

CeSPI

Centro Studi di Politica Internazionale

Strumenti finanziari per una valorizzazione delle rimesse per lo sviluppo

a cura di Daniele Frigeri e Anna Ferro

STRATEGY PAPER
Progetto MIDA Ghana-Senegal

Novembre 2006

SOMMARIO

1. Introduzione	3
2. Alcune caratteristiche del fenomeno migratorio in Italia da un punto di vista finanziario....	3
3. Rilevanza delle rimesse.....	4
4. Principali canali delle rimesse dall'Italia.....	6
5. Valorizzazione delle rimesse, principi	8
6. Strumenti finanziari per una canalizzazione delle rimesse a sostegno dello sviluppo	10
6.1 – Riduzione dei costi di trasferimento delle rimesse.....	10
6.2 – Canalizzazione delle rimesse attraverso prodotti di accumulo risparmio.....	14
6.3 – Strumenti di promozione di attività imprenditoriali in Italia e in Ghana e Senegal....	15
6.4 – Strumenti di investimento a sostegno dell'attività produttiva: costituzione di un Fondo di investimento chiuso per lo start-up di aziende	22
7. Conclusioni	24
Allegato 1	
Tavola riassuntiva degli strumenti finanziari per una canalizzazione e valorizzazione delle rimesse.....	26
Allegato 2	
Tavola Riassuntiva degli interlocutori coinvolti	28

1. INTRODUZIONE

All'interno del progetto MIDA per Ghana e Senegal (Migration for Development in Africa, progetto dell'Organizzazione Internazionale per le Migrazioni e finanziato dalla Cooperazione Italiana) è stata dedicata un'area di ricerca finalizzata ad individuare e strutturare quegli strumenti finanziari in grado di intercettare l'invio delle rimesse e sostenere il ruolo della diaspora – senegalese e ghanese – nello sviluppo dei paesi di origine.

Lo studio del tema delle rimesse o, ancor più, dell'inclusione finanziaria e della bancarizzazione degli immigrati, si sta finalmente sviluppando anche in Italia, con un certo ritardo rispetto ad altri paesi europei. La ricerca di nuovi strumenti in grado di coniugare le risorse della diaspora allo sviluppo dei paesi di origine, attraverso un'adeguata canalizzazione e valorizzazione delle rimesse, costituisce oggi una sfida che il progetto MIDA ha scelto di affrontare in termini operativi.

Questo paper riassume e struttura il lavoro di ricerca, analisi e riflessione che il CeSPI ha elaborato all'interno del progetto MIDA per Ghana e Senegal dell'OIM, non solo in relazione alle finalità dello stesso, quanto piuttosto come approccio di merito e di concetto sulla tematica rimesse e sviluppo.

Dopo aver individuato le principali caratteristiche del processo migratorio da un punto di vista finanziario (§2) e della rilevanza e delle potenzialità delle rimesse (§3), descriviamo brevemente i principali canali di invio delle rimesse in Italia (§4) e individuiamo quindi principi e linee guida per una valorizzazione delle rimesse in un'ottica di integrazione e di sviluppo (§5). Il paper propone infine un'accurata analisi dei principali strumenti finanziari individuati per le diverse aree ed esigenze di intervento, indicandone i principali punti di forza e di debolezza (§6).

Il processo di consultazione e coinvolgimento di diversi attori è tuttora in corso (la tabella in Allegato 2 mostra una sintesi dei soggetti coinvolti nel processo). In alcuni casi ci troviamo in una fase di realizzazione operativa, mentre in altri casi siamo aperti alla partecipazione e al contributo di nuovi soggetti interessati.

2. ALCUNE CARATTERISTICHE DEL FENOMENO MIGRATORIO IN ITALIA DA UN PUNTO DI VISTA FINANZIARIO

Il fenomeno migratorio risulta essere in continua crescita, a livello mondiale e in particolar modo in Italia. Le ultime rilevazioni OCSE¹ mostrano che si tratta prevalentemente di una migrazione cosiddetta "a lungo termine" (in Italia l'incremento rilevato dell'immigrazione a lungo termine è stato pari al 28% fra il 2003 e il 2004). Contemporaneamente, una recente indagine realizzata dal CeSPI in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana ha stimato che quasi il 60% degli immigrati che vivono regolarmente in Italia (si tratta di oltre 1 milione di persone) sono clienti di una banca².

In un'ottica finanziaria, guardando alle caratteristiche dell'immigrato in quanto soggetto finanziario, sintetizzando, è possibile affermare che egli è caratterizzato da:

- i. un'età media giovane;
- ii. un'elevata propensione al risparmio;
- iii. un progetto migratorio a medio-lungo termine, evidenziato da più fattori: dal crescente numero di ricongiungimenti familiari, dagli elevati tassi di natalità delle famiglie immigrate, dalla forte domanda di mutui casa (il 14% dei mutui casa erogati nel 2004 dalle banche italiane è stato indirizzato ad una clientela immigrata). Un progetto migratorio che, mirando ad un'integrazione in un paese terzo, porta con sé una serie di bisogni finanziari

¹ OECD (2006), *International Migration Outlook, Annual Report – 2006 edition*.

² Rhi-Sausi, J.L., Zappi, Gianna (2006), *La bancarizzazione dei "nuovi italiani". Strategie e prodotti delle banche per l'inclusione finanziaria*, Roma, Bancaria Editrice.

specifici come la casa, l'istruzione, la sanità, la pensione, bisogni che hanno una rilevanza anche finanziaria;

iv. un'imprenditorialità sempre più vivace;

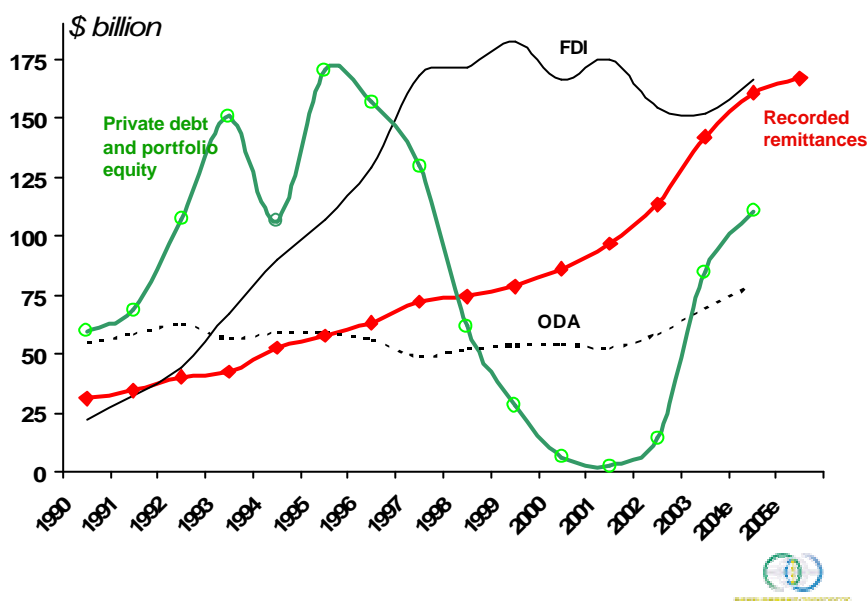
v. con uno sguardo preferenziale verso il paese di origine

3. RILEVANZA DELLE RIMESSE

Da un punto di vista macroeconomico il flusso delle rimesse a livello mondiale sta divenendo un elemento di grande rilevanza ed interesse, in particolar modo per il ruolo che le rimesse stanno assumendo nelle economie dei paesi destinatari.

Il grafico seguente (Grafico 1) mostra come il volume complessivo delle rimesse a livello mondiale sia cresciuto a ritmi costanti e sostenuti per tutti gli ultimi 15 anni e come esso abbia ormai superato il volume dei flussi di investimenti produttivi (FDI) e abbia triplicato il volume degli aiuti pubblici (ODA).

Grafico 1



Fonte: The World Bank, *Global Economic Prospects 2006*

I dati si riferiscono solo ai canali cosiddetti ufficiali di invio delle rimesse, non tenendo cioè in considerazione le rimesse transitate attraverso i canali "informali". Studi recenti stimano che se si volesse considerare anche il volume delle rimesse che transitano attraverso i canali informali, a livello aggregato questo ammonterebbe, secondo un calcolo prudenziale, a circa il 50% del volume complessivo delle rimesse. Se poi si considerano i limiti che la rilevazione dei flussi delle rimesse porta con sé, dovuti alle diverse metodologie di rilevazione utilizzate dalle diverse istituzioni, è possibile concludere che il valore espresso **sottostima in maniera significativa** il flusso reale delle rimesse.

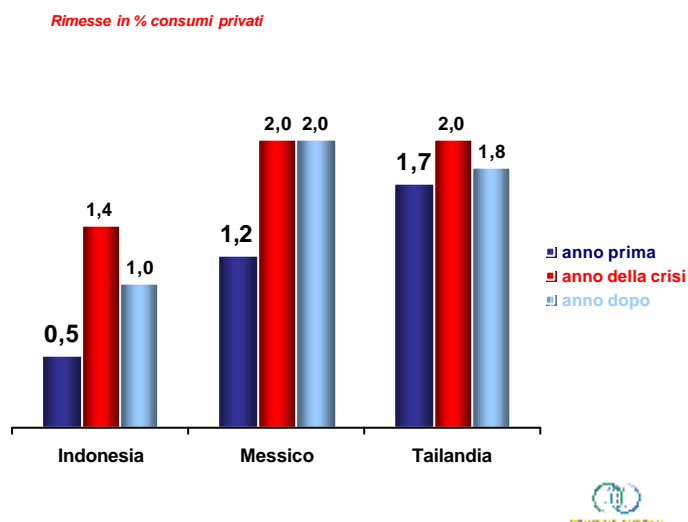
Gli effetti complessivi di tali flussi sullo sviluppo e sulle economie dei diversi paesi non sono facilmente quantificabili, ma è indubbio che essi hanno un impatto positivo in termini di riduzione della povertà, di welfare e di capacità di attrarre investimenti da parte del paese ricevente. La recente edizione del *Global Economic Prospects 2006*, dedica il capitolo "Remittances, Households

and Povertà” all’impatto delle rimesse nei paesi di origine, sostenendo, fra le altre cose, che nel processo di allocazione delle rimesse da parte dei riceventi, oltre ai consumi stanno acquisendo sempre maggior rilievo scelte di risparmio e di investimento finalizzate a investimenti nell’educazione e nella sanità, investimenti a carattere imprenditoriale e in prodotti di risparmio³.

A queste brevi riflessioni micro vanno poi aggiunte alcune brevi considerazioni legate al ruolo delle rimesse nelle economie dei paesi riceventi, esse infatti hanno:

- Un impatto macroeconomico positivo:
 - crescita costante in ciascuna delle fasi di integrazione dei migranti;
 - forte stabilità e bassa elasticità rispetto ai tassi di interesse e di cambio;
 - anticiclicità rispetto alle crisi economiche dei paesi riceventi (il Grafico 2 mostra le rimesse in termini percentuali dei consumi privati negli anni immediatamente precedenti e conseguenti la crisi di tre paesi).
- Un impatto diretto sulla riduzione della povertà:
 - le rimesse sono destinate, nella maggior parte dei casi, alla popolazione povera;
 - le rimesse giungono direttamente ai beneficiari.

Grafico2



Fonte: The World Bank, *Global Economic Prospects 2006*

Pur trattandosi di trasferimenti di risparmio privati – “*It’s their money*”⁴ – non si possono ignorare le potenzialità che una loro adeguata canalizzazione e valorizzazione potrebbe giocare nello sviluppo dei paesi riceventi, sia in termini micro (sviluppo delle famiglie riceventi) sia in termini macro (sviluppo del tessuto economico imprenditoriale e sociale), in particolare dei paesi in via di sviluppo. La sfida diviene allora quella di individuare canali e strumenti che permettano contemporaneamente di offrire maggiori e migliori opportunità di canalizzazione e valorizzazione delle rimesse alle famiglie riceventi, di accumulare parte di questo risparmio per un suo utilizzo futuro e fornire un sostegno allo sviluppo del paese.

In Italia il tasso annuo di crescita delle rimesse raggiunge il 79%⁵; la maggior parte delle rimesse transita ancora attraverso canali informali e società di *money transfer* con costi significativi e quindi

³ The World Bank, *Global Economic Prospects 2006*, Remittances, savings and investment, pagg. 125 e seg.

⁴ Vedi Donald Terry, FMI-BID, 2004.

⁵ Stima CeSPI 2006.

una perdita netta per il soggetto e per il paese ricevente. Si evidenzia un significativo aumento della quota parte delle rimesse che transitano attraverso il settore bancario, ma in proporzione, tale quota risulta essere ancora bassa e questo è dovuto a fattori dal lato della domanda (diffidenza da parte degli immigrati, scarsa informazione, mancanza di un conto corrente nel paese di origine dove inviare il denaro, fattori culturali) e a fattori dal lato dell'offerta (barriere di accesso a servizi di *money transfer* presso le banche, assenza di sportelli automatici tipo ATM per l'invio diretto delle rimesse, settore delle rimesse considerato settore marginale dell'offerta agli immigrati).

4. PRINCIPALI CANALI DELLE RIMESSE DALL'ITALIA

Analizzando i principali strumenti utilizzati per l'invio delle rimesse è possibile raggrupparli in tre categorie principali:

- i) i **canali formali**, che comprendono tutti quegli strumenti di invio delle rimesse che permettono una canalizzazione dei flussi attraverso canali ufficiali e quindi soggetti al controllo e al rilevamento da parte delle autorità (Banca d'Italia e Ufficio Italiano Cambi), nel rispetto della normativa anti-riciclaggio, come il sistema postale, quello bancario o le agenzie di *money transfer*;
- ii) i **canali informali**, che comprendono invece tutte quelle forme di invio delle rimesse che avvengono in assenza di un operatore specializzato o autorizzato al trasferimento internazionale di denaro. Tipici di questa tipologia sono gli invii di denaro effettuati tramite parenti e amici che si recano nel paese di origine, fino a forme più complesse e organizzate di corrieri fra i due paesi. Naturalmente risulta impossibile quantificare il volume e i costi delle rimesse che transitano attraverso questi canali;
- iii) **strumenti innovativi** che si stanno sviluppando in particolare in questi ultimi anni utilizzando le nuove tecnologie di trasmissione dei dati, in particolare le carte di debito ricaricabili

La scelta di un canale rispetto ad un altro risponde ad una serie di criteri di selezione fra i quali, oltre ad aspetti di carattere culturale, legati al ruolo della comunità e ad una forma di passaparola interno, i principali riguardano i costi di transazione (comprensivi dei costi trattenuti al momento del ritiro del denaro e dei costi legati al tasso di cambio applicato), la rapidità dell'invio, la certezza della transazione e del suo importo, la semplicità dell'operazione e, in alcuni casi, l'anonimato.

Sulla base delle ricerche condotte dal CeSPI, emerge che il principale canale di invio delle rimesse dall'Italia è costituito dagli operatori di *money transfer*, fra i quali Western Union appare chiaramente come leader. I dati mostrano inoltre che il canale delle agenzie di *money transfer* ha in parte guadagnato quote di rimesse precedentemente inviate attraverso canali informali.

Il sistema bancario costituisce il secondo canale principale di invio delle rimesse, anche se con valori nettamente inferiori, in quanto – pur se a volte risulta più conveniente delle agenzie di *money transfer* – viene considerato un canale lento, che richiede la disponibilità di un conto corrente nel paese di origine e che spesso prevede una procedura complessa (soprattutto da un punto di vista dei documenti richiesti).

Significativo, anche se ancora marginale e non facile da quantificare, è l'utilizzo delle carte di debito ricaricabili per l'invio delle rimesse. Lanciato da Banco Poste è divenuto oggi uno strumento sempre più diffuso anche fra gli immigrati grazie ai suoi costi ridotti, alla immediatezza della transazione e alla flessibilità nell'utilizzo, in particolar modo nelle aree in cui sono diffusi sportelli ATM o POS. La carta ricaricabile, emessa in Italia, senza un conto corrente di appoggio, viene spedita ai familiari e da questi utilizzata come carta di debito su circuito internazionale (Visa o Mastercard). La ricarica non richiede la disponibilità fisica della carta, ha costi nettamente inferiori rispetto ad una normale operazione di *money transfer*, è immediata e applica il cambio interbancario ufficiale dei circuiti internazionali.

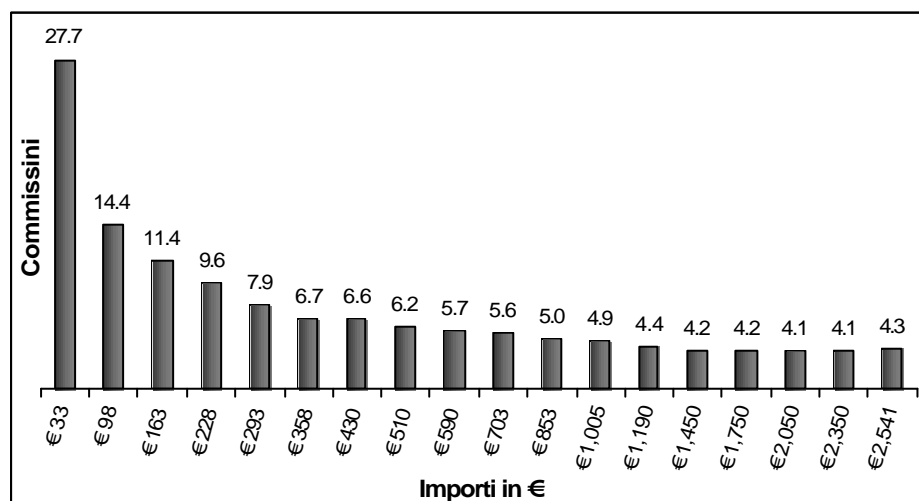
Complessivamente, in questi ultimi anni, il mercato delle rimesse in Italia ha registrato due tendenze principali di segno positivo: da un lato una maggiore concorrenza a livello di operatori e di strumenti alternativi, che ha portato ad una riduzione delle commissioni e dei costi di trasferimento; e, dall'altro, una graduale riduzione dell'utilizzo dei canali informali a favore dei canali formali.

A fronte della riduzione dei costi di invio, oltre che delle dinamiche dell'immigrazione e della regolarizzazione della comunità immigrata, è facile prevedere un **ulteriore incremento** nei prossimi anni del volume delle rimesse dall'Italia.

Emergono comunque ampi spazi di miglioramento per quanto riguarda i canali di invio delle rimesse. In primo luogo è auspicabile che il processo di riduzione dei costi prosegua ulteriormente, non solo attraverso una maggiore concorrenza fra operatori di *money transfer* e fra questi e il sistema bancario, ma anche attraverso lo sviluppo e la diffusione di meccanismi innovativi come le carte ricaricabili.

Il Grafico 3 mostra i costi medi in percentuale per diversi importi delle singole rimesse calcolati sulla base delle commissioni applicate dai due principali operatori di *money transfer* verso il Senegal⁶. Emerge un costo ancora relativamente alto delle commissioni (senza contare i costi indiretti legati ai tassi di cambio applicati) e una forte incidenza percentuale delle commissioni per gli importi bassi (se si considera una remessa media di importo pari a 130€, le commissioni medie applicate raggiungono il 14,4%).

Grafico 3: Costi medi rimesse verso il Senegal per valori medi classi di importo



Fonte: Stima CeSPI su dati pubblici Western Union e MoneyGram, 2006.

Ancora debole risulta essere la trasparenza sulle condizioni applicate, in particolare in relazione al tasso di cambio. In questo senso, lo sviluppo di accordi interbancari per la diffusione di conti correnti nei paesi di origine denominati in euro costituirà un importante passo avanti per la tutela della trasparenza e per la riduzione dei costi legati alle valute.

Infine gli attuali canali di invio delle rimesse non sembrano essere adeguati per una loro valorizzazione. Un primo ostacolo riguarda la perdita del controllo da parte di colui che invia la remessa rispetto all'uso finale della stessa: sempre più l'immigrato desidera rompere il circolo rimessa=consumo e partecipare in modo attivo alla destinazione del denaro, in particolare in

⁶ Il grafico si riferisce alla media delle commissioni applicate (senza considerare gli effetti del tasso di cambio) dei due principali operatori di *money transfer*, MoneyGram e Western Union, calcolate applicando la commissione dichiarata sul valore medio della fascia di importo relativa. Non sono state prese in considerazione le offerte promozionali in vigore, in quanto limitate nel tempo; in tal caso le percentuali subiscono una riduzione media del 38% fino ad un importo di 400€

un'ottica di accumulo di risparmio finalizzato ad investimenti futuri dei propri familiari (casa, educazione, pensione).

In secondo luogo, i canali attuali non hanno un impatto diretto sulle attività produttive, in particolar modo rispetto ad un supporto delle piccole medie imprese che costituiscono il motore reale dello sviluppo di un paese. A fronte di ingenti flussi di liquidità, il sistema imprenditoriale continua a soffrire di forme di razionalizzazione e difficoltà di accesso al credito.

Infine, poiché la maggior parte dei flussi delle rimesse non transita attraverso il sistema finanziario, non si realizza quell'effetto di leva finanziaria che il risparmio normalmente genera.

In conclusione si può perciò affermare che le risorse trasferite dalle comunità di immigrati in Italia verso il proprio paese, se da un lato hanno un impatto immediato sul tenore e sulle condizioni di vita delle famiglie dei riceventi, non sembrano avere un impatto diretto e significativo sul sistema produttivo e sugli investimenti, e in ultima analisi sullo sviluppo locale. Nelle condizioni attuali le rimesse non esprimono perciò tutte le potenzialità quali risorse di sviluppo per il Ghana e il Senegal.

5. VALORIZZAZIONE DELLE RIMESSE, PRINCIPI

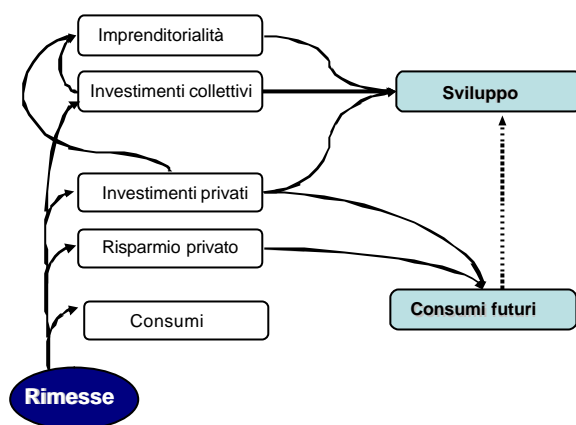
Nella ricerca di canali e strumenti finanziari capaci di sviluppare modelli di comportamento virtuosi e che potrebbero trasformarsi in strumenti efficaci per una coesione sociale e per uno sviluppo locale è importante fare alcune importanti premesse. In primo luogo va specificato che con il termine "rimessa" vogliamo qui riferirci al suo significato più ampio, che comprende cioè non solo le risorse finanziarie inviate, ma anche le risorse umane e sociali che vengono trasferite dai connazionali che vivono all'estero, in quanto aspetti inseparabili all'interno di un'ottica di legame migrazione e sviluppo. La diaspora è infatti portatrice di un complesso di risorse che vengono trasferite al paese di origine attraverso svariate occasioni e strumenti economici, finanziari e sociali che non vanno trascurati rispetto agli obiettivi che ci siamo prefissati.

La rimessa acquista così una pluralità di funzioni, ciascuna delle quali deve essere valorizzata e potenziata attraverso strumenti e strategie adeguate:

- la rimessa è principalmente una fonte di sussistenza e di consumo per la famiglia di origine; la riduzione dei costi di invio e la possibilità di influenzare le scelte finali di consumo da parte del migrante risultano essere due fattori strategici;
- la rimessa può diventare una fonte di consumi futuri, in particolar modo rispetto all'educazione, all'acquisto della casa e a forme previdenziali e pensionistiche; in tal senso la disponibilità di adeguati prodotti finanziari (di risparmio e investimento) e la trasferibilità dei fondi accumulati sono due elementi fondamentali;
- la rimessa può diventare una risorsa per lo sviluppo e il sostegno di attività imprenditoriali nel paese di origine e di attività a carattere transnazionale; la canalizzazione delle rimesse per favorire l'accesso al credito da parte delle piccole-medie imprese richiede di strumenti nuovi ed adeguati;
- infine la rimessa, attraverso il finanziamento di progetti sociali collettivi, può costituire una importante risorsa per il sostegno e lo sviluppo della propria comunità di origine, alimentando il proprio legame e la propria identità con le proprie radici. È necessario creare meccanismi capaci di fare da catalizzatori e da moltiplicatori.

Il grafico seguente costituisce un tentativo di schematizzazione e sintesi delle diverse funzioni che le rimesse possono avere e dei diversi ruoli che queste hanno per sviluppo del paese di origine e della famiglia del migrante.

Grafico 4



Attualmente la rimessa viene ancora percepita come un semplice travaso netto di risorse finanziarie dal paese ospitante al paese di origine. Si tratta, in grande prevalenza, di rimesse private, quindi di fondi che transitano fra soggetti privati, senza alcun intervento di intermediari se non sotto forma di un servizio di puro “trasporto”. Non viene dato nessun valore aggiunto alla rimessa durante il trasferimento, al contrario, le elevate spese addebitate costituiscono un prelievo netto di risorse disponibili, tanto meno costituiscono una risorsa per il sistema finanziario italiano.

A fronte di tali flussi finanziari, si evidenziano invece, nei paesi in via di sviluppo, una serie di ostacoli e problemi all’accessibilità alle risorse finanziarie; un eccesso di liquidità presso le istituzioni di microfinanza; una carenza di strumenti creditizi e di risorse finanziarie per la media impresa (dai 5 ai 20 dipendenti) e una scarsa bancarizzazione dei flussi finanziari che impedisce ai canali bancari di raggiungere le popolazioni obiettivo.

Il CeSPI ritiene sia necessario un approccio diverso, che da un lato valorizzi la rimessa come una **risorsa** in grado di generare l’effetto di moltiplicatore finanziario e di raggiungere non solo i bisogni primari delle famiglie, ma anche quell’imprenditorialità locale nascente di medie-piccole dimensioni, che costituisce la vera base e il vero volano dello sviluppo.

Allo stesso modo pensiamo ad un approccio che costruisca una **partnership pubblico-privato-terzo settore** che colleghi le rimesse (liquidità), la microfinanza, il sistema bancario con lo sviluppo e in cui l’immigrato sia un soggetto attivo e propositivo. È necessario studiare processi e prodotti finanziari complessi in grado di generare valore aggiunto per il paese ricevente, attraverso l’intervento di più soggetti sia nel paese ospitante l’immigrato sia in quello di origine. È necessario, in primo luogo, che le banche si propongano come soggetti attivi di una nuova politica finanziaria orientata ad una mediazione e una cooperazione integrata.

In altre parole è necessario creare **intermediazione finanziaria**, che non sia pura trasmissione, divenendo fondamentale, in questo senso, un input da parte degli organismi impegnati nelle politiche di sviluppo che faccia da guida e da traino al sistema bancario, in un approccio di sviluppo sempre più integrato.

Solo agendo su entrambe le sponde sarà possibile innescare circuiti di valorizzazione del risparmio, collettivo e individuale, e di efficienza/efficacia con adeguate garanzie per l’investitore-risparmiatore. Si tratta cioè non solo di **canalizzare** le rimesse, ma di fornire dei **contenitori** che diano la possibilità all’immigrato di destinare i propri risparmi a scopi mirati e strategici, vincolando a tempo il risparmio in Italia per un uso programmato nel futuro e/o all’estero.

Rimessa = Risparmio = Risorsa

Alcune esperienze già in atto, come ad esempio l’operazione commerciale recentemente realizzata da una società finanziaria italiana in Ghana, che prevede la creazione di un sistema di pagamento

elettronico e la fornitura di 2.000 ATM, di 20.000 POS e l'emissione di carte di credito ricaricabili presso gli uffici della società Ghana Post, dimostrano che:

- i paesi africani sono nelle condizioni di costituire le strutture necessarie, con un effetto positivo e immediato in tutto il paese. La creazione di un sistema di pagamento elettronico efficiente diviene uno strumento strategico per la circolazione delle risorse finanziarie, quindi anche per l'ingresso di capitali, per gli investimenti, per il sistema bancario e in generale, per lo sviluppo economico in generale;
- le rimesse sono effettivamente una risorsa che il mercato sta già valorizzando;
- la strada delle carte ricaricabili per l'invio di rimesse è percorribile.

6. STRUMENTI FINANZIARI PER UNA CANALIZZAZIONE DELLE RIMESSE A SOSTEGNO DELLO SVILUPPO

Sulla base delle riflessioni sin qui fatte e grazie ad un lavoro di consultazione con diversi operatori tuttora in corso, è stato possibile strutturare una serie di proposte di possibili strumenti finanziari che, partendo dalle esigenze finanziarie degli immigrati, appaiono in grado di fornire delle risposte adeguate agli obiettivi che il progetto MIDA si propone.

Abbiamo così individuato quattro aree di bisogni/esigenze per le quali si potrebbero strutturare strumenti finanziari differenti all'interno del progetto MIDA:

- a. Riduzione dei costi di trasferimento delle rimesse
- b. Canalizzazione delle rimesse attraverso prodotti di accumulo risparmio
- c. Strumenti di promozione di attività imprenditoriali in Italia e in Ghana e Senegal
- d. Strumenti di investimento a sostegno dell'attività produttiva: costituzione di un Fondo di investimento chiuso per lo start-up di aziende

Per ciascuno dei gruppi verrà indicata la tipologia e le caratteristiche principali degli strumenti strutturabili, i vantaggi, e i limiti (una tavola di sintesi è contenuta nell'Allegato 1). Relativamente ad alcuni strumenti, potranno coesistere due o più interlocutori attivi, mentre in altri casi, data la loro specificità o complessità, sarà richiesto un unico interlocutore. Allo stesso modo è possibile configurare l'utilizzo dei singoli prodotti in modo congiunto, all'interno di un progetto specifico articolato e l'intercambiabilità di alcuni loro elementi.

6.1 – Riduzione dei costi di trasferimento delle rimesse

L'aspetto di transnazionalità⁷ delle relazioni del migrante, particolarmente spiccata per i migranti di origine africana (o delle relazioni delle famiglie di emigranti, dato il numero sempre crescente di ricongiungimenti familiari) è una caratteristica importante ed essenziale, all'interno di una relazione con la famiglia di origine, tipicamente molto stretta anche grazie alla facilità di comunicazione. La rimessa diviene perciò parte integrante e fondamentale di questa relazione e spesso è legata ad un forte ed esplicito impegno a sostenere la famiglia nel paese di origine.

In questo contesto diviene perciò cruciale sviluppare meccanismi che siano in grado di assicurare un'effettiva ed efficiente (anche in termini di costi) canalizzazione di queste risorse e nello stesso tempo di garantire ai membri della famiglia che sono all'estero di avere il controllo o comunque di partecipare alle decisioni circa l'utilizzo finale delle risorse stesse.

⁷ Le famiglie transnazionali vengono così definite da Orozco: sono "gruppi che mantengono relazioni e legami con le società ospitanti e quelle domestiche". In: Orozco, M. (2005): *Transnationalism and Development: Trends and Opportunities in Latin America*, IDB.

Nella realtà si evidenzia la presenza di problemi di *moral hazard*⁸ nella gestione delle rimesse, dovuta ad asimmetrie informative fra migrante e destinatari della rimessa e ad una debolezza delle istituzioni e degli strumenti finanziari a disposizione. Molte delle famiglie riceventi sono povere, mentre colui che invia la rimessa è lontano; entrambi i fattori generano, in assenza di strumenti adeguati, uno scarso controllo da parte del migrante sull'uso finale delle rimesse (che costituiscono comunque una fuoriuscita di risorse destinabili alla propria integrazione) e, nel tempo, ad insicurezza e sfiducia nei confronti dei destinatari finali.

A fronte di queste esigenze dei migranti, gli strumenti utilizzati per l'invio delle rimesse **non appaiono adeguati** sia per permettere un controllo, o una partecipazione al controllo, dell'uso delle risorse inviate, sia per consentire di accumularne una parte da investire nel futuro delle proprie famiglie e delle proprie comunità. Manca un collegamento delle risorse verso lo sviluppo del capitale umano (principalmente l'educazione), verso un supporto sociale (assistenza a bambini e anziani, assistenza sanitaria, assistenza pensionistica) e verso progetti di investimento in generale (acquisto beni durevoli o immobili). Esiste cioè un chiaro gap fra canali di invio delle rimesse e le loro esigenze e potenzialità.

Il **sistema bancario** costituisce a nostro avviso il principale soggetto interlocutore per colmare il gap esistente e contribuire a ridurre i costi di transazione, accrescere la certezza e la trasparenza delle transazioni e il controllo finale e il legame fra rimesse e progetti di vita degli individui e delle loro famiglie.

Canalizzare le rimesse attraverso il sistema bancario offre un ventaglio di possibilità molto più ampio per una loro valorizzazione a sostegno dell'integrazione del migrante e delle famiglie nel paese di origine e contemporaneamente permette di accrescere il livello di trasparenza e di controllo dei flussi e delle loro condizioni. Permette un aumento del livello di bancarizzazione sia dei senegalesi e ghanesi in Italia che delle famiglie di origine, processo che costituisce un aspetto importante dell'integrazione e dello sviluppo in entrambi i paesi.

Abbiamo collocato all'interno di questa categoria quegli strumenti finanziari che permettono di ridurre i costi di transazione delle singole rimesse degli immigrati e di veicolarle attraverso canali ufficiali e sottoposti ai controlli previsti dalle normative antiriciclaggio. Elementi prioritari tenuti in considerazione nell'individuazione di tali strumenti sono stati quindi l'economicità, la rapidità, la trasparenza e la legalità. Gli strumenti attivabili sono:

CARTE DI DEBITO RICARICABILI CON CREAZIONE DI UN FONDO. "CARTA ETICA"

La carta di debito ricaricabile sta di fatto affermandosi come strumento innovativo alternativo ai meccanismi tradizionali di *money transfer*. La carta, emessa in Italia, spesso senza la necessità di un conto corrente bancario di appoggio e con procedure snelle, viene spedita ai famigliari e da questi utilizzata. Periodicamente il migrante effettua una ricarica in Italia con una disponibilità immediata sul plafond di spesa della carta. Nella pratica si stanno oggi diffondendo le cosiddette "**carte gemelle**", due carte ricaricabili intestate allo stesso individuo, delle quali una rimane in Italia e la seconda viene spedita ad un familiare-amico nel paese di origine. Il vantaggio principale delle carte gemelle sta nel fatto che l'operazione di ricarica non è considerata un'operazione di *money transfer* e quindi ha costi minori, pur beneficiando dei vantaggi relativi all'uso dei circuiti internazionali tipo VISA-Mastercad (in particolare questi circuiti applicano alle transazioni i tassi di cambio interbancari, caratterizzati da maggiore trasparenza e soprattutto da una maggiore convenienza).

La tabella 1 fornisce una sintesi dei costi medi di emissione e di ricarica delle carte di debito ricaricabile emesse da istituti di credito in Italia, sulla base di un campione di 493 banche, distinguendo fra le diverse tipologie di canali di ricarica utilizzati⁹ (si consideri che circa il 52%

⁸ Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, e Samir Jahjah (2005), "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?" *IMF Staff Papers*, vol.52, n.1.

⁹ I dati si riferiscono ad una rilevazione ABI su un campione di 493 banche aderenti al circuito Patti Chiari e non tiene perciò conto di eventuali iniziative specifiche a favore di categorie di clientela come gli immigrati.

delle banche censite utilizza tale tipo di distinzione e un 37% circa applica delle commissioni fisse, mentre il 19% delle banche non applica nessun costo di emissione).

Tabella 1. Costi carte di debito ricaricabile sistema bancario

	<i>Commissione fissa</i>	<i>POS</i>	<i>ATM</i>	<i>WEB</i>
Costo medio di ricarica	€2.01	€2.58	€1.56	€1.01
Costo medio di emissione	€5.70			

Fonte: elaborazione CeSPI su dati ABI 2006

Il dato è significativo se si considera che le commissioni medie applicate dalle società di Money Transfer variano da un minimo di 9€ (per invii inferiori a 65€) ad un massimo di 97€ per invii inferiori ai 2.500€

Nonostante l'emissione di carte di debito ricaricabili del tipo "carte gemelle" stia divenendo una prassi abbastanza consolidata presso gli istituti di credito italiani, non è chiara la sua completa liceità, in quanto le carte gemelle sono intestate ad un unico soggetto e presumibilmente utilizzate da soggetti diversi, prassi non corretta anche se di fatto mai sanzionata né dall'UIC, né da Banca d'Italia. Il problema potrebbe essere ovviato attraverso un accordo con un operatore autorizzato nel paese di origine per l'identificazione e la trasmissione dei dati all'ente emittente del titolare della carta gemella inviata nel paese di origine.

Lo strumento ben si presta inoltre alla possibilità di legare ad ogni carta emessa un sistema di commissioni che preveda la retrocessione di una quota parte di queste da parte della banca o dell'ente emittente ad un **Fondo** (Fondo Ghana-Senegal) utilizzabile per progetti a sostegno dello sviluppo del paese di origine. In una prima fase di sperimentazione si è ritenuto di destinare tale Fondo al finanziamento di progetti di carattere sociale, in quanto più facilmente attuabili e monitorabili, oltre che con un impatto maggiore in termini di coinvolgimento dei diversi soggetti interessati. Lo strumento, in un secondo tempo, potrebbe essere anche utilizzato per sostenere in modo indiretto attività imprenditoriali in Senegal e Ghana: alimentazione di un fondo di garanzia o di start-up di aziende, oppure fondo di garanzia o finanziamento di attività formative rivolte agli imprenditori. Lo strumento del Fondo permetterebbe inoltre la partecipazione di enti pubblici territoriali (Province, Regioni, Comuni) attraverso un loro contributo per dare al Fondo una massa critica minima.

L'esistenza di una rete di sportelli ATM e POS sufficientemente estesa e l'utilizzabilità delle carte di debito presso i principali centri commerciali costituiscono due elementi strategici fondamentali per il successo dell'utilizzo di tali strumenti per il trasferimento delle rimesse.

Vantaggi: la carta, utilizzando i circuiti internazionali VISA e Mastercard, può essere utilizzabile presso qualsiasi esercente che abbia un POS e può permettere di ritirare denaro (*cash out*) presso un ATM. Inoltre, mentre un'operazione di *money transfer* costringe il ricevente a ritirare l'intero importo di denaro trasferito in un'unica soluzione, la carta ricaricabile permette di spendere o ritirare il denaro inviato in tempi e importi diversi a seconda delle esigenze dell'utilizzatore finale. Lo strumento permette di ridurre i costi di invio unitari, garantisce la certezza dell'invio e dell'importo effettivamente inviato, mentre i tempi di ricezione del denaro risultano immediati. L'utilizzo dei circuiti internazionali VISA-Mastercard permette inoltre di applicare alla transazione i tassi di cambio interbancari che risultano essere inferiori a quelli altrimenti applicabili dalle società di *money transfer*, oltre che più trasparenti. Non richiede un conto corrente bancario di riferimento e si configura come uno strumento particolarmente flessibile.

Svantaggi: è necessaria una rete di POS e ATM sufficientemente sviluppata nel paese di origine, ed è necessaria una rete di distribuzione delle carte (e possibilità di ricarica) sufficientemente diffusa in Italia. Rimane da verificare e risolvere il problema della doppia titolarità della carta e della rilevazione dei dati dei titolari.

ACCORDI BILATERALI FRA BANCHE

Lo sviluppo di accordi bilaterali fra banche italiane e banche senegalesi e ghanesi costituisce il principale e più efficace strumento per muoversi nella direzione indicata. Diversi sono gli sviluppi possibili di accordi di questo tipo per una canalizzazione delle rimesse: in primo luogo essi permetterebbero una sostanziale riduzione dei costi di transazione, garantendo tempi rapidi e soprattutto una certezza ed una trasparenza sulle condizioni applicate al tradizionale *bonifico swift* utilizzato per le transazioni internazionali. In secondo luogo, accordi bilaterali permetterebbero la creazione, in Senegal e in Ghana, di conti correnti denominati nella valuta delle rimesse, dando vantaggi e garanzie rispetto alla gestione di tassi di cambio.

Vantaggi: In base agli accordi è possibile ridurre i tempi di invio della rimessa (teoricamente anche entro le 24 ore) ed i costi relativi (soprattutto i costi addebitati al momento del ritiro del denaro), dando maggiore certezza e trasparenza. Tale riduzione non è comunque quantificabile a priori e può variare a seconda degli accordi intrapresi. Lo strumento è già disponibile presso diverse banche italiane, rispetto a Ghana e Senegal, ma in alcuni casi la capillarità della banca corrispondente e la sua scarsa diffusione nelle aree rurali costituiscono un ostacolo al successo dello strumento. Per la banca ricevente esiste un chiaro vantaggio in termini di liquidità disponibile.

Svantaggi: Creare una rete di accordi bilaterali di questo tipo è molto costoso in termini di ricerca della controparte, fase di contrattazione e controllo del rispetto degli accordi. Lo strumento necessita inoltre di un conto corrente presso entrambe le banche (in Italia e nel Paese di origine). La capillarità degli sportelli e la loro vicinanza ai fruitori del servizio costituiscono due elementi chiave da tenere in considerazione e che rendono lo strumento poco adatto.

Strategie. Il CeSPI ha avviato un'attività di monitoraggio sul sistema bancario per individuare quegli Istituti di Credito che possiedono la rete di accordi in atto maggiormente estesa e quelli che hanno accordi specifici con i singoli Paesi. Dati gli elevati costi legati alla strutturazione di un accordo di questo tipo si ritiene lo strumento conveniente solo all'interno di un progetto più ampio di accordi commerciali con banche estere e di sviluppo di prodotti bancari ampi e diversificati. Si rileva in questo senso una maggiore vivacità delle banche dei paesi di origine nello stimolare accordi di questo tipo e contemporaneamente un maggiore interesse anche da parte delle banche italiane che lamentano difficoltà legate alla non conoscenza dei sistemi bancari locali e delle controparti potenziali.

CONTI CORRENTI GEMELLI

All'interno di accordi bilaterali fra istituti di credito, si aprirebbe inoltre la possibilità di sviluppare prodotti e servizi comuni fra le banche corrispondenti, come *conti correnti gemelli*, in grado di garantire una perfetta trasferibilità dei risparmi del migrante da un paese all'altro, sulla base delle esigenze di volta in volta emergenti dal proprio progetto di vita (acquisto della casa in Italia e in Ghana o Senegal, educazione dei figli, ricongiungimenti familiari, forme assicurative e pensionistiche ecc..). Inoltre, un maggior utilizzo del sistema finanziario, accompagnato da un'ampia gamma di prodotti e servizi, permetterebbe di applicare sulle rimesse, per la parte di risparmio, l'effetto di leva finanziaria tipico che (anche attraverso istituzioni di microfinanza) va a vantaggio di investimenti produttivi.

Il conto corrente gemello rende l'operazione di invio della rimessa pari ad un normale bonifico fra banche affiliate, permettendo di ridurre i costi e, grazie agli accordi in essere fra le banche, garantendo rapidità e certezza. Lo strumento ben si presta inoltre a sviluppare prodotti finanziari in grado di rispondere alle esigenze di mobilità e di rapporto con il paese di origine degli immigrati, in particolare rispetto a prodotti di accumulo risparmio finalizzati all'acquisto della casa o all'educazione o alla pensione.

Lo strumento richiede la capacità della banca italiana di selezionare la corrispondente banca estera e di avviare rapporti commerciali.

Non va poi dimenticato che l'incentivazione all'apertura di conti correnti presso gli istituti di credito italiani costituisce un incentivo all'apertura di altrettanti conti correnti in Ghana e in Senegal, un effetto che, oltre ad allargare il bacino di utenza di entrambe le banche coinvolte, appare un importante strumento per una maggiore bancarizzazione degli immigrati e delle relative famiglie in entrambi i paesi. Ad una maggiore bancarizzazione corrisponde poi una maggiore possibilità di integrazione per l'immigrato in Italia e una valorizzazione del suo risparmio e di quello della sua famiglia, con un effetto moltiplicatore e di sviluppo su entrambi i sistemi paese.

Vantaggi: rendendo l'operazione di invio pari ad un normale bonifico fra banche affiliate, permette una riduzione dei costi con tempi rapidi e certezza nelle condizioni. L'esistenza di un conto di compensazione fra le banche rende di fatto l'operazione una pura comunicazione contabile senza passaggio di denaro. La compensazione avviene fra le due banche in modo periodico e cumulativo, attraverso il circuito interbancario in base agli accordi in essere, permettendo così di ridurre i costi e, per entrambe le banche, di avere liquidità disponibile per alcuni giorni.

Svantaggi: L'accordo che sta alla base di uno strumento di questo tipo è molto più complesso e articolato di un semplice accordo swift. Indubbiamente va inserito all'interno di una joint-venture più ampia fra le banche interessate (ci sono potenzialità notevoli rispetto ad accordi di questo tipo estendibili ad un pacchetto di prodotti molto ampio) rientrando così all'interno di una strategia di crescita dell'istituto di credito che esula da un ufficio marketing o prodotti e che richiede tempi di studio, decisione e implementazione molto lunghi. La complessità degli accordi necessari lo rende inoltre proponibile solo rispetto ad alcune aree di provenienza, laddove la banca corrispondente è presente. Inoltre solo un istituto di credito sufficientemente presente sul territorio italiano nelle aree di residenza degli immigrati senegalesi e ghanesi potrebbe raggiungere una massa critica sufficiente a coprire gli alti costi legati all'accordo. Lo strumento necessita di un conto corrente in essere presso entrambe le banche (in Italia e nel Paese di origine). La capillarità degli sportelli e la loro vicinanza ai fruitori del servizio costituiscono due elementi chiave da tenere in considerazione e che rendono lo strumento poco flessibile e proponibile solo all'interno di un pacchetto più ampio.

Strategie. Sulla base delle considerazioni fatte lo strumento si presta ad essere proposto ad istituti di credito di grosse dimensioni, con una operatività internazionale già avviata o ad istituti particolarmente presenti nelle aree di residenza degli immigrati.

6.2 – Canalizzazione delle rimesse attraverso prodotti di accumulo risparmio

La rimessa costituisce un importante flusso di risorse finanziarie che, opportunamente canalizzato attraverso il sistema bancario, può essere finalizzato non solo al consumo, ma può essere trasformato in risparmio e destinato a spese e investimenti futuri, legandolo ai progetti di lungo termine del migrante. La creazione di strumenti di accumulo di risparmio con caratteristiche e condizioni studiate sulla base delle esigenze degli immigrati, permetterebbe di accumulare e canalizzare parte delle risorse normalmente destinate a rimessa diretta, verso un risparmio finalizzato a spese future di una certa entità, utilizzabili sia in Senegal o in Ghana che in Italia (possibilità che rientrerebbe all'interno di accordi commerciali specifici fra le banche).

Lo sviluppo di strumenti di questo tipo mostra indubbi *vantaggi* in quanto rompe il circolo rimesse-consumi, attiva strumenti di tipo previdenziale e pensionistico che meglio rispondono alle esigenze di mobilità e di relazione con le famiglie di origine da parte degli immigrati; permette il controllo da parte dell'immigrato di parte del proprio risparmio destinato al paese di origine; ha un chiaro e forte impatto nel paese di origine in termini di risorse accumulate e destinate ad attività di sviluppo, quali la sanità e l'educazione. Per le banche coinvolte esiste un vantaggio in termini di risorse finanziarie gestite direttamente.

Fra i possibili utilizzi del risparmio accumulato a partire dai quali costruire prodotti finalizzati, sulla base delle evidenze mostrate, abbiamo individuato:

- a. *Fondi per l'educazione* finalizzati all'accumulo di risorse per il finanziamento degli studi superiori e/o universitari. Costituisce in questo senso un'esperienza significativa il Child Trust Fund inglese.
- b. *Acquisto di una casa*, costituisce una delle principali destinazioni del risparmio dei migranti.
- c. *Polizza vita di tipo pensionistico*: la precarietà delle condizioni contrattuali di molti lavoratori immigrati rispetto all'accumulo di contributi all'interno del sistema pensionistico italiano fa sorgere sempre di più l'esigenza di strumenti pensionistici integrativi per il futuro. La trasferibilità di tali fondi in Ghana e Senegal, in caso di rientro in patria una volta terminata l'attività lavorativa, diviene una caratteristica determinante per lo sviluppo e la diffusione di tali strumenti.
- d. *Assicurazioni sanitarie*: sempre più si sta diffondendo una domanda per forme assicurative che coprano le esigenze dell'immigrato e dei suoi familiari (dal rientro della salma in caso di morte alla copertura delle spese di viaggio del migrante o dei familiari in caso di malattia grave).
- e. *Ricongiungimento familiare*: l'esigenza di garanzie per il ricongiungimento familiare fa nascere l'esigenza di prodotti finanziari ad hoc per il supporto delle procedure e delle spese relative.

Elementi prioritari da tenere in considerazione rispetto a questa categoria di strumenti sono: l'esistenza di quote di accumulo mensili di importo contenuto e flessibili e la trasferibilità dei fondi nel paese di origine, a condizioni predeterminate e senza costi (ad esclusione del tasso di cambio).

Svantaggi: lo strumento richiede un conto corrente sia in Italia che all'estero (nel momento del trasferimento dei fondi) e in particolare richiede un accordo specifico fra le banche (quella italiana e quella del paese di origine) per la gestione dei risparmi e in particolare per il trasferimento del capitale e la definizione ex ante delle condizioni.

Strategie: prodotti di accumulo risparmio fanno parte dell'offerta tipica degli istituti di credito e delle società finanziarie e assicurative del panorama italiano. Si tratterebbe di adattare alle caratteristiche e alle esigenze degli immigrati i prodotti offerti alla clientela retail e di sviluppare accordi interbancari specifici con le banche senegalesi e ghanesi. A tutti gli istituti di credito coinvolti nel progetto MIDA è stata fatta richiesta di sviluppare prodotti di questo tipo iniziando a sperimentarli all'interno del progetto.

6.3 – Strumenti di promozione di attività imprenditoriali in Italia e in Ghana e Senegal

Il ruolo dell'imprenditoria immigrata all'interno del tessuto imprenditoriale italiano sta sempre più divenendo un fenomeno in espansione e rilevante sotto il profilo economico. Una recente indagine condotta dalla Camera di Commercio di Milano¹⁰ sul Registro delle imprese italiane, ha rilevato che alla fine del primo trimestre del 2005 risultavano 213.000 ditte individuali condotte da cittadini stranieri, pari al 6% del totale delle ditte individuali italiane, di cui la maggior parte (l'85%) è stata fondata da cittadini extracomunitari.

Il fenomeno, pur se bisognoso di un'analisi più approfondita circa le caratteristiche di questa nuova imprenditorialità, mostra comunque una vivacità imprenditoriale, in particolare all'interno delle comunità senegalese, sempre caratterizzata da un forte legame con la propria comunità di origine, e soprattutto da una potenzialità esprimibile sia in l'Italia che a favore dello sviluppo del sistema economico-imprenditoriale del paese di origine, laddove fosse possibile uno scambio produttivo ed una valorizzazione delle risorse.

A fronte di tale vivacità si evidenzia però una difficoltà di reperire risorse finanziarie e di ottenere credito per attività imprenditoriali, e una carenza di strutture formative e di assistenza tecnica e

¹⁰ Camera di Commercio di Milano, *Risultati dell'Indagine*, 6 ottobre 2005.

manageriale rivolte ai neo-imprenditori; difficoltà queste, che costituiscono importanti ostacoli per lo sviluppo di un tessuto imprenditoriale nel paese di origine e spesso per lo sviluppo di un'imprenditoria immigrata anche in Italia.

Il settore della microfinanza e il settore bancario possono invece giocare un ruolo attivo non solo nell'accesso al capitale e al credito, ma anche fornendo l'assistenza tecnica necessaria per la stesura di un business plan, per l'individuazione e realizzazione della struttura finanziaria ottimale e dei prodotti finanziari migliori oltre che nella gestione del rischio.

La carenza di un supporto finanziario alle piccole e medie imprese in grado di sostenere lo sviluppo del paese e le potenzialità non utilizzate dei flussi finanziari derivanti dalle rimesse aprono un'importante area di sviluppo di prodotti finanziari specifici. Determinante per un sostegno reale allo sviluppo del proprio paese è l'identificazione dei canali attraverso i quali gli immigrati in Italia possano canalizzare non soltanto le risorse finanziarie, attraverso le rimesse, ma anche le capacità imprenditoriali e il know-how acquisito in Italia, attivando quel volano fondamentale per lo sviluppo del proprio paese.

Obiettivo è allora quello di individuare strumenti finanziari in grado di canalizzare parte del risparmio degli immigrati a sostegno di progetti imprenditoriali che vedano il loro coinvolgimento sia in Senegal e Ghana che in Italia, all'interno di una più ampia collaborazione fra i diversi soggetti coinvolti: immigrati, sistema finanziario, Ministero degli Esteri, ICE, SACE, Istituti Finanziari Internazionali (garanzie), Cooperazione e Sviluppo italiana, Enti – Istituzioni locali (in Italia e nei paesi di origine), Camere di Commercio, Governi.

Gli strumenti attivabili sono:

FONDI DI GARANZIA

Costituzione di Fondi di Garanzia (internazionali) attraverso la raccolta di risorse degli immigrati (tramite le associazioni di immigrati in Italia) e/o di Istituzioni/Enti pubblici-privati a garanzia di crediti concessi per lo sviluppo di attività imprenditoriali locali. I fondi di garanzia costituiscono il principale strumento per facilitare l'accesso al credito da parte delle piccole-medie imprese.

Vantaggi: Strumenti di facile costituzione che permettono la canalizzazione di risorse a sostegno dell'imprenditoria. Richiedono l'assunzione di un rischio comunque ridotto, essendo puri fondi di garanzia, con la possibilità di reimpiegare il capitale man mano che i crediti vengono restituiti e un effetto leva che permette il finanziamento per un importo multiplo¹¹ del capitale dato a garanzia.

Svantaggi: Sono semplici fondi di garanzia, non sono generatori in modo diretto di credito nei paesi di origine, ma possono solo facilitare l'accesso al credito. Il capitale impiegato è immobilizzato per la durata del fondo, senza alcuna remunerazione prevista e un certo grado di rischio (anche se residuale rispetto agli altri finanziatori).

CERTIFICATI DI DEPOSITO

Costituiscono strumenti di risparmio, emessi da un istituto di credito e offribili ad un ampio pubblico, che prevedono un deposito vincolato a tempo determinato (con scadenze che possono essere scelte al momento dell'emissione: 6, 12, 24, 36, 48 mesi) con una remunerazione fissa. A differenza dei depositi ordinari, questi strumenti di risparmio si prestano ad essere destinati al finanziamento di progetti specifici, la banca può utilizzare i fondi raccolti per concedere linee di credito ad attività imprenditoriali finalizzate, in Italia o nel paese di origine, attraverso una banca locale o un'istituzione di microfinanza. Lo strumento è stato ideato e realizzato da Banca Etica e venduto presso i suoi sportelli e presso le BCC. Lo strumento è facilmente realizzabile da qualunque Istituto di credito e applicabile a qualunque progetto.

¹¹ Tale multiplo è deciso dall'ente erogatore della garanzia in funzione del rischio del finanziamento in oggetto.

Vantaggi: strumento di risparmio comune (fa parte degli strumenti tipicamente offerti dalle banche) e di facile creazione. Prevede una remunerazione del capitale impiegato e la sua totale restituzione, mentre il rischio ricade interamente sulla banca e pertanto ben si prestano ad un impiego temporaneo finalizzato del risparmio della comunità senegalese e ghanese in Italia. La banca dispone di raccolta vincolata ad un tempo determinato, con una migliore gestione del *mismatching* delle scadenze.

Svantaggi: prevede un vincolo temporale sul risparmio dell'immigrato (non può ritirare il risparmio prima della scadenza) e necessita di una istituzione creditizia (microfinanza o banca) nel paese di origine a cui destinare le risorse e che emetta il credito. Canalizza solo risorse provenienti dalla raccolta delle banche, mentre la sua diffusione è dipendente dalla capillarità e dalla forza distributiva e di vendita della banca che offre il prodotto.

CREAZIONE DI UNA FONDAZIONE

Il progetto consiste nella creazione di una Fondazione costituita da 30 Associazioni di senegalesi in Italia (Nord-Italia) con la consulenza della società G.P. Consulting, per la creazione e gestione di un patrimonio (costituito con l'apporto dei soci e di finanziatori pubblici e privati) utilizzato per finanziare progetti di utilità sociale e per fornire garanzie per il finanziamento di attività imprenditoriali in Italia e in Senegal.

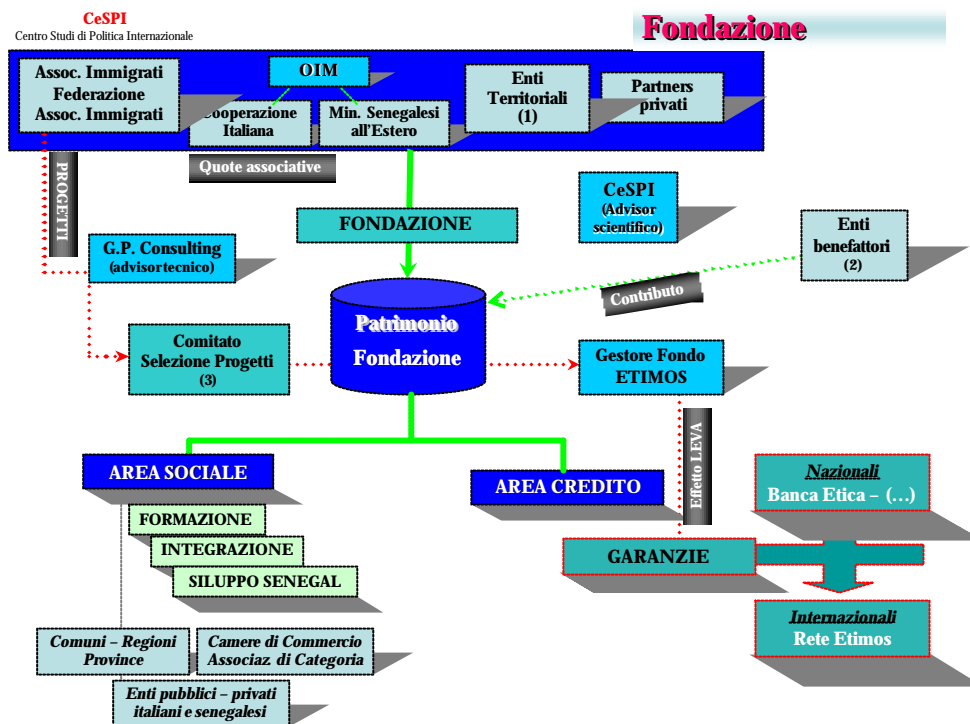
La struttura giuridica della Fondazione, oltre a dare maggiore visibilità e potere contrattuale nei confronti delle banche finanziatrici, permette l'apertura a contributi da parte di altri enti o istituzioni finanziatrici (incrementando il volume del patrimonio e quindi la garanzia), una maggiore operatività sia a livello internazionale, sia rispetto ai criteri previsti da Basilea 2, oltre alla possibilità di utilizzare parte del patrimonio per finanziare attività di carattere formativo e sociale sia in Italia che in Senegal a favore delle piccole e medie imprese.

Vantaggi: lo strumento consente il coinvolgimento diretto delle Associazioni senegalesi in Italia sia nella definizione e proposta dei progetti da finanziare e sia direttamente nel co-finanziamento della Fondazione e nella sua gestione. Costituisce una forma avanzata di consorzio fidi che permette il coinvolgimento di più soggetti, sia pubblici che privati, con un effetto moltiplicatore sul patrimonio raccolto e la possibilità di finanziare progetti sia imprenditoriali che sociali in Italia e in Senegal. Il patrimonio destinato a fondo di garanzia genera un effetto leva, finanziando importi multipli del fondo stesso e costituendo una soluzione al problema dell'accesso al credito. Lo strumento ben si presta inoltre ad essere facilmente replicato per paesi e provenienze diverse.

Svantaggi: Prevede un iter giuridico complesso per la creazione e il riconoscimento della Fondazione, la necessità di un ente che gestisca il patrimonio e di accordi specifici per la concessione dei finanziamenti su garanzia. Comporta l'immobilizzazione del patrimonio investito e richiede la definizione di un'adeguata struttura di governance e di controllo che garantiscano democraticità e trasparenza oltre che competenza e rappresentatività.

Strategie: la struttura della Fondazione è già definita, con uno statuto approvato dalle Associazioni senegalesi e dai diversi soggetti coinvolti che si sono impegnati all'interno dei rispettivi ruoli. Di seguito è riportato uno schema dell'operazione e della struttura e funzioni della Fondazione

Grafico 5: Schema della Fondazione



Struttura e funzionamento della Fondazione

La Fondazione verrà costituita attraverso l'adesione al **Comitato Promotore** al momento della sua costituzione o successivamente, come **Socio**, attraverso un apporto finanziario (*quote associative*) da parte di altri Enti o Istituzioni pubbliche o private. Le adesioni costituiranno il Patrimonio della Fondazione.

Costituiscono il Comitato Promotore:

- La Federazione delle Associazioni Senegalesi in Italia (riconosciuta dal Ministero per i Senegalesi all'Estero);
- Le singole Associazioni membri (attualmente 30 Associazioni concentrate nel Nord Italia con la possibilità di accesso da parte di altre Associazioni presenti sul territorio italiano);
- L'Organizzazione Internazionale delle Migrazioni (OIM) la cui presenza, in quanto Ente intergovernativo rappresenterà la Cooperazione Italiana (dal lato delle istituzioni italiane) e il Ministero dei Senegalesi all'Estero (dal lato delle istituzioni senegalesi);
- Enti territoriali italiani: sono in corso contatti per una partecipazione del Comune di Milano e della Regione Lombardia;
- Partners privati: verrà proposta una partecipazione attiva (non solo finanziaria) alle Banche di Credito Cooperativo aderenti all'iniziativa Gruppi di Consultazione per Ghana e Senegal.

A questi enti si affiancheranno altri **Enti Benefattori** con un apporto finanziario (*contributo*) che andrà anch'esso a costituire il patrimonio della Fondazione, ma che non darà accesso alla partecipazione alla vita e alle scelte della Fondazione se non attraverso l'elezione di un Rappresentante che farà parte di diritto del Consiglio di Amministrazione della stessa. C'è stato un interesse esplicito o è stata fatta un'offerta di partecipazione all'Ambasciata Senegalese in Italia, Banca Intesa, Fondazione Cariplo e Monte dei Paschi di Siena.

La Fondazione verrà poi affiancata, sulla base di accordi specifici, da un **Advisor Tecnico**, nella figura della società di consulenza finanziaria G.P Consulting e da un **Advisor Scientifico** costituito dal CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale).

La gestione del patrimonio della Fondazione verrà affidata ad un **Ente Gestore del Fondo**, il Consorzio Etimos che, a fronte della disponibilità degli utili provenienti dalla gestione del patrimonio, darà garanzie nazionali ed internazionali sui progetti finanziati applicando un effetto leva (per cui la garanzia concessa sarà un multiplo del patrimonio a disposizione).

La Fondazione avrà il compito di:

- Raccogliere il patrimonio versato dai soci, destinandolo di volta in volta ai progetti proposti e selezionati nel rispetto delle finalità della Fondazione;
- Presentare ad Etimos i progetti imprenditoriali, fornendo ai proponenti un'adeguata formazione e supporto tramite l'advisor tecnico;
- Fornire con il proprio patrimonio una garanzia ai progetti imprenditoriali presentati dalla Fondazione alle banche sulla base di protocolli di intesa o accordi specifici;
- Sviluppare strumenti e progetti di formazione specifica a supporto dell'attività imprenditoriale in Italia e in Senegal.

Un **Comitato Selezione Progetti** avrà il compito di valutare e approvare i progetti presentati alla Fondazione (sia per l'area credito che per l'area sociale). Il Comitato durerà in carica 7 anni e la sua composizione prevederà un meccanismo di governance in grado di dare adeguata rappresentatività ai soggetti coinvolti (Associazioni senegalesi), garantendo autonomia e professionalità al Comitato. La composizione del Comitato costituisce un elemento delicato e importante per il funzionamento della Fondazione e il raggiungimento dei suoi obiettivi nel rispetto dei criteri di competenza, rappresentatività e trasparenza. In questo senso i criteri principali per la selezione dei suoi componenti sono: la *competenza* per l'area credito e la *rappresentatività* per l'area sociale.

Attività. La Fondazione nasce come strumento per sostenere le iniziative imprenditoriali di senegalesi in Italia a carattere transnazionale e per canalizzare le rimesse e i risparmi degli immigrati verso attività imprenditoriali che coinvolgono il paese d'origine.

L'operatività della Fondazione all'inizio, per esigenze legate ai tempi necessari per il riconoscimento, sarà limitata prevalentemente (non esclusivamente, come specificato dalla legge sulle fondazioni) alla Regione Lombardia per poi estendersi, non appena ottenuto il riconoscimento, a tutto il territorio nazionale.

Due saranno le aree principali di attività della Fondazione:

1. Area Credito

- a. Per quanto riguarda il finanziamento dei progetti in Italia il credito verrà concesso da Banca Etica (verrà fatta anche una proposta specifica alle BCC aderenti all'iniziativa Gruppi di Consultazione, in tal senso), attraverso linee di credito agevolate e garantite sulla base dell'effetto leva concesso da Etimos dopo una valutazione dei progetti.
- b. Per il finanziamento di progetti in Senegal, la garanzia verrà concessa da Etimos attraverso una rete di Istituzioni di microfinanza (da individuare e selezionare) e eventuali istituti di credito senegalesi.
- c. Eventuali accordi con Banca Etica, le BCC o istituti di credito senegalesi potranno inoltre avviare la strutturazione di prodotti bancari e finanziari specifici per le esigenze delle associazioni membri e dei loro aderenti.

2. Area Sociale

- a. *Formazione* finalizzata a dare una formazione imprenditoriale specifica (business plan, valutazione mercato, gestione, finanza ecc..) attraverso corsi rivolti alle associazioni membri, ai loro associati oltre che ai proponenti dei progetti sia in Italia che in Senegal. Oltre al supporto di G.P Consulting sarà possibile attivare le risorse presenti sul territorio come le Camere di Commercio e le Associazioni di Categoria
- b. *Integrazione.* Finanziamento di attività e progetti a sostegno di una maggiore integrazione dei migranti senegalesi presenti in Italia. Possono essere qui coinvolti gli

Enti territoriali (Comuni, Regioni e Province) per il co-finanziamento dei progetti insieme a enti privati o no-profit

- c. *Sviluppo Senegal*. Finanziamento di progetti di utilità sociale a sostegno dello sviluppo in Senegal, come il finanziamento di infrastrutture o altri progetti sociali attraverso forme di co-finanziamento pubblico-privato, anche internazionale.

CONFIDI

Particolarmente significativo e interessante, sempre all'interno di strumenti a sostegno dell'imprenditoria, risulta essere la possibilità di utilizzare a questo scopo le strutture di garanzia tipiche del mondo cooperativo, i Confidi, offrendo alle imprese senegalesi e ghanesi in Italia la possibilità di aderirvi o di costituirne autonomamente, sotto la guida e l'assistenza delle strutture esistenti. Lo strumento si presta ad essere facilmente accessibile, attraverso accordi specifici, e può trarre vantaggio delle strutture e dell'esperienza che i Confidi hanno all'interno del tessuto imprenditoriale italiano.

Vantaggi: Lo strumento è molto semplice e di facile realizzazione, in particolar modo nel caso di un'adesione ai consorzi già esistenti. Apre la possibilità di un coinvolgimento degli istituti di categoria e permette di utilizzare le risorse anche formative e di assistenza tecnica già esistenti nella realtà dei consorzi fidi. Possibile replicabilità in altri contesti.

Svantaggi: l'applicazione dei criteri e delle norme stabilite negli accordi di Basilea 2 richiederanno un adeguamento delle strutture dei Confidi per evitare una limitazione della loro operatività. Inoltre per garantire un'operatività del consorzio fidi anche a livello internazionale è necessario individuare un intermediario in grado di fornire una garanzia internazionale.

REPLICABILITÀ PROGETTO ECUADOR BCC

Il progetto costituisce un esempio di sostegno all'imprenditoria nei paesi in via di sviluppo. In sintesi si tratta di un progetto di sostegno all'imprenditoria locale in Ecuador nelle aree rurali, attraverso la creazione di piccole banche di credito cooperativo locali. Il progetto, che vede un coinvolgimento diretto della comunità degli immigrati, permette di accrescere il livello di bancarizzazione e di creare quel tessuto finanziario fondamentale per il sostegno dello sviluppo produttivo e imprenditoriale delle aree rurali del paese, solitamente escluse dai circuiti comuni. Esso inoltre permette un trasferimento dall'Italia al paese destinatario non solo di risorse finanziarie, ma anche di know-how e di assistenza su più livelli, prevedendo:

- a. un sostegno finanziario attraverso la concessione di linee di credito agevolato e la possibilità per i clienti delle BCC italiane di sottoscrivere a fondo quote sociali delle banche di credito cooperativo ecuadoregne;
- b. un sostegno tecnico da parte delle strutture centrali del credito cooperativo italiano – ICRREA Holding e Federasse;
- c. un'attività di formazione del personale da parte delle BCC.

La struttura, una volta modellizzata e adattata alle diverse caratteristiche di sviluppo dei differenti sistemi finanziari, potrebbe essere replicabile in altri paesi.

Vantaggi: creazione di un tessuto imprenditoriale e finanziario capace di generare leva finanziaria e di autosostenersi e con enormi potenzialità di sviluppo. Diretto coinvolgimento delle comunità di immigrati e delle comunità locali. Passaggio di know how nel campo finanziario.

Svantaggi: complessità ed elevato numero di soggetti coinvolti. Tempi medio-lunghi di realizzazione e di coinvolgimento dei soggetti. È necessario un livello minimo di sviluppo di base del sistema bancario e finanziario del paese.

GRUPPI DI CONSULTAZIONE BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO

All'interno del processo di consultazione e coinvolgimento di attori diversi, sono stati avviati, sotto il coordinamento del CeSPI, una serie di tavoli di consultazione operativi fra le Casse di Credito Cooperativo italiane rispetto a diverse aree di provenienza degli immigrati presenti sul territorio. Uno dei Gruppi di Consultazione ha come oggetto Ghana e Senegal. Fra gli obiettivi dell'iniziativa, oltre ad una maggiore conoscenza delle caratteristiche delle diverse diaspore, ci sono lo sviluppo di strumenti e progetti per una valorizzazione e canalizzazione delle rimesse, con il coinvolgimento diretto delle associazioni di immigrati e attraverso una valorizzazione delle caratteristiche e delle potenzialità del credito cooperativo. Ciascun Gruppo di Consultazione avvierà una riflessione interna con la partecipazione dei diversi attori coinvolti (associazioni di immigrati, enti territoriali, altre istituzioni e enti sul territorio) e, dopo aver individuato gli strumenti ritenuti più adatti, entrerà in una fase operativa per la realizzazione di progetti e strumenti specifici. L'iniziativa costituisce un importante strumento non solo perché va nella direzione di ridurre quel gap di conoscenza e quindi di offerta di prodotti finanziari circa i bisogni degli immigrati, ma anche perché tende ad approcciare la problematica in un'ottica di sistema e di partnership congiunta fra più attori.

Vantaggi: il progetto realizza un tavolo di discussione e di confronto fra i diversi soggetti coinvolti su un piano immediatamente operativo. La capillarità delle BCC sul territorio e la loro vocazione particolare, insieme al coinvolgimento diretto delle strutture centrali e di servizi, costituiscono importanti elementi che possono creare un effettivo punto di forza e che rendono il credito cooperativo uno degli interlocutori privilegiati per la realizzazione di prodotti finanziari all'interno del progetto MIDA.

Svantaggi: elevato numero di soggetti coinvolti, tempi medio-lunghi di realizzazione e di coinvolgimento dei soggetti.

FONDO 3X1

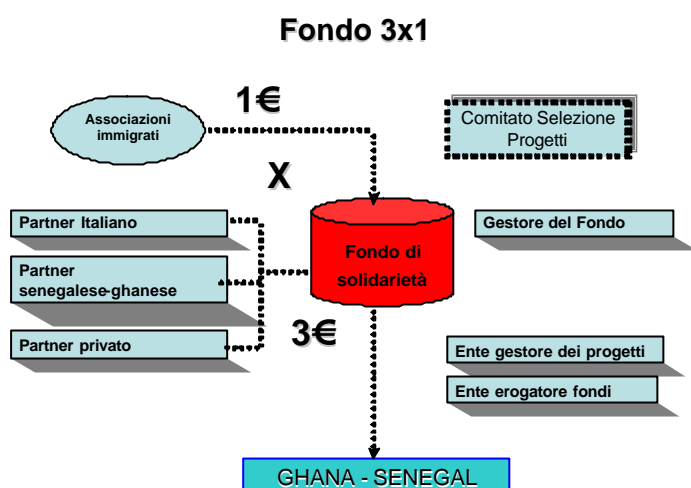
Uno degli strumenti più interessanti per canalizzare rimesse a altre risorse finanziarie verso progetti a sostegno delle comunità di origine è il cosiddetto Fondo 3x1.

Il meccanismo sottostante al Fondo 3x1 permette di massimizzare l'impatto delle rimesse sullo sviluppo delle comunità locali, attraverso un meccanismo moltiplicatore; è sostenibile nel tempo e replicabile; ha un effetto reale sulle condizioni socio-economiche delle comunità destinatarie a cui viene riconosciuto un ruolo di leadership.

Alla base del meccanismo c'è l'apporto di risorse da parte della comunità della diaspora a cui partecipano, in misura proporzionale, altri attori locali e italiani attraverso un meccanismo moltiplicatore: "per ogni euro versato dal migrante, altri tre partners versano un altro euro", andando ad aumentare la massa critica del fondo. Il fondo così costituito può essere destinato a finanziare progetti di utilità sociale e di sviluppo nel paese di origine. Il modello può invero essere moltiplicato e replicato a seconda della disponibilità e del numero degli attori coinvolti (2x1, 3x1, 4x1) e permette di raggiungere un volume di risorse significativo attraverso un esborso contenuto da parte di ciascuno dei soggetti coinvolti. Lo strumento consente da un lato la creazione e il rafforzamento di una rete di solidarietà fra i migranti e fra questi e le loro comunità di origine e, dall'altro, il coinvolgimento congiunto di soggetti pubblici e privati di entrambi i paesi.

Lo schema seguente sintetizza la struttura generale dell'operazione.

Grafico 6: Schema di sintesi Fondo 3x1



Vantaggi: Di facile costituzione, prevede la creazione di una massa critica con un investimento ridotto da parte di tutte le parti coinvolte. Prevede meccanismi partecipativi da parte degli immigrati e delle comunità di origine particolarmente importanti e significativi, dando loro un ruolo attivo e responsabile nell'utilizzo delle proprie risorse. Permette il trasferimento non solo di risorse finanziarie pure, ma, attraverso i progetti, di tutto il capitale umano e il know how che la diaspora porta con sé, riconoscendo i migranti quale corpo con una identità collettiva e un ruolo capace di essere interlocutore. È un meccanismo che può essere facilmente replicato per una varietà di progetti, senza dover creare limitazioni o relazioni di esclusività fra i diversi attori coinvolti, anche se tradizionalmente è stato utilizzato per il finanziamento di progetti di utilità sociale e per le infrastrutture, riteniamo che possa essere uno strumento applicabile in modo efficace anche per il sostegno di progetti imprenditoriali nel paese di origine

Svantaggi: il modello non prevede la restituzione dell'investimento, né una sua remunerazione, è un fondo che non si auto-rigenera. È necessario individuare meccanismi di selezione dei progetti da finanziare che soddisfino tutti gli attori coinvolti e un ente o istituto che si occupi dello sviluppo del progetto nel paese di origine.

Strategie: Lo strumento si presta ad essere facilmente proposto ad una pluralità di interlocutori (pubblici e privati, banche e aziende private) e replicato per più progetti, senza nessun vincolo particolare di esclusività. Una sua modellizzazione permetterebbe di avviare una campagna di ricerca di partner adeguati.

6.4 – Strumenti di investimento a sostegno dell'attività produttiva: costituzione di un Fondo di investimento chiuso per lo start-up di aziende

Gli strumenti a sostegno dell'imprenditorialità sin qui descritti mirano a risolvere il problema dell'accesso al credito da parte delle diverse attività imprenditoriali all'interno del progetto MIDA, ma non risolvono il problema delle risorse finanziarie necessarie per avviare un'attività imprenditoriale di una certa dimensione che richiede una disponibilità iniziale di capitali difficilmente accantonabile dal soggetto immigrato.

Inoltre, pur prevedendo un utilizzo parziale delle rimesse o una loro canalizzazione finalizzata a favorire l'accesso al credito, in realtà non costituiscono veri e propri strumenti di allocazione delle rimesse stesse che costituiscono sempre e comunque delle risorse private destinate alle famiglie degli immigrati.

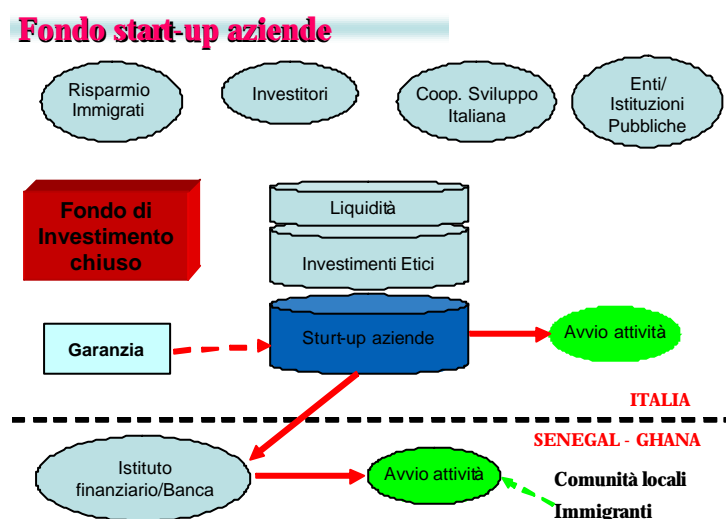
È necessario perciò sviluppare uno strumento che sia in grado di offrire un investimento sicuro e remunerativo per l'immigrato che decide di allocare parte delle proprie risorse in uno strumento di investimento redditizio e contemporaneamente capace di canalizzare risorse finanziarie per lo sviluppo di attività imprenditoriali.

Lo strumento, schematizzato nel riquadro sottostante, costituisce una proposta che prevede la raccolta di risorse finanziarie attraverso la sottoscrizione di quote di un fondo di investimento da parte dei singoli migranti, e di operatori diversi, quali gli investitori istituzionali, gli enti/istituzioni pubbliche e i sottoscrittori privati.

Il Fondo così costituito, che si configura come un fondo di investimento chiuso, con durata prestabilita, viene gestito distribuendo le risorse fra una liquidità funzionale alla gestione del fondo stesso, l'investimento in altri fondi etici con rating elevato e un fondo per lo start-up aziendale che finanzia direttamente, con l'apporto di capitale, l'avvio e lo sviluppo di attività imprenditoriali sviluppate dalla diaspora in Italia e in Ghana e in Senegal (attraverso un istituzione finanziaria locale). A fronte della quota destinata all'investimento più rischioso, si prevede una garanzia accessoria a tutela del risparmiatore.

Lo strumento costituisce una soluzione innovativa per la valorizzazione delle rimesse in un'ottica di sostenibilità e di offerta di strumenti di investimento.

Grafico 7: Schema generale Fondo start-up aziendale



Vantaggi: raccolta di risparmio da parte di immigrati, risparmiatori, investitori istituzionali e altri soggetti, caratterizzato perciò da un bacino di utenza maggiore. Costituisce uno strumento di risparmio etico e innovativo, soprattutto in termini di possibilità di operare e di generare una leva finanziaria e investimenti in Italia e nei paesi di origine. È un fondo che si autogenera, che prevede una remunerazione del capitale proporzionale al rischio sottoscritto e la possibilità di recuperare il capitale impiegato per tutti i partecipanti.

Svantaggi: complessità e tempi lunghi di realizzazione. Numero elevato di soggetti coinvolti e di autorizzazioni. Costituisce un investimento che immobilizza il capitale per un periodo di tempo stabilito (essendo un fondo di investimento chiuso) e con l'assunzione di un rischio elevato (anche se parzialmente attenuato dalla garanzia sulla parte investito nelle attività produttive).

7. CONCLUSIONI

Il percorso di ricerca e analisi qui svolto all'interno del progetto MIDA per Ghana e Senegal dell'OIM, si appoggia sul principio – e sulla constatazione – che le migrazioni possono essere motore di sviluppo e giocare un ruolo attivo per la crescita economica e sociale del paese di origine. Perché ciò avvenga sono necessarie condizioni quali una piena integrazione della popolazione immigrata nel tessuto economico e finanziario del paese di destinazione, tessuto che meglio risponda e interpreti le esigenze e le potenzialità della popolazione immigrata, e una più complessa e matura accezione e considerazione della “rimessa” per tutti i soggetti coinvolti (chi la invia, chi la riceve e chi ne è un soggetto finanziario intermediario).

La valorizzazione delle risorse che la diaspora porta con sé deve infatti superare alcuni limiti che ne impediscono la piena realizzazione. Il primo passo consiste nell'interrompere il binomio rimessa=consumo e considerare la rimessa nel suo significato più ampio, quindi non solo un semplice trasferimento di denaro, ma anche una risorsa che, se opportunamente canalizzata, genera vantaggi a cascata per tutti i soggetti coinvolti.

Successivamente, la realizzazione di strumenti di valorizzazione delle rimesse deve sviluppare un approccio *bottom-up* attraverso il coinvolgimento e la partnership fra più soggetti e su livelli diversi: popolazione immigrata, settore privato, sistema bancario e finanziario, enti territoriali, agenzie di sviluppo e governi. In questo processo, se da un lato risulta fondamentale il diretto coinvolgimento della diaspora come principale attore e agente, dall'altro ciò può avvenire unicamente attraverso strumenti che siano davvero capaci di valorizzarne le risorse, l'identità, i legami con le comunità e il paese di origine.

L'effetto complessivo ha ricadute diffuse sul sistema finanziario (maggiormente conforme alle reali esigenze della clientela e popolazione immigrata), sui migranti (in grado di meglio esprimere la propria *money ownership* e, soprattutto, maggiormente consapevoli, partecipi e artefici dello sviluppo del paese d'origine come conseguenza del proprio comportamento finanziario in Italia) e sul paese d'origine (attraverso una bancarizzazione indotta e un ampliamento delle possibilità di sviluppo).

A fronte di una vivacità imprenditoriale della realtà senegalese e ghanese in Italia, emergono invero forti limiti dovuti, oltre che a carenze di capacità gestionali e di formazione tra gli stessi migranti, alla debolezza della struttura finanziaria e alle difficoltà di accesso al credito per imprese extracomunitarie.

Una dimensione fondamentale che il CeSPI sottolinea è la necessità di sostenere e incentivare il processo di bancarizzazione degli immigrati senegalesi e ghanesi in Italia, attribuendo al sistema bancario un ruolo di intermediazione – necessario e strategico – anche nello sviluppo nei paesi d'origine. Inoltre, la canalizzazione delle rimesse attraverso il sistema bancario implica, oltre che una bancarizzazione di riflesso delle famiglie di origine, un ventaglio di possibilità di valorizzazione molto ampio soprattutto per il sostegno dell'imprenditoria. Contemporaneamente essa permette di accrescere il livello di trasparenza e di controllo dei flussi e delle condizioni.

Partendo dagli obiettivi che l'OIM ha indicato per il progetto MIDA, il CeSPI ha così individuato alcune proposte di strumenti finanziari in grado di rispondere alle nuove esigenze degli immigrati in Italia, supportandone il processo di integrazione economica e sociale e capaci di veicolare la relazione tra migrazioni, rimesse e sviluppo. I risultati della ricerca CeSPI indicano infine la presenza di chiari spazi di intervento sia in termini di riduzione dei costi di trasferimento che di controllo sulla destinazione finale delle rimesse.

Il tutto, invero, richiede meccanismi e soluzioni non tanto isolati o circoscritti ma in grado, nel tempo, di auto-sostenersi e auto-rigenerarsi. Ancora oggi il panorama e il mercato finanziario risultano deboli e incapaci di offrire strumenti evoluti capaci di rispondere a una visione più articolata del ruolo (della potenzialità e dell'effetto) del migrante. Quanto il progetto MIDA per Ghana e Senegal ha inteso fare è proprio individuare quelle modalità e soluzioni per sostenere in modo virtuoso il processo di conversione da migrazione a sviluppo.

In conclusione, poiché esiste ancora un chiaro gap fra i canali e strumenti di invio delle rimesse esistenti e le esigenze e potenzialità che questi possono generare, possiamo affermare che le rimesse dei senegalesi e ghanesi in Italia rimangono ancora oggi dei flussi finanziari in cerca di prodotti finanziari.

ALLEGATO 1

Tavola riassuntiva degli strumenti finanziari per una canalizzazione e valorizzazione delle rimesse

Area di intervento	Prodotto	Vantaggi	Svantaggi
Riduzione costi di trasferimento rimesse	<i>Carte di debito ricaricabili</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Riduzione costi di invio rimesse • Tempi brevi di invio • Certezza e trasparenza nelle condizioni • Conforme alla legge antiriciclaggio • Non necessario un conto corrente di appoggio • Possibilità di legare un fondo allo sviluppo • Strumento flessibile 	<ul style="list-style-type: none"> • Necessità rete POS e ATM sviluppata nel paese di origine • Rete di distribuzione e per la ricarica delle carte capace di raggiungere gli immigrati • Necessità di approfondire aspetti legali legati alla titolarità
	<i>Accordi bilaterali fra banche</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Riduzione costi di invio rimesse • Tempi brevi di invio garantendo certezza e trasparenza • Maggiore bancarizzazione 	<ul style="list-style-type: none"> • La riduzione costi di invio non è sempre quantificabile a priori (dipende dall'accordo) • Costi di ricerca della controparte, di contrattazione e di controllo • Necessità di un conto corrente in entrambi i paesi e di una capillarità delle banche • Poco flessibile
	<i>Conti correnti gemelli</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Riduzione costi di invio rimesse (semplice bonifico) • Tempi brevi di invio (entro le 24 ore) • Certezza e trasparenza nelle condizioni • Possibilità di offrire prodotti congiunti fra le due banche che rispondono alle esigenze di flessibilità e mobilità • Perfetta trasferibilità dei risparmi • Bancarizzazione paese di origine 	<ul style="list-style-type: none"> • Accordo complesso e articolato • Rientra nelle decisioni strategiche di accordi commerciali e partnership della banca, non è una semplice decisione di prodotto • Tempi lunghi di realizzazione • Necessità di capillarità sul territorio e di una massa critica da raggiungere • Necessità di un conto corrente in entrambi i paesi
Canalizzazione Rimesse	<i>Prodotti di accumulo risparmio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Controllo del proprio risparmio e della destinazione delle rimesse • Rompe il circolo rimesse-consumo • Possibilità di legare il proprio risparmio al proprio progetto di vita • Impatto positivo sullo sviluppo: educazione, assistenza sanitaria, pensione • Sostenibilità e auto-generabilità 	<ul style="list-style-type: none"> • È necessario un accordo fra banche e/o istituti finanziari per il trasferimento dei risparmi • Costi e tempi degli accordi • È necessario definire ex-ante le condizioni per il trasferimento dei prodotti o dei fondi (garantire certezza e trasparenza) • Necessità di un conto corrente in entrambi i paesi

Strumenti di promozione attività imprenditoriali nei paesi di origine	<i>Fondi di garanzia</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Facile costituzione (varie esperienze) • Facilitano l'accesso al credito degli imprenditori locali • Permettono forme di riduzione del rischio per le risorse impiegate dagli immigrati 	<ul style="list-style-type: none"> • Non erogano direttamente credito • Immobilizzazione del capitale impiegato • Assenza di remunerazione
	<i>Certificati di deposito</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Strumento di risparmio comune • Di facile e rapida costituzione • Prevede una remunerazione • Il rischio ricade interamente sulla banca emittente 	<ul style="list-style-type: none"> • Vincolo temporale del capitale investito • Necessità costituzione – individuazione istituzione erogatrice del credito nel paese di origine • Dipendenza dalla rete di vendita della banca emittente
	<i>Creazione di una Fondazione</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Coinvolgimento Associazioni immigrati • Replicabilità • Permette il coinvolgimento di più soggetti • Possibilità di finanziare progetti sia sociali che imprenditoriali, sia in Italia che in Senegal • Effetto leva attraverso la garanzia 	<ul style="list-style-type: none"> • Iter giuridico complesso • Rating del patrimonio • Immobilizzazione del capitale • Richiede struttura di governance e di controllo adeguata • Richiede un intermediario in grado di fornire finanziamenti in Senegal
	<i>Confidi</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Semplicità e accessibilità • Replicabilità • Coinvolgimento Istituto di categoria 	<ul style="list-style-type: none"> • Intermediario in grado di fornire garanzie internazionali • Richiede un duplice intermediario • Effetti accordi Basilea due sull'operatività dei Confidi
	<i>Fondo 3x1</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Facile e rapida costituzione • Costituzione di una massa critica con un esborso limitato • Coinvolgimento realtà locali e impatto diretto • Ruolo attivo e responsabile dei migranti • Permette di trasferire risorse non solo finanziarie 	<ul style="list-style-type: none"> • Vincolo temporale del capitale investito • Non prevede la restituzione del capitale e né una sua remunerazione. Il fondo non si auto-rigenera • Non esistono esperienze simili in Italia • È necessario individuare meccanismi di selezione dei progetti adeguati
	<i>Replicabilità Progetto Ecuador Banche di Credito Cooperativo</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Creazione di un tessuto imprenditoriale e finanziario • Coinvolgimento diretto immigrati e realtà locali • Bancarizzazione a sostegno delle aree rurali • Passaggio know-how fra banche 	<ul style="list-style-type: none"> • Complessità e numero di soggetti coinvolti • Tempi medio-lunghi • Nessuna redditività e liquidabilità dell'investimento (quote sociali) • Necessario un sistema bancario e finanziario sufficientemente sviluppato
	<i>Iniziativa Gruppi di Consultazione BCC</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Creazione di un tavolo di discussione e confronto operativo fra diversi soggetti • Capillarità BCC e loro vocazione-sensibilità impatto sul territorio • Coinvolgimento strutture centrali 	<ul style="list-style-type: none"> • Numero elevato di soggetti coinvolti e diversità di approcci • Tempi medio-lunghi
Strumenti di investimento a sostegno dell'attività produttiva	<i>Fondo di investimento chiuso</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Raccolta e canalizzazione risparmio di un bacino ampio (immigrati e non) • Raggiungimento massa critica attraverso sistema moltiplicatore • Strumento etico e innovativo generatore di credito e di investimenti produttivi • Si auto-rigenera 	<ul style="list-style-type: none"> • Complessità • Costi e tempi elevati • Coinvolgimento di un elevato numero di soggetti e di garanzie • Investimento che comporta un rischio per il risparmiatore • Non esistono esperienze simili

ALLEGATO 2

Tavola Riassuntiva degli interlocutori coinvolti

Il CeSPI, per la realizzazione degli strumenti finanziari descritti ha fino ad ora contattato e coinvolto a livelli diversi i seguenti interlocutori:

<i>Sistema Bancario</i>	<i>Altre istituzioni finanziarie</i>
Associazione Bancaria Italiana	Etimos
Banca Etica	Finlombardia
Banca Popolare di Milano	G.P. Consulting
Banca Popolare di Sondrio	VISA Europe
Banche Popolari Unite	Western Union
Monte dei Paschi di Siena	
Unicredit	<i>Altri enti o istituzioni</i>
Fondazione Un idea	Confartigianato
Fondazione Cariplo	Confcooperative
Banche di Credito Cooperativo aderenti all'iniziativa "Gruppi di Consultazione" area Senegal e Ghana	Comune di Milano
Banca di Credito Cooperativo di Terra d'Otranto	Regione Lombardia
Banca di Credito Cooperativo di Roma	Regione Piemonte
Banca della Valpolicella Credito Cooperativo di Marano	
Banca di Credito Cooperativo Camuna (Esine)	
Banca di Credito Cooperativo di Macerone	
Banca di Credito Cooperativo del Garda – Banca di Credito Cooperativo Colli Morenici del Garda	
Banca di Rimini Credito Cooperativo	
Banca di Credito Cooperativo di Sesto San Giovanni	
Emilbanca Credito Cooperativo Bologna	
Cassa Rurale Banca di Credito Cooperativo di Treviglio	
Banca di Credito Cooperativo Valle Seriana	
Banca di Credito Cooperativo di San Marzano di San Giuseppe	
Banca di Credito Cooperativo delle Prealpi	