale nel paese di origine. La canalizzazione del risparmio e quindi anche delle rimesse all'interno dei due sistemi finanziari costituiscono la prima condizione per una loro reale valorizzazione.
- **Le rimesse dall'Italia al Senegal superano i 250 milioni di euro**; si è stimato che la capacità di risparmio media procapite sia di circa 4.000 euro all'anno, di cui quasi 1/3 rimane in Italia e 2/3 viene inviato in Senegal; dal 20 al 30% dei 2.700 euro annui procapite inviati viene risparmiato e investito in attività immobiliari e/o di lavoro autonomo e piccola impresa, soprattutto in ambito urbano.
- Circa l'effetto della **crisi economica**, pur non avendo a disposizione dati sul canale senegalese, possiamo indicare che, nei flussi di rimesse verso l'Africa, l'Italia (come anche l'Europa), ha subito un calo inferiore rispetto alla media internazionale. Si stima una riduzione degli importi medi e un ricorso ai risparmi accumulati in Italia, ma non tanto un cambiamento nella frequenza di invio. Contemporaneamente si è registrato qualche passo indietro in termini di intermediazione finanziaria, ossia interesse da parte delle banche verso questo segmento di clientela, soprattutto a causa del maggior rischio associato ai migranti. La ricerca sul campo ha confermato che il periodo di recessione economica attuale ha intaccato la capacità di trasferimento dei migranti e soprattutto la possibilità di poter destinare somme a finalità altre rispetto alle necessità di consumo dei familiari in patria.
- I principali Operatori di Trasferimento Monetario (**OTM**) **dominano il mercato del servizio di trasferimento e pagamento delle rimesse** tra l'Italia e il Senegal. Esiste un

certo livello di concorrenza che negli ultimi anni ha ridotto il costo di trasferimento. La variabile critica è la capillarità del servizio.

- Si registra una **crescente bancarizzazione dei migranti senegalesi in Italia**, ma le insufficienti economie di scala limitano l'interesse delle banche a generare prodotti e servizi dedicati a specifiche nazionalità e a internazionalizzarsi verso i paesi più poveri e quindi anche verso il Senegal. Solo le **banche del circuito delle casse di credito e delle banche popolari a livello territoriale** sembrano le più propense, per motivi di responsabilità sociale, a investire in iniziative di valorizzazione dei risparmi dei migranti per lo sviluppo locale.
- E' conosciuta la **bassa bancarizzazione in Senegal** (attorno al 6% della popolazione) e l'insufficienza del sistema bancario che però mostra un emergente dinamismo negli ultimi anni. I migranti presentano un tasso di bancarizzazione più alto.
- In generale le **Istituzioni di MicroFinanza (IMF) sono deboli** salvo, in parte, le reti più forti che si sono dotate di un organismo finanziario che le assimila alle banche e che possono gestire direttamente le rimesse in accordo con OTM.
- **Esiste un ampio spazio di mercato per le IMF nella canalizzazione delle rimesse**: in pochi anni esse hanno raggiunto l'8% del totale inviato. D'altra parte le IMF, per legge, non possono gestire trasferimenti monetari superiori al 5% del totale delle operazioni finanziarie.
- Si rileva tuttavia **l'assenza di prodotti finanziari per migranti**, salvo operatori specializzati come Banque de l'Habitat per l'investimento immobiliare, e alcune piccole IMF create da migranti come la MEC/Confesen in Italia.
- Sia le banche che le IMF senegalesi non rispondono ai bisogni dei migranti e alle piccole iniziative imprenditoriali per lo sviluppo locale, facendo emergere la necessità di creare **nuovi strumenti per la mesofinanza**. Diverse Cooperazioni internazionali sostengono questo settore, tra cui recentemente anche la Cooperazione italiana con il programma Plasepri di crediti di aiuto e sostegno alla microfinanza, a supporto di iniziative imprenditoriali dei migranti. Interessante è la proposta sorta da un gruppo di lavoro voluto dalla Cooperazione francese di creare fondi di garanzia di filiera.
- Si registra inoltre **l'orientamento dei migranti ad investire in piccole iniziative imprenditoriali in ambito urbano più che rurale**. Queste decisioni rafforzano i processi migratori interni e indeboliscono le prospettive di sviluppo rurale e del ruolo che possono giocare le IMF. Si evidenzia la necessità di dimostrare che gli interventi per la costruzione di filiere agro-pastorali possano avere successo, in modo da attrarre gli investimenti dei migranti e valorizzare il ruolo delle IMF.

#### Bisogni finanziari e rapporti dei migranti con le IMF

- Si registra una crescente diversificazione dei profili dei migranti (base, medio ed evoluto) quali clienti degli istituti bancari e come articolazione dei propri bisogni finanziari. In generale si sottolinea un **bisogno fondamentale di piccolo risparmio**, che nel prossimo futuro si evolverà in una domanda più articolata (già presente per il profilo evoluto, che è però numericamente ridotto).
- Vi è un crescente utilizzo delle banche, **ma si evidenzia una scarsa alfabetizzazione finanziaria e offerta di prodotti** dedicati per insufficienti economie di scala.
- **Si conferma la grande importanza dell'investimento immobiliare.**

- **I migranti senegalesi mostrano un interesse diffuso a servizi e prodotti finanziari per il lavoro autonomo e la piccola impresa.** In aggiunta si sottolinea il bisogno di accedere a percorsi di orientamento e formazione all'idea imprenditoriale, assistenza tecnica e tutoraggio, utile sia per chi voglia realizzare un progetto imprenditoriale - in Italia o su scala transnazionale - o per chi voglia rientrare in patria definitivamente.
- **I migranti hanno una scarsa conoscenza ed esperienza nei confronti delle IMF in Senegal**
- I migranti usano una retorica positiva rispetto alle IMF, ma hanno una **scarsa fiducia** (i motivi sono la scarsa privacy, la ridotta titolarità e possibilità di controllo dei conti, la lentezza nell'operatività, le difficoltà a offrire prodotti finanziari adeguati). Le IMF sono percepite come distanti dai propri interessi, oltre al fatto che sono pochi i migranti e le famiglie di migranti che hanno aperto conti presso le IMF
- Anche alcune associazioni di migranti che in passato hanno promosso e sostenuto IMF si sono allontanate per conflitti tra gruppi dirigenti, scarsa trasparenza e capacità di rispondere ai bisogni.
- Nonostante ciò, i migranti mostrano **interesse verso le IMF come possibile terminale della canalizzazione delle rimesse** per ridurre i costi indiretti e per un bisogno di sicurezza, e di legame diretto con le famiglie a cui inviare il denaro per spese di consumo quotidiano.
- **Esiste l'interesse nei confronti dell'apertura di conto** presso le casse rurali **nel momento in cui** siano soddisfatte le condizioni per un rapporto fiduciario, e soprattutto nel momento in cui si realizzasse uno **stretto rapporto tra IMF e banche senegalesi** – inteso quindi come crescente integrazione finanziaria del mercato.
- **I prodotti richiesti sono** il conto risparmio e come servizio la carta di debito prepagata (che però ha il limite della disponibilità di ATM nel territorio), interessante è inoltre la possibilità di creare prodotti di micro-assicurazione agricola per far fronte all'instabilità climatica.

## MODELLI PER LA CANALIZZAZIONE DELLE RIMESSE

- All'interno di un ampio panorama di soluzioni possibili sono stati scelti tre modelli che meglio consentono una verifica delle considerazioni iniziali, in relazione agli attori e al contesto senegalese dove la ricerca ha avuto l'obiettivo di mettere in luce i punti di forza e di debolezza emersi sul campo.

### Modello 1: accordo OTM e IMF in Senegal

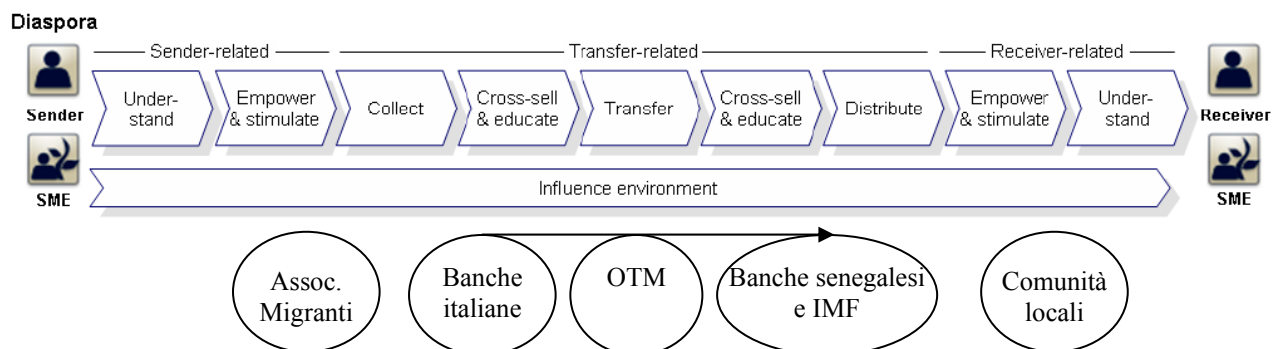
- Si tratta di un accordo diretto fra un operatore di trasferimento monetario e le istituzioni di microfinanza in Senegal (anche di quelle che si costituiscono con un organismo finanziario) per il trasferimento delle rimesse dall'Italia direttamente ai contesti di riferimento, consentendo alle IMF di gestire (quali agenti dei OTM) i risparmi dei migranti.
- Rappresenta il modello più semplice e meno costoso da realizzare, ma naturalmente porta in sé alcuni limiti legati alle diverse e relativamente limitate operatività in tema di prodotti e servizi per il risparmio e gli investimenti dei soggetti coinvolti, e non risolve le debolezza delle IMF sul lato dell'offerta e dell'accesso al sistema finanziario.

### Modello 2: Accordo banca italiana con banca senegalese con possibilità di accordo fra quest'ultima e una IMF

- Il modello prevede un accordo interbancario diretto fra la banca italiana e quella senegalese per il trasferimento del denaro e in generale per il trasferimento del risparmio e la creazione di prodotti finanziari ad hoc fra le due banche.
- Se da un lato il modello ha in sé importanti potenzialità perché coinvolge le banche su entrambi i territori, esistono importanti passi da seguire perché il modello sia fattibile ed efficiente, sia dal lato delle banche italiane (in termini di partecipazione al mercato delle rimesse, di valorizzazione del risparmio dei migranti anche in ottica transnazionale) e sia dal lato delle banche senegalesi, poco orientate al segmento di clientela più rurale e di piccole dimensioni e con un rapporto ancora debole con i migranti. Per questo diviene necessario un accordo tra banca senegalese e rete IMF. Sono inoltre necessari volumi adeguati per garantirne l'economicità.
- L'analisi condotta ha però portato a mettere **in dubbio l'applicazione dei Modelli 1 e 2 al contesto delle mutuelles senegalesi** rispetto alle considerazioni iniziali sulla valorizzazione delle rimesse in termini di accumulazione di risparmio e allocazione per investimenti sullo sviluppo locale. Queste ultime mostrano, infatti, ancora diverse fragilità per sviluppare con successo il modello: esistono problemi di carattere operativo e di capacità di gestione del rischio, non sembrano ancora in grado di gestire il flusso di rimesse con prodotti di risparmio e di investimento adeguati alle esigenze dei migranti (oltre a problemi di tesoreria legati al servizio di pagamento delle rimesse), né di entrare in partenariati diretti con banche senegalesi e italiane, mostrano problemi di accesso al sistema finanziario e quindi a quei finanziamenti di medio lungo periodo necessari per sostenere un'attività di impiego adeguata alle esigenze della clientela.

### Modello 3: Accordo banca italiana e IMF con l'intervento di OTM e banche commerciali in Senegal

- È il modello più complesso, ma anche quello che consente lo spettro più ampio di strumenti e canali di valorizzazione del risparmio, complementare per i diversi operatori che compongono la catena di valore della rimesse (vedi figura). L'elemento base è un accordo tra la banca italiana e una rete di IMF in Senegal per lo sviluppo di prodotti congiunti, per la trasferibilità del risparmio in generale e il sostegno di progetti imprenditoriali da parte dei migranti e delle loro famiglie. L'accordo con una banca senegalese subentra per poter sviluppare prodotti più complessi (ampliando la capacità di offerta della IMF sia dal lato del risparmio che da quello del credito), dare pieno accesso alle IMF ai mercati finanziari, dare assistenza tecnica e in generale poter usufruire di servizi centrali che consentano di sfruttare economie di scala. Mentre l'accordo con un OTM consente di mantenere le caratteristiche di economicità e rapidità del servizio di trasferimento delle rimesse che solo questi operatori sono in grado di assicurare.



- Più complesso da realizzare, il modello incorpora in sé tutti gli ingredienti e gli strumenti necessari per un'adeguata valorizzazione del risparmio dei migranti in un'ottica di sviluppo,

potenzialmente in grado di colmare le lacune ancora esistenti rispetto ad un ruolo leader di ciascun attore coinvolto nel processo di valorizzazione. Condizione necessaria è costituita da un lavoro di sensibilizzazione e di **coinvolgimento degli intermediari finanziari italiani più sensibili**.

- Il Modello 3 sembra costituire la strategia che meglio si adatta al contesto e che appare potenzialmente in grado di sostenere una **crescita delle *mutuelles*** e un loro effettivo ruolo nel processo di canalizzazione e valorizzazione delle rimesse della diaspora senegalese. Il Modello consente infatti alle *mutuelles* di accedere al sistema finanziario senegalese, e quindi ai suoi capitali a condizioni sostenibili, di accedere alle risorse tecniche e operative di **una banca senegalese** (che a sua volta avrà la possibilità di affacciarsi allo stesso tempo ad un mercato e ad un segmento di clientela nuovi, ad un modello di intermediazione tipico delle IMF, e al patrimonio informativo che un operatore sul territorio è in grado di fornire), di aumentare la propria capacità di offerta di prodotti e di disegnarne di nuovi, di dialogare con il sistema finanziario italiano attraverso una banca senegalese, senza dover sviluppare tutte le infrastrutture necessarie a rapportarsi con un intermediario di un sistema finanziario estero.
- Il **coinvolgimento di un OTM** per svolgere il servizio di raccolta e trasferimento del denaro evita agli istituti di credito italiani di realizzare tutti quegli investimenti fissi che sarebbero necessari per implementare un sistema di gestione delle rimesse che sia al tempo stesso efficiente ed economico e che richiederebbe ampi volumi perché le economie di scala lo rendano sostenibile. Si garantirebbe rapidità e sicurezza adeguate alle effettive esigenze dei migranti.
- Naturalmente, individuato il modello di riferimento, è necessario identificare e mettere in atto le azioni e le strategie perché possano essere individuati e rimossi gli ostacoli di diversa natura e realizzare gli opportuni interventi che possono determinare l'efficacia o soprattutto influire sui costi di realizzazione del modello, da cui in ultima analisi dipende il suo successo.

#### Meccanismi per la valorizzazione delle rimesse

Affinché i modelli di cui sopra possano prendere corpo in contesti e condizioni come quelle difficili che distinguono il Senegal, e orientino il risparmio verso investimenti per lo sviluppo locale, appare necessario mettere in campo **iniziative di carattere pubblico e solidale**. In questo senso possono rientrare dei prodotti e meccanismi su cui il progetto Fondazioni4Africa Senegal potrebbe investire o complementarsi:

- certificati di deposito etici dedicati (Banca Etica ed Etimos)
- invio rimesse imprenditoriali con sistemi *peer to peer* (Etimos)
- fondi di garanzia (iniziativa per la creazione della Fondazione dei senegalesi del Nord Italia e altro progetto della Regione Veneto finanziato da Commissione europea)
- Banca etica della diaspora (iniziativa Unicontinental Bank)
- accesso ai crediti del programma Plasepri della Cooperazione Italiana

#### **Orientamenti operativi per il progetto Fondazioni 4 Africa**

1. Propedeutico ed essenziale per lo sviluppo operativo di qualsiasi modello di canalizzazione delle rimesse verso le *mutuelles* è **il rafforzamento delle IMF** soprattutto nelle capacità di gestione della liquidità e del risparmio, della concessione e recupero del credito, nella trasparenza, nelle infrastrutture necessarie.

In questa direzione, l'UFM appare essere in una posizione migliore nell'avanzare verso la sperimentazione di modelli grazie al rapporto con Ecobank e Banque Rurale de Solidarité. Ovviamente il primo passo per familiarizzarsi con il mercato è quello di **diventare sub-agente di uno, o meglio più, Operatori di Trasferimento di Denaro**. Se l'URMECS si trova ancora ampiamente inserito in un percorso di rafforzamento che risulta ovviamente prioritario, può comunque iniziare a considerare il futuro coinvolgimento di operatori di trasferimento di denaro.

2. In generale, per la creazione di un modello di canalizzazione e valorizzazione delle rimesse, è importante sottolineare il ruolo che potrebbe giocare il progetto Fondazioni4Africa nella **facilitazione, promozione e sostegno alla governance** tra migranti, le loro associazioni e le IMF, tra le IMF e le banche senegalesi, e tra queste e potenziali banche italiane (Casse di Credito e Banche Popolari). Questo favorirebbe una maggiore integrazione dei migranti e delle IMF con le banche, sostenendo la creazione di partnership sul territorio e di canali di finanziamento a medio e lungo termine per le *mutuelles*.

Ciò si potrebbe tradurre nella possibilità di **sperimentare l'applicazione del modello 3 con riferimento ad alcuni contesti territoriali** che presentano condizioni favorevoli, in Italia, a partire dalla presenza di immigrati e di banche interessate (ad esempio nell'area di Brescia-Bergamo il Credito Cooperativo e le Banche Popolari), coinvolgendo OTM sensibili come Moneygram o Ria. A questo riguardo si segnala anche l'iniziativa di Microfinanza SRL legata all'OTM Money2Money.

Lo stesso lavoro andrebbe realizzato nei territori senegalesi legati alle catene migratorie, in particolare con UFM ed Ecobank e Banque Régionale de Solidarité. Si dovrebbe quindi facilitare il collegamento tra questi partner, promuovendo l'elaborazione di tavoli di scambio, accordi, procedure e prodotti.

3. Nel quadro dell'indirizzo precedente potrebbe essere possibile sviluppare **nuovi prodotti di risparmio e assicurazione**.

- a. prodotti di risparmio a media e lunga scadenza, credito e trasferimento di denaro, con il coinvolgimento/collaborazione degli istituti bancari e dei migranti, e test rispetto ad alcune casse e alcune associazioni di migranti;
- b. eventuali prodotti assicurativi tra cui quelli per i migranti che investono in campagne agricole, per far fronte alle forti irregolarità del clima;
- c. dando priorità a prodotti di risparmio (a medio e lungo termine) che garantiscono la raccolta di fondi (per sostenere poi prodotti di finanziamento).

Ciò che conta è che la definizione di simili prodotti nasca da tavoli di collaborazione e scambio in cui siano chiamate: le banche senegalesi, le banche italiane, le IMF e i migranti (vedi per esempio l'individuazione di alcune associazioni, soprattutto quelle legate alle *mutuelles* in Senegal), nel quadro di un accordo tra soggetti (una sorta di patto per il co-sviluppo) che possa servire come **strumento di lobby e mobilitazione anche a livello politico**.

4. Un **incentivo** importante al lavoro dei diversi partner finanziari, di cui sopra, potrebbe essere la costituzione (o la presa in considerazione) di **un fondo di garanzia** per sostenere le esigenze di

liquidità e tesoreria delle *mutuelles*, così come le operazioni di credito e il risparmio raccolto, ancorché sia innanzi tutto da rafforzare la capacità delle IMF.

In questo senso possono essere ricercate **complementarietà con il programma Plasepri** della Cooperazione Italiana e con altre iniziative che si muovono ugualmente nella direzione di un incentivo e sostegno ad attività, progetti e investimenti produttivi da parte della diaspora in Senegal. Si pensi ad esempio al progetto della **Fondazione dei Senegalesi del Nord Italia (FASNI)** che prevede la creazione di un fondo di garanzia a sostegno di iniziative imprenditoriali transnazionali e di attività in Senegal, come anche il progetto di creazione di un fondo di garanzia sostenuto dalla **Regione Veneto**, attraverso un co-finanziamento dell'Unione Europea. Data la compresenza di azioni e interessi risulta quindi utile poter valorizzare iniziative che bene si potrebbero allineare al progetto Fondazioni4Africa. Un'azione simile tiene conto, e troverebbe l'interesse, sia dei migranti in Italia che vogliono realizzare o sostenere attività generatrici di reddito attraverso i familiari, che di quelli che hanno un progetto di rientro in patria.

5. In Italia, ma in parte anche in Senegal, è utile prevedere **percorsi di accompagnamento per avvicinare i singoli e le associazioni migranti alle IMF**. Poiché si è rilevata in Italia una mancanza di informazione (o un'informazione vaga e imprecisa) circa la natura, il ruolo e le attività, e potenzialità, della microfinanza, è utile immaginare momenti e iniziative che possano avvicinare i migranti alle IMF per un coinvolgimento diretto o indiretto (attraverso le associazioni, con forme di collaborazione e di sostegno, attraverso i familiari in Senegal). Ciò può prevedere ad esempio campagne di marketing e sensibilizzazione (sia sul lato dei migranti che della popolazione locale), ma soprattutto percorsi **di alfabetizzazione finanziaria** (vi veda in questo senso la complementarietà con il sito mandasoldiacasa gestito dal CeSPI, di prossima apertura, e con il progetto **Oxafm Novib-INAFI** a cui il CeSPI è stato invitato a collaborare).