



**Farnesina**

Ministero degli Affari Esteri  
e della Cooperazione Internazionale

## INTERNATIONAL CONFERENCE

### **Women empowerment, financial inclusion and sustainable development: public choices and private responsibilities**

**October 3, 2019**

*Rome, Aspen Institute Italia  
(piazza Navona, 114)*

in cooperation with  
ASviS - Italian Alliance for Sustainable Development  
AIfE – Aspen Initiative for Europe  
WE-Women Empower the World



CeSPI - Centro Studi di Politica Internazionale

## **Inclusione finanziaria e migrazione femminile**

---

La gestione del risparmio e delle rimesse come fattore di  
integrazione, sicurezza e sviluppo

---

Questo rapporto, curato dal CeSPI, è stato commissionato ad Aspen Institute Italia nell'ambito di un progetto che rientra nel Terzo Piano d'azione nazionale (2016-2019) in attuazione della Risoluzione 1325 dell'ONU, la Risoluzione dell'ottobre 2000 su "Donne, Pace e Sicurezza". La premessa concettuale è che l'empowerment economico delle donne immigrate può svolgere un'azione trasformatrice sia delle società di destinazione che di provenienza, consolidando processi di pace e favorendo la promozione dei diritti delle donne e delle ragazze.

*Autore del presente studio è Daniele Frigeri (Direttore CeSPI), in collaborazione con Sebastiano Ceschi (esperto senior CeSPI).*

*Si ringrazia Paola Abenante per il contributo scientifico.*

*Si ringraziano Giovanni Sabatini, Direttore Generale Associazione Bancaria Italiana (ABI), e The Financing Facility for Remittances and the Gender Team - Dipartimento Strategy and Knowledge - del Fondo Internazionale per lo Sviluppo Agricolo (IFAD) per i loro contributi.*

## INDICE

<b>Introduzione</b> .....	<b>4</b>
<b>L'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati in Italia</b> .....	<b>8</b>
Un quadro storico.....	8
Il processo d'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri nel settore bancario italiano: il contributo di ABI all'agenda 2030. ....	11
Indicatori di inclusione finanziaria in Italia, un confronto fra popolazione e cittadini immigrati.....	15
Il diritto al Conto di Base .....	19
<b>Donne migranti in Italia. Processi di inserimento economico e gestione del risparmio.</b> .....	<b>21</b>
L'immigrazione delle donne in Italia e le quattro nazionalità selezionate .....	23
Caratteristiche migratorie e socio-lavorative, variabili determinanti l'inclusione finanziaria.....	28
Reddito e allocazione del risparmio.....	30
Le rimesse .....	36
<b>L'inclusione finanziaria dei migranti in ottica di genere</b> .....	<b>41</b>
Il processo di bancarizzazione in Italia .....	41
Un indicatore sintetico del profilo finanziario .....	47
<b>L'impatto delle rimesse e dell'inclusione finanziaria sui destinatari</b> .....	<b>49</b>
Background.....	49
L'agenda globale delle rimesse.....	50
Le <i>“famiglie che ricevono rimesse”</i> e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs) .....	50
A livello familiare: come le rimesse contribuiscono agli SDGs .....	51
L'utilizzo delle rimesse per lo sviluppo sostenibile.....	52
Impegnare la diaspora per stimolare lo sviluppo locale attraverso investimenti .....	57
Per il futuro.....	58
<b>Conclusioni</b> .....	<b>59</b>
Annex 1 - Metodologia della raccolta dati e descrizione del campione di riferimento.....	61

# Introduzione

---

Risale agli anni Settanta, in Francia, l'avvio di un dibattito ampio sulla definizione e misurazione della povertà. Diversi autori<sup>1</sup> criticando la definizione di povertà come soglia di reddito minimo, introducono una molteplicità di indicatori riconducibili a tre categorie principali: la partecipazione al processo produttivo e di consumo, la partecipazione politica e la partecipazione a reti relazionali e sociali. Un dibattito ancora aperto che alla fine degli anni '90 trova in Amartya Sen<sup>2</sup>, Premio Nobel per l'Economia, un punto di innovazione riconosciuto a livello internazionale. Sen introduce un concetto di povertà connesso all'esistenza di illibertà su tre livelli: fisica (salute e reddito), sociale (partecipazione alla vita sociale e politica) e intellettuale (istruzione), sintetizzate e misurate attraverso un indicatore sintetico, lo *Human Development Index*, assunto a livello internazionale dalle Nazioni Unite come indicatore di sviluppo umano: "*Human development is a process of enlarging people's choices*". Questa idea di sviluppo trova fondamento nella stessa Costituzione italiana che all'art. 3, fra i Principi Fondamentali recita: "*È compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese*".

Più di recente, i *Sustainable Development Goals* (SDGs) - 17 obiettivi in materia di eliminazione della povertà, empowerment femminile, cambiamento climatico, inclusione politica ed economica e standard di governance, volti ad orientare l'agenda mondiale per i prossimi 15 anni - tendono a identificare un processo di cambiamento che si fonda su un approccio integrato, dove le varie dimensioni - economiche, sociali ed ambientali - sono considerate in egual misura fondamentali per garantire la sostenibilità di un modello di crescita economica inclusiva e duratura. All'interno di questo quadro, per la prima volta, viene riconosciuto anche al tema dell'inclusione finanziaria un ruolo esplicito quale strumento per ridurre le disuguaglianze. Contestualmente l'obiettivo 5 introduce l'approccio di genere, con riferimento a tutte le dimensioni dell'inclusione: "Raggiungere l'uguaglianza di genere ed emancipare tutte le donne e le ragazze".

In un'economia moderna l'inclusione finanziaria gioca, infatti, un ruolo così rilevante da essere una preconditione nel determinare la capacità dell'individuo di partecipare attivamente alla vita economica del paese in cui vive, comunemente definita come "cittadinanza economica" e intesa come la capacità individuale di "*trasformare beni primari (beni economici) nella libertà di perseguire i propri obiettivi*"<sup>4</sup>. Si colloca cioè all'interno di uno spazio di cittadinanza dove l'individuo può beneficiare di diritti fondamentali. Un approccio condiviso dalla stessa Unione Europea che, nel 2017, ha riconosciuto e introdotto il diritto al conto di pagamento per tutti i cittadini residenti<sup>5</sup>.

L'accesso al credito e alla proprietà, la corretta gestione e la protezione del risparmio, la possibilità di trasferirlo e investirlo, rappresentano elementi fondamentali per un'adeguata partecipazione alla vita sociale ed economica nella società. La relazione fra il sistema finanziario (inteso come il complesso di operatori, prodotti e servizi finanziari) e l'individuo diviene pertanto un terreno di significato fondamentale in cui si gioca, a livello soggettivo, la possibilità del singolo di poter costruire, con maggiore libertà, i propri itinerari biografici e sociali (fondati principalmente su scelte e iniziative di tipo economico).

Se si riconosce un nesso fra processo di inclusione, partecipazione attiva al sistema economico e inclusione finanziaria, investire in un suo rafforzamento, può generare processi virtuosi. Tale sfida richiede da un lato strumenti di analisi e monitoraggio adeguati, per verificarne l'esistenza e le condizioni che lo favoriscono e lo rendono efficace, e dall'altro risposte e iniziative, anche di sistema, che mettano in connessione *stakeholder* pubblici e privati.

Tutto questo appare ancora più valido per le categorie di individui maggiormente vulnerabili o che sono a vario titolo escluse o marginalizzate all'interno dei processi economici e/o sociali. Fra queste i dati indicano in modo particolare le

---

<sup>1</sup> Barry, M. "Social Exclusion and Social Work: An Introduction", in *Social Exclusion and Social Work: Issues of Theory, Policy and Practice*, London: Russell House Printing. Ebersold, S, "Exclusion and Disability", OECD Centre for Educational Research and Innovation, 1998 [<http://www.oecd.org/education/innovation-education/1856907.pdf>].

<sup>2</sup> Sen, A. K., "Lo sviluppo è libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia", ed. Mondadori, 2001.

<sup>3</sup> "*The most critical ones are to lead a long and healthy life, to be educated and to enjoy a decent standard of living. Additional choices include political freedom, guaranteed human rights and self-respect*", Unated Nations Development Programme, "Human Development Report", 1990.

<sup>4</sup> Sen, A. K., "La libertà individuale come impegno sociale", Laterza, 1997.

<sup>5</sup> Si veda a proposito il Capitolo "L'applicazione della normativa in Italia" che traccia gli elementi essenziali di questa novità nell'ordinamento italiano.

donne e i migranti che si trovano in una condizione di partenza svantaggiata o di maggiore vulnerabilità economica e sociale. La ricerca realizzata si inserisce in questo dibattito, fornendo dati e indicazioni per il rafforzamento del ruolo delle donne straniere residenti in Italia a partire dall'analisi dell'inclusione finanziaria quale strumento di empowerment nella gestione del processo di allocazione e di gestione del reddito con riferimento a quattro collettività: Ucraina, Marocco, Senegal e Filippine.

## Definire l'inclusione finanziaria

Introdurre il concetto di inclusione finanziaria richiede una sua definizione e lo sviluppo di strumenti adeguati di misurazione. In questi anni entrambi i temi sono stati al centro di un'ampia attività a livello internazionale.

In sede G20 il tema dell'inclusione finanziaria è presente nell'agenda da diversi anni. In occasione del Vertice post-crisi di Pittsburgh (25 settembre 2009) i paesi del G20 hanno preso un impegno formale a sostegno dell'inclusione finanziaria. Il Comunicato finale dichiara: *"We commit to improving access to financial services for the poor. We have agreed to support the safe and sound spread of new modes of financial service delivery capable of reaching the poor and, building on the example of micro finance, will scale up the successful models of small and medium-sized enterprise (SME) financing. Working with the Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), the International Finance Corporation (IFC) and other international organizations, we will launch a G20 Financial Inclusion Experts Group (FIEG). This group will identify lessons learned on innovative approaches to providing financial services to these groups, promote successful regulatory and policy approaches and elaborate standards on financial access, financial literacy, and consumer protection"* Vengono così indicate le linee di quello che sarà il *G20 Financial Inclusion Action Plan* che porterà alla definizione, nel Summit di Toronto (giugno 2010), dei *"Principles for Innovative Financial Inclusion"*<sup>6</sup> e l'avvio alla *Global Partnership for Financial Inclusion* (Summit di novembre 2010), con l'obiettivo di dare concreta attuazione ai principi, e coordinare i lavori del FIEG<sup>7</sup>. Il ruolo del G20 intende essere quello di favorire, a livello globale, la diffusione della conoscenza nel campo dell'inclusione finanziaria, produrre principi e standard condivisi, fornire sostegno tecnico, politico, finanziario. Nel dicembre 2009 è stato costituito il *Financial Inclusion Experts Group (FIEG)*, composto da esperti delle Banche Centrali e dei Ministeri delle Finanze dei paesi del G20, che si è avvale di 5 sottogruppi tematici: *Regulation and Standard Setting Bodies, SME Finance, Financial Inclusion Data and Measurement, Financial Consumer Protection and Financial Literacy, Markets and Payment Systems*.

Il *Center for Financial Inclusion*, attraverso un processo di consultazione ampio e *multi-stakeholders* ha individuato cinque aree principali di intervento:

- livello dei clienti e dei prodotti, finalizzato ad una migliore comprensione dei bisogni della clientela e tradotto in azioni di ampliamento dell'accesso ai servizi;
- livello tecnologico, analizzando le potenzialità delle nuove tecnologie in termini di canali di accesso, riduzione dei costi e sicurezza;
- livello delle conoscenze e capacità finanziarie della clientela, per una migliore comprensione e capacità di utilizzo da parte dei clienti dei diversi prodotti e servizi finanziari;
- livello della protezione del consumatore;
- livello del *credit reporting*, estendendolo per una migliore gestione del rischio da parte degli operatori;

Le autorità possono intervenire a diversi livelli in ciascuno di questi ambiti, favorendo condizioni sociali, di domanda e di offerta appropriate per l'inclusione finanziaria. Possono promuovere l'innovazione e la concorrenza sul mercato dei

<sup>6</sup> I Principi for *Innovative Financial Inclusion* individuati sono:

1. Leadership
2. Diversità
3. Innovazione
4. Protezione
5. Empowerment
6. Cooperazione
7. Conoscenza
8. Proporzionalità
9. Framework.

<sup>7</sup> Il piano è articolato in sette azioni, ciascuna delle quali prevede una serie di attività specifiche: 1) monitorare l'impegno di ciascun paese membro del G20 per la concreta attuazione dei Principi; 2) garantire il coordinamento con i lavori degli *standard setting bodies* (SSBs) volti a favorire l'inclusione finanziaria 3) favorire lo sviluppo da parte del settore privato di attività idonee a incrementare l'accesso ai servizi finanziari; 4) migliorare la qualità e l'omogeneità dei dati statistici; 5) promuovere e sostenere le attività di diffusione della conoscenza e di assistenza tecnica; 6) coordinare le iniziative del G20 con quelle già in corso nei diversi paesi e a livello internazionale; 7) integrare l'inclusione finanziaria all'interno degli strumenti di valutazione dei sistemi finanziari attualmente adottati a livello nazionale ed internazionale

servizi finanziari, fornire direttamente (o incentivare) gli investimenti privati in infrastrutture, garantire un'adeguata protezione per gli utenti e sostenere iniziative di istruzione finanziaria, avviare indagini conoscitive per approfondire la conoscenza del fenomeno, disegnare un quadro regolamentare proporzionato ai rischi. Naturalmente il criterio della proporzionalità, ossia di un'attenta analisi dei costi-benefici di un intervento delle autorità, al fine di minimizzare interventi distortivi, è un criterio che deve essere sempre tenuto in considerazione nella definizione di politiche pubbliche anche in questo settore.

Coerentemente con l'approccio multidimensionale adottato, si giunge ad una definizione di inclusione finanziaria che comprende *il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese.* Viene così introdotto il concetto di utilizzo efficace, ossia adeguato alle necessità dell'individuo e in grado di consentirgli di condurre una vita sociale normale nella società di appartenenza<sup>8</sup>. Rimane escluso dalla definizione un aspetto centrale del processo, che l'esperienza sul campo mostra essere determinante, ossia il collegamento fra l'inclusione finanziaria e il reddito, decisivo per avviare il processo.

Il progresso tecnologico, l'innovazione finanziaria, lo sviluppo dei mercati (e la deregolamentazione che ne è conseguita) hanno reso più complesse e numerose le scelte finanziarie che gli individui devono fronteggiare, senza che ciò sia stato accompagnato da una crescita proporzionale nelle conoscenze. La crisi finanziaria del 2009 ha ulteriormente rafforzato questa convinzione<sup>9</sup>. L'educazione finanziaria diviene una componente sempre più centrale, prevenendo e rimuovendo alcune delle cause che alimentano il fenomeno dell'esclusione. Le ricerche sul campo mostrano come disoccupati, donne, famiglie a basso reddito, immigrati rappresentino gruppi sociali che necessitano di un'attenzione particolare nell'ambito delle iniziative di educazione finanziaria. Tra i fattori che accrescono il rischio di vulnerabilità della popolazione immigrata c'è la generale assenza o minore presenza di forme di sicurezza e garanzia propria/familiare e di reti sociali finanziariamente solide a cui potersi affidare in caso di necessità (la condizione della comunità "etnica" di riferimento, sotto il profilo finanziario, tende ad essere pressoché omogenea, condividendone le criticità). A ciò si aggiunge il fatto che i migranti provengono spesso da paesi in cui l'educazione e la pratica al risparmio risultano deboli e la presenza di debiti migratori pregressi, uniti ai regolari apporti ai familiari nel paese d'origine (rimesse), inficiano la generale capacità di creazione di un patrimonio di accantonamento di lungo periodo.

Una maggiore cultura finanziaria, oltre che una gestione più efficiente delle proprie risorse finanziarie e una migliore dimestichezza con i diversi prodotti finanziari, si traduce anche in una maggiore fiducia negli intermediari, un minor ricorso a canali e strumenti informali e illegali (come l'usura).

## L'educazione finanziaria

L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) definisce l'educazione finanziaria come: *"il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario"*<sup>10</sup>. La definizione introduce tre componenti distinte e integrate del processo di educazione finanziaria: l'informazione, l'istruzione e la consulenza. L'informazione, completa e trasparente, fornisce gli elementi necessari per effettuare una scelta consapevole ed efficiente. L'istruzione colma il gap di conoscenze dell'individuo rispetto a prodotti e a servizi esistenti, mentre la consulenza riconosce un livello di "tecnicità" e professionalità che non è richiesto al singolo individuo ma compete all'operatore. In questa definizione cioè, ciascun aspetto assume un ruolo attivo nel processo di educazione finanziaria, coinvolgendo soggetti e livelli diversi.

Integrazione economica e sociale, inclusione ed educazione finanziaria costituiscono quindi tre ambiti del più ampio processo di inclusione degli individui che si integrano e si autoalimentano vicendevolmente, configurandosi come un

<sup>8</sup> European Commission, "Financial Services Provision And Prevention Of Financial Exclusion", March 2008.

<sup>9</sup> G. Gomel, F. Bernasconi, M. Cartechini, V. Fucile, R. Settimo, R. Staiano, *Questioni di Economia e Finanza. Inclusione finanziaria le iniziative del G20 e il ruolo della Banca d'Italia*, Occasional Paper, Banca d'Italia, N. 96, luglio 2011.

<sup>10</sup> OCSE, *Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness recommendation of the council*, 2005, <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>



fenomeno complesso e multidimensionale, che coinvolge la sfera economica, quella regolamentare, dell'accesso e del funzionamento dei mercati, la sfera culturale e religiosa, della trasparenza e della tutela del consumatore, quella dell'educazione e delle politiche pubbliche. Multidimensionalità e complessità che richiedono un dialogo aperto e multi-stakeholder.

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nasce da queste consapevolezza, condivise dall'Associazione Bancaria Italiana, con l'obiettivo di meglio comprendere il fenomeno e fornire a operatori e *policy maker* strumenti adeguati e aggiornati per sviluppare politiche e strategie efficaci e condivise e diffondere una "cultura all'inclusione finanziaria". Nei 10 anni di attività l'Osservatorio ha svolto questo compito attraverso un sistema di analisi e monitoraggio ampio e complesso, la costruzione di indicatori specifici per l'inclusione finanziaria, il coinvolgimento degli operatori finanziari, di enti specializzati, delle istituzioni e dei consumatori, sviluppando strumenti di interazione, di informazione e formazione rivolti ad un pubblico differenziato.

### Misurare l'inclusione finanziaria

Sul piano della misurazione dell'inclusione finanziaria, il Summit G20 Los Cabos, (giugno 2012), ha adottato un set di indicatori ("*the Basic Set*"), che rispecchiano la multidimensionalità del fenomeno, con l'obiettivo di rafforzare il processo di standardizzazione delle informazioni e di conoscenza e monitoraggio a livello internazionale:

- i. l'accesso ai servizi finanziari
- ii. il grado di utilizzo dei servizi
- iii. la qualità dei prodotti e la loro accessibilità

La Banca Mondiale ha successivamente sviluppato una serie di indicatori puntuali, ricompresi in un database pubblico (*Global Findex Database*), che tendono a privilegiare una misura di utilizzo dei prodotti finanziari, piuttosto che una dimensione di semplice accesso<sup>11</sup>:

- i. indicatori riguardanti il possesso e l'utilizzo dei conti correnti presso istituzioni formali
- ii. indicatori relativi ai servizi di pagamento e al loro utilizzo
- iii. indicatori relativi alla gestione del risparmio
- iv. indicatori relativi all'accesso al credito (attraverso canali formali e informali) e all'utilizzo delle carte di credito
- v. indicatori relativi all'utilizzo di prodotti assicurativi

Dal 2010 l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, gestito dal CeSPI, svolge un'attività di monitoraggio specifica con riferimento all'inclusione finanziaria dei migranti nel nostro paese, attraverso la raccolta e l'analisi di dati sia presso i principali operatori finanziari<sup>12</sup>, su base annuale (banche, BancoPosta, società di credito al consumo e compagnie assicurative), sia presso la clientela attraverso indagini campionarie su base biennale e indagini qualitative. L'ampiezza dei dati raccolti, l'omogeneità del campione e delle metodologie e l'orizzonte temporale di riferimento consentono un'analisi dettagliata del fenomeno attraverso indicatori specifici e la possibilità di cogliere linee evolutive e tendenze in atto.

I dati raccolti presso gli operatori finanziari fanno riferimento a 21 nazionalità che complessivamente rappresentano l'88% dei cittadini residenti in Italia al 1° gennaio 2018, provenienti da paesi non OCSE, a cui si aggiungono i cittadini nati in Polonia. Il campione di operatori finanziari oggetto dell'analisi ha coinvolto BancoPosta e un gruppo di banche che rappresentano l'81% del totale impieghi e il 73% del numero di sportelli del settore bancario, includendo i principali gruppi bancari e un sotto-campione di oltre 126 Banche di Credito Cooperativo, assicurando una distribuzione territoriale omogenea, sia in termini di sportelli e sia di dimensione degli operatori. Tutti i dati sono riferiti alla data del 31 dicembre 2017. All'interno degli strumenti di misurazione sviluppati, sei indicatori sintetici consentono di fornire un quadro del processo di inclusione finanziaria dei migranti in Italia:

- l'indice di bancarizzazione della popolazione adulta
- l'indice di stabilità del rapporto con l'operatore finanziario
- la titolarità delle carte con IBAN
- la titolarità di servizi e prodotti bancari per macro-tipologia
- l'accesso al credito
- la bancarizzazione del segmento small business

<sup>11</sup> A. Demirguc-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial Inclusion*, The World Bank, April 2012.

<sup>12</sup> Grazie a protocolli di intesa e alla collaborazione dell'Associazione Bancaria Italiana, Federcasse, BancoPosta, Assofin, Ania e Unipol.

# L'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati in Italia

## Un quadro storico

L'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati in Italia è un tema relativamente recente, coerentemente con un fenomeno migratorio che assume, per il nostro Paese, dimensioni rilevanti solo a partire dall'inizio del nuovo millennio.

Il dato di novità è però dato dalla portata delle profonde modifiche intervenute all'interno di tale processo: mentre inizialmente il primo fattore di loro inclusione finanziaria è stato il lavoro<sup>13</sup> (il conto corrente ha rappresentato una condizione di accesso al mercato del lavoro), **negli ultimi anni è cresciuto il livello di consapevolezza dei cittadini immigrati**, al punto da renderli sempre più soggetti attivi, protagonisti, dinanzi alla molteplicità di offerte e proposte di servizi e prodotti provenienti dal mondo finanziario. Secondo i dati dell'indagine campionaria realizzata dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2017<sup>14</sup>, infatti, i due principali drivers di accesso al conto corrente sono il passaparola e l'informazione acquisita attraverso i diversi canali disponibili. Questa maggiore consapevolezza e soggettività è diventata a sua volta una sfida e un'occasione di crescita competitiva sul mercato. **L'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri ha rappresentato, in molti casi, una palestra per il settore finanziario**, per sperimentare e studiare nuove strategie, per includere fasce di popolazione con elementi di vulnerabilità che hanno gradualmente riguardato ampie fasce della popolazione del paese (l'esempio più evidente riguarda l'adeguamento dei servizi e prodotti finanziari a nuove forme contrattuali precarie).

Nella **breve storia dell'inclusione finanziaria dei migranti** in Italia è possibile tracciare alcune tappe che hanno segnato dei passaggi importanti.

<b>Prima fase</b> <i>“fase passiva”</i>	Si caratterizza per una graduale presa di consapevolezza del fenomeno. Il sistema economico e sociale del nostro paese, incluso quello finanziario, ha inizialmente guardato al fenomeno migratorio come ad un evento transitorio e ha in parte subito gli elevati tassi di crescita dei primi anni del nuovo millennio. Contestualmente i media hanno trasmesso un'immagine dei migranti come persone poco degne di fiducia, marginali. Ne è conseguita la percezione di un bacino di utenza che non appariva quantitativamente e qualitativamente significativo per poter essere considerato un target redditizio, su cui costruire una strategia di offerta specifica e articolata. Appariva generalmente sottostimata la capacità dei migranti di inserirsi e integrarsi nel tessuto economico e sociale e conseguentemente la loro capacità di risparmio, di investimento e di programmazione economica. Tutto ciò ha portato, sotto il profilo dell'inclusione finanziaria, ad un'attenzione generalmente inadeguata, senza un investimento di risorse per sviluppare un terreno di ricerca e di incontro fra domanda e offerta. Nel frattempo, l'inserimento in costante aumento dei migranti nel mondo del lavoro, è divenuto di fatto il principale strumento di bancarizzazione, portando in banca i migranti. I dati, resi disponibili dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, hanno contribuito a far crescere la consapevolezza di un fenomeno che si stava sviluppando su direttrici opposte rispetto alla narrativa prevalente, pur evidenziandone elementi di fragilità e di complessità non riconducibili all'interno di dinamiche univoche.
<b>Seconda fase</b> <i>“fase proattiva”</i>	L'industria bancaria dimostra un interesse crescente, mettendo in campo una pluralità di iniziative per attrarre e servire in modo sempre più adeguato la clientela straniera. In questo contesto si sviluppa un ampio dibattito fra gli addetti ai lavori sulla tipologia di approccio da adottare, se “universalistico” o “specialistico”. Il primo, quello “ <b>universalistico</b> ”, considera la clientela straniera come parte integrante della più generica area retail, equiparabile in tutto a quella ordinaria. Il cliente migrante è assimilato a quello italiano. Ad esso si propone un modello di inclusione bancaria fondato sul <i>social banking</i> , rivolto cioè all'inclusione di una clientela debole o marginale, con prodotti semplici e a basso costo e la possibilità di ampliare progressivamente la gamma dell'offerta per i soggetti più meritevoli di fiducia.  L'approccio “ <b>specialistico</b> ”, viceversa, riconosce nel migrante delle caratteristiche specifiche che sembrano indicare una tipologia di bisogni diversi e nuovi, che richiedono prodotti e strumenti innovativi, tipici e dedicati. L'approccio si caratterizza per una propensione crescente a calibrare l'offerta sulle esigenze reali e diversificate del cliente immigrato, sospeso tra due mondi e due identità, quelli del paese di approdo e di

<sup>13</sup> J. Rhi-Sausi, M. Zupi, *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, 2009.

<sup>14</sup> L'indagine campionaria ha riguardato 1.422 cittadini stranieri appartenenti a 10 nazionalità (Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal, Ucraina), in tre città (Roma, Milano e Napoli)

	<p>origine, al fine di esplorare strumenti e prodotti che possano intercettare in modo più adeguato gli interessi eterogenei dei soggetti stranieri bancarizzabili.</p> <p>Si tratta di una distinzione che nella realtà non è sempre stata così netta. Guardando alle strategie ed ai modelli adottati dagli intermediari finanziari italiani, è possibile rintracciare entrambi gli approcci, nel tentativo di trovare la giusta mediazione, che potesse meglio rispondere alle caratteristiche delle comunità con cui di volta in volta entravano in contatto.</p> <p>Le iniziative, coerentemente con i diversi approcci adottati, tendono così ad orientarsi verso due modalità operative che, nel tempo, si sono spesso mischiate o sovrapposte. Soprattutto nella fase iniziale, tendono a prevalere iniziative animate principalmente da istanze etico-solidaristico, finalizzate a creare nuove opportunità di inserimento e partecipazione alla vita sociale ed economica. In altri casi, e successivamente in modo sempre più generalizzato, le motivazioni sono prettamente commerciali e finalizzate a costruire nuove relazioni sulla base di una percezione di redditività potenziale per l'intermediario. Questo, in positivo, ha portato ad un mutamento nella valutazione sia del valore di questo segmento di clientela, sia della redditività dei possibili servizi e prodotti loro offerti, facendo emergere una chiara percezione delle prospettive di crescita collegate. Allo stesso modo si è gradualmente affievolita la dimensione etico-sociale, mettendo in secondo piano le fasce più vulnerabili degli esclusi dai circuiti finanziari. È in questa fase che i clienti stranieri, in quanto fascia di popolazione in via di stabilizzazione, diventano un target specifico di mercato, sempre più riconosciuto come tale dagli operatori. Ancora, in questi anni prende maggiore forma e dimensione un settore specifico che vede nei migranti il proprio target di riferimento naturale, costituito dai <i>Money Transfer Operators</i>, operatori specializzati nei trasferimenti di denaro a livello internazionale e che divengono leader nell'invio delle rimesse dei migranti residenti in Italia. Un settore che, in termini di volumi intermediati cresce, fra il 2005 (primo dato ufficiale disponibile) e il 2011 del 90% raggiungendo i 7,4 miliardi di euro.</p> <p>All'interno del sistema finanziario nascono e si moltiplicano in breve tempo una pluralità di iniziative di <i>migrant banking</i> e <i>welcome banking</i> diffuse su tutto il territorio, con modelli molto diversificati: da forme più complesse - che prevedono la creazione di unità funzionali dedicate, l'interazione con le comunità migranti presenti sul territorio, la creazione di linee di prodotti dedicati, l'assunzione di personale straniero, l'apertura di filiali dedicate - a forme più semplici come set di servizi accessori che vengono incontro ad esigenze specifiche, in primis legate alla lingua (brochure informative, call center in lingua, ecc.).</p>
<p><b>Terza fase</b>  <i>“fase di consolidamento”</i></p>	<p>Il processo di inclusione finanziaria prosegue e si consolida, costruendo gradualmente relazioni di conoscenza e fiducia reciproca. Contestualmente si consolida anche il processo di inclusione economica e sociale di una parte significativa della popolazione migrante. Questo comporta una graduale evoluzione dei profili e dei comportamenti finanziari che, per alcuni aspetti, vanno sempre più assimilandosi a quelli della clientela italiana. Si configura così un quadro particolarmente dinamico, con il sovrapporsi di processi diversificati e con importanti progressi, frutto di una “cultura all'inclusione finanziaria” che è andata diffondendosi e da cui trarranno beneficio tutti i cittadini italiani. Tale fase ha messo in discussione la tradizionale segmentazione fra clientela straniera e clientela ordinaria, pur non consentendone un pieno superamento, e sulla quale si è sovrapposta la crisi economica e finanziaria che ha investito in modo particolare la popolazione straniera, e che ha necessariamente “rimescolato le carte”, modificando comportamenti e bisogni sia dal lato della domanda che dell'offerta.</p>
<p><b>Quarta fase</b>  <i>“la fase attuale”</i></p>	<p>Superata la fase più acuta della lunga crisi economica, ci troviamo in una nuova fase, i cui contorni non sono ancora ben definiti, ma che si caratterizza per un contesto migratorio nazionale in rapido mutamento con nuove sfide, molto più complesse, che vanno ben al di là della semplice bancarizzazione di base (che come vedremo rimane un tema presente), ponendosi come obiettivo quello di sostenere e accompagnare i processi economici e sociali in corso. Sul piano dell'inclusione finanziaria dei migranti convivono e si sovrappongono quattro dinamiche distinte che identificano bisogni ed esigenze diverse:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ i nuovi arrivi: oltre al fenomeno dei richiedenti asilo che vedono l'Italia come una delle principali frontiere dell'Europa e che evidenziano ulteriori sfide in termini di inclusione finanziaria, il nostro paese continuerà ad essere un territorio di attrazione delle migrazioni internazionali e quindi ad esprimere un bisogno di bancarizzazione di base. Ad essi vanno sommati coloro che sono ancora esclusi dal sistema finanziario formale (circa un quarto della popolazione immigrata, secondo i dati dell'Osservatorio). Negli ultimi anni, oltre a rilevare una contrazione nei flussi complessivi in ingresso, si è profondamente modificata la tipologia di migranti in arrivo, con una predominanza della componente legata ai ricongiungimenti familiari rispetto a quella legata ai permessi da lavoro</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ una componente che ha raggiunto livelli più solidi di integrazione economica e finanziaria (evidenziati da alcuni dati relativi a anzianità migratoria, stabilità lavorativa, possesso di un'abitazione, nuclei familiari e presenza di minori, accumulazione di un patrimonio personale)</li> <li>▪ una fascia intermedia rappresentata da coloro che stanno ancora attraversando la fase dell'integrazione vera e propria o perché di recente arrivo o perché la crisi ha interrotto, rallentato o addirittura fatto arretrare tale percorso e per i quali l'inclusione finanziaria costituisce un importante acceleratore del processo di inclusione</li> <li>▪ le nuove generazioni nate e cresciute nel nostro paese, ma che mantengono, in un'ottica di inclusione finanziaria, alcuni fattori e comportamenti e una maggiore fragilità finanziaria che spesso fanno necessariamente riferimento al contesto della famiglia di origine.</li> </ul> <p>Si tratta di una schematizzazione che semplifica una realtà molto complessa, dove i passaggi da una fase all'altra del processo di inclusione sono continui (e non sempre a senso unico) e possono richiedere un diverso numero di anni in funzione di una molteplicità di fattori. Occorre, cioè, dotarsi di strumenti in grado di riconoscere i cambiamenti e individuare in modo corretto il target di riferimento. Ciò richiede conoscenza del territorio e un continuo monitoraggio.</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Come vedremo, i dati macro mostrano come **la fase attuale si caratterizzi per una crescita generalizzata dei principali indicatori di inclusione finanziaria**. Crescono gli indici di bancarizzazione, di accesso al credito, emerge un graduale processo di accumulazione di un patrimonio e una contestuale domanda di protezione. Dati che, affiancati ai minori flussi migratori e alla loro diversa composizione, hanno gradualmente ridotto gli spazi di sostenibilità, per gli operatori, di iniziative specificatamente rivolte ai migranti. In altre parole, la segmentazione generica e tradizionale fra “clienti immigrati” e “clienti italiani” sembra aver perso di significato a favore di una standardizzazione della clientela all'interno del più generale segmento “*mass market*”. Proprio a partire dalle riflessioni sin qui svolte e dalla maggiore complessità dei fenomeni in atto, **questa fase sembra invece far emergere esigenze di segmentazione ulteriore e più accurate**. Per alcuni ambiti il tema dell'inclusione finanziaria sembra concentrarsi sempre più su fasce marginali della popolazione del Paese, all'interno delle quali i migranti mantengono alcune specificità importanti e fanno emergere fragilità nuove, come nel caso dei richiedenti asilo. Ma anche all'interno di un processo di crescita del profilo finanziario permangono, nella clientela immigrata, delle specificità che richiedono capacità di ascolto e accompagnamento che non vanno trascurati. Non va, inoltre, dimenticato, in tutte le fasi dell'integrazione, il nesso fra inclusione finanziaria e inclusione economico-sociale che, in modo particolare per i cittadini immigrati, assume una valenza centrale e ancor più importante.

Si tratta di una fase delicata che, se non opportunamente accompagnata, può provocare l'esclusione dal sistema finanziario di soggetti precedentemente inclusi, o il trascurare fenomeni importanti e strategici come il processo di accumulazione del risparmio che sta caratterizzando settori significativi della popolazione straniera e che, se adeguatamente sostenuto, potrebbe contribuire a ridurre la vulnerabilità presente e soprattutto futura, sostenere le nuove generazioni e dare nuovo slancio alla loro dinamicità economica. Allo stesso tempo, chi non è stato ancora incluso rischia di non trovare strumenti adeguati ad una prima inclusione finanziaria, al di là del Conto di Base. Si tratta di una fase in cui la capacità degli operatori finanziari di cogliere i diversi aspetti e bisogni, attraverso una segmentazione più accurata, e la capacità delle istituzioni di sostenere i diversi ambiti coinvolti, giocheranno un ruolo determinante. Siamo forse di fronte a un'opportunità importante per fare un ulteriore passo avanti, **muovendosi da un modello di *migrant e welcome banking* verso modelli di inclusione finanziaria intesa in senso più ampio e universalistico, attenti alle esigenze e alle specificità dei migranti**.

## Il processo d'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri nel settore bancario italiano: il contributo di ABI all'agenda 2030.

*Dott. Giovanni Sabatini – Direttore Generale Associazione Bancaria Italiana*

L'inclusione finanziaria svolge un ruolo primario per lo sviluppo di una comunità, di un paese e costituisce al tempo stesso una componente essenziale per l'integrazione e la partecipazione attiva dei cittadini stranieri, della popolazione immigrata, nel paese in cui vivono e lavorano, contribuendo a ridurre i rischi di comportamenti non rispettosi della legalità. Per studiare, lavorare, acquistare prodotti e servizi, viaggiare, risparmiare, avviare un'impresa o una professione, è indispensabile avvalersi di un intermediario finanziario. Si parla, non a caso di inclusione finanziaria come condizione per accedere ad una più ampia "cittadinanza economica".

È in questa cornice che può collocarsi l'impegno pluriennale del mondo bancario italiano e quindi della stessa Associazione Bancaria Italiana per promuovere l'integrazione finanziaria dei cittadini stranieri.

### L'attività di analisi e di ricerca e il *migrant banking* in Italia

L'ABI, fin dal 2009, svolge anche insieme al CeSPI un'attività di analisi e ricerca sul tema dell'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri che ha condotto anche alla costituzione e alla promozione dell'**Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti**, un progetto pluriennale ed una esperienza unica in Europa.

L'obiettivo di fondo dell'iniziativa è stato da subito quello di monitorare l'evolversi del processo di bancarizzazione dei cittadini stranieri nel nostro Paese, in funzione di una maggiore conoscenza del fenomeno migratorio, utile al mondo bancario anche per la necessaria definizione di idonee strategie di sviluppo a medio e lungo termine. Il *migrant banking* in Italia, cioè il complesso di iniziative non solo di carattere commerciale, poste in essere dalle istituzioni finanziarie per la bancarizzazione dei migranti, ha subito negli anni delle profonde trasformazioni. Nel nostro Paese, storicamente parlando, il primo fattore di inclusione finanziaria dei migranti residenti è stato l'accesso al conto corrente, strumento indispensabile **per l'accesso ad un mondo del lavoro, rispettoso dei principi di legalità**. Nel tempo il settore finanziario, di fronte ad un target di clientela assolutamente nuovo, è **divenuto attore proattivo** del processo di bancarizzazione. Negli anni si sono moltiplicate le iniziative di "*migrant banking*" e di "*welcome banking*" e ciascun operatore finanziario ha sviluppato un proprio modello di offerta rivolta al cliente straniero, basato sul riconoscimento di alcune specificità e su due approcci distinti: la realizzazione di agenzie o "desk" dedicati esclusivamente ai migranti, con personale e prodotti a loro dedicati (es. il conto corrente con la possibilità d'invio delle rimesse, oppure abbinato all'assicurazione "rimpatrio salma"), in alternativa ad un approccio che cercasse di integrare il più possibile la nuova clientela con quella già presente, attraverso i prodotti tradizionalmente offerti dalla banca, pur con qualche attenzione alle specifiche esigenze della prima.

Siamo oggi entrati in una nuova fase, segnata da un contesto in rapido mutamento che, oltre ai nuovi arrivi, vede emergere una componente di cittadini stranieri che ha raggiunto buoni livelli di integrazione economica (per anzianità migratoria, stabilità lavorativa, possesso di un'abitazione, nuclei familiari e presenza di minori, accumulazione di un patrimonio personale), alla quale si affianca la componente delle nuove generazioni.

Il risultato finale è un Paese, il nostro, nel quale sono sempre più presenti e convivono popolazioni con progetti, bisogni, comportamenti, modelli di consumo e di risparmio spesso chiaramente differenti da quelli a cui eravamo abituati, espressione della pluralità di modelli di riferimento culturali, geografici, economici ed anagrafici delle persone. In questo contesto gioca un ruolo anche il contesto che i cittadini stranieri hanno trovato nel nostro Paese nei diversi periodi del loro arrivo.

Le analisi dell'Osservatorio consentono di rendere disponibili dati, indicatori e studi comparabili, in grado di mostrare in modo dinamico le tendenze in atto, ai livelli nazionale e regionali. In sede ABI i risultati di questa preziosa attività di analisi sono posti alla base del dialogo strutturato che viene promosso dall'apposito gruppo di lavoro interbancario che coinvolge direttamente le aree business delle banche maggiormente interessate sui temi dell'inclusione finanziaria e delle rimesse, i responsabili della *corporate social responsibility*, nonché i referenti delle banche per le tematiche consumeristiche.

## L'ABI e GLI SDG's

L'impegno pluriennale del settore bancario per l'inclusione finanziaria, s'inserisce nel più ampio impegno di molteplici imprese, istituzioni pubbliche e soggetti sociali, per il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile posti nel 2015 dall'Agenda 2030 delle Nazioni Unite. Il tema specifico appare riconducibile soprattutto ai seguenti sei *Sustainable Development Goals* (SDG's) dell'ONU: 1) Sconfiggere la povertà. 8) Promuovere una crescita economica duratura, inclusiva e



sostenibile, una piena e produttiva occupazione e un lavoro dignitoso per tutti. 9) Innovazione e infrastrutture. 10) Ridurre le disuguaglianze (*monitorando attraverso specifici indicatori, l'inclusione sociale, economica e politica dei cittadini, favorendo l'adozione di politiche per la promozione di una maggiore eguaglianza*). 16) Promuovere società pacifiche e inclusive per lo sviluppo sostenibile, fornire l'accesso alla giustizia per tutti e costruire istituzioni efficaci, responsabili e inclusive a tutti i livelli. 17) Rafforzare i mezzi di attuazione per rinnovare il partenariato mondiale per lo sviluppo sostenibile.

ABI e le banche operanti in Italia sono pronte a rispondere con attività concrete all'appello delle Nazioni Unite di "usare la propria creatività e l'innovazione nella ricerca di soluzioni alle sfide dello sviluppo sostenibile".

In questo contesto, la FeBAF, la Federazione delle Banche, delle Assicurazioni e della Finanza, costituita nel 2008 da ABI e da ANIA, ha sottoscritto a giugno 2017, insieme ad altri rappresentanti delle associazioni di imprese, la dichiarazione "*Le imprese italiane insieme per gli Obiettivi di sviluppo sostenibile*"<sup>15</sup> al fine di promuovere l'innovazione dei modelli aziendali di collaborazione con tutti i portatori d'interesse e l'utilizzo di finanza etica e responsabile, in un'ottica di supporto al raggiungimento degli Obiettivi di sviluppo sostenibile.

## Il processo di bancarizzazione

Può risultare utile prendere in considerazione alcuni dati e risultati monitorati in tema d'inclusione finanziaria dei cittadini stranieri, attraverso l'Osservatorio citato inizialmente.

Il 72% dei cittadini adulti stranieri (proveniente da Paesi non Ocse con l'aggiunta della Polonia) oggi in Italia ha un conto corrente. E' interessante notare



che ben il 47% dei conti correnti sono intestati a donne immigrate, con una crescita di 10 punti percentuali rispetto al 2014, anno a partire dal quale è stata monitorata questa variabile. Un altro dato di genere significativo è che nello stesso arco di tempo, i tassi di crescita della bancarizzazione delle donne, riguardanti l'apertura di conti correnti, siano stati sempre superiori a quelli degli uomini.

Le carte prepagate con IBAN, alle quali non corrisponde un conto corrente, superano il milione e centomila unità. Nel 2017, il 44,3 % dei contocorrentisti stranieri risultava essere cliente di un istituto finanziario da più di 5 anni

Al 31 dicembre 2017, 354.838 cittadini stranieri delle 21 nazionalità del campione considerato, risultavano avere sottoscritto con una banca una polizza assicurativa vita, con un aumento del 17% rispetto al dicembre 2016, pari al 10% della popolazione adulta.

Alcuni dati mostrano anche una crescita della domanda di stabilità della presenza in Italia dei cittadini stranieri come, per esempio, quelli relativi ai mutui sottoscritti per l'acquisto della prima casa che, al 31 dicembre 2017, hanno interessato l'11,5 % dei correntisti stranieri, con tassi di crescita costantemente positivi negli ultimi sette anni.

Questi dati s'inseriscono in un contesto in rapido mutamento che fa sempre più emergere la presenza nella realtà italiana di una notevole segmentazione della domanda di servizi e di prodotti finanziari da parte di questo tipo di clientela che

<sup>15</sup> <http://www.feabaf.it/le-imprese-italiane-insieme-per-gli-obiettivi-di-sviluppo-sostenibile>.

non riguarda la sola richiesta di accesso a prodotti e servizi bancari di base, ma anche i prodotti di risparmio e di previdenza.

Rispetto al ruolo svolto dalle banche per sostenere l'imprenditoria immigrata, sono significativi i dati relativi allo *small business*, comparto cresciuto fra il 2010 e il 2017, in termini di volumi di conti correnti, ad un tasso medio annuo dell'8%, raggiungendo il numero di 126.519 conti correnti. Su questo versante, le donne imprenditrici titolari di un conto corrente sono il 32%, con un lieve calo rispetto al 2016, ma in **crescita** di 3 punti percentuali rispetto al 2011.

Un fenomeno in aumento che, oltre ad interessare positivamente l'intero sistema produttivo italiano, contribuisce in maniera significativa all'integrazione economica e sociale dei cittadini stranieri nel nostro Paese. Se le banche italiane sapranno proporsi come motore di sviluppo e rafforzamento dell'imprenditoria immigrata, così come lo sono sempre state per la piccola e media impresa italiana dal suo sviluppo a oggi, potranno rafforzare la centralità del loro ruolo economico e sociale.

## Il ruolo dell'educazione finanziaria per l'inclusione finanziaria

L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) ha definito l'educazione finanziaria come: *“il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l'informazione, l'istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario”*.



Così definita l'inclusione finanziaria è fortemente correlata con l'accesso ad adeguati livelli di educazione finanziaria e al risparmio.

Una maggiore cultura finanziaria, oltre che tradursi in una gestione più efficiente delle proprie risorse finanziarie e in una migliore capacità di scelta tra i diversi prodotti finanziari, può favorire un clima di fiducia nel rapporto con gli intermediari finanziari e contribuire notevolmente a disincentivare il ricorso a canali e strumenti informali fragili, se non addirittura illegali di accesso al credito.

La regolamentazione, il progresso tecnologico, l'innovazione finanziaria hanno reso in alcuni casi più complesse e numerose le scelte finanziarie che gli individui devono fare. L'evoluzione e lo sviluppo dei mercati finanziari non sembrano essere stati accompagnati da una crescita proporzionale nelle conoscenze dei cittadini.

Il processo di educazione finanziaria, in linea con quello più generale di inclusione finanziaria, si pone l'obiettivo di consentire ai consumatori di compiere scelte consapevoli e coerenti con le proprie esigenze su indebitamento, risparmio, investimento, assicurazione e previdenza, tenendo ben presenti i costi e i possibili rischi e rendimento in relazione ai prodotti finanziari.

Per questo nel 2014 l'ABI, sulla scia di oltre dieci anni di intenso impegno del settore bancario in attività e progetti di educazione finanziaria e al risparmio, ha direttamente promosso la costituzione, della *Fondazione per l'Educazione Finanziaria e al Risparmio (FEDUF)*<sup>16</sup>.

La Fondazione persegue scopi di utilità sociale e promuove su larga scala la diffusione dell'educazione finanziaria, intesa nel più ampio concetto di cittadinanza economica, in partnership con le Associazioni dei consumatori e di una serie di attori della vita istituzionale, sociale ed economica, senza i quali sarebbe impossibile raggiungere questi importanti obiettivi.

In questa cornice l'ABI ha avviato di recente un Tavolo di dialogo permanente sull'inclusione finanziaria e sociale, attraverso la sottoscrizione ad aprile 2018 di un apposito Protocollo d'Intesa, con ACLI, ANCI, ARCI, Caritas Italiana, CeSPI, Dg Immigrazione Ministero del lavoro e delle Politiche Sociali UNHCR (Alto Commissariato delle Nazioni

<sup>16</sup> www.feduf.it

Unite per i Rifugiati) e OIM (Organizzazione Internazionale per le Migrazioni). L'obiettivo è quello di favorire il confronto, il dialogo e la collaborazione tra i diversi soggetti interessati al miglioramento dell'inclusione finanziaria e sociale dei cittadini stranieri in Italia, puntando anche sulla promozione di percorsi di educazione finanziaria e al risparmio.

A questo scopo è stata realizzata "*Benvenuto in banca*", una brochure info/formativa multilingue tradotta in dieci lingue (italiano, inglese, francese, spagnolo, tedesco, ucraino, arabo, cinese, tagalog e hindi), diretta alla clientela straniera con l'obiettivo di: facilitare l'accesso alla banca; contribuire all'educazione finanziaria; individuare i bisogni finanziari che caratterizzano questi clienti nel loro ciclo di vita; individuare i principali prodotti e servizi delle banche che meglio rispondono a questi bisogni, descrivendone le principali caratteristiche.

La brochure – disponibile sul sito di ABI e di tutte le Organizzazioni partner - è destinata sia ai clienti non bancarizzati sia a chi è già in contatto con la banca e voglia evolvere finanziariamente, usufruendo di ulteriori servizi.

## Conclusioni

Il fenomeno dell'inclusione finanziaria e sociale dei cittadini stranieri necessita certamente di un'attenta e continua analisi, ma offre importanti opportunità di crescita sociale ed economica anche per la società italiana e per garantire la legalità dei comportamenti. L'ABI e il mondo bancario continueranno il percorso avviato in questa direzione, nella convinzione che la piena inclusione sociale sia una condizione indispensabile affinché tutti possano essere messi nella condizione di contribuire alla solidità della nostra economia e alla compattezza del tessuto sociale del Paese.



## Indicatori di inclusione finanziaria in Italia, un confronto fra popolazione e cittadini immigrati

Con riferimento alla popolazione italiana nel suo complesso, una fotografia dell'inclusione finanziaria può essere estrapolata dal set di indicatori sviluppati dalla Banca Mondiale e contenuti nel *Global Findex Database*<sup>17</sup> aggiornato al 2017. I dati consentono di cogliere alcuni aspetti evolutivi attraverso un confronto con il 2014 e un'analisi dettagliata in ottica di genere (*Tavola 1*).

*Tavola 1 – Principali indicatori di inclusione finanziaria in Italia riferiti alla popolazione complessiva*

Indicatore	2014		2017	
	Popolazione	Donne	Popolazione	Donne
Adulti <sup>18</sup> titolari di un conto corrente presso un'istituzione finanziaria	87%	64%	94%	92%
Adulti titolari di una carta di debito	64%	54%	85%	78%
Adulti titolari di una carta di credito	36%	27%	42%	34%
Adulti che nello scorso anno hanno risparmiato	57%	49%	62%	57%
Adulti che nello scorso anno hanno risparmiato presso un'istituzione finanziaria	34%	24%	45%	39%
Adulti che nello scorso anno hanno risparmiato per la vecchiaia	25%	20%	31%	29%
Adulti che nello scorso anno hanno ottenuto un prestito da amici e/o parenti	23%	24%	16%	21%
Adulti che nello scorso anno hanno ottenuto un prestito da un'istituzione finanziaria	13%	11%	16%	11%
Adulti titolari di un mutuo	11%	9%	17%	12%
Utilizzo di internet per pagare bollette o fare acquisti online	50%	29%	70%	61%
Utilizzo mobile phone o internet per accedere al c/c nell'ultimo anno	n.d.	n.d.	22%	18%

Fonte: elaborazioni CeSPI su dati Banca Mondiale – *Global Findex Database*, 2017

**Emerge un quadro di sostanziale miglioramento di tutti gli indicatori di inclusione finanziaria fra il 2014 e il 2017, la percentuale di popolazione bancarizzata (titolare di un conto corrente) ha raggiunto il 94%**, colmando il gap con il dato medio relativo all'area Euro che si attesta al 95% (nel 2017) e che vedeva l'Italia arretrata di 8 punti percentuali nel 2014. Crescono l'accesso al sistema dei pagamenti, l'accesso al credito, il risparmio e anche per il nostro paese internet diviene sempre più uno strumento anche per gestire le transazioni finanziarie e il rapporto con la propria banca.

Più in dettaglio, analizzando i dati in ottica di genere, emergono alcune caratterizzazioni importanti. Rispetto ad una fotografia puntuale, al 2017, **si segnala un generale scarto negativo dell'incidenza di tutti gli indicatori di inclusione finanziaria per le donne che oscilla fra i 2 e i 9 punti percentuali**. Il confronto con il 2014 da un lato evidenzia, anche per le donne, un miglioramento generalizzato di tutti gli indicatori, con una riduzione della disuguaglianza di genere anche molto significativa, come nel caso dell'indice di bancarizzazione: nel 2014 solo il 64% delle donne era titolare di un conto corrente, nel 2017 sono il 92%. Dall'altro i dati sembrano indicare una maggiore fragilità di genere in termini di accesso al credito. Tre sono le evidenze a supporto di questa considerazione:

- la percentuale di adulti che ricorrono al credito informale (facendo affidamento ad amici e parenti) tende a ridursi in modo minore per le donne, rispetto alla popolazione complessiva
- contestualmente la percentuale di coloro che hanno ottenuto un prestito presso un'istituzione finanziaria nell'anno precedente rimane stabile per le donne, mentre cresce a livello aggregato. Lo scarto di genere in questo caso tende ad amplificarsi di tre punti percentuali
- anche rispetto alla titolarità dei mutui, fra il 2014 e il 2017, lo scarto di genere si amplia di tre punti percentuali a sfavore delle donne

**Esiste quindi ancora un gap di genere in tema di inclusione finanziaria nel nostro paese che si evidenzia soprattutto come minore capacità di accesso al credito.**

Con riferimento ai cittadini stranieri (provenienti da paesi non OCSE con l'aggiunta della Polonia) i principali indicatori sviluppati dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti mostrano un quadro evolutivo interessante ma caratterizzato ancora da alcune fragilità importanti.

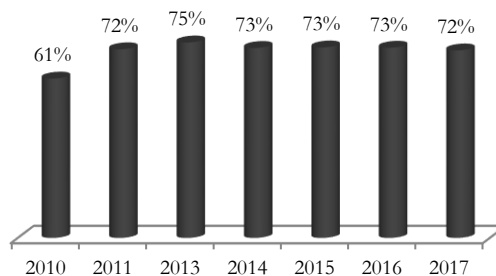
<sup>17</sup> Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, and Jake Hess. 2018. The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. World Bank: Washington, DC.

<sup>18</sup> Si considerano adulti i maggiori di 15 anni

**L'indice di bancarizzazione:** esprime la percentuale di adulti<sup>19</sup> residenti titolari di un conto corrente *consumer*<sup>20</sup> presso le banche e BancoPosta. La sua significatività è legata alla capacità di definire un livello di bancarizzazione in senso stretto, misurando la titolarità di un conto corrente, assunto come principale strumento di inclusione finanziaria, in quanto punto di accesso per un utilizzo pieno degli strumenti bancari nel loro complesso e quindi propedeutico ad un'inclusione finanziaria completa.

Il *Grafico 1* evidenzia gli **importanti progressi che negli ultimi anni sono stati compiuti in tema di bancarizzazione dei cittadini immigrati**, con una crescita dell'indice di bancarizzazione di 11 punti percentuali. Allo stesso tempo esso mostra **un gap ancora significativo da colmare**, con riferimento al dato riferito alla popolazione italiana nel suo complesso, pari al 94% (*Tavola 1*), con un quarto della popolazione immigrata che non ha ancora accesso al conto corrente. Esiste, quindi, ancora un'esigenza di azioni specifiche rivolte a questo segmento di popolazione.

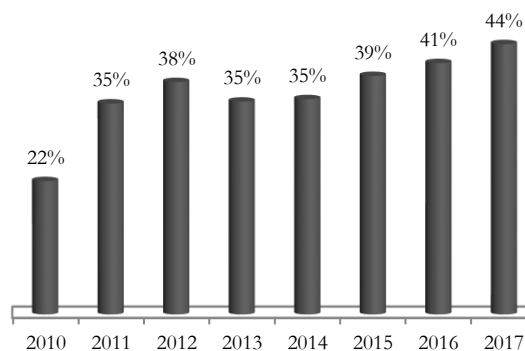
*Grafico 1 – Indice di bancarizzazione popolazione immigrata adulta – evoluzione 2010 - 2017*



**Indice di stabilità del rapporto:** misura la stabilità del rapporto fra banca e cliente attraverso la sua durata nel tempo, assumendo il periodo di 5 anni come benchmark di riferimento<sup>21</sup>. La durata del rapporto è significativa dal punto di vista dell'inclusione finanziaria perché:

- è indice di fidelizzazione e stabilità del rapporto tra banca e cliente: due aspetti rilevanti nella costruzione di una relazione fiduciaria che tipicamente caratterizza i rapporti finanziari e in modo particolare con il cittadino immigrato
- si traduce in maggiore informazione finanziaria sul cliente (storia finanziaria e creditizia) e quindi in maggiori possibilità di accesso a prodotti e servizi più evoluti.

*Grafico 2 – Percentuale c/c intestati a immigrati con più di 5 anni – campione omogeneo 2010-2017*



Si evidenzia un'evoluzione positiva dell'indicatore, considerando la rapidità con cui è avvenuto il processo di bancarizzazione dei cittadini immigrati, che ha un impatto sul denominatore (numero di conti correnti complessivi). L'andamento dell'indicatore conferma **un graduale processo di stabilizzazione della relazione con il settore finanziario**.

**Numero di titolari di carte con IBAN** che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso lo stesso istituto. La carta con IBAN rappresenta un'innovazione significativa in tema di inclusione finanziaria, in quanto consente un'operatività ampia e in continua evoluzione, anche se non completa come il conto corrente. Per le sue caratteristiche si presta ad essere uno strumento di primo accesso ai prodotti e ai servizi finanziari. Il *Grafico 3* mostra il dato di possesso complessivo a livello nazionale<sup>22</sup>, evidenziando **una particolare rapidità nella diffusione di questo strumento all'interno della popolazione immigrata**. Fra il 2011 e il 2017 il numero di carte con IBAN intestate a cittadini immigrati è aumentato

<sup>19</sup> Coerentemente con la legislazione nazionale, si considera adulto un cittadino di età superiore o uguale ai 18 anni.

<sup>20</sup> Dal calcolo dell'indice di bancarizzazione sono esclusi i conti correnti appartenenti al segmento *small business* in quanto si riferiscono esclusivamente all'attività di impresa, prevedendo una separazione nella gestione delle spese familiari.

<sup>21</sup> L'indicatore fa riferimento al segmento *consumer* e mostra la percentuale di conti correnti con più di 5 anni di anzianità e fa riferimento ad un sotto campione omogeneo di operatori bancari composto da BancoPosta e da un gruppo di banche (stabile dal 2010) che rappresentano l'80% del totale impieghi e il 66% degli sportelli del settore bancario.

<sup>22</sup> Il dato, calcolato con inferenza sul numero di sportelli, include: le carte con IBAN emesse dalle banche e la carta PostePay Evolution emessa da BancoPosta.

con un tasso di crescita medio annuo del 29%, raggiungendo un'incidenza sulla popolazione adulta del 33%<sup>23</sup>.

**Titolarità di servizi e prodotti bancari per macro-tipologia.** L'accesso al conto corrente costituisce il punto di ingresso privilegiato, ma lo sviluppo del rapporto banca-cliente è dato dalla complessità e dall'ampiezza dei prodotti e servizi finanziari di volta in volta necessari al progredire delle esigenze legate al processo di inclusione e al proprio profilo finanziario. I diversi servizi e prodotti sono stati aggregati in cinque macro-categorie<sup>24</sup> e misurati in termini di numero di intestatari di conti correnti titolari di un determinato servizio-prodotto (Grafico 4).

Il confronto temporale consente di evidenziare come **sia cresciuta la titolarità per tutte le categorie di prodotti finanziari, con incrementi anche significativi**. A fianco dei servizi di pagamento, la crescita più significativa si rileva per l'accesso all'internet banking, per i servizi di investimento e i prodotti assicurativi. Un dato che consente di evidenziare dinamiche distinte, ma particolarmente rilevanti nell'interpretare l'evoluzione del profilo finanziario dei cittadini migranti residenti nel nostro paese.

Grafico 3 – Numero immigrati intestatari carte con IBAN '11-'17

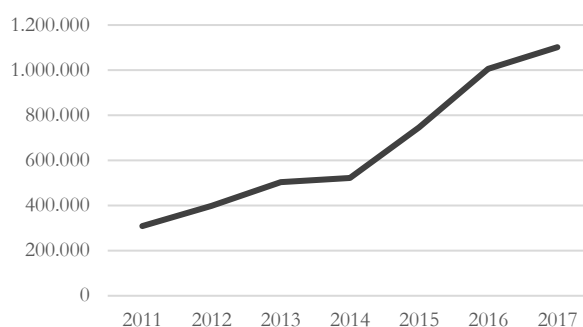
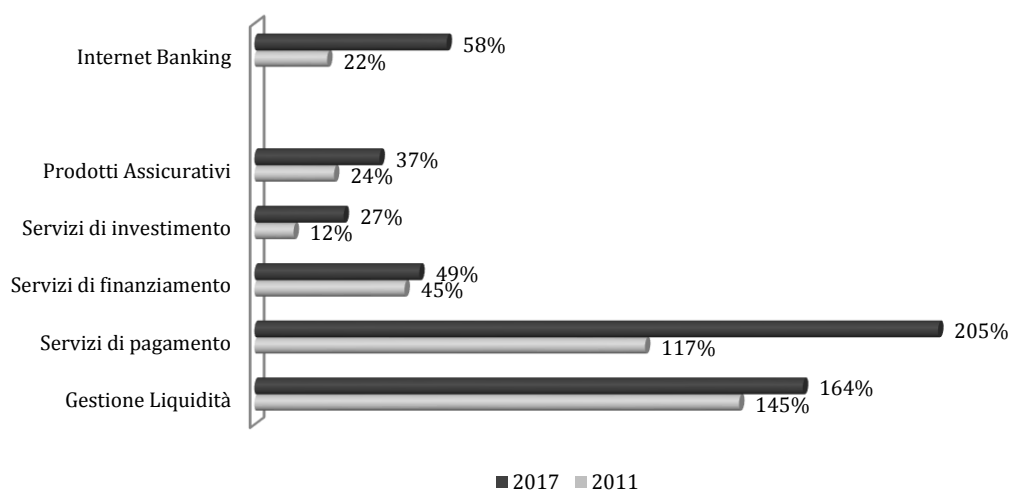


Grafico 4 – Titolarità servizi e prodotti finanziari per macro-categorie – cittadini immigrati – confronto 2011-2017



In particolare:

- i libretti di risparmio (bancari e postali, inclusi nella categoria “Gestione Liquidità”), oltre ad essere in assoluto il quarto prodotto più diffuso, si confermano il principale strumento di risparmio dei cittadini immigrati, con un'incidenza di poco inferiore al 60%, testimoniando una preferenza per un prodotto sicuro, semplice e flessibile
- i servizi di pagamento si confermano uno strumento prioritario di accesso al sistema finanziario: ogni correntista, a dicembre 2017, risulta titolare di almeno due prodotti appartenenti a questa categoria

<sup>23</sup> Non è possibile integrare questo dato nell'indice di bancarizzazione, le possibili sovrapposizioni sono dupli: da una parte l'individuo può possedere una carta acquistata presso un istituto diverso da quello in cui ha il conto corrente e dall'altra potrebbero essere state sottoscritte più carte presso istituti diversi da parte dello stesso titolare

<sup>24</sup> Di seguito la composizione delle diverse categorie di prodotti adottata:

- Servizi di liquidità: internet banking, conto di base, libretti di risparmio
- Servizi di pagamento: carta conto (con IBAN), carta di debito prepagata, carta di debito escluso prepagata
- Servizi di investimento: custodia e amministrazione titoli, prodotti di accumulo risparmio, fondi di investimento, assicurazioni miste, assicurazioni vita
- Servizi di finanziamento: carta di credito revolving, carta di credito a saldo, credito al consumo, prestiti personali, prestiti per acquisto immobili, aperture di credito in c/c
- Prodotti assicurativi: tutte le tipologie di prodotti assicurativi compresa l'RC Auto, escluse le assicurazioni vita e miste

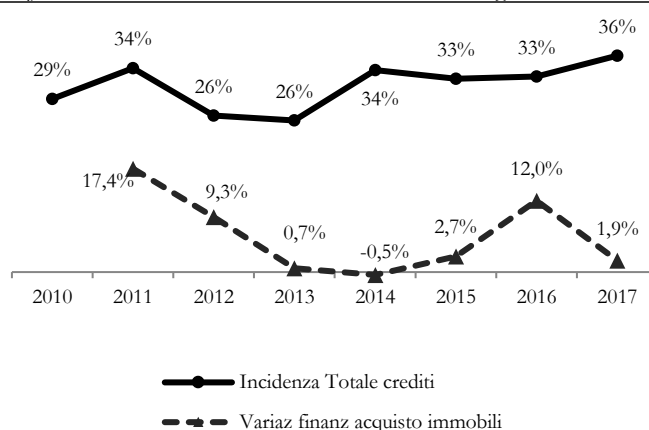
- L'accessibilità e la multifunzionalità legata all'utilizzo dell'internet banking, che ha raggiunto quasi il 60% dei correntisti, conferma una familiarità crescente con questo strumento e la sua capacità di rispondere a bisogni legati agli stili di vita e alle esigenze lavorative. Un dato importante, che non deve essere frainteso rispetto al permanere, per la clientela immigrata, di una centralità degli aspetti relazionali, proporzionale alla complessità del prodotto e man mano che ci si sposta dal settore dei pagamenti verso aree di gestione più complessa come il credito e il risparmio
- la crescita dei servizi di investimento e dei prodotti assicurativi che evidenzia un bisogno crescente di forme di accumulo gestione e protezione di risparmio in Italia, ma anche di un'evoluzione verso profili finanziari più complessi.

**L'accesso al credito** ha un legame diretto con il processo di inclusione economica e sociale. L'evolversi del processo migratorio richiede un volume di risorse significativo e crescente per acquisire gli strumenti necessari per inserirsi nella società (dal mondo lavorativo, alla situazione abitativa, all'istruzione ecc.). Per chi, come i cittadini immigrati, non possiede un patrimonio personale o familiare consolidato e non può disporre di una rete parentale-amicale solida economicamente e finanziariamente, l'accesso al credito costituisce una risorsa strategica. A questa fragilità patrimoniale si aggiunge una storia creditizia assente o molto recente, maggiori precarietà delle condizioni economiche e lavorative (redditi inferiori, l'incidenza di forme contrattuali meno stabili) e sociali in generale, tutti **elementi che rendono maggiormente complessa una corretta valutazione del rischio da parte dell'operatore finanziario e riduce la possibilità di condivisione del rischio da parte del richiedente.**

Il *Grafico 5* traccia l'evoluzione di due indicatori specifici:

- l'incidenza del credito, indica il numero di titolari di conto corrente che possiedono un credito presso lo stesso istituto al momento della rilevazione. I valori di incidenza evidenziano, fra il 2010 e il 2017, un effettivo miglioramento nelle condizioni di accesso al credito da parte di cittadini immigrati, passando dal 29% del 2010 al 37% del 2016. Sembra quindi che siano stati assorbiti gli effetti della crisi economica del 2009, che ha avuto un effetto sui comportamenti anche dei consumatori migranti, riducendone la capacità reddituale e aumentando il tasso di disoccupazione (con la conseguente decisione di rinviare o rinunciare a progetti o spese), oltre che sul lato dell'offerta (maggiore rischio).
- la variazione annua percentuale dello stock di operazioni creditizie in essere per acquisto di abitazioni. La curva segue un percorso coerente con il quadro relativo all'indicatore relativo al credito nel suo complesso, ma con una caratterizzazione importante. Infatti, non assume mai, per tutto il periodo della rilevazione, un valore negativo (ad esclusione di un -0,5% fra il 2013 e il 2014). **Il prestito per l'acquisto di un'abitazione in Italia ha continuato cioè a diffondersi.** Una dinamica che segnala una domanda crescente di stabilizzazione nel nostro paese, tipicamente associabile all'acquisto di un'abitazione e ad un investimento di lungo periodo. Quasi il 10% dei correntisti sono titolari di un mutuo presso una banca o BancoPosta, percentuale che risulta sostanzialmente stabile negli anni.

*Grafico 5 – Indicatori di accesso al credito cittadini immigrati 2010-2017*



## Il diritto al Conto di Base

In un quadro internazionale di maggiore attenzione al tema dell'inclusione finanziaria, anche la Commissione Europea ha avviato una serie di iniziative di approfondimento e di sollecitazione del mercato e delle regolamentazioni interne agli Stati membri.

Luglio 2011	La Commissione pubblica delle raccomandazioni sull'accesso ad un conto corrente di pagamento di base <sup>25</sup> in grado di garantire un set di servizi di pagamento essenziali all'interno dell'Unione, indipendentemente dalla residenza e dalla situazione finanziaria personale dei richiedenti, con l'invito alle autorità degli Stati membri ad attuare le misure necessarie ad assicurarne l'applicazione.
Giugno 2011 – Gennaio 2012	Studio sul grado di attuazione delle raccomandazioni <sup>26</sup> sia rispetto alle iniziative di carattere normativo, che a quelle di autoregolamentazione del settore, focalizzandosi su tre interventi specifici: a) la definizione di un diritto all'apertura di un conto corrente per tutti i cittadini dell'Unione, b) la previsione di un conto di pagamento di base e la definizione di suoi contenuti minimi, c) la previsione di un costo minimo o massimo di gestione del conto. Dall'indagine emerge una scarsa proattività dei paesi membri dell'Unione
Marzo 2012	La Commissione lancia una consultazione pubblica presso i diversi <i>stakeholders</i> . Contemporaneamente avvia un'indagine presso i consumatori e la società civile <sup>27</sup> che evidenzia la presenza di ampi spazi di miglioramento rispetto alle tematiche in oggetto e l'esigenza di maggiore trasparenza e standardizzazione fra i diversi fornitori di servizi di pagamento. Sulla base di tali attività, la Commissione redige un " <i>impact assessment</i> " <sup>28</sup> delle possibili <i>policy</i> da attuare in tema di trasparenza, accessibilità e possibilità di trasferimento dei conti correnti. Fra le diverse indicazioni si rileva la necessità di assicurare il diritto di accesso ad un conto corrente con servizi di pagamento di base per ogni cittadino dell'Unione. Lo studio indica inoltre la previsione di una normativa obbligatoria per gli Stati membri quale strumento di <i>policy</i> più appropriato al fine di assicurare il perseguimento degli obiettivi proposti, assicurando un <i>level playing field</i> all'interno dell'Unione.
Maggio 2013	La Commissione propone una Direttiva " <i>On the comparability of fees related to payment accounts, payment accounts switching and access to payment accounts with basic features</i> "
Aprile 2014	Il Parlamento approva la Direttiva e concede agli Stati membri 24 mesi per la ratifica

La Direttiva si muove su tre direttrici principali:

- assicurare adeguata trasparenza e comparabilità dei costi legati ai servizi di pagamento
- assicurare piena mobilità dei consumatori fra fornitori di servizi di pagamento all'interno dell'Unione
- assicurare pieno accesso ad una serie di servizi di pagamento di base per tutti i cittadini europei indipendentemente dalla residenza nel paese in cui fanno richiesta e dalla loro condizione economico-finanziaria

L'articolo 1 sancisce il diritto per i consumatori ad aprire e ad utilizzare conti di pagamento con servizi di base all'interno dell'Unione e definisce il conto di pagamento come lo strumento attraverso il quale il consumatore, è, come minimo, in grado di depositare fondi sul conto di pagamento, prelevare contante, eseguire o ricevere transazioni, inclusi ordini di accredito e addebito. La previsione di un contenuto minimo dei servizi associati al conto di base (art. 17) confermano la convinzione che l'inclusione finanziaria vada commisurata alle condizioni di vita di ogni singolo contesto di riferimento.

Il Capitolo IV della Direttiva è dedicato al tema dell'accessibilità ai conti di pagamento, introducendo due principi normativi di particolare rilevanza nell'ottica dell'inclusione finanziaria: il principio di non discriminazione e il diritto di accesso e di utilizzo di un conto di pagamento con servizi di base.

Il testo definisce le uniche due condizioni al verificarsi delle quali la richiesta di apertura potrà essere rifiutata, assicurando modalità adeguate di comunicazione e di contestazione: il possesso di un altro conto sul territorio dell'Unione e il non rispetto delle normative anticiclaggio e antiterrorismo. Esiste la possibilità per ogni singolo Stato membro di prevedere altre motivazioni di rifiuto, basate sulla legislazione nazionale, purché non alterino la *ratio* della norma e l'esercizio del diritto in essa contenuto. Il conto di base dovrà essere inoltre, offerto, gratuitamente o prevedere commissioni ragionevoli rispetto alla sua finalità di inclusione finanziaria, lasciando alle singole autorità il compito di fissare dei limiti alle commissioni sui servizi e sulle operazioni in eccedenza rispetto a quelle definite di base.

### L'applicazione della normativa in Italia

Rispetto all'indagine conoscitiva avviata dall'Unione Europea nel 2012, l'Italia figurava tra i pochi Paesi che si erano già dotati di uno strumento di inclusione finanziaria sotto forma di un Conto di Base. Questo strumento nasceva da un'iniziativa di autoregolamentazione del mercato, successivamente incorporata nell'ordinamento giuridico con Decreto-

Legge del 6 dicembre 2011 n. 201 (convertito in legge n. 214 del 22 dicembre 2011) che fissava i criteri base per la definizione delle caratteristiche del conto quale strumento di inclusione. La norma introduceva l'obbligo per i prestatori dei servizi di pagamento (non un diritto per i cittadini) di offrire un conto corrente o conto di pagamento di base le cui caratteristiche e condizioni venivano fissate all'interno di una Convenzione specifica fra il Ministero dell'Economia e delle Finanze, Banca d'Italia, l'Associazione Bancaria Italiana, Poste Italiane S.p.A. e l'Associazione Italiana degli Istituti di pagamento e di moneta elettronica. La convenzione definiva le caratteristiche principali del Conto prevedendo un unico canone annuale onnicomprensivo, all'interno del quale venivano ricomprese un certo numero e tipologie di operazioni. Una delle caratteristiche principali del Conto di Base riguardava la previsione di quattro diverse tipologie, rispondenti alle esigenze di inclusione finanziaria di categorie di consumatori con comportamenti e bisogni finanziari differenti: finanziariamente esclusi, fasce socialmente svantaggiate, pensionati in generale e pensionati in situazioni economiche svantaggiate.

Con le disposizioni della Banca d'Italia, pubblicate in Gazzetta Ufficiale il 22 agosto 2017 (N. 195) "*Disposizioni in materia di trasparenza delle operazioni dei servizi bancari e finanziari – correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti*" si completa l'iter legislativo di attuazione della Direttiva Europea 2014/92/UE sui Servizi di Pagamento<sup>25</sup> e si introduce anche nell'ordinamento giuridico italiano il "*diritto al conto di base*" (Art. 126-noviesdecies del DLg n. 37) con finalità di inclusione finanziaria. Sulla base del DLg si prevede che "*le banche, gli istituti di moneta elettronica, gli istituti di pagamento e Poste Italiane S.p.A. sono tenuti ad offrire ai consumatori un "conto di base" avente le caratteristiche individuate dall'articolo 126- vices semel del Testo Unico Bancario*" (Disposizioni Banca d'Italia, Sezione III, art. 4).

I perimetri del diritto al Conto di Base sono stati previsti ampi, proprio per la finalità di inclusione finanziaria a cui la normativa fa esplicito riferimento. In particolare, il diritto si estende a tutti i consumatori soggiornanti legalmente nell'Unione Europea, senza discriminazioni e a prescindere dal luogo di residenza (art. 126-noviesdecies comma 2). Si intendono per consumatori soggiornanti nell'Unione Europea chiunque abbia il diritto a soggiornare in uno Stato membro dell'Unione in virtù del diritto dell'Unione o dello Stato italiano, compresi i consumatori senza fissa dimora e i richiedenti asilo (comma 3). Il Decreto indica che la residenza non costituisce criterio di accesso al Conto di Base.

La norma stabilisce e dettaglia tassativamente i casi specifici rispetto ai quali l'intermediario finanziario può rifiutare l'apertura del conto di base (art. 126-vicies): a) violazione delle norme in materia di contrasto del riciclaggio e finanziamento del terrorismo; b) il consumatore è già titolare in Italia di un conto che gli consente di utilizzare i servizi previsti dal conto di base; c) in assenza di un diritto a soggiornare in uno Stato membro dell'Unione e prevedendo una procedura a tutela del consumatore in caso di rifiuto da parte dell'intermediario e i casi in cui questo può recedere dal contratto relativo (art. 126-vicies ter).

Il Testo Unico definisce poi le caratteristiche del Conto di Base (art. 126-vicies semel), che richiamano quanto già preventivamente stabilito all'interno della Convenzione siglata nel 2012 fra la Banca d'Italia e gli intermediari finanziari, e stabilisce le operazioni che devono essere obbligatoriamente incluse (Allegato A DLg n. 37) e quelle espressamente vietate: aperture di credito o sconfinamenti (fidi).

A fronte di tali operazioni il Conto di Base deve prevedere un canone annuale onnicomprensivo (oltre agli oneri fiscali previsti dalla legge) con un numero minimo di operazioni stabilite con Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze e l'operatività attraverso canali telematici. Tale canone deve essere "*ragionevole e coerente con finalità di inclusione finanziaria, avendo riguardo al livello di reddito nazionale e ai costi mediamente addebitati dai prestatori di servizi di pagamento a livello nazionale per i servizi collegati al conto di pagamento*" (art. 126-vicies bis). Eventuali operazioni aggiuntive non potranno avere un costo superiore ai costi pubblicizzati dallo stesso intermediario per conti di pagamento offerti a consumatori con esigenze di base, salvaguardando l'obiettivo di inclusione finanziaria. Coerentemente con questi obiettivi la norma prevede, infine, la gratuità del canone annuo (e degli oneri fiscali), espressa in termini di Indice di Costo Sintetico (ICS) pari a zero, per fasce di clientela socialmente svantaggiate e titolari di trattamento pensionistico specificatamente individuate con Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, sentita la Banca d'Italia (art. 126-vicies quater).

<sup>25</sup> Raccomandazione 2011/442/UE della Commissione del 18 luglio 2011.

<sup>26</sup> Commission staff working document. National Measures and practices as regards access to basic payment accounts. Follow-up the Recommendation of 18 July 2011 on access to a basic payment account, Brussels, 22 August 2012.

<sup>27</sup> Lo studio si basa su 26.856 questionari sottoposti a consumatori dei 27 paesi membri, nel settembre 2011, *Special Eurobarometer 373, Retail Financial Services Report*, April 2012.

<sup>28</sup> Commission Staff Working Document, Impact Assessment. Accompanying the document "Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the comparability of fees related to payment accounts, payment account switching and access to payment accounts with basic features", Brussels 8 May 2013.

<sup>29</sup> Il Decreto Legislativo n. 37 del 15 marzo 2017 (Gazzetta Ufficiale n. 75 del 30-03-2017) modifica il Testo Unico bancario, introducendo il Conto di Base, ma rimandandone l'applicazione alla disciplina di attuazione di competenza di Banca d'Italia.

# Donne migranti in Italia. Processi di inserimento economico e gestione del risparmio.

---

Lo studio prende in considerazione la dimensione dell'accesso ai circuiti economici e soprattutto finanziari da parte delle donne migranti in Italia. Nell'ambito di un ormai lungo, stratificato ed eterogeneo processo di inserimento economico-finanziario nel nostro Paese, la dimensione di genere si è progressivamente imposta come una delle più significative variabili nel determinare configurazioni e comportamenti migratori e, più specificamente, economico-finanziari.

**I primi decenni del dopoguerra sono stati caratterizzati da un modello prevalente di migrazione incentrato sulla mobilità autonoma degli uomini primo-migranti per motivi di lavoro** - che rispondeva alle esigenze occupazionali dei paesi di immigrazione dell'Europa continentale - e segnati da una carenza di dati disaggregati per sesso, determinando così un'assenza di studi di genere sul tema<sup>30</sup>. **A partire dagli anni Novanta, si diffonde una nuova attenzione e si comincia a parlare di 'femminilizzazione delle migrazioni'** come una caratteristica saliente della mobilità contemporanea<sup>31</sup>, riconducibile alle trasformazioni dei processi socio-economici dei paesi ad alto livello di sviluppo che hanno creato una sensibile domanda di lavoro femminile. Per un verso, le analisi e i rapporti degli organismi internazionali cominciano a fornire evidenze statistiche sensibili al dato di genere e discutono le implicazioni sociali e politiche della mobilità femminile, contribuendo a imporre tale tema all'attenzione delle istituzioni pubbliche nazionali e regionali<sup>32</sup>. Dall'altra, la letteratura specialistica sulle migrazioni ha visto emergere, soprattutto durante l'ultimo decennio, un filone di studi *gender oriented*, incentrato sulle donne migranti, sulle trasformazioni della famiglia transnazionale in seguito alle partenze femminili, sulle strategie di vita e sull'inserimento lavorativo delle donne nei paesi di destinazione<sup>33</sup>.

In questa prima fase di "scoperta" delle migrazioni femminili si tende, forse troppo frettolosamente, a celebrare l'aumento quantitativo delle donne migranti come elemento incontrovertibile. Esso effettivamente si verifica (in termini assoluti) negli ultimi decenni del Novecento ma avviene in parallelo a un generale aumento della mobilità e del numero totale dei migranti. Se alcuni dati confermano che in Europa - a partire dagli anni Settanta - si è assistito a un aumento di un certo modello di migrazione femminile, allo stesso tempo recenti studi comparativi<sup>34</sup> dimostrano che **non si può parlare di un aumento effettivo e globale della mobilità femminile nella seconda metà del secolo scorso che possa giustificare la definizione di una nuova era delle migrazioni**. Se tra il 1960 e il 2015 il numero di migranti donne è pressoché raddoppiato, allo stesso tempo la proporzione di donne tra i migranti internazionali è aumentata solo leggermente, dal 46,6% al 48% tra il 1960 e il 2015. In quest'ottica, autori come Vause e Toma<sup>35</sup> sostengono che l'aumento della popolazione migrante femminile nei paesi interessati dovrebbe essere ridiscusso prendendo in considerazione diversi fattori quali, ad esempio, il tasso delle migrazioni di ritorno, che in molti casi vede gli uomini maggiormente inclini al rientro nel paese di origine, oppure altri indicatori sulla popolazione residente<sup>36</sup>. D'altronde,

---

<sup>30</sup> Si veda Abenante P. "Femminilizzazione dei flussi e migrazioni al femminile. Riflessioni da una prospettiva di genere", in D. Frigeri, M. Zupi, *Dall'Africa all'Europa. La sfida politica delle migrazioni*, Roma, Donzelli Editore, 2018.

<sup>31</sup> Castles S., Miller M. J. "The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World", Guilford Press, New York, 1993; - Miller 1993; Kofman E., Phizacklea A., Raghuram P., Sales R., "Gender and International Migration in Europe. Employment, Welfare and Politics", Routledge, London-New York, 2000.

<sup>32</sup> La Banca Mondiale ha avviato, a partire dal 2005, una serie di studi sulle migrazioni internazionali delle donne che stanno progressivamente superando la tradizionale disattenzione in materia. UN InStraw, un'agenzia dell'ONU preposta alla promozione economica e sociale delle donne, ha avviato una collana di *Working Papers* intitolata "Gender, Remittances and Development". Anche il Rapporto sullo Sviluppo Umano dell'UNDP del 2009, interamente dedicato alle migrazioni, contiene un'attenzione per il fenomeno della femminilizzazione delle migrazioni. Per il caso Italia si può fare riferimento a F. Cristaldi, "La femminilizzazione del processo immigratorio", in Caritas Migrantes, Dossier Statistico Immigrazione 2006, Roma, Idos 2007.

<sup>33</sup> Sono ormai un numero non trascurabile le ricerche sociologiche che affrontano il tema delle migrazioni con un'ottica di genere. Per un'introduzione alla tematica, si veda il testo ormai classico di Morokvasic M., "Birds of passage are also women", in *International Migration Review*, vol. 18, n.4, 1984. Per più recenti studi si faccia riferimento a Kofman E. *et al.*, "Gender and international migration in Europe", London, Routledge, 2002; e per l'Italia a: Andall J., "Gender, migration and domestic service. The politics of black women in Italy", Burlington, Ashgate/Aldershot, 2000.

<sup>34</sup> Donato, K. M. - Gabaccia, D. "The Global Feminization of Migration: Past, Present, and Future", Migration Policy Institute, 1° giugno 2016, <https://www.migrationpolicy.org/article/global-feminization-migration-past-present-and-future>.

<sup>35</sup> Vause, S. - Toma, S. "Is the Feminization of International Migration Really on the Rise? The Case of Flows from the Democratic Republic of Congo and Senegal", in «*Population-E*», LXX, 1, pp. 39-64, 2015.

<sup>36</sup> Abenante P., op. cit.

diversi autori hanno dimostrato come fosse già cospicua la quota femminile in emigrazione durante la cosiddetta fase 'fordista' e, dunque, come la presenza massiccia delle donne nei sistemi di mobilità internazionale non sia affatto un fenomeno recente<sup>37</sup>. Altri, invece, hanno sottolineato l'incremento massiccio delle migrazioni femminili registrato in determinate aree geografiche e paesi, quali ad esempio le Filippine, a partire dagli anni '80 del secolo scorso, localizzando meglio il fenomeno della femminilizzazione.

Un più ampio consenso esiste, invece, **sul riconoscimento di una trasformazione dei modelli migratori**. Ciò che in maniera più significativa sembra giustificare l'assunzione della prospettiva della femminilizzazione riguarda il numero di donne che si muovono indipendentemente dal proprio coniuge e per motivi di lavoro. In passato, infatti, le donne sono emigrate principalmente per riunificare la famiglia, seguendo un modello migratorio incentrato sulla dipendenza dal marito primo migrante. Nelle migrazioni contemporanee esse partono sovente in maniera autonoma e in cerca di reddito, spesso all'interno di strategie famigliari incentrate sulle partenze femminili piuttosto che su quelle maschili, come avviene in maniera sempre più evidente in molti paesi a basso reddito, soprattutto est-asiatici, sudamericani ed est europei. Si può, pertanto, considerare più adeguata la prospettiva sulle migrazioni affermatasi a livello internazionale che guarda, non tanto o unicamente, alla presenza numericamente consistente delle donne nei paesi di immigrazione, quanto alla 'femminilizzazione' dei modelli di mobilità internazionale. Pur non mancando, anche in questo caso, un dibattito sul carattere più o meno recente della migrazione femminile per motivi economici, si può affermare che per la prima volta, nel complesso, gli studi sulle migrazioni si confrontano direttamente con le strategie ed i progetti migratori delle donne, i processi di integrazione sociale e le dinamiche del loro inserimento azione nel mondo del lavoro dei paesi ospiti, le loro forme di partecipazione e di relazione transnazionale con i paesi di provenienza.

Nel più specifico campo delle azioni economico-finanziarie, gli studi più recenti evidenziano come **l'accesso alla proprietà e l'accumulazione dei beni siano elementi nodali nel processo di empowerment delle donne**<sup>38</sup>. Norme sociali discriminatorie, tuttavia, limitano l'accesso delle donne ai beni sia nei processi ereditari che nel mercato del libero scambio. Nonostante la CEDAW (Convenzione sull'eliminazione di ogni forma di discriminazione della donna) sin dal 1979 abbia cercato di affrontare queste e altre discriminazioni, le ineguaglianze nelle pratiche di successione ereditaria nonché i pregiudizi che limitano l'accesso al credito e alla proprietà individuale delle donne complicano notevolmente le possibilità di gestione al femminile dei beni.

L'attenzione dei policy-maker si è spostata dall'accesso al credito alla gestione del risparmio, intesa come pratica di accumulazione di beni apparentemente meno soggetta a norme e istituzioni sociali discriminatorie o, piuttosto, più facilmente conciliabile con i ruoli di genere. Gli studi hanno, infatti, dimostrato come **la gestione delle spese domestiche e del risparmio familiare sia spesso compito delle donne della famiglia** che hanno il compito di far quadrare i conti per 'sbarcare il lunario'. La gestione dei risparmi familiari è effettuata tramite una regolamentazione delle spese domestiche e spesso tramite piccoli investimenti in circuiti di credito informale, i ben conosciuti ROSCA, un fenomeno che con modalità simili si ritrova in paesi diversi per geografia, cultura e religione<sup>39</sup>. Al di là della gestione familiare del risparmio, una rassegna della letteratura mostra che **nel campo dell'imprenditoria le donne hanno un minore accesso formale al capitale e al credito** e che, ad esempio in America Latina, **sono più propense degli uomini ad utilizzare i propri risparmi personali** per aprire una start-up<sup>40</sup>. Fra le ragioni che ostacolano l'accesso al credito c'è la difficoltà a fornire una garanzia o un'ipoteca.

In contesto migratorio il ruolo della donna nella gestione del risparmio dipende molto dalla sua posizione lavorativa e dalla presenza o meno della famiglia. Mancando degli studi specifici sulla gestione del risparmio, gli studi sulle rimesse ci offrono un quadro alternativo sul modo di amministrare il denaro delle donne in migrazione, che per lo più hanno accesso al capitale attraverso il lavoro. In linea generale, **numerosi studi dimostrano che le rimesse femminili sono più stabili di quelle maschili e che sono meno dipendenti dalle crisi finanziarie e dai deficit del mercato economico**, poiché i settori della cura e dei servizi alla persona - ove sono prevalentemente occupate le donne - sono i meno vulnerabili in tal senso<sup>41</sup>. Allo stesso tempo è dimostrato che **le donne migranti inviano rimesse più cospicue**,

<sup>37</sup> Cfr Sassen S., "Migranti, coloni, rifugiati. Dall'emigrazione di massa alla Fortezza Europa", Milano, Feltrinelli, 1999.

<sup>38</sup> Cheryl R. Doss, Carmen Diana Deere, Abena D. Oduro, Hema Swaminathan, Zachary Catanzarite & J. Y. Suchitra, "Gendered Paths to Asset Accumulation? Markets, Savings, and Credit in Developing Countries", *Feminist Economics*, 25:2, 36-66, 2019

<sup>39</sup> Cfr. CeSPI, "Osservatorio nazionale sull'inclusione finanziaria dei migranti – VI Rapporto 2017", a cura di Daniele Frigeri, 2018.

<sup>40</sup> Klapper, Leora F. and Simon C. Parker. 2011. "Gender and the Business Environment for New Firm Creation." *World Bank Research Observer* 26: 237–57.

<sup>41</sup> Curran Sara R., and Abigail C. Saguy. "Migration and Cultural Change: A Role for Gender and Social Networks?" in *Journal of International*



in proporzione al proprio guadagno, rispetto agli uomini migranti **e le inviano con una frequenza maggiore e con maggiore regolarità**<sup>42</sup>. Le donne in migrazione, dunque, sono delle attente e abili risparmiatrici, a condizione che abbiano accesso al mercato del lavoro. In molti casi, comunque, **si riscontra una tendenza e una preferenza alla gestione informale del proprio risparmio**, ovvero una gestione all'esterno dei circuiti bancari e di credito istituzionali. A motivare la gestione informale del risparmio fra le donne immigrate ci sono vari fattori sia legati al tipo di migrazione che alle norme di genere vigenti nella comunità di riferimento. L'informalità è prevalente in particolare fra le donne che lavorano in un contesto migratorio che rovescia le norme di genere consuetudinarie vigenti nel paese d'origine e fra le donne la cui migrazione è dettata dal ricongiungimento familiare. Di frequente in questi casi il marito è il lavoratore primario e il lavoro femminile è precario o legato all'attività del marito, condizione che rende difficile l'accesso al circuito formale delle banche sia per la precarietà lavorativa che per la posizione di subalternità nella gestione delle finanze familiari.

Nella ricerca qui presentata ci proponiamo di descrivere ed analizzare alcune di queste dinamiche, utili e necessarie per meglio comprendere i processi di inserimento economico e finanziario della popolazione femminile immigrata in Italia con specifico riferimento a quattro collettività: Filippine, Ucraina, Senegal Marocco

## L'immigrazione delle donne in Italia e le quattro nazionalità selezionate

**I primi flussi di lavoratrici**, negli anni Settanta e Ottanta, composti in maggioranza da eritree, etiopi, somale, capoverdiane e filippine (nel caso delle ultime due nazionalità le donne rappresentavano il 70-90% del totale), provenivano da paesi con legami coloniali o affinità religiose con l'Italia. Chi emigrava trovava un sostegno nelle reti sociali e nelle istituzioni cattoliche, lavorando per lo più come domestica, settore in espansione in seguito al crescente ingresso delle donne italiane nel mondo del lavoro. **Negli anni Novanta cambiano le provenienze geo-culturali e si assiste alla "irruzione" di nuove immigrate dai paesi ex sovietici**, soprattutto ucraine e rumene (che dal 1997 al 2007 fanno registrare un tasso di incremento di quasi l'80%)<sup>43</sup>, assieme a moldave, russe e polacche. Si tratta di donne sole (molte sono divorziate o vedove), con famiglia nel paese di origine, a cui è richiesto di far fronte alla crisi economica conseguente alla caduta del regime sovietico, assumendosi il ruolo di capofamiglia. **Entrano nel mercato del lavoro domestico e di cura in Italia spesso con l'obiettivo del rientro**<sup>44</sup>. Il fatto che siano comunque le donne ad emigrare - anche nei casi in cui il coniuge è presente - perché rappresentano una fonte di guadagno economico certa e si dimostrano più affidabili nell'invio delle rimesse per la famiglia e gli studi dei figli, "consente di mettere in discussione la netta distinzione che spesso viene fatta tra migranti autonome e dipendenti, temporanee e definitive, facendo emergere la complessità che soggiace alle scelte migratorie e i diversi livelli di subordinazione femminile all'interno delle dinamiche sociali e familiari"<sup>45</sup>.

**Non sembra, invece, seguire questo modello di migrazione** femminile indirizzata al lavoro domestico e di cura **la mobilità delle donne provenienti dal Maghreb e dall'Africa**. Negli anni Novanta si assiste a un flusso di donne, soprattutto marocchine, che **raggiungono i mariti immigrati** in precedenza, con una evidente crescita assoluta e percentuale (in 15 anni le donne provenienti dal Marocco passano dal 39% al 47% attuale), che evidenzia un modello tradizionale di migrazione basata sul ricongiungimento. Ciò non esclude, tuttavia, la presenza di donne migranti con un profilo più attivo, che partono da sole anche per prendere le distanze da dinamiche familiari difficili. Anche per le senegalesi, forse in maniera più marcata che per le marocchine, si evidenzia un modello "misto", o meglio la compresenza di diversi drivers migratori. Nell'ambito del più netto squilibrio di genere tra le nazionalità subsahariane, **la migrazione internazionale senegalese ha visto un incremento di donne, sia per ricongiungimento familiare che per lavoro**. Se tuttavia, alcuni precedenti studi hanno evidenziato come la partenza delle senegalesi sia stata spesso

---

*Women's Studies*, vol. 2, No. 3, pp. 54-77, 2013; Van Naerssen, Ton, Lothar Smith, Tine Davids, and Marianne H. Marchand Women, "Gender and Remittances: An Introduction. Women, Gender, Remittances, and Development in the Global South", New York: Routledge 2015.

<sup>42</sup> International Organization for Migration "Gender, Migration and Remittances", 2013, Available from: [http://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/published\\_docs/brochures\\_and\\_info\\_sheets/Gender-migration-remittances-infosheet.pdf](http://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/published_docs/brochures_and_info_sheets/Gender-migration-remittances-infosheet.pdf); Global Migration Group, "Migration, Remittances and Financial Inclusion: Challenges and Opportunities for Women's Economic Empowerment", 2017.

<sup>43</sup> CeSPI, "Migrazioni femminili verso l'Italia: tre collettività a confronto", CeSPI Working Papers, n. 41, 2008.

<sup>44</sup> Abenante P., 2018, op. cit.

<sup>45</sup> Abenante P., op. cit.

il risultato di scelte familiari condivise<sup>46</sup>, l'esaurirsi delle possibilità di ingresso legale per lavoro degli ultimi anni rende difficile per le donne e le loro famiglie perseguire un qualsiasi modello di migrazione autonoma di tipo economico.

Il panorama migratorio italiano è piuttosto composito (quasi 200 nazionalità diverse) e stratificato, contrassegnato da componenti e gruppi nazionali con diverse anzianità e storie migratorie, diverse appartenenze culturali e religiose e differenti modalità di inserimento nel tessuto economico e sociale del Paese.

**Lo studio prende in esame il complesso delle dinamiche migratorie e di inserimento economico e finanziario di quattro diversi gruppi nazionali** di immigrati non comunitari, che condensano al proprio interno alcune delle principali differenze esistenti tra i gruppi di stranieri non comunitari nel nostro Paese in termini di background socio-culturale e migratorio, genere, inclusione nel mercato del lavoro, approccio al risparmio e all'inclusione finanziaria e livello di bancarizzazione. Due gruppi, **i marocchini ed i senegalesi, provengono dal continente africano, sono prevalentemente di religione islamica, il loro percorso di migrazione e il sistema dei rapporti familiari e sociali sono ancora in parte improntati al predominio maschile.** Sia nella migrazione marocchina che in quella senegalese verso l'Italia, le donne hanno in genere seguito il marito o i parenti maschi primo migranti, raggiungendoli anche dopo diversi anni e non di rado attivando forme di pendolarismo tra l'Italia e i luoghi di provenienza. Oltre ai numerosi casi in cui i modelli famigliari tradizionali e le relazioni di potere tra i generi hanno impedito alle donne l'accesso ad un proprio lavoro, reddito e risparmio confinandole a ruoli unicamente riproduttivi e domestici, per altre, pur proiettate verso una collocazione nell'economia della società ricevente, l'inserimento economico e finanziario è risultato più lento e difficile rispetto ai connazionali uomini. Con le dovute peculiarità e sfumature che caratterizzano ciascuno dei due gruppi, il ruolo delle donne ha trovato nella condizione della mobilità internazionale sia l'occasione di realizzare mutamenti e percorsi di emancipazione economico-finanziaria, sia una cornice dentro cui si sono riprodotti rapporti di genere e dinamiche di marginalizzazione delle donne migranti limitandone la piena cittadinanza economica.

Le altre due comunità, **filippina e ucraina, di religione prevalentemente cattolica la prima e cristiana ortodossa la seconda, presentano rapporti di genere più equilibrati e flussi migratori verso l'Italia nettamente sbilanciati a favore delle donne.** Se tuttavia, nel caso dei filippini, il protagonismo ed i percorsi di qualificazione dell'azione economica e finanziaria delle donne si sono sviluppati in parallelo ed in relativa armonia con quelli dei mariti, **nel caso ucraino** le conquiste delle donne, in termini di reddito e risparmio, di potere economico e di evoluzione finanziaria, non di rado hanno avuto da contrappunto la rottura dell'unità famigliare e separazioni coniugali. **I loro percorsi di emancipazione, perciò, a differenza di quelli delle donne filippine, si sono costruiti seguendo traiettorie di vita e progetti migratori individuali.**

---

<sup>46</sup> CeSPI, "Migranti sub-sahariane in Italia: vita transnazionale e inclusione finanziaria delle donne ghanesi e senegalesi", CeSPI Working Papers, n. 53, 2009.

## La comunità migrante marocchina

Quella marocchina, oltre ad essere una presenza ormai storica per il nostro paese – risalente ai primissimi anni Ottanta - è anche stata per molto tempo la comunità più numerosa, e tuttora resta di gran lunga la prima nazionalità del continente africano. Il dato sui permessi di soggiorno a inizio 2018 indica 443.147 titolari marocchini, in seconda posizione dopo i romeni<sup>47</sup>, tuttavia se si considerano i dati sulla popolazione residente, la comunità marocchina si posiziona al terzo posto, dopo gli albanesi, con 416.531 persone, equivalenti all'8,1% del totale dei cittadini stranieri<sup>48</sup>. La percentuale di donne sul totale dei marocchini residenti è del 46,7% (194.599, contro 221.932 uomini), nettamente la più alta tra le nazionalità nordafricane in Italia, ed avviata (numericamente) ad un sostanziale parità di genere. Tale equilibrio è frutto di un lungo processo di riunificazione familiare (la principale motivazione del soggiorno nel 64,2% dei casi) da parte di mogli, figli e non di rado genitori che raggiungono i maschi primo migranti, e della forte presenza di nuclei parentali con figli nati qui o giunti in Italia in tenera età: il 40% dei cittadini di origine marocchina è infatti sotto i 30 anni di età ed i minori ammontano a 121.389 al 1 gennaio 2018, pari al 15% del totale dei non comunitari<sup>49</sup>. Ulteriori segnali di radicamento in Italia sono la quota di permessi di soggiorno di lungo periodo - oltre il 70% ed in aumento rispetto al 2017 - ed il significativo processo di acquisizione di cittadinanza: 22.645 pari al 16,7% del totale.

La popolazione marocchina si concentra in maggioranza nelle regioni del Nord (68,8%) in maniera più accentuata della media degli stranieri (+7%), in misura simile alla media nel Sud Italia (16,3% contro il 14,3%) e in misura molto minore nel centro (15,1% contro il 23,9% del complesso dei non comunitari). A fronte di livelli di istruzione medio-bassi, anche per i marocchini il lavoro manuale non qualificato è prevalente (51% dei lavoratori), ma significativa è la percentuale di lavoratori specializzati (28,3%) e, soprattutto, di lavoratori autonomi. I titolari di imprese individuali risultano essere 68.259 a fine 2017, pari al 18,2% degli imprenditori non comunitari<sup>50</sup>. Se per il lavoro subordinato i settori prevalenti sono quello dei servizi per il 47%, l'agricoltura per il 37% e l'industria per il 16%, rispetto alle imprese si verifica una larghissima prevalenza del commercio e trasporti (72,4%), seguita dal settore edile (13,7%) e da quello dei servizi alle imprese (3,9%)<sup>51</sup>. Tuttavia, molto alti risultano i tassi di disoccupazione e di inattività della comunità (pari rispettivamente al 22,1% e del 42,0%, nettamente superiori a quelli rilevati per il complesso degli immigrati non comunitari). Inoltre c'è una fortissima differenza tra i generi nei tassi di occupazione: se quello maschile è infatti del 62,6%, quello femminile è al 23,1%<sup>52</sup>; le donne sono appena il 13,3% dei titolari di ditte individuali marocchine, a fronte della media riguardante l'insieme degli immigrati che è del 23,4%<sup>53</sup>.

Lo scarso coinvolgimento delle donne marocchine nel mercato del lavoro, imputabile ad una serie di ragioni sia socioculturali e religiose, sia legate alle modalità della migrazione ed al mercato del lavoro nazionale e locale, sono uno dei fattori che colloca questo gruppo in una posizione relativamente più svantaggiata dal punto di vista economico e occupazionale. I dati sulle rimesse in parte testimoniano questa collocazione meno dinamica e più marginale dei marocchini rispetto ad altri gruppi che, pur essendo meno numerosi e presenti da minor tempo in Italia, precedono i marocchini per flussi verso il paese di origine. Nel 2018, secondo i dati forniti dalla Banca d'Italia, il Marocco è in settima posizione per volume di rimesse inviate dall'Italia (323,942 milioni di euro), dopo paesi che, eccetto la Romania, hanno numeri più bassi in termini di residenti, quali

## La comunità migrante senegalese

Quello dei senegalesi è storicamente il più numeroso collettivo di migranti dall'Africa subsahariana in Italia. Iniziata sin dagli anni Ottanta sulla spinta di forti motivazioni economiche, la migrazione maschile dei senegalesi si amplia e si consolida progressivamente nei decenni successivi, continuando tutt'ora come migrazione alla ricerca di asilo<sup>54</sup>. In effetti, se i motivi familiari rappresentano ancora il primo motivo di ingresso (33,8%), è aumentata notevolmente l'incidenza di soggiornanti che chiede una forma di protezione internazionale (32,9%)<sup>55</sup>. A inizio 2018 si contano 105.937 residenti senegalesi, con una percentuale tra uomini e donne tra le più sbilanciate nel contesto delle comunità di immigrati presenti in Italia: gli uomini rappresentano infatti i tre quarti dell'intera comunità (78.537), mentre le donne, seppur in crescita nell'ultimo decennio, non superano il 25% del totale<sup>56</sup>.

Spinti da una forte motivazione economica, i primo migranti senegalesi sono giunti generalmente da soli, trovando inizialmente lavoro come ambulanti nelle città del Centro-Sud e spostandosi poi progressivamente nel lavoro subordinato, in particolare industriale, nelle regioni del Nord. Attualmente il 64,4% risiede nel Nord Italia e circa un terzo nella sola Lombardia. Superiore alla media complessiva degli immigrati è la presenza nel Sud (16,9%) e in Sardegna. I settori di impiego prevalenti sono il commercio (35%), l'industria (30,4%), e, in misura non trascurabile, l'agricoltura (10,7%). Piuttosto alta risulta la propensione all'imprenditorialità, con 19.495 titolari di imprese individuali a fine 2017 (sesta collettività immigrata per numero di imprese), concentrate tuttavia in larghissima parte nel settore del commercio (87,7%), con una significativa e inaspettata (vista la polarizzazione della presenza verso il Nord) concentrazione territoriale delle attività autonome nel Mezzogiorno (44,2%)<sup>57</sup>. La rappresentanza di genere femminile in ambito imprenditoriale senegalese si ferma all'8,7%. In un quadro di riduzione dell'impiego nei due settori di principale presenza dei lavoratori senegalesi (commercio e industria), conseguente alla crisi dell'ultimo decennio, i tassi di occupazione di questo gruppo si aggirano intorno al 62%, quello di inattività è pari al 26,6% e quello di disoccupazione al 15%. Tuttavia, una marcantissima differenza tra gli uomini, con un tasso di occupazione del 76,3%, e le donne (21,1%) segnala un differente accesso al mercato del lavoro ed alla produzione di reddito e risparmio. Per un verso le donne senegalesi ricongiunte si ritrovano spesso a svolgere unicamente compiti familiari e domestici (gestione quotidiana della casa e del cibo, cura dei figli); dall'altro, l'arrivo tardivo in Italia in una fase di contrazione occupazionale e la minore propensione per il lavoro domestico e di cura (o comunque la sua saturazione da parte di altre nazionalità, bianche e cattoliche, più gradite ai datori di lavoro) ha lasciato margini limitati di inserimento lavorativo. Cosicché, se alcune delle donne intenzionate a lavorare sono entrate in cooperative di servizi (pulizia, cucina e catering etc.), oppure sono impiegate nella ristorazione e nel settore alberghiero e in alcuni casi come mediatrici culturali, altre si dedicano unicamente ad attività informali legate all'ambulante per strada, alla compravendita di prodotti ed alla preparazione e vendita del cibo tipico senegalese. Il numero di donne impegnate in una qualche attività di reddito, perciò, è verosimilmente maggiore di quanto indicano le statistiche ufficiali.

<p>Bangladesh, Pakistan, Filippine, Senegal e India. Questo dato, tuttavia, oltreché collocare i marocchini in una fascia meno “performante” e favorevole dell’inserimento economico e finanziario dei migranti nel nostro Paese, è anche lo specchio di una situazione familiare e migratoria ancora sospesa tra prima e seconda generazione. Incrociando i dati sui volumi delle rimesse e le indicazioni qualitative emerse in questo ed altri studi, emerge come siano molti i nuclei parentali interamente trasferiti in Italia per i quali le rimesse non si articolano come invio periodico di risparmio per il sostentamento dei famigliari rimasti in patria, ma sono invece riconducibili a iniziative proiettate verso il ritorno da parte della generazione dei primo migranti, quali soprattutto l’acquisto/costruzione della casa o la preparazione di piccole attività di sostentamento. La generazione successiva, nata o cresciuta in Italia ed orientata a rimanere in Europa, appare invece bisognosa di trattenere qui i propri redditi ed eventuali risparmi, anche se spesso con pochi margini per una reale espansione economico-finanziaria.</p>	<p>La presenza senegalese in Italia si caratterizza dunque per un fenomeno di stabilizzazione inconcluso. Da una parte è innegabile un processo di radicamento in Italia, testimoniato sia dal dato sulle acquisizioni di cittadinanza (quasi un quinto dei residenti<sup>58</sup>), sia dall’aumento delle donne, dei ricongiungimenti e dei minori (dato comunque inferiore alla media del complesso degli immigrati e comprensivo della quota di minori non accompagnati arrivati negli ultimi anni<sup>59</sup>). Dall’altra, la forte implicazione diasporica e la vocazione al ritorno - testimoniata sia dai tanti casi riscontrati in letteratura<sup>60</sup> sia dalla recente riduzione dei permessi di soggiorno di lungo periodo - insieme alla incompleta e difficile affermazione di uno strutturato modello femminile di migrazione e alla preferenza per la famiglia transnazionale piuttosto che per quella ricongiunta - hanno fortemente limitato la stabilizzazione familiare, andando ad alimentare consistenti flussi di rimesse verso il paese d’origine (circa 384 milioni nel 2018 secondo i dati Banca d’Italia), che posizionano il Senegal come quinto paese ricevitore di rimesse dall’Italia, a fronte della dodicesima posizione nella classifica per numero di presenze.</p>
<p><b>La comunità migrante filippina</b></p> <p>Nel panorama dell’immigrazione in Italia la presenza filippina è tra quelle maggiormente antiche e consolidate: cominciata già negli anni Settanta, prende maggiore consistenza negli anni Novanta, si stabilizza pur continuando a crescere negli anni 2000 e primi 2010, fino all’inversione di tendenza del 2016, quando per la prima volta il numero dei filippini titolari di permesso di soggiorno cala lievemente. La leggera decrescita prosegue anche nel biennio ’17-’18<sup>61</sup>, guardando al numero dei permessi di soggiorno: 171.000 nel 2014 contro i 161.000 a inizio 2018. Rispetto alle iscrizioni in anagrafe, invece, non si rileva una flessione significativa: dai 168.234 residenti del 2014 si passa ai 167.859 registrati al 1° gennaio 2018, pari al 3,3% del totale della popolazione straniera in Italia<sup>62</sup>, di cui 95.260 donne (56,7%) e 72.599 uomini (43,2%). Storicamente la migrazione filippina si</p>	<p><b>La comunità migrante ucraina</b></p> <p>Quella ucraina è la quarta comunità per numero di permessi di soggiorno, 235.245<sup>70</sup>, e per numero di residenti iscritti in anagrafe, 237.047, di cui 184.780 donne (77,9%) e 52.267 uomini (22,1%)<sup>71</sup>, connotandosi come la comunità a più alta predominanza femminile nel nostro Paese<sup>72</sup>. La presenza degli ucraini in Italia ha inizio nella seconda metà degli anni Novanta e si intensifica nei primi anni 2000, in concomitanza sia con la crisi economica, sociale e finanziaria (con il fallimento di alcune banche) che si manifesta nel paese, sia con l’alta richiesta di manodopera femminile nei servizi di welfare privato e familiare in Italia. Sono, infatti, soprattutto le donne ad arrivare, in genere non giovanissime e già sposate e con figli, inserendosi rapidamente sia nel lavoro domestico a ore che nell’assistenza e</p>

<sup>47</sup> Ministero del Lavoro. “Rapporto annuale sulla presenza dei migranti. La comunità marocchina”, 2018, <https://www.lavoro.gov.it/>

<sup>48</sup> Istat, 2018, op. cit.

<sup>49</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit.

<sup>50</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit.; CeSPI 2018, op. cit.

<sup>51</sup> Idos, “Rapporto Immigrazione e imprenditoria 2017”, Roma Idos edizioni, 2017

<sup>52</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit.

<sup>53</sup> Idos, 2017, op. cit.

<sup>54</sup> I senegalesi figurano tra le prime nazionalità dei migranti di recente arrivo. Dati aggiornati e dettagliati sulle principali nazionalità di richiedenti asilo giunti in Italia negli ultimi anni sono disponibili sul sito del Ministero dell’Interno 2018:

<http://www.libertaciviliimmigrazione.dlci.interno.gov.it/documentazione/statistica/cruscotto-statistico-giornaliero>.

<sup>55</sup> Ministero del Lavoro, “Rapporto annuale sulla presenza dei migranti. La comunità senegalese”, 2018 <https://www.lavoro.gov.it/>.

<sup>56</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit.; Istat 2018, op. cit.

<sup>57</sup> IDOS, 2017, op. cit.; CeSPI 2018, op. cit.

<sup>58</sup> Attanasio, P., “Partire e ritornare. Un’indagine sulle migrazioni dal Senegal all’Italia”, Dossier statistico immigrazione, Roma, 2018, Idos.

<sup>59</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit.

<sup>60</sup> Maitilasso A. “Migrazioni di ritorno”, in B. Riccio (a cura di) *Antropologia e Migrazioni*, Cisu, Roma, 2014; Sinatti G., “Mobile transmigrants’ or ‘unsettled returnees’? Myth of return and permanent resettlement among Senegalese migrants”, *Population, Space and Place*, Vol. 17, issue 2, march/april, pp. 153-166, 2011; Ceschi S. “Le migrazioni di ritorno nell’epoca della mobilità transnazionale”, *Andata e ritorno. Percorsi migratori dall’Italia al Senegal, Cahiers di Roma-Dakar n. 1*, 2017 [https://www.ritornoinsenegal.org/blog\\_article/le-migrazioni-ritorno-nellepoca-della-mobilita-transnazionale-senegalesi-immaginario-pratiche-politiche-del-ritorno/](https://www.ritornoinsenegal.org/blog_article/le-migrazioni-ritorno-nellepoca-della-mobilita-transnazionale-senegalesi-immaginario-pratiche-politiche-del-ritorno/); Lami S. “Le migrazioni di ritorno viste dal Senegal”, in P. Mezzetti, S. Ceschi (a cura di), *Ripartire dall’Africa. Esperienze e iniziative di migrazione e di co-sviluppo*, Roma, Donzelli 2019.

<sup>61</sup> Ministero del Lavoro, “Rapporto annuale sulla presenza dei migranti. La comunità filippina”, 2018, <https://www.lavoro.gov.it/>

<sup>62</sup> Istat 2018, “Cittadini stranieri”, <http://demo.istat.it/str2017/index.html>; Idos, “Dossier statistico immigrazione”, Roma, Idos edizioni 2018.

<sup>70</sup> Ministero del Lavoro, “Rapporto annuale sulla presenza dei migranti. La comunità ucraina”, 2018 <https://www.lavoro.gov.it/>

<sup>71</sup> Istat, 2018, op. cit.

<sup>72</sup> Idos, 2018, op. cit.

connota come prevalentemente femminile e concentrata soprattutto nei centri urbani, in particolare Roma e Milano dove risiede oltre il 50% della comunità. Tale polarizzazione risulta comprensibile alla luce del largo impiego dei filippini nei “servizi pubblici, sociali e alle persone”, settore che assorbe ben il 63% degli occupati di questa nazionalità contro il 31% della media delle nazionalità extra-Ue<sup>63</sup> (nel caso degli uomini, oltre al lavoro domestico a ore vi sono autisti, tuttofare, giardinieri, impiegati e commessi, più raramente lavori in edilizia e nell'industria). Se sul piano dell'istruzione i lavoratori filippini possiedono un livello leggermente più alto rispetto alla media dei lavoratori non comunitari, nel 68% dei casi essi svolgono un lavoro manuale non qualificato e molto basso è il numero di attività autonome e la propensione all'imprenditorialità<sup>64</sup>. L'occupazione storica e consolidata di un settore nel quale la richiesta di lavoro è strutturalmente alta (nonostante il lungo e negativo ciclo economico e le diverse problematiche contrattuali) sembra essere la ragione principale che spiega il tasso di occupazione più elevato della comunità (79,3%) rispetto alle altre nazionalità straniere. Questo dato così elevato, a cui corrispondono un tasso di disoccupazione del 5,3% e di inattività<sup>65</sup> del 17,7%, è principalmente dovuto all'altissimo livello di occupazione delle donne filippine (78,2%), che spicca particolarmente in un paese come l'Italia nel quale la media delle donne occupate è del 49,8%, 18 punti sotto quella maschile e 13 punti sotto quella europea<sup>66</sup>.

La presenza dei filippini in Italia ha ormai i tratti tipici dell'immigrazione di lungo corso o “matura”: nel 2018, la percentuale dei permessi di lungo periodo erano il 62,2% del totale (contro il 47,4% del 2012); tra i nuovi ingressi in Italia, quelli per ricongiungimento familiare rappresentano l'87,6% (un valore doppio rispetto alla media delle nazionalità non comunitarie); i minori sono circa un quinto del totale della comunità (33.123) e rilevante è la loro presenza nel sistema scolastico italiano<sup>67</sup>.

Nonostante questo innegabile processo di stabilizzazione, la proiezione economica ed esistenziale verso il proprio paese resta forte nelle scelte di allocazione delle risorse accumulate grazie alla migrazione. Nel 2018, le Filippine sono il terzo paese per invio di rimesse dall'Italia, con circa 444 milioni di euro<sup>68</sup>. Una parte significativa degli investimenti dei migranti filippini in Italia ha come destinazione il paese di origine: tutti o quasi costruiscono casa nei luoghi di origine, in molti comprano terreni ed avviano piccole attività agricole in collaborazione con i parenti, mantengono conti nelle banche nazionali presso cui, non raramente, sottoscrivono prodotti di accumulo risparmio, assicurazione e investimento finanziario. Si tratta di investimenti quasi sempre di tipo familiare, ma che si possono allargare e consolidare grazie a specifiche politiche pubbliche per l'attrazione dei ritorni fisici e virtuali dei propri

la cura di anziani e bambini. Attualmente, il 62% dei cittadini ucraini in Italia risulta impiegato nei servizi pubblici, sociali e alle persone e il tasso di occupazione della comunità è superiore al 67% (con tassi di inattività e disoccupazione molto inferiori alla media della popolazione non comunitaria) mentre quello relativo all'occupazione femminile risulta di 20 punti più alto della media delle donne provenienti da paesi non comunitari (65,9% contro il 45,9%). Ciò denota sia una spiccata specializzazione lavorativa, sia la capacità di mantenere e consolidare le posizioni conquistate in questo settore ad alta occupazione. Tale settore, connotato da forme di lavoro tendenzialmente più regolari rispetto ad altri, anche se non esente da informalità e irregolarità contrattuali, risulta tuttavia caratterizzato da una retribuzione media inferiore rispetto agli altri lavoratori dipendenti<sup>73</sup>. Relativamente poco numerose sono le attività imprenditoriali della comunità (4.561, solo l'1,4% dei titolari di impresa non comunitari in Italia), concentrate soprattutto nel settore edile e del commercio e trasporti (rispettivamente 29,3% e 27,9%), nelle quali la presenza di donne titolari di impresa, anche se in percentuali più equilibrate rispetto a quelle riguardanti la popolazione ucraina residente, è superiore alla metà (56,7%)<sup>74</sup>.

Se il Nord Italia concentra la maggioranza (54%) dei cittadini di questa nazionalità, la Campania sembra svolgere un ruolo importante con il 17,5% delle presenze totali. Dall'analisi dei permessi di soggiorno si evince che è avvenuto un significativo processo di stabilizzazione, dato che la quota di permessi di lungo periodo è altissima ed in aumento (72,3% del totale, +5% rispetto all'anno precedente)<sup>75</sup>. Tuttavia, lo scarsissimo numero dei minori (solo l'8,8% del totale, la quota più bassa tra tutti i gruppi di stranieri in Italia) e l'età media nettamente superiore a quella degli altri gruppi immigrati (46 anni, con una componente over 50 del 46% e composta quasi unicamente da donne), segnala che tale stabilizzazione sia avvenuta spesso al di fuori delle dinamiche familiari classiche. I ricongiungimenti, che rappresentano il 38,2% dei permessi a scadenza (a fronte del 50% per motivi di lavoro, quota nettamente superiore alla media dei gruppi non comunitari), non sempre si sono trasformati in stabilizzazioni, oppure hanno riguardato coppie e figli in età già avanzata. D'altra parte, molti dei figli lasciati in patria non si sono ricongiunti ed hanno preferito rimanere in Ucraina o espatriare altrove, anche in ragione di un livello generale di istruzione medio alto della popolazione ucraina poco corrispondente alle ristrette opportunità di inserimento lavorativo in Italia.

Sia che siano rimaste sole o che abbiano richiamato familiari, quella che doveva essere una “migrazione di transito” o comunque una permanenza a tempo nel nostro Paese, ha finito per trasformarsi in una lunga sosta, che molte delle donne

<sup>63</sup> Ministero del lavoro 2018, op. cit.

<sup>64</sup> Ministero del lavoro e delle politiche sociali, “VIII Rapporto annuale. Gli stranieri nel mercato del lavoro”, 2018, <http://www.lavoro.gov.it/>

<sup>65</sup> Ministero del Lavoro 2018, op. cit

<sup>66</sup> Secondo i dati Eurostat, il tasso di occupazione femminile in Italia è del 52,5% e quello medio europeo è del 66,5%. I dati differiscono rispetto a quelli Istat in quanto quest'ultimo prende in considerazione la popolazione tra i 15 e i 64 anni, mentre Eurostat considera la fascia 20-64 anni. Si veda: Openpolis 2019, “Occupazione 2020. Il lavoro in Italia e in UE rispetto agli obiettivi di Europa 2020”, Report scaricabile all'indirizzo <https://www.openpolis.it/wp-content/uploads/2019/04/Report-occupazione-2020.pdf>

<sup>67</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit

<sup>68</sup> Banca d'Italia 2019, “Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia, <http://www.bancaditalia.it/statistiche/tematiche/rapporti-estero/rimesse-immigrati/>;

<sup>73</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit

<sup>74</sup> Ministero del Lavoro, 2018, op. cit

<sup>75</sup> Ministero del lavoro 2018, op. cit

<p>concittadini espatriati ed iniziative più calibrate e localizzate verso modelli di investimento<sup>69</sup>. Inoltre, sono a volte le stesse banche filippine, presenti nei paesi di maggiore presenza di connazionali, a promuovere programmi di alfabetizzazione e inclusione finanziaria sia dei migranti che dei loro familiari nel paese di origine. Così come particolarmente attivo, anche in questo campo, è il corpo Consolare.</p>	<p>concluderanno solo con il raggiungimento dell'età pensionabile o una volta raggiunti gli obiettivi della migrazione, spesso riconfigurati con il trascorrere del tempo.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## Caratteristiche migratorie e socio-lavorative, variabili determinanti l'inclusione finanziaria

Il processo di inclusione finanziaria di un individuo è complesso e multidimensionale per effetto di una pluralità di variabili che interagiscono con la sua storia e con il processo di inclusione nel tessuto sociale ed economico della società. Tale complessità richiede la definizione e il monitoraggio di una pluralità di indicatori misurati nel tempo e studiati nella loro interazione che si fonda sulla disponibilità di dati statisticamente rappresentativi e continuativi nel tempo. L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, attraverso indagini su campioni rappresentativi della popolazione immigrata residente in Italia, ha creato un data-set di dati e informazioni, su tre anni, 2017, 2014 e 2012 la cui confrontabilità è assicurata dall'omogeneità della metodologia di campionamento e di rilevazione (questionario).

L'analisi econometrica condotta nel 2012<sup>76</sup> ha così consentito di individuare **il diverso peso che alcune variabili esplicative del processo di inclusione socio-economica hanno sulla probabilità di appartenere ad un profilo finanziario più evoluto** e quindi sul processo di inclusione finanziaria.

### *Variabili che spiegano il profilo finanziario del migrante*

<i>Genere</i>	In media un uomo tende ad avere un grado di bancarizzazione più elevato di una donna. In una condizione <i>coeteris paribus</i> , prendendo due persone in tutto simili, fatta eccezione per il sesso, l'uomo ha più probabilità di essere bancarizzato a livello evoluto e meno probabilità di non essere bancarizzato rispetto alla donna. I dati mostrano inoltre una propensione maggiore delle donne al risparmio (32%, che diventa 37% considerando le donne sole) rispetto agli uomini (30%, che diventa 31,5% se soli).
<i>Livello di istruzione</i>	Una persona maggiormente istruita tende ad avere un profilo finanziario più evoluto. In particolare, è il livello di istruzione terziaria che spiega maggiormente l'effetto dell'istruzione.
<i>Situazione familiare</i>	Una persona sposata tende ad avere un livello più elevato di inclusione finanziaria. Anche in questo caso lo stato civile interagisce con altre variabili (età, occupazione, reddito, fase del progetto migratorio) che concorrono ad elevare il grado di bancarizzazione, ma confermano che individualmente tale variabile ha un effetto diretto di per sé, che si può attribuire all'assunzione di responsabilità anche nei confronti del futuro di un'altra persona, con cui si condivide il progetto di vita, riflettendosi in una più accentuata propensione a una gestione più strutturata del risparmio.
<i>Reddito disponibile - Anni presenza regolare in Ita - Situazione abitativa</i>	Tendono a favorire un profilo finanziario più evoluto.
<i>Profilo occupazionale</i>	Mostra una correlazione positiva ma non statisticamente significativa.
<i>Bancarizzazione nel paese di origine</i>	Gioca un ruolo favorevole nel promuovere cultura e pratica di maggiore bancarizzazione ed è interpretabile come un indice di maggiore propensione alla bancarizzazione in Italia.
<i>Nazionalità di origine</i>	Non mostra alcuna significatività statistica: essa può essere considerata una determinante apparente, che cela i veri fattori che spiegano le differenze di comportamento.
<i>Territorialità</i>	Il profilo finanziario dei migranti in Italia è, sopra ogni altra cosa, <i>place-based</i> . Il contesto territoriale in cui si vive determina i comportamenti, più di nazionalità, età, occupazione, stato civile, reddito o altro. La geografia conta moltissimo per lo sviluppo e tutte le caratteristiche specifiche dei diversi territori, in termini culturali, sociali e istituzionali sono dimensioni rilevanti per definire le politiche di sviluppo e per determinare il grado di bancarizzazione delle persone, italiani o migranti che siano.

<sup>69</sup> IFAD, "The use of Remittances and Financial Inclusion", 2015 cit. p. 49,

<https://www.ifad.org/documents/38714170/40187309/gpfi.pdf/58ce7a06-7ec0-42e8-82dc-c069227edb79>

<sup>76</sup> L'analisi econometrica è contenuta nel Secondo Rapporto Dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, disponibile sul sito [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

Fondare l'analisi di genere su tali variabili consente di evidenziare le principali disomogeneità e contribuire a mettere in luce i principali elementi di criticità che contribuiscono a spiegare la minore bancarizzazione di genere che i dati evidenziano.

Con riferimento alle quattro collettività esaminate, la prima variabile rilevante è quella relativa al **tempo trascorso in Italia**. L'anzianità migratoria viene misurata attraverso il numero di anni di residenza nel nostro Paese, con uno spaccato sulla durata media del periodo di residenza in condizioni di irregolarità. Se rispetto al campione complessivo emerge una sostanziale omogeneità tra i generi, con una minore durata del periodo di irregolarità per la componente femminile, il dettaglio per nazionalità evidenzia **la maggiore storia migratoria della componente filippina** rispetto, soprattutto, a quella ucraina e senegalese, più recente, ma comunque non inferiore ai 10 anni. I percorsi migratori, legati ai principali canali di accesso in Italia (in modo particolare l'incidenza dei ricongiungimenti familiari al seguito di una migrazione iniziale maschile), possono essere alla base della minor durata media del periodo di irregolarità delle donne marocchine.

Tavola 2 – Anzianità migratoria (valori medi)

	Donne	Uomini	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Anni totali in Italia	13,5	13,2	13,4	17,7	14,4	10,5	11,5
Anni di irregolarità	1,3	1,5	1,4	1,5	1,0	1,5	1,4

**La componente femminile del campione risulta mediamente più istruita**, con un'incidenza maggiore degli individui con un titolo universitario o post-laurea (Tavola 3). Il 40% delle donne ucraine ha un livello di istruzione elevato (laurea o post-laurea), mentre **nel caso delle donne di origini marocchina e senegalese è maggiore**, rispetto al sub-campione di genere, **la componente di chi ha interrotto gli studi a 14 anni** (rispettivamente il 37% e il 46%).

Tavola 3 – Titolo di studio

	Donne	Uomini	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Meno di 14 anni di età	6,3%	10,7%	8,5%	4,5%	15,4%	11,4%	2,7%
Fino a 14 anni di età	18,6%	22,6%	20,6%	13,5%	21,5%	34,1%	11,6%
Fino a 19 anni di età	45,7%	46,7%	46,2%	51,7%	36,9%	25,0%	45,5%
Titolo universitario	25,3%	18,0%	21,6%	29,2%	20,0%	25,0%	34,8%
Studi post-lauream	4,0%	1,9%	3,0%	2,1%	6,2%	4,5%	5,4%

La condizione familiare (Tavola 4) influenza il percorso di integrazione dell'individuo e, con riferimento alla sua inclusione finanziaria, appare determinante nel definire il processo di allocazione del risparmio e il bisogno di protezione. Nella maggioranza dei casi le donne immigrate residenti in Italia hanno creato o hanno portato la propria famiglia in Italia (in modo più evidente per le donne di nazionalità filippina e marocchina), anche se la percentuale di coloro che hanno lasciato in patria uno o più figli è più alta che per gli uomini di tre punti percentuali. Anche in questo caso lo spaccato per collettività fornisce alcune differenze significative per **le donne ucraine e senegalesi, che hanno percentuali nettamente superiori di parenti stretti in patria**, evidenziando percorsi migratori differenti. **Nel caso dell'Ucraina esistono ancora un numero significativo di famiglie che** - in passato caratterizzate da situazioni di figli lasciati in patria con il padre o affidati ad altri familiari, i cosiddetti *left behind* - **hanno finito per non ricongiungersi stabilmente** con la prima migrante, rimasta invece più del previsto a lavorare in Italia. Oltre al fatto che la rottura con i propri mariti era stata spesso una causa della migrazione di queste donne, oppure appariva come una conseguenza della lontananza causata da essa, dagli approfondimenti qualitativi è emersa anche la difficoltà del ricongiungimento con i figli da parte delle donne ucraine. Se alcuni di loro, terminati gli studi o comunque in età avanzata, hanno rinunciato a ricongiungersi, vista l'età adulta ormai raggiunta, altri hanno tentato di raggiungerla in Italia ma senza riuscire a stabilizzarsi, sia per le maggiori difficoltà di una più tardiva integrazione linguistica e sociale, sia per le scarse opportunità di lavoro qualificato circolanti nelle reti dei connazionali già insediati. **Nel caso senegalese**, invece, rispetto ai figli in patria, si può ipotizzare che **il modello (maschile) di migrazione ancora propenso alla famiglia transnazionale e tendenzialmente restio al ricongiungimento si applichi in parte anche alle donne**. Se l'indagine campionaria segnala l'alta percentuale dei divorzi, le interviste suggeriscono anche casi di ritorno anticipato del marito per aprire attività nel Paese di origine.

Tavola 4 – Stato civile – condizione familiare

	Donne	Uomini	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Sposato/a -convivente	61,7%	54,8%	58,2%	72,1%	66,2%	61,4%	52,7%
Single	26,7%	40,7%	33,8%	17,4%	32,3%	20,5%	29,5%
Separato/a-Divorziato/a	10,7%	3,7%	7,2%	10,5%	1,5%	18,2%	17,9%
Marito/convivente in Italia	55%	46%		58%	65%	50%	37%
1 o più figli in Italia	52%	36%		65%	58%	52%	31%
Marito/convivente nel Paese di origine	7%	11%		11%	3%	9%	14%
1 o più figli nel Paese di origine	16%	13%		18%	9%	23%	31%

È possibile ricostruire il **grado di mobilità** dei cittadini stranieri sia rispetto al rapporto con il proprio Paese di origine, sia rispetto alle diverse tappe del proprio percorso migratorio. Un'informazione utile a comprendere i legami transnazionali e il conseguente processo di allocazione del risparmio. Le donne hanno una frequenza media maggiore di ritorno nel proprio paese negli ultimi due anni (1,3 volte, rispetto ad un valore medio di 1,1 per gli uomini). **La distanza geografica e la diversa condizione familiare possono contribuire a spiegare le difformità nei valori per le 4 nazionalità** indagate. Nel caso delle Filippine e del Senegal il valore medio si approssima infatti all'unità (0,8 per il Senegal e 0,9 per le Filippine), mentre sale rispettivamente a 1,4 e 2 per Marocco e Ucraina. Rispetto, invece, alla mobilità territoriale nel periodo dell'esperienza migratoria, nel 60% dei casi, i percorsi migratori delle donne sono diretti e stabili, le persone sono cioè ancora residenti nella città di arrivo, con una percentuale pari a quasi il 70% per le donne ucraine. In questo caso, l'elevata percentuale indica la presenza di catene migratorie e destinazioni ben definite.

**La condizione abitativa fornisce un'approssimazione del grado di stabilizzazione raggiunto nel nostro paese.**

La proprietà di un'abitazione costituisce inoltre un indicatore importante circa il raggiungimento di una stabilità finanziaria, con un patrimonio in grado di assicurare un investimento di medio-lungo periodo. All'estremo opposto, situazioni di precarietà abitativa (ospiti presso terzi o forme di condivisione), anche laddove siano legate alla tipologia di inserimento lavorativo tipico di alcune collettività (colf e badanti in particolare), presentano elementi di vulnerabilità non trascurabili (ad esempio nel caso di perdita del lavoro per colf e badanti). **Se la componente femminile, complessivamente considerata, si caratterizza per una maggiore incidenza, rispetto agli uomini, di condizioni abitative stabili** (in modo particolare per la proprietà), nel caso delle donne provenienti dalle 4 collettività analizzate, solo per Filippine e Marocco l'incidenza è nella media (e solo per le Filippine nel caso della proprietà). **La precarietà che caratterizza le donne di provenienza ucraina e filippina sembra legata al tipo di impiego** (temporaneamente ospiti-lavoratori), **mentre quella relativa alle donne senegalesi**, che vedono una predominanza di situazioni di sub-affitto e precarietà abitativa (il 42% del sub-campione), **appare connessa a una corrispondente insicurezza lavorativa e di reddito.**

Tavola 5 – Condizione abitativa

	Donne	Uomini	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Proprietà	16,9%	13,5%	15,2%	16,9%	9,5%	4,7%	7,1%
Affitto	57,6%	60,6%	59,1%	56,2%	69,8%	53,5%	52,7%
Sub-affitto	5,6%	8,6%	7,8%	3,4%	9,5%	18,6%	5,4%
Precarietà	19,8%	17,3%	18,5%	23,6%	11,1%	23,3%	34,8%

## Reddito e allocazione del risparmio

Il reddito costituisce una variabile rilevante nel definire il processo di inclusione finanziaria, più in generale il processo di allocazione delle proprie risorse e, in ultima istanza, anche i comportamenti relativi all'invio delle rimesse. Esso concorre a determinare il grado di vulnerabilità finanziaria dell'individuo e, in concomitanza con una pluralità di altre variabili, influenza la disponibilità di risorse da destinare ad un processo di asset building, l'accesso al credito, la mobilità del risparmio e quindi anche il rapporto con il proprio paese di origine.



**Diversi studi in letteratura evidenziano come le donne lavoratrici migranti tendano ad avere redditi inferiori rispetto agli uomini<sup>77</sup>, ma inviano rimesse con maggiore frequenza e con importi medi minori (proprio a causa dei minori redditi)<sup>78</sup>. Il sistema dei costi di invio delle rimesse, tipicamente basato su scaglioni per importi, espone le donne a **sostenere maggiori costi di invio**, riducendo le risorse a disposizione delle famiglie riceventi. La maggiore fragilità lavorativa e reddituale delle donne avrebbe, inoltre, come effetto **un maggior ricorso a sistemi informali di gestione del risparmio, di accesso al credito e di invio delle rimesse**, incrementandone la vulnerabilità<sup>79</sup>.**

Lo studio intende verificare queste ipotesi.

La condizione lavorativa è centrale in questo processo, il lavoro è la principale fonte di reddito, consente di acquisire un livello di indipendenza adeguato, determina le possibilità di acquisire o valorizzare competenze, permette l'accumulazione di un risparmio ed è quindi fattore chiave nella possibilità di una progettualità a medio o lungo termine.

**All'interno di un quadro di complessivo miglioramento di tutti gli indicatori relativi all'inserimento lavorativo dei cittadini stranieri** – crescita del tasso di occupazione: +1,3% per i cittadini extra UE e +0,9% per i cittadini UE, diminuzione del tasso di disoccupazione: rispettivamente -3,6% e -0,5% per extra UE e UE, e della percentuale di cittadini inattivi<sup>80</sup> - **permangono comunque delle criticità importanti** sotto il profilo dell'inserimento lavorativo dei cittadini stranieri, **in particolare adottando un'ottica di genere**.

I cittadini non comunitari fanno storicamente registrare livelli occupazionali superiori a quelli italiani (rispettivamente il 59,1% contro il 57,7%, nel 2017), ma anche tassi di disoccupazione maggiori (14,9% per i non comunitari e 10,9% per gli italiani, nel 2017). Il dato va letto con riferimento al settore di impiego e alla tipologia di lavoro che i lavoratori stranieri svolgono. Nel nostro Paese, infatti, la manodopera straniera risponde storicamente ad una domanda di lavoro non qualificato che interessa mansioni scarsamente retribuite, “complementari” e non concorrenti con gli autoctoni. Secondo i dati del Ministero del Lavoro, nel 2017, i cittadini extra UE sono stati prevalentemente impiegati in lavori manuali non qualificati (38% contro l'8% per gli italiani), come impiegati e addetti alle vendite (30% rispetto al 32% per gli autoctoni). Soltanto il 27% (il 22% per gli italiani) sono impiegati in lavori manuali specializzati e il 5% ha ricoperto un ruolo di dirigente o svolge professioni tecniche e intellettuali (per gli italiani la percentuale è pari al 38%). **Il mercato del lavoro dei cittadini stranieri si caratterizza inoltre per un'elevata specializzazione etnica, mentre il divario retributivo rappresenta un indicatore sintetico delle criticità evidenziate**. I cittadini non comunitari presentano la maggiore incidenza nelle fasce di retribuzione più basse: il 34% si colloca nella fascia <800€ mensili. Con riferimento alla fascia più alta (reddito mensile > 1.200€) soltanto il 25% dei cittadini extra UE e il 32% dei cittadini UE riesce a raggiungere livelli retributivi simili, rispetto al 61% dei cittadini italiani.

Le criticità evidenziate divengono ancora più problematiche in ottica di genere. Sempre secondo i dati del Ministero del Lavoro il tasso di disoccupazione per le donne straniere è pari al 18%, con uno scarto di 5 punti percentuali rispetto agli uomini (13%). Lo spaccato per nazionalità mostra delle debolezze ancora più rilevanti, con un tasso di disoccupazione che raggiunge il 47% per le donne del Bangladesh.

*Tavola 6 – Donne e mercato del lavoro – dettaglio comunità (dati 2017)*

	Tasso di disoccupazione	Tasso di inattività
Filippine	5%	18%
Marocco	29%	67%
Senegal	40%	65%
Ucraina	11%	24%

Con riferimento alle quattro comunità indagate la disomogeneità è evidente sia con riferimento al tasso di disoccupazione e, in modo ancora più pronunciato, per il tasso di inattività (*Tavola 6*).

L'indagine campionaria dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti restituisce un quadro della condizione lavorativa che rispecchia la fotografia nazionale. **Le donne provenienti da Marocco e Senegal presentano i più alti tassi di disoccupazione** e circa un terzo delle donne marocchine sono casalinghe o studentesse. **Viceversa, le donne**

<sup>77</sup> Curran, Sara R., and Abigail C. Saguy, “Migration and Cultural Change: A Role for Gender and Social Networks?” *Journal of International Women's Studies*, vol. 2, No. 3, 2013; Van Naerssen, Ton, Lothar Smith, Tine Davids, and Marianne H. Marchand, “Women, Gender and Remittances: An Introduction. Women, Gender, Remittances, and Development in the Global South”, New York: Routledge, 2015; Kunz, Rahel, “Remittances are Beautiful? Gender implications of the New Global Remittances Trend”. *Third World Quarterly*, vol. 29, No. 7, 2008.

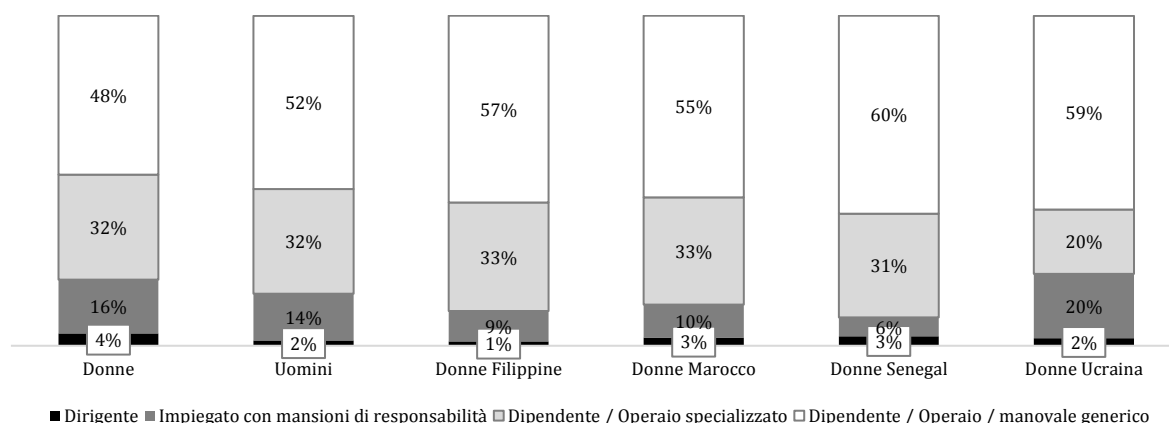
<sup>78</sup> Petrozziello, A. J. “Gender on the move: Working on the migration development nexus from a gender perspective”, UN Women. Training Manual, 2014

<sup>79</sup> Marinangeli, Matteo, and Andrea F. Presbitero, “Can the Poor Save More? Evidence from Bangladesh”. Working paper no. 57, Ancona, *Money and Finance Research Group*, 2011; Newman, Carol. et al., “Household Savings in Vietnam: Insights from a 2006 Rural Household Survey”, *Vietnam Economic Management Review* 3.1, 2008; Hennebry, Jenna, “Falling Through the Cracks? Migrant Workers and the Global Social Protection Floor”. *Global Social Policy*, vol. 4, No. 3, 2014.

<sup>80</sup> I dati fanno riferimento al periodo 2016-2017, Ministero del Lavoro, Rapporto Annuale sulla presenza dei migranti.

provenienti dall'Ucraina e dalle Filippine hanno tassi di occupazione ben al di sopra della media. In generale il livello di precarietà nella condizione lavorativa appare più diffuso all'interno della componente femminile, con punte massime per le due collettività provenienti dal continente africano e il minimo in corrispondenza della comunità filippina (19%). I dati confermano che, all'interno di una disparità di reddito tra immigrati uomini e donne, vi è una differenza connessa al livello di occupazione e alla qualità contrattuale/reddituale degli impieghi tra le nazionalità filippina e ucraina da una parte, e quelle marocchina e senegalese dall'altra, con quest'ultima in posizione ancora più svantaggiata.

Grafico 6 – Condizione lavorativa – tipologia di mansione



Con riferimento alla tipologia di mansione svolta, i dati del campione (Grafico 6) mostrano **una maggiore presenza per la componente femminile nelle fasce occupazionali maggiormente qualificanti**: dirigente e impiegato con mansioni di responsabilità, con uno scarto, rispetto agli uomini di 4 punti percentuali. Questo elemento, comparato allo scarto negativo nel reddito medio percepito dalle donne rispetto agli uomini, sembra indicare **l'esistenza di una disuguaglianza di genere nella remunerazione, a parità di mansione**. Lo scenario si modifica in modo significativo con riferimento alle collettività indagate dove emerge la prevalenza di mansioni a basso valore aggiunto. **Solo le donne ucraine**, che in effetti presentano livelli di istruzione medio-alti e superiori alle altre comunità, **si distinguono per un'incidenza significativa** (quasi un quarto del campione) **di mansioni dirigenziali o con responsabilità**, creando una forte polarizzazione nei due estremi del mercato: il 59% è impiegata in lavori a bassa specializzazione e il 22% si colloca nelle classi di mansioni più elevate.

I dati dell'Osservatorio confermano un divario significativo di genere in termini di capacità reddituale. **In media le donne guadagnano il 24% in meno rispetto agli uomini. Tale divario si amplia ulteriormente con riferimento alle donne provenienti da Marocco e Senegal**, fra le 4 comunità oggetto di approfondimento del presente studio.

Al di là delle diverse propensioni e collocazioni lavorative esistenti tra le quattro nazionalità di donne migranti (filippine ed ucraine, più spiccatamente presenti nel settore domestico e di cura, senegalesi e marocchine più nel lavoro industriale e nei servizi urbani), la tendenziale omogeneità di collocazione lavorativa mostra la generale collocazione subordinata e non qualificata della forza lavoro immigrata in Italia, con differenze significative tra componente maschile e femminile.

Tavola 7 – Migranti in Italia – Reddito medio annuo

	Donne	Uomini	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Reddito medio annuo	11.463€	14.188€	12.895€	11.437 €	9.747 €	9.185 €	11.212 €

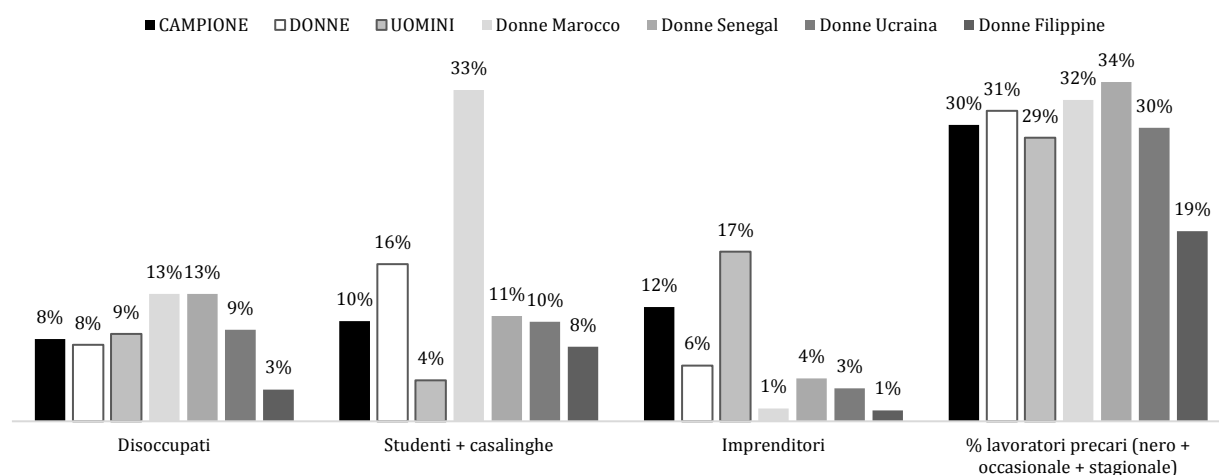
Con riferimento al lavoro autonomo, la vivacità imprenditoriale dei cittadini stranieri<sup>81</sup> è una dinamica che da più anni sta caratterizzando il panorama del nostro paese e che può rappresentare un'opportunità importante sia per il sistema economico e sia per l'inclusione e la mobilità sociale dei cittadini stranieri, pur se con forti disomogeneità e caratterizzazioni. Per le 4 nazionalità oggetto di indagine, gli imprenditori marocchini rappresentano il 18% degli

<sup>81</sup> Si veda, a questo proposito, l'analisi condotta sulla presenza di imprenditori immigrati in alcuni territori italiani contenuta in CeSPI 2018, op. cit.

imprenditori non comunitari, i senegalesi il 5%, collocandosi rispettivamente al 1° e al 4° posto per numero di presenze, mentre gli imprenditori ucraini rappresentano solo l'1,4% e i filippini, che sono al sedicesimo posto, rappresentano solo lo 0,3%.

In ottica di genere **l'imprenditoria femminile non comunitaria rappresenta ancora solo il 21,5% del totale, anche se in questi anni, per molte collettività, registra tassi di crescita superiori a quelli degli uomini**. Molto diverso il dettaglio delle quattro nazionalità in esame: tra i poco numerosi titolari di impresa di nazionalità filippina e ucraina, la percentuale di donne si colloca rispettivamente al 48% e al 57%, al di sotto della percentuale di genere esistente all'interno di queste due comunità ma comunque in linea con una sovra-rappresentazione della componente femminile. Inversamente, per il Marocco la componente femminile pesa solo per il 23% e per il Senegal per il 9%. Una propensione femminile all'imprenditoria quindi molto bassa, all'interno di comunità connotate invece dalla forte vocazione al lavoro autonomo.

Grafico 7 – Condizione lavorativa – indagine campionaria

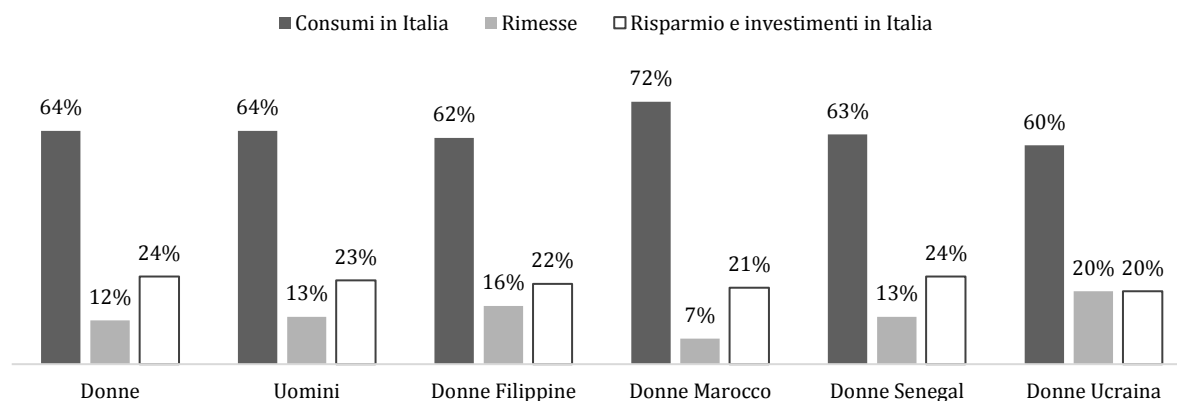


Anche sotto il profilo della **propensione all'imprenditorialità è evidente una disomogeneità di genere** (Grafico 7), con valori inferiori alla media per le collettività indagate e valori minimi (prossimi all'1%) per Filippine e Marocco. Rispetto alla propensione futura ("ha intenzione di avviare un'attività produttiva nei prossimi 3-5 anni?"), per un verso si conferma un generale divario di genere - il 33% degli uomini esprime l'intenzione di avviare un'attività, contro il 21% delle donne - per l'altro, si evidenziano differenze rilevanti tra le donne delle quattro nazionalità. Le donne senegalesi rappresentano un'eccezione significativa: il 40% delle intervistate esprime l'intenzione di aprire un'attività imprenditoriale nei prossimi anni. Conta, innanzitutto, l'importanza del modello del lavoro in proprio, tanto diffuso in Senegal e largamente praticato dalle donne (anche prima della partenza), prevalentemente di tipo commerciale o artigianale e quasi sempre informale. Nelle testimonianze raccolte tra le senegalesi, vi era traccia di attività di questo tipo svolte in Italia per avere qualche reddito: un piccolo commercio organizzato sull'acquisto da grossisti cinesi di prodotti rivenduti ai connazionali senegalesi, un ristorante informale in casa in un quartiere abitato da diversi concittadini, ecc. Queste donne hanno espresso il desiderio di organizzare meglio queste o altre attività, rendendole più stabili, legali e "professionali", nella speranza di progredire nel percorso di emancipazione e di acquisire maggiore autonomia sia rispetto al proprio marito o parente, sia rispetto ai datori di lavoro italiani. Per le donne filippine, invece, la propensione all'imprenditorialità, anche futura, resta molto bassa (9%), mentre per le ucraine e le marocchine si attesta intorno al 13%. Per le donne marocchine sembra prevalere una considerazione realistica delle ridotte opportunità loro offerte per un percorso imprenditoriale a causa della loro condizione familiare e del contesto economico/finanziario italiano. Per filippine ed ucraine, in entrambi i casi, le donne intervistate sembravano più orientate a destinare i loro investimenti non tanto ad attività produttive, quanto a beni materiali (case e terreni nel paese di origine) o a beni immateriali (piccoli investimenti finanziari, prodotti assicurativi e di accumulo).

Il reddito è elemento determinante nel definire l'ammontare di risorse disponibili per le diverse allocazioni possibili. Tuttavia, in termini di propensione al risparmio il Grafico 8 sembra indicare che **le diverse capacità reddituali non influiscono sulla parte di reddito non destinata a consumi che è pari al 36% sia per gli uomini che per le donne**. Una **propensione al risparmio doppia rispetto alla media dei cittadini italiani** (il 18% secondo i dati Banca d'Italia).

Con riferimento alle quattro collettività selezionate, **solo le donne marocchine evidenziano una propensione al risparmio sensibilmente inferiore alla media (28% del reddito)**, mentre per la comunità ucraina raggiunge il 40%. Nel caso senegalese, a redditi nettamente inferiori alla media (*Tavola 7*), corrisponde una propensione al risparmio del 37%. La bassa propensione delle donne marocchine è senz'altro imputabile ai maggiori consumi richiesti in Italia dalla maggiore presenza di figli e familiari al seguito, rispetto alla situazione media delle altre tre collettività. Dalle interviste è emerso chiaramente che, se tutte le donne delle diverse nazionalità tendevano a limitare i consumi in Italia e a gestire in maniera molto oculata il proprio budget, alcuni elementi, quali il risiedere nell'abitazione del datore di lavoro, costituivano variabili rilevanti per il risparmio. In tal senso filippine e ucraine risultavano spesso avvantaggiate.

Grafico 8 - Allocations del reddito



Dal *Grafico* sono inoltre visibili le diverse destinazioni del risparmio operato dal migrante, la cui caratteristica è generalmente quella di indirizzarlo sia verso il paese di origine che verso quello di residenza, nel nostro caso l'Italia. **Le rimesse sono quindi una parte del risparmio totale del migrante che, per esigenze diverse, vengono destinate al paese di origine**, secondo un costante *trade-off* che viene risolto, di volta in volta, sulla base del progetto migratorio proprio e della famiglia, del progressivo evolversi della rete di relazioni e legami transnazionali e del processo di integrazione. Un processo di allocazione che trova oggi, da parte della diaspora, una crescente esigenza di maggiore controllo (*ownership*), ma che si scontra con due ordini di problematicità: da un lato la presenza di asimmetrie informative<sup>82</sup> e dall'altro una debolezza delle istituzioni e degli strumenti finanziari a disposizione sia nel paese di residenza che in quello di origine, che generano costi di invio e costi-opportunità elevati.

Guardando alla diversa destinazione del risparmio, **le donne del campione sembrano essere maggiormente orientate verso l'Italia**, anche se lo scarto è solo di un punto percentuale. I comportamenti variano fra le comunità, in funzione dei diversi legami esistenti con il paese di origine e dei diversi percorsi migratori anche in ottica futura. Le donne provenienti dal Marocco ad esempio destinano il 72% del proprio reddito ai consumi in Italia e solo il 7% al paese di origine, mantenendo al 20% la quota di reddito risparmiata in Italia. In effetti, anche dai colloqui realizzati con le donne marocchine in occasione di questa ricerca, si conferma come, con il passare degli anni, è l'intera famiglia nucleare o anche allargata che ha lasciato il Marocco, e quindi siano pochi i nuclei familiari che inviano stabilmente rimesse per il sostentamento di parenti (il dato ufficiale sulle rimesse conferma, d'altronde, questa situazione).

Tuttavia, anche se la dislocazione familiare e il senso di responsabilità delle donne verso i parenti in patria possono contribuire a spiegare una parte importante dei comportamenti di allocazione transnazionale del risparmio, **il dato sulle rimesse non si collega unicamente ai bisogni di sopravvivenza e consumo della famiglia**. Le rimesse, infatti, possono venir destinate anche, ad esempio, ad invii di denaro per la costruzione della casa o l'acquisto di terreni in vista del proprio rientro, oppure per depositare somme di denaro in prodotti di accumulo risparmio o investimento. Una donna ucraina intervistata stava regolarmente versando soldi ad una cooperativa incaricata della costruzione della sua nuova casa, mentre altre due avevano sottoscritto prodotti con versamenti mensili in vista di pensioni integrative da poter riscuotere anche nel caso di un rientro dall'Italia anticipato rispetto all'età pensionabile. Ugualmente, una donna

<sup>82</sup> Chami, R., Connel, F., Samir J., "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", IMF Staff Papers, Vol. 52 (April), Washington D.C., 2005.

senegalese versava regolarmente parte del suo stipendio alla BHS, la banca senegalese specializzata in investimenti immobiliari, per acquistare un terreno nei luoghi di provenienza.

La *Tavola 8* conferma le **finalità di investimento contenute nella rimessa che, se appaiono inferiori per la componente femminile considerata a livello aggregato, risultano particolarmente significative per la comunità delle filippine (36%), mentre sono marginali per le marocchine**. Il dettaglio per tipologia di investimento mostra il ruolo delle donne senegalesi nell'avvio e nel sostegno di attività produttive (già evidenziato nella propensione all'imprenditorialità), la prevalenza dell'investimento immobiliare per le filippine e una maggiore diversificazione degli investimenti, con una incidenza significativa degli investimenti finanziari, per le donne ucraine.

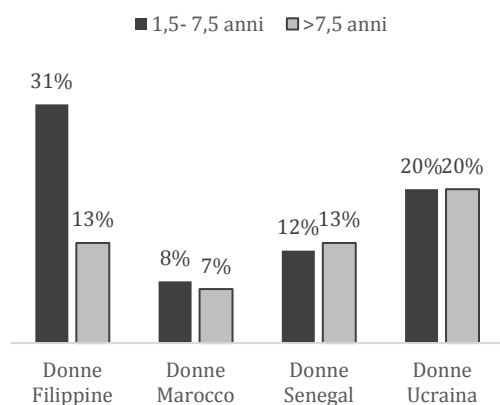
*Tavola 8 – Investimenti nel paese di origine – percentuali sui sotto-campioni*

	Uomini	Donne	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Hanno fatto investimenti nel paese di Origine	26,2%	19,3%	36,0%	9,2%	18,2%	18,8%
<i>Tipologia di investimento</i>						
Immobiliare	19%	16%	29%	8%	9%	13%
Finanziario	1%	1%	2%	0%	0%	4%
Attività Produttive	6%	2%	4%	2%	9%	2%

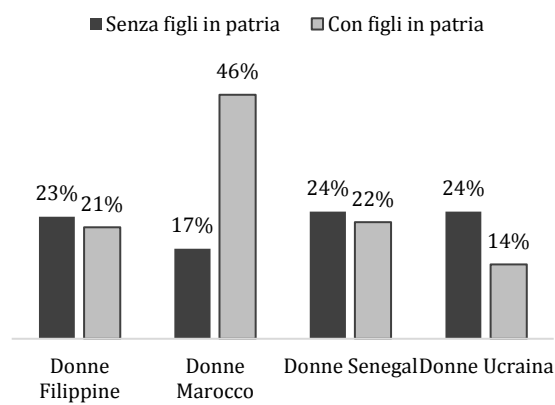
Pur in presenza di dinamiche di contrazione dei redditi prodotti in Italia, i dati e le informazioni raccolte nelle interviste sembrano delineare, oltre ad un aumento della quota destinata al consumo, anche **un progressivo spostamento della quota di risparmio e investimento dal paese di origine all'Italia**. Diverse donne, avevano conti o libretti di risparmio presso istituti italiani, mentre alcune senegalesi e marocchine avevano aperto attività autonome qui. Filippine e ucraine, invece, in linea con quanto delineato nel precedente paragrafo, hanno mostrato una maggiore propensione per investimenti in beni immateriali in Italia, quali piccoli investimenti finanziari e assicurativi, piuttosto che per l'apertura di attività di impresa.

L'analisi multivariata, con riferimento al numero di anni di residenza in Italia (anzianità migratoria – *Grafico 9*) e alla presenza di figli in Italia o in patria (*Grafico 10*), consente di evidenziare come l'Italia rappresenti il luogo privilegiato dove dirigere i propri risparmi e investimenti. **L'anzianità migratoria allenta i legami con il paese di origine per le donne filippine e marocchine, mentre li lascia invariati per ucraine e senegalesi**. Allo stesso tempo, anche in presenza di figli in patria, la quota di risparmio e investimento destinato in Italia tende a crescere sensibilmente per le donne marocchine, non si modifica in modo sensibile per filippine e senegalesi, mentre si riduce solo per le ucraine, anche se si colgono i primi segnali di un'inversione di tendenza in tal senso.

*Grafico 9 – Quota risparmio destinato a rimesse – dettaglio per anzianità migratoria*



*Grafico 10 – Quota risparmio destinato a risparmio e investimenti in Italia – dettaglio per condizione familiare*



La letteratura ha evidenziato come la donna, proprio per la maggiore precarietà lavorativa e reddituale, esprime una maggiore propensione al ricorso a strumenti di accumulazione e gestione del risparmio informali<sup>83</sup>. A livello aggregato i dati relativi al contesto italiano (*Tavola 9*) non sembrano, tuttavia, confermare questa tesi. Tendenzialmente le donne

<sup>83</sup> Mariangeli, op. cit.

ricorrono a strumenti informali (prestiti informali ad amici e parenti, sistemi di credito, risparmio o assicurativi informali, o semplicemente tengono i soldi in casa) in misura minore rispetto agli uomini (nel 34% dei casi, contro il 38% per gli uomini). Il dettaglio per nazionalità consente invece di rilevare come, **per le comunità di donne senegalesi e in particolare marocchine**, che sotto diversi profili mostrano elementi di vulnerabilità finanziaria e reddituale, **si evidenzia un maggiore ricorso all’informalità**. In effetti, diverse donne di queste due collettività africane affermavano di partecipare od aver partecipato a meccanismi rotativi di finanziamento del risparmio, sul modello delle cosiddette *tontines*, ed anche alcune filippine dichiaravano di servirsi del sistema della Paluaga<sup>84</sup>. Questi meccanismi consentono a ciascun partecipante, a turno, di poter beneficiare dell’insieme delle quote versate mensilmente dai partecipanti (in genere fra le 10 e le 15 persone).

*Tavola 9 – Allocazione del risparmio in Italia fra diversi strumenti di accumulo - gestione*

	Donne	Uomini	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Risparmio presso istituzione finanziaria	63,3%	60,6%	67,7%	56,3%	59,6%	65,1%
Investimento in strumenti finanziari	2,3%	1,4%	2,1%	0,0%	2,1%	0,9%
Prestiti informali (amici/parenti)	7,8%	9,8%	7,3%	10,0%	12,8%	1,8%
In casa	24,6%	26,4%	20,8%	32,5%	21,3%	31,2%
Sistemi di credito risparmio o assicurazione informale	2,0%	1,9%	2,1%	1,3%	4,3%	0,9%

Le scelte finanziarie della componente femminile del campione sono prese prevalentemente in Italia. In modo maggiore rispetto agli uomini, sono infatti i famigliari in Italia, ma anche amici e connazionali, ad influire sulle scelte di allocazione del risparmio fra le diverse opzioni disponibili (*Tavola 10*).

Il diverso peso dei legami famigliari, anche estesi, determina il grado di influenza di chi è rimasto nel paese di origine, che appare superiore per le donne senegalesi e ucraine. Non è casuale, in questo senso, che **la famiglia rimasta in patria continui a pesare molto sulle decisioni di chi ha storicamente assunto il ruolo di bread winner della famiglia** (come nel caso delle donne ucraine), **oppure della migrante la cui anzianità migratoria è mediamente inferiore a quella di altre** (le donne senegalesi). Ma a pesare “molto” sulle decisioni sono anche altri attori particolarmente rilevanti per alcune comunità di donne: il datore di lavoro per le Filippine, le istituzioni religiose per il Marocco e le istituzioni italiane (in primis banche, istituti finanziari, ma anche quelle istituzioni che promuovono inclusione, incontro domanda e offerta e costituzione di imprese, quali associazioni di categoria, agenzie per il lavoro, sindacati) per il Senegal.

*Tavola 10 – Influenza sulle scelte di allocazione del risparmio – risposta “molto”*

	Donne	Uomini	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Famigliari in Italia	64%	54%	59%	55%	66%	52%	47%
Famigliari nel paese di origine	25%	28%	26%	24%	26%	30%	38%
Amici connazionali in Italia	23%	24%	24%	16%	23%	25%	21%
Amici italiani	9%	7%	8%	7%	6%	2%	9%
Amici nel paese di origine	8%	8%	8%	9%	6%	7%	7%
Datore di lavoro o colleghi	7%	6%	6%	11%	5%	9%	8%
Associazioni di connazionali	5%	4%	5%	6%	6%	5%	6%
Istituzioni religiose	4%	4%	4%	3%	8%	2%	1%
Istituzioni italiane	4%	3%	3%	2%	3%	7%	3%
Associazioni italiane	2%	2%	2%	3%	3%	2%	3%

## Le rimesse

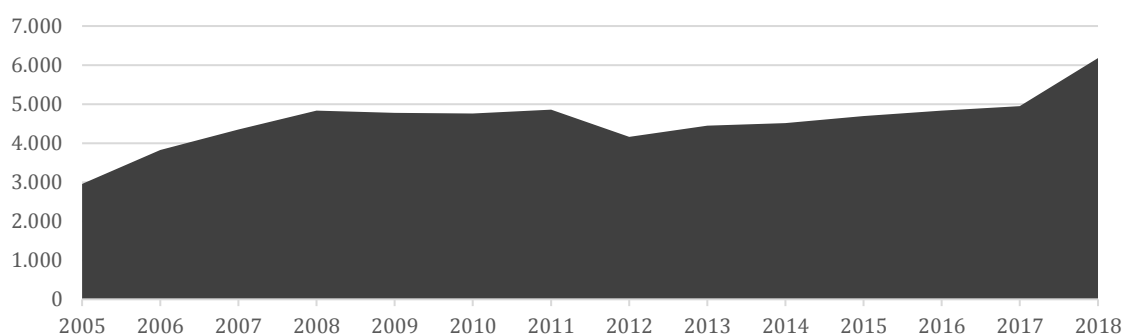
La rimessa costituisce uno dei principali strumenti di collegamento fra il migrante e il proprio paese di origine. Definita a livello internazionale come il trasferimento di piccoli importi fra due individui residenti in paesi diversi, essa si configura all’interno di un processo complesso e articolato di allocazione del risparmio nelle due dimensioni temporale (nell’arco dell’evolversi del progetto migratorio) e spaziale (fra paese di arrivo e di origine), dove si giocano le relazioni con chi è

<sup>84</sup> La Paluaga è una variante locale dei sistemi chiamati ROSCA (*Rotating Savings and Credit Association*), un meccanismo di credito rotativo informale molto simile alle “*tontine*” del mondo africano.

rimasto in patria (verso cui esiste un obbligo morale di aiuto e sostegno, che a volte degenera in forme di assistenzialismo e ricatto) e le opportunità che il paese di origine offre in termini di investimenti. All'interno delle rimesse transitano una molteplicità di variabili e bisogni<sup>85</sup>, elementi che attraversano e appartengono alla vita del migrante e della sua famiglia e che trascendono il mero aspetto monetario. La rimessa racchiude in sé una valenza di assicurazione informale<sup>86</sup> e di diversificazione degli investimenti e dei diversi livelli di rischio a cui sono sottoposte le famiglie nei paesi di origine, riducendone la vulnerabilità<sup>87</sup> sia rispetto ai rischi personali che sistemici.

Guardando ai **flussi delle rimesse in uscita dall'Italia**, i dati ufficiali a disposizione (Banca d'Italia) mostrano un fenomeno che ha assunto **una dimensione considerevole, superando i 6 miliardi di euro** (6,2 miliardi - *Grafico 11*). Per poter meglio comprendere il fenomeno e il suo andamento nel tempo sono opportune due precisazioni metodologiche. In primo luogo, è necessario segnalare che fra il 2017 e il 2018 c'è stato un cambiamento nella metodologia di rilevazione da parte di Banca d'Italia: se fino al 2017 i dati fanno riferimento a stime basate su segnalazioni fornite dagli operatori, su base volontaria, dal 2018 le segnalazioni sono state rese obbligatorie, riuscendo così a raggiungere anche piccoli operatori e modificando il campione di riferimento. Un secondo elemento riguarda l'opportunità di depurare il fenomeno dalle modifiche che hanno subito i flussi verso la Cina, che sono passati dai 2,7 miliardi di Euro del 2012 ai poco più di 21 milioni del 2018. Il caso cinese ha rappresentato un'eccezione importante nel mercato delle rimesse italiano, in quanto i flussi inviati verso il paese asiatico hanno incorporato una componente significativa di natura commerciale, non riconducibile a quella tipicamente associata alla rimessa. La normativa antiriciclaggio più stringente, una maggiore attenzione da parte di operatori e autorità, un raffinamento degli strumenti di rilevazione e la stessa crisi economica, hanno consentito di ridimensionare in modo significativo il fenomeno.

*Grafico 11 – Volume rimesse dall'Italia verso il resto del mondo esclusa la Cina (milioni di Euro)*



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati banca d'Italia

Al netto delle rimesse verso la Cina emerge un trend di crescita costante dei flussi in uscita dall'Italia, con un'unica contrazione significativa in corrispondenza del 2011-2012, anno in cui è stata introdotta in Italia (e successivamente abrogata nello stesso anno) la tassa sulle rimesse, sotto forma di imposta di bollo, portando ad uno spostamento di flussi verso canali informali, gradualmente riassorbito negli anni successivi. La crisi economica non sembra quindi aver invertito il percorso di crescita, rallentandone solo i tassi di crescita. Il 2018 fa registrare un incremento del 20%, in parte dovuto alla nuova metodologia di rilevazione, ma a conferma di un trend positivo evidente.

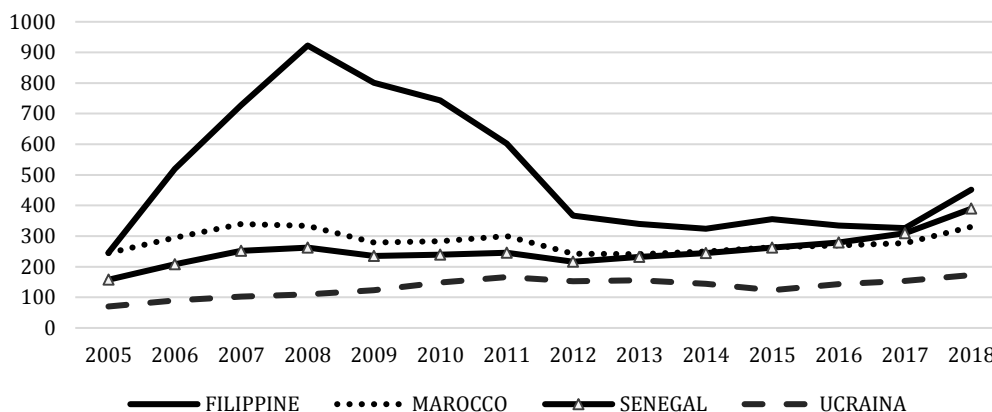
Anche per le 4 collettività oggetto del presente studio (*Grafico 12*) il trend generale è positivo (ad eccezione delle Filippine che rilevano un andamento differenziato negli anni, con un calo significativo fra il 2008 e il 2012 e una ripresa graduale in questi ultimi anni), meno marcato per l'Ucraina. Complessivamente i quattro paesi rappresentano il 22% dei volumi di rimesse in uscita dall'Italia nel 2018, con pesi relativi diversi: le Filippine concentrano il 7% dei flussi, il Senegal il 6%, seguono il Marocco e l'Ucraina (rispettivamente 5% e 3%). Su base annuale sono le rimesse verso le Filippine a rilevare l'incremento maggiore (+39%). I flussi verso il Senegal crescono del 26% e verso il Marocco del 19%. Più contenuta, anche se comunque a due cifre, la crescita delle rimesse verso l'Ucraina (+12%).

<sup>85</sup> Lucas R. E., Stark O., "Motivations to remit: Evidence from Botswana", in *Journal of Political Economy*, Vol. 93, No. 5, 1985.

<sup>86</sup> Stark, O., "Migration in LDC's: Risk, remittances, and the family", in *Finance and Development*, Vol. 28, No. 4, 1991.

<sup>87</sup> Definendo qui la vulnerabilità come la capacità dell'individuo di gestire il rischio. La vulnerabilità è quindi un fattore soggettivo, lo stesso rischio può infatti avere un impatto diverso sui singoli individui, ad esempio risulta generalmente maggiore per donne e bambini. Cfr. M. Ahmed, G.Ramm, "Meeting the special needs of women and children", in *a Microinsurance Compendium*, 2006.

Grafico 12 – Volume rimesse dall'Italia verso Filippine, Marocco, Senegal, Ucraina (milioni di €) – serie storica 2005-2018



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

L'analisi dei dati raccolti dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria consente di analizzare più in dettaglio i comportamenti, anche sotto il profilo dell'analisi di genere. **Le donne straniere residenti in Italia**, appartenenti al campione, **inviano le rimesse con una frequenza di poco inferiore a quella degli uomini e con importi mediamente inferiori del 10%**. In termini di flussi complessivi su base annuale, le donne inviano il 13% in meno degli uomini.

Il basso livello di interconnessione delle donne di origine marocchina con il proprio paese di origine, già evidenziato in termini di allocazione del risparmio, trova conferma in un invio medio annuo pari ad un terzo rispetto alla media delle donne del campione. Le donne filippine hanno invii medi superiori ai 500€ e una frequenza quasi bimestrale. In valori assoluti sono le donne ucraine ad inviare importi annui maggiori, con importi medi prossimi ai 500€. Nel caso delle donne senegalesi invece gli invii avvengono con frequenza bimestrale e per importi inferiori alla media (340€ l'importo per singola transazione).

Tavola 11 – Caratteristiche invio rimesse – dettaglio donne nazionalità indagate

	Donne	Uomini	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Numero medio invii annui	4,1	4,4	5,0	2,7	6,1	5,5
Importo medio singolo invio	425€	469€	506€	209€	340€	491€
Importo medio annuo complessivo	1.500€	1.693€	2.195€	552€	1.615€	2.447€

L'analisi dei canali più utilizzati per l'invio non rileva particolari elementi di differenziazione di genere. **I Money Transfer Operators sono comunemente riconosciuti come il canale più sicuro e in grado di garantire certezza nei tempi e nei costi. Il ricorso ai sistemi informali**, complessivamente considerati (sistemi informali a pagamento, parenti e amici, personalmente), sia come prima che come seconda opzione di invio **riguarda il 40% delle donne** su una media del campione pari al 39%.

Tavola 12 – Scelta del canale informale come privilegiato per invio delle rimesse

	Donne	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Canale informale come canale privilegiato	21%	21%	13%	25%	27%	34%

Il maggior ricorso al canale informale come opzione privilegiata da parte di alcune delle collettività indagate (Marocco e Ucraina – Tavola 12) è da attribuire prevalentemente alla vicinanza geografica e alla fitta rete di relazioni della comunità di riferimento con il paese di origine, che giustificano il ricorso diffuso ad amici e parenti per l'invio delle rimesse in occasione di viaggi in patria e, nel caso delle donne ucraine, a sistemi di invio informali onerosi.

L'analisi multivariata consente di verificare alcuni comportamenti relativi all'invio delle rimesse che la letteratura prevalente tende ad indicare.



La *Tavola 13* conferma come per **Filippine e Marocco il legame con il paese di origine tenda a ridursi con la stabilizzazione in Italia**, sia in termini di frequenza di invio e sia in termini di importo medio. **La correlazione si inverte nel caso della comunità ucraina e di quella senegalese, a conferma di un legame familiare ancora forte**, a cui destinare le maggiori risorse derivanti dal maggiore livello di stabilizzazione e integrazione.

A supporto di questa evidenza si rileva infatti una differenza significativa sia nella frequenza di invio che nell'importo medio con riferimento alla presenza di uno o più figli in patria (*Tavola 14*), ad eccezione delle donne ucraine. Ciò espone le donne con figli in patria a maggiori costi legati ad invii con frequenza maggiore e importi inferiori. La disponibilità di strumenti finanziari che consentano invii meno frequenti, ma in grado di supportare i bisogni dei figli in patria, o che riducano i costi, potrebbe consentire una maggiore efficacia nella destinazione della rimessa.

La letteratura evidenzia inoltre una correlazione positiva fra il ricorso a strumenti informali di gestione del risparmio e una maggiore propensione ad inviare le rimesse con frequenza maggiore e per importi minori.

L'analisi riferita ai sub-campioni di riferimento mostra un andamento contrastante delle variabili (*Tavola 15*). Prendendo come riferimento del ricorso a strumenti informali di gestione del risparmio le tre opzioni contenute nel questionario: "tengo i soldi in casa", "presto i soldi ad amici e parenti", "ricorro a sistemi di credito, risparmio o assicurativi informali", e distinguendo fra il ricorso ad uno o due strumenti, emerge una correlazione positiva per le due comunità filippina e ucraina. Ad un maggiore ricorso a strumenti informali di allocazione del risparmio corrispondono effettivamente una frequenza media di invio superiore e importi mediamente inferiori (fatta eccezione per la comunità ucraina, per la classe "due informalità"). Nel caso della comunità marocchina al crescere del ricorso a strumenti informali corrispondono importi medi e frequenza di invio inferiori. Infine, per la comunità senegalese la correlazione è inversa: crescono la frequenza di invio e gli importi medi sono significativamente superiori.

Complessivamente è quindi possibile affermare che **ad un maggiore ricorso a strumenti informali nella gestione del risparmio corrisponde una crescita nella frequenza di invio delle rimesse e una riduzione degli importi medi** anche per le donne del nostro campione di riferimento.

*Tavola 13 – Anzianità migratoria e rimesse – dettaglio per nazionalità*

	Cluster anzianità migratoria	Numero invii medi annui	Importo medio singolo invio
Donne	1,5 - 7,5 anni	7	573 €
Filippine	>7,5 anni	5	496 €
Donne	1,5 - 7,5 anni	3	246 €
Marocco	>7,5 anni	3	198 €
Donne	1,5 - 7,5 anni	5	162 €
Senegal	>7,5 anni	7	437 €
Donne	1,5 - 7,5 anni	5	325 €
Ucraina	>7,5 anni	6	548 €

*Tavola 14 – Condizione familiare e rimesse – dettaglio per nazionalità*

	Figli in patria	Numero invii medi annui	Importo medio singolo invio
Donne	Senza figli in patria	4	518 €
Filippine	Con figli in patria	9	467 €
Donne	Senza figli in patria	2	208 €
Marocco	Con figli in patria	5	220 €
Donne	Senza figli in patria	5	354, €
Senegal	Con figli in patria	9	300 €
Donne	Senza figli in patria	4	318 €
Ucraina	Con figli in patria	9	740 €

*Tavola 15 – Informalità nella gestione del risparmio e rimesse – dettaglio per nazionalità*

	Indicatore informalità	Numero invii medi annui	Importo medio singolo invio
Donne Filippine	Nessuna informalità	5	437 €
	1 informalità	4	694 €
	2 informalità	9	317 €
Donne Marocco	Nessuna informalità	4	168 €
	1 informalità	3	256 €
	2 informalità	3	220 €
Donne Senegal	Nessuna informalità	7	176 €
	1 informalità	5	327 €
	2 informalità	3	1.683 €
Donne Ucraina	Nessuna informalità	5	551 €
	1 informalità	7	388 €
	2 informalità	12	750 €

## Cellulare, smartphone e inclusione finanziaria

Smartphone e tablet sono gradualmente diventati strumenti rilevanti nel promuovere l'inclusione finanziaria, in modo particolare nei paesi in via di sviluppo<sup>88</sup>. Il neonato settore delle Fintech sta innovando la catena del valore dei servizi finanziari, con prodotti flessibili e strumenti più efficaci e accessibili per affrontare le sfide finanziarie dei clienti a basso reddito. Questi strumenti possono, infatti, semplificare le procedure di accesso e sottoscrizione (attraverso l'identità digitale), consentire una maggiore interazione dei clienti, anche in fase di valutazione del merito di credito, accrescere il flusso di informazioni, ad esempio sul sistema dei pagamenti, contribuendo a ridurre le asimmetrie informative tipiche del rapporto operatore finanziario-cliente, e consentire di fare da catalizzatori di una pluralità di servizi e prodotti finanziari.

Un recente studio, basato su un monitoraggio biennale di servizi Fintech applicati all'inclusione finanziaria<sup>89</sup>, evidenzia potenzialità importanti con riferimento a quattro aree principali:

- Coinvolgimento del cliente interattivo, riducendo i costi
- Pagamenti basati su smartphone.
- Finanziamenti basati sulla connettività. I Fintech fanno leva sulle connessioni social per costruire l'affidabilità creditizia dei clienti e offrire finanziamenti per persone a basso reddito anche con riferimento a crediti non produttivi
- Finanza basata sulla posizione. Utilizzando i dati satellitari e l'apprendimento automatico, si possono sfruttare tecnologie per analizzare la posizione fisica dell'utilizzatore e offrire prodotti assicurativi o di credito a costi ridotti

Con riferimento ai cittadini stranieri che risiedono in Italia, il tasso di penetrazione di questi strumenti è particolarmente elevato: oltre il 90% possiede un tablet o uno smartphone e l'84% ha un accesso giornaliero ad internet. Queste percentuali rimangono invariate anche per la componente femminile. In un'ottica di inclusione finanziaria emerge però che solo il 30% utilizza questi strumenti per operazioni finanziarie. La percentuale per le donne scende al 28% e, nel caso delle donne provenienti dal Marocco, è di appena il 14%. **A fronte di una popolazione sostanzialmente digitalizzata, emergono ancora ostacoli ad un pieno utilizzo di queste tecnologie in un'ottica finanziaria, più significative per le donne.**

Da una parte questi nuovi strumenti, pur avendone le potenzialità e garantendone la sostenibilità, non risolvono ancora alcuni degli elementi critici che caratterizzano una componente significativa della clientela straniera: la minore dimestichezza con la lingua (in modo particolare con la terminologia tecnico-finanziaria), e i diversi livelli di educazione e alfabetizzazione finanziaria. Elementi che appaiono ancora più rilevanti laddove viene a mancare la relazione fisica con l'operatore, in alcuni casi ancora centrale nel rapporto banca-cliente immigrato e proporzionale alla complessità del prodotto o servizio finanziario richiesto o utilizzato.

<sup>88</sup> Cfr. Kanobe, Alexander e Bwalya, "Policies, Regulations and Procedures and their Effects on Mobile Money Systems in Uganda in Policies", in *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, November 2017.

<sup>89</sup> G.Murthy, M. Fernandez-Vidal, X.r Faz, and R. Barreto. "Fintechs and financial inclusion. Looking past the hype and exploring their potential", CGAP, 2019

# L'inclusione finanziaria dei migranti in ottica di genere

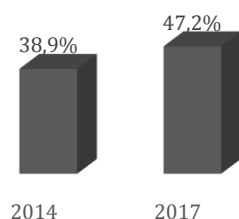
## Il processo di bancarizzazione in Italia

I dati forniti dagli operatori bancari e da BancoPosta consentono di fornire un quadro del processo di bancarizzazione dei cittadini immigrati in ottica di genere, attraverso la titolarità del conto corrente, a partire dal 2014.

Se il 72% dei cittadini immigrati adulti risulta essere titolare di un conto corrente, esiste un gap ancora considerevole (*Grafico 13*) in termini di accesso a questo strumento di inclusione. **L'indice di bancarizzazione indica uno scarto di 20 punti percentuali in termini di titolarità di un conto corrente fra uomini e donne immigrati adulti**, residenti sul nostro territorio.

Il dato trova conferma confrontando il diverso peso che la componente femminile ha all'interno del comparto consumatori della clientela immigrata delle banche italiane (incluso BancoPosta). Confrontando il dato della composizione di genere della popolazione immigrata, composta per il 52% da donne<sup>90</sup>, con la percentuale di conti correnti intestati a cittadine immigrate sul totale dei conti del segmento immigrati (*Grafico 14*) si conferma il gap in termini di bancarizzazione. L'analisi storica mostra però una crescita significativa negli ultimi 4 anni della componente di genere: nel 2014, infatti lo scarto fra il peso delle donne sulla popolazione straniera (pari al 48%) e quello sul totale dei correntisti stranieri (39%) era prossimo ai dieci punti percentuali.

*Grafico 14 – Incidenza c/c intestati a donne sul totale c/c intestati a immigrati*



Il diverso peso della componente femminile sul segmento di clientela immigrata mostra una caratterizzazione territoriale interessante: nel Nord Italia la percentuale di conti correnti intestati a donne è del 46% (di poco inferiore al dato medio nazionale), al Centro mostra un sostanziale equilibrio di genere (49%) e al Sud raggiunge il 52%. Dato confermato anche dall'analisi delle tre principali aree metropolitane oggetto di approfondimento specifico: a Milano l'incidenza dei conti intestati a donne è il 46,5%, a Roma il 50,3% e a Napoli il 52%. Se, per il caso italiano, la nazionalità, da sola, non è in grado di spiegare l'evoluzione del profilo finanziario dell'individuo, essa somma l'effetto di variabili legate al processo di inclusione economico e sociale, ma anche a fattori culturali e familiari. Il *Grafico 15* restituisce un indice di

bancarizzazione di genere per singola nazionalità, confrontato con quello relativo a ciascuna delle 21 collettività indagate<sup>91</sup>.

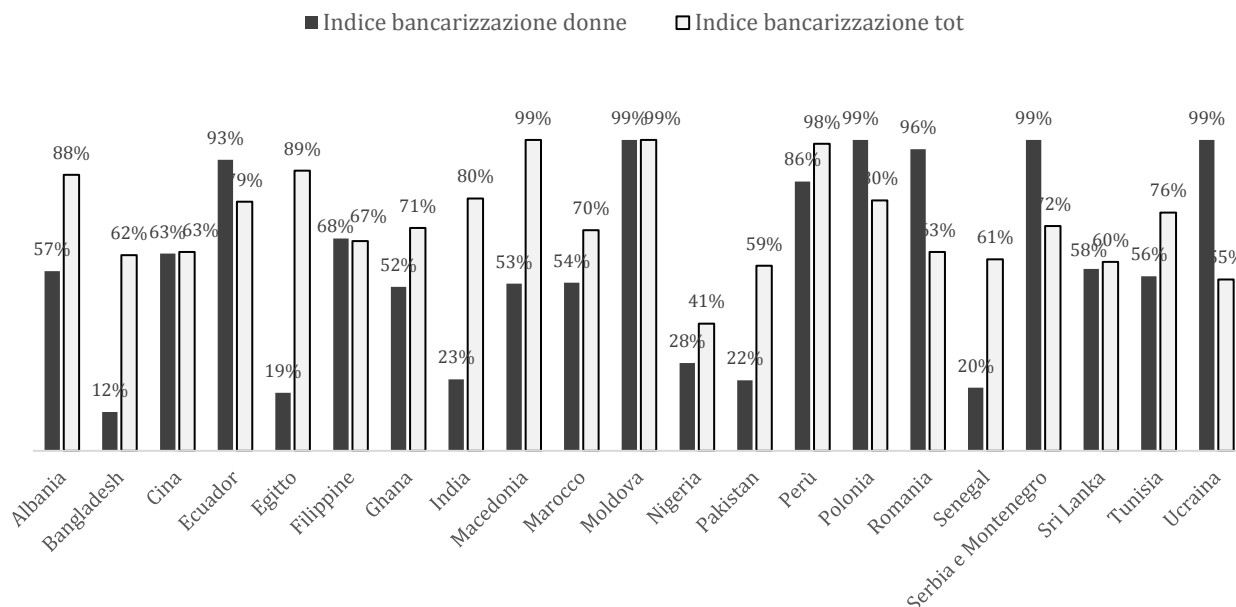
Emerge un quadro estremamente variegato, con alcune collettività in cui esiste una piena bancarizzazione (fra cui le donne di Ecuador, Romania, Ucraina, Polonia e Serbia-Montenegro), altre in cui la componente femminile risulta più bancarizzata di quella maschile e altre ancora in cui appare evidente un fenomeno di esclusione finanziaria anche molto significativo, con un indice inferiore al 25% per le donne. Molteplici fattori possono contribuire a spiegare il fenomeno, rimane il dato di un minore accesso al conto corrente per la componente femminile, in modo particolare per Senegal, India, Egitto, Bangladesh e Pakistan. Rispetto alle quattro nazionalità prescelte in questo studio, i rapporti tra i generi interni alle comunità sono molto eterogenei. **Le donne ucraine sono bancarizzate al 99%**, contro il 55% dei connazionali maschi, **spiegabile sia con il ruolo di "anziane" primo migranti sia con la ricezione di un regolare stipendio** nel settore domestico e di cura. **Per le Filippine c'è un sostanziale equilibrio di genere** (68% donne e 67% uomini), favorito anche dai numerosi conti cointestati a marito e moglie. **Un gap significativo per le donne marocchine rispetto agli uomini (54% contro 70%)**, imputabile alle relazioni interne alle famiglie e al loro

<sup>90</sup> Fonte: Istat 1° gennaio 2018.

<sup>91</sup> Non essendo disponibili dati che incrociano genere ed età per nazionalità, si è applicata la percentuale di adulti rilevata per ciascuna nazionalità anche alla componente femminile (con riferimento ai dati Istat al 1° gennaio 2018), arrivando così ad un indice di bancarizzazione in grado di fornire una proxy sufficientemente rappresentativa del fenomeno.

**maggiore precariato lavorativo. Per la comunità senegalese il gap si amplia: le donne sono bancarizzate solo per il 20% contro il 61% degli uomini, dovuto sia all'arrivo posticipato in Italia rispetto al coniuge, combinato alle scarsa dimestichezza con le banche, sia alla componente di lavoro domestico/famigliare oppure informale che molte di queste donne svolgono.**

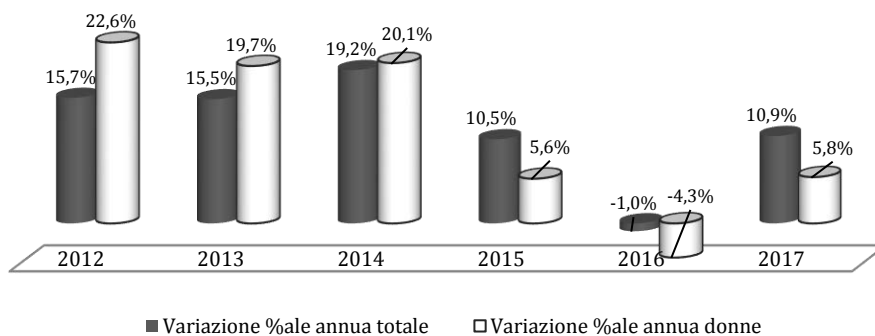
Grafico 15 – Indice di bancarizzazione di genere per nazionalità – confronto con indice globale (31 dicembre 2017)



Con riferimento alla **componente *small business***, delle 126.500 imprese a titolarità immigrata titolari di un conto corrente, il 32% è intestato a donne. Secondo i dati disponibili<sup>92</sup>, a livello aggregato, le imprese a conduzione femminile rappresentano il 21,5% del totale delle imprese non comunitarie in Italia. Mettendo a confronto le due percentuali, sembra quindi emergere **una maggiore propensione delle imprese a conduzione femminile nell'intraprendere un rapporto con le istituzioni finanziarie.**

L'evoluzione della componente femminile nel segmento *small business* titolari di un conto corrente presso una banca o BancoPosta mostra un andamento disomogeneo negli anni (Grafico 16). Mentre, infatti, fino al 2014 le *small business* al femminile mostravano tassi di crescita nella bancarizzazione superiori alla media del campione complessivo, dal 2015 il rapporto si è invertito. Anche nel 2017, pur essendo tornato con un segno positivo, il tasso di crescita della componente femminile della clientela di banche e BancoPosta è inferiore a quello maschile.

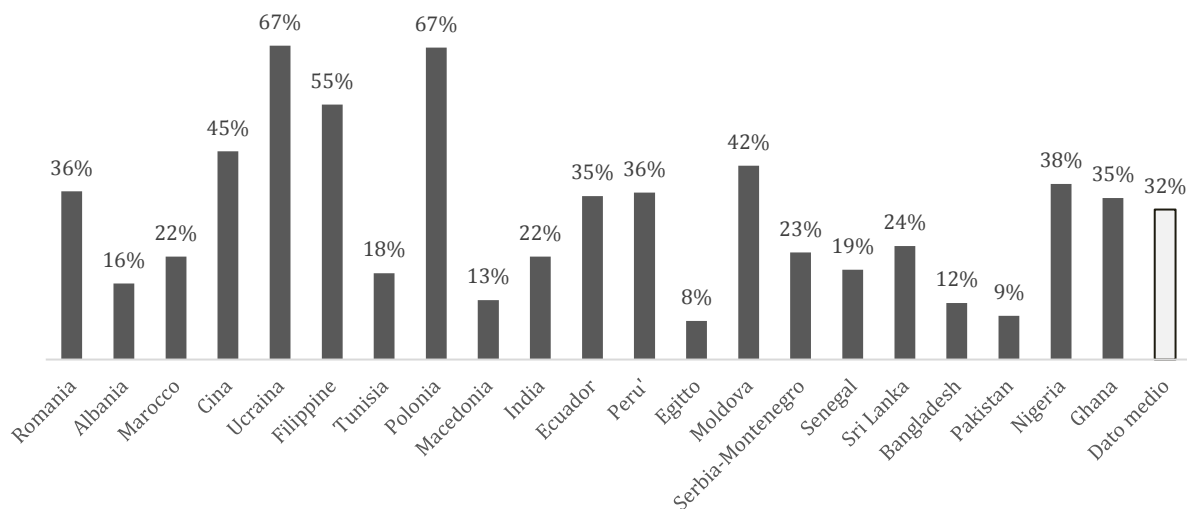
Grafico 16 – Tassi di crescita c/c intestati a *small business* a titolarità immigrata – confronto componente femminile con totale campione



<sup>92</sup> Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, "Rapporto Annuale sulla Presenza dei Migranti", 2018.

L'impresa femminile appartenente al segmento *small business* presenta caratterizzazioni e eterogeneità che completano l'analisi. Un primo elemento riguarda la nazionalità (*Grafico 17*). Se infatti a livello aggregato il peso dell'imprenditoria femminile sul segmento si colloca al 32%, questa percentuale raggiunge il 67% per le comunità ucraine e polacche, mentre appare molto bassa per le collettività di origine asiatica.

*Grafico 17 – Incidenza imprese femminili nel segmento small-business – dettaglio per nazionalità, anno 2017*



Infine, anche per la componente *small business*, così come per quella consumer, man mano che ci si sposta verso il Sud Italia, cresce l'incidenza della componente femminile fra i conti correnti intestati a cittadini immigrati (*Tavola 16*).

Altre variabili contribuiscono a dare un quadro delle molteplici dimensioni che determinano il grado di inclusione finanziaria di un individuo e in particolare della componente femminile della popolazione.

La **titolarità di rapporti multipli** presso operatori diversi è un indicatore importante di una maggiore familiarità con gli operatori finanziari. Pur non misurando la profondità del rapporto, il dato identifica gli individui che hanno avviato un rapporto con operatori finanziari distinti, possibile proxy di livelli di informazione e capacità di valutazione delle opportunità più avanzate. In questo caso gli indicatori evidenziano un dato a favore della componente femminile: il 6,4% delle donne (contro il 5,2% per gli uomini) è titolare di più di un conto corrente presso operatori diversi e il 7% ha una carta di debito presso un'istituzione finanziaria diversa da quella in cui ha il conto (per gli uomini la percentuale è del 6,6%).

Con riferimento alle 4 collettività indagate, l'indicatore è inferiore alla media con riferimento alla titolarità di una carta di debito presso un operatore diverso da quello in cui hanno il conto corrente, mentre per la titolarità di conti correnti presso operatori diversi, Senegal e Filippine mostrano livelli più elevati (rispettivamente con l'11% e il 9%), e Ucraina (2%) e Marocco (0%) sono ben al di sotto.

La **bancarizzazione nel paese di origine** rappresenta una variabile che contribuisce a spiegare il profilo finanziario dell'individuo, oltre che costituire un **tassello importante in ottica di ownership e controllo della rimessa** inviata nel paese di origine. La possibilità di inviare la rimessa direttamente su un conto corrente accresce, infatti, la probabilità di guidarne o comunque controllarne la destinazione, favorisce il risparmio e l'investimento, accresce l'accesso al credito formale e, in alcuni casi, consente una riduzione di costi di invio.

Rispetto al campione, questa variabile è stata rilevata con riferimento sia alla titolarità di un conto corrente ancora attivo sia nel caso in cui il rapporto con la banca sia stato chiuso a seguito della migrazione. Se a livello aggregato non emergono scostamenti significativi di genere (*Tavola 17*), il dettaglio evidenzia come per tre delle collettività selezionate il **livello di bancarizzazione nel paese di origine (passato e presente) complessivamente raggiunga il 50% del sub-campione (ad eccezione del Marocco), con percentuali significative di rapporti ancora in essere, in modo**

*Tavola 16 – Incidenza componente femminile fra i c/c small business intestati a cittadini immigrati*

Nord Italia	30%
▪ Milano	25%
Centro Italia	33%
▪ Roma	26%
Sud Italia	45%
▪ Napoli	47%

**particolare per il Senegal:** il 41% delle donne senegalesi ha un conto corrente attivo in patria, contro il 35% delle filippine e il 31% delle ucraine (per le marocchine solo il 16%). Se la percentuale per filippine ed ucraine rientra in una diffusa capacità di gestione transnazionale delle risorse con diversi casi di una doppia presenza finanziaria anche sul piano degli investimenti immobiliari, finanziari o assicurativi, per le senegalesi si può avanzare un’ipotesi differente. Il conto in Senegal rappresenta senza dubbio un ancoraggio esistenziale e pratico con i contesti di origine e permette, rispetto allo smistamento delle rimesse ai propri famigliari tramite perlopiù i *money transfer operators*, di salvaguardare e controllare meglio una parte del risparmio rimpatriato, proteggendolo dalle intrusioni e assicurandosi un “salvadanaio” personale per emergenze, piccoli investimenti, preparazione del ritorno.

*Tavola 17 – Bancarizzazione nel paese di Origine*

	Donne	Uomini	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Titolare di un c/c nel paese di origine	27%	27%	35%	16%	41%	31%
Aveva un c/c nel paese di origine ma lo ha chiuso	17%	16%	16%	16%	7%	26%

Provando ad indagare ulteriormente il tema della non bancarizzazione, i dati fanno emergere **un maggiore bisogno di accesso al conto corrente da parte della componente femminile**. Alla domanda se “ha intenzione di aprire un conto corrente nei prossimi due anni” ha risposto positivamente il 35% delle donne (rispetto al 32% degli uomini). Fra le quattro collettività, le donne filippine ancora non bancarizzate indicano un interesse molto contenuto (solo il 9% ha espresso una volontà in tal senso), mentre negli altri tre casi le percentuali sono superiori alla media, con un’incidenza delle preferenze positive del 50% per le donne senegalesi. **Per le donne marocchine e senegalesi, che hanno difficoltà a raggiungere una piena inclusione economica e finanziaria in Italia, l’apertura di un conto corrente significherebbe aver raggiunto una migliore condizione lavorativa, sociale e personale.** Per le filippine (e in misura minore per le ucraine), già ampiamente istruite e incluse dal punto di vista finanziario e meglio inserite lavorativamente, la ridotta componente non bancarizzata ritiene evidentemente di non essere particolarmente penalizzata dalla mancanza di un conto, o perché non necessario o perché può usufruire di quello di un parente/coniuge. In sostanza, tutti gli elementi sin qui analizzati, vanno contestualizzati all’interno di ciascuna nazionalità immigrata.

Un’ultima considerazione può essere fatta analizzando le cause della non apertura di un conto corrente. Si tratta di un indicatore di percezione che consente di verificare, attraverso un’analisi di genere, se esistono delle maggiori fragilità o ostacoli specifici al processo di bancarizzazione legati alle condizioni della donna. La *Tavola 18* ci restituisce un quadro da cui l’unica specificità rimanda alla condizione della donna nell’ambito familiare o al costo-opportunità di avere un conto corrente unico come nucleo familiare. In positivo **sembra emergere una maggiore consapevolezza da parte delle donne circa l’inclusione finanziaria.**

*Tavola 18 – Motivi per la non apertura di un conto corrente in Italia*

	Donne	Campione
Non guadagno abbastanza	34%	37%
Non mi fido degli operatori formali	5%	7%
Non ne ho bisogno	19%	18%
Non ho i requisiti necessari / documenti	4%	4%
I costi sono troppo alti	6%	8%
Ho paura di indebitarmi	2%	2%
Ho avuto difficoltà di relazione con la banca	4%	5%
Ce l’ha il/la mio/a partner	24%	14%
Preferisco utilizzare strumenti informali	2%	4%

Infatti, nonostante i redditi medi inferiori, è minore la percentuale delle donne che dichiara di non aver aperto un conto corrente perché “non guadagna abbastanza”.

I dati consentono di approfondire i diversi **prodotti e servizi finanziari utilizzati** all’interno del sotto-campione (*Tavola 19*), ampliando ulteriormente il quadro complessivo. In ottica di genere emergono alcune caratterizzazioni significative che non vanno tutte nella stessa direzione:

- le donne titolari di un conto corrente si caratterizzano per una maggiore incidenza nell’uso dei libretti di risparmio e delle carte con IBAN, prodotti di accesso al sistema dei pagamenti e al risparmio molto semplici e flessibili
- in termini di accesso al credito si evidenzia un maggior utilizzo da parte della componente maschile sia dei prestiti personali che delle carte di credito. Al contrario i mutui mostrano una leggera maggiore incidenza a favore delle donne
- sul fronte dei prodotti di accumulo e gestione del risparmio più evoluti è la componente femminile che sembra avere percentuali seppur lievemente superiori.

Emergono, quindi, **segnali di un maggior coinvolgimento della componente femminile nel processo di accumulazione e gestione del risparmio anche in ottica di medio-lungo termine**, riferita presumibilmente al segmento finanziariamente più evoluto del campione.

Tavola 19 – Utilizzo prodotti bancari – percentuale su titolari di conto corrente

Prodotto/Servizio	Uomini	Donne	Donne	Donne	Donne	Donne
			Filippine	Marocco	Senegal	Ucraina
Internet banking	43%	45%	40%	30%	36%	45%
Libretto di risparmio	19%	23%	28%	46%	11%	22%
Carta di debito con IBAN	37%	42%	33%	41%	51%	33%
Titoli	3%	4%	6%	0%	3%	2%
Fondi di investimento	3%	4%	6%	3%	0%	2%
Gestione patrimoniale	1%	1%	0%	0%	0%	0%
Prodotti di accumulo risparmio	2%	4%	0%	0%	7%	0%
Mutui	9%	10%	8%	15%	3%	3%
Prestiti personali	9%	6%	8%	6%	0%	5%
Carte di credito	27%	21%	22%	18%	20%	13%

Sul piano delle singole collettività indagate, il confronto con i dati riferiti al sub-campione complessivo delle donne consente di evidenziare alcune caratterizzazioni:

- l'accesso ai servizi di internet banking risulta inferiore alla media per tre delle collettività indagate, ad eccezione delle donne ucraine: si tratta di un dato significativo per la maggiore accessibilità che questo servizio consente al controllo e alla gestione del proprio conto corrente. Anche la titolarità dei mutui, ad eccezione della comunità marocchina, è al di sotto del dato medio, in modo significativo per Senegal e Ucraina (3%). Per nessuna delle quattro comunità si rileva un utilizzo dei servizi di gestione patrimoniale.
- la comunità delle donne provenienti dal Marocco è fortemente caratterizzata da un ricorso prevalente allo strumento dei libretti di deposito (il 46% dei titolari di conto corrente) e delle carte con IBAN (41%) e da un minor utilizzo di tutti gli altri prodotti ad eccezioni dei mutui, rispetto ai quali emerge un'incidenza di 6 punti percentuali superiori rispetto al dato medio, maggiore anche degli uomini<sup>93</sup>
- la gestione del risparmio anche attraverso prodotti di investimento più evoluti, come i fondi di investimento e l'acquisto di titoli, così come un maggiore accesso ai prestiti personali, sembra caratterizzare le donne di origine filippina
- la relazione banche – donne ucraine sembra concentrarsi sui libretti di deposito, lato risparmio, e sui prestiti personali, lato credito
- le donne senegalesi hanno il più basso tasso di incidenza dei libretti di risparmio, mentre il 51% utilizza la carta con IBAN e, sul lato del risparmio, presentano percentuali di utilizzo superiori per i piani di accumulo risparmio

L'analisi può essere integrata da due altri dettagli, relativi all'accesso al credito e alla gestione del rischio. **Per quanto riguarda l'accesso al credito, l'indicatore** relativo al numero di finanziamenti in essere presso un'istituzione finanziaria **conferma la disuguaglianza di genere** (il 19% degli uomini ha in essere uno o più finanziamenti, contro il 16% delle donne). Trova inoltre conferma **una maggiore familiarità - accesso delle donne di origine filippina** (il 23% ha uno o più finanziamenti, con un'incidenza quasi doppia rispetto alla media nella categoria "più di un finanziamento) **e una maggiore fragilità per le altre comunità** di donne.

Tavola 20 – Finanziamenti in corso

Numero finanziamenti	Uomini	Donne	Donne	Donne	Donne	Donne
			Filippine	Marocco	Senegal	Ucraina
Almeno uno	16,5%	12,4%	17,2%	6,6%	5,0%	10,3%
Più di uno	2,1%	3,1%	5,7%	1,6%	0,0%	0,0%

<sup>93</sup> Dalle interviste ed il focus con le donne marocchine è emerso come all'interno di questa nazionalità fosse relativamente frequente la richiesta di mutui al fine di comprare case in Italia. Tale pratica sembrerebbe essere stata favorita dal fatto che molte famiglie marocchine risiedono in zone extraurbane ed in territori dal mercato immobiliare depresso nel quale il prezzo delle case è basso ed accessibile attraverso mutui di bassa entità.

**L'accesso a strumenti di gestione e riduzione del rischio è una componente essenziale nel processo di asset building e nella riduzione del grado di vulnerabilità sociale e finanziaria** dell'individuo. Storicamente tre elementi legati al contesto italiano contribuiscono a spiegare l'incidenza di questi strumenti finanziari sulla popolazione e, in particolare, sulla componente straniera. Da un lato una generalizzata bassa cultura alla protezione del rischio, che caratterizza la società italiana, a cui i cittadini stranieri fanno comunque riferimento. A questo fattore si affianca una cultura all'inclusione di soggetti a basso reddito ancora poco sviluppata presso gli operatori del comparto assicurativo. Le compagnie assicurative operanti sul mercato italiano solo di recente stanno guardando a nuovi target, fra cui anche i cittadini immigrati. Infine, i dati e le ricerche dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti mostrano come il bisogno assicurativo faccia la sua comparsa fra le esigenze finanziarie del migrante solo in una fase avanzata del processo di integrazione e in modo particolare (e qualificante) nel momento in cui si forma e si stabilizza un nucleo familiare nel nostro paese. La famiglia costituisce, infatti, il principale driver nel modificare la percezione del rischio del migrante, con un impatto significativo sulla domanda di prodotti di copertura, ancorché adeguati alle proprie capacità reddituali. È chiaro che rispetto a questi processi e variabili, le differenti nazionalità e componenti dell'universo migratorio in Italia possano avere diverse velocità di adattamento e di intersezione con la pratica culturale e finanziaria di riduzione del rischio.

**Anche in questo caso i dati confermano una disegualianza di genere**, con un minor ricorso a questi strumenti da parte della componente femminile, ancora più marcata con riferimento alle 4 collettività indagate. Il dettaglio per tipologia di polizza sottoscritta evidenzia come nella maggioranza dei casi si tratti di polizze RC auto. **Solo per le comunità provenienti da Filippine e Ucraina l'incidenza appare distribuita su una pluralità di bisogni assicurativi**, con percentuali significative, come confermano anche le interviste a donne che avevano sottoscritto assicurazioni non raramente sia in patria che in Italia. **Marocco e Senegal mostrano, anche in questo campo, elementi di maggiore fragilità e di resistenza.** Interessanti, in tal senso, gli stimoli raccolti durante la ricerca qualitativa. La sottoscrizione di prodotti assicurativi e di accumulo risparmio viene ostacolata, soprattutto per le marocchine, per due ordini di ragioni: la prima è più di natura culturale ed educativa e si spiega con l'idea di non dover far trovare ai propri figli un capitale già pronto ed accumulato per loro dai genitori, ma di educarli a costruirsi loro stessi, il futuro attraverso il proprio impegno giornaliero e la capacità di trovare soluzioni al momento dato. La seconda motivazione rimanda a motivazioni di tipo religioso, essendo prodotti che implicano la realizzazione di interessi da parte delle banche sono ritenuti non conformi alla finanza islamica.

Diversamente, è dato rilevare **un'incidenza non trascurabile per tutte le collettività delle polizze sanitarie**, evidentemente meno soggette alla dimensione identitaria ed espressione di un bisogno che può essere messo in correlazione con la tipologia di inserimento lavorativo delle donne appartenenti a queste comunità.

*Tavola 21 – Titolarità polizze assicurative*

	Donne	Uomini	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
SI	52%	67%	45%	33%	42%	30%
NO	48%	33%	55%	67%	58%	70%
<b>Tipologia polizza sottoscritta</b>						
RC auto - moto			40%	72%	71%	48%
Furto/danni casa			15%	4%	7%	10%
Vita			25%	0%	7%	10%
Sanitaria			12%	12%	7%	23%
Rientro salma-trasporto caso lutto/malattia			4%	0%	7%	0%
Assicurazione integrativa			0%	4%	0%	3%
Responsabilità civile (RCT/RCO)			2%	4%	0%	0%
Attività produttiva/commerciale			0%	0%	0%	3%



## Un indicatore sintetico del profilo finanziario

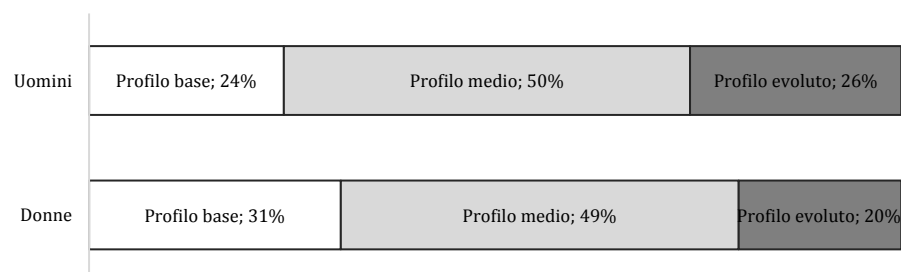
Il complesso sistema di dati raccolti e sin qui analizzati consente di costruire un indice sintetico in grado di tratteggiare i diversi profili di inclusione finanziaria. L'**Indice di Maturità Finanziaria**, sviluppato dall'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti assume valori compresi fra un minimo di 0, corrispondente ad un soggetto completamente estraneo al sistema finanziario, e un massimo di 10, che caratterizza un profilo particolarmente evoluto. Tale indice è **in grado di racchiudere la multidimensionalità del processo di inclusione finanziaria**, tenendo insieme e misurando due piani, quello definito come “familiarità con le istituzioni finanziarie” e quello dell'utilizzo dei diversi servizi bancari. Nel primo caso vengono considerati aspetti quali la mobilità all'interno del sistema finanziario, la bancarizzazione nel paese di origine e la capacità di operare con una pluralità di operatori. Nel secondo caso viene misurata la titolarità all'interno di un set di 21 prodotti e servizi finanziari che coprono un ampio spettro di bisogni (servizi di pagamento, accumulo e gestione del risparmio, credito, assicurazioni).

Raggruppando per cluster i valori assunti dall'indice (*Grafico 17*) è possibile rappresentare tre profili di inclusione finanziaria all'interno del campione:

- il **'profilo escluso'**: identifica la categoria dei soggetti finanziariamente esclusi o di coloro che hanno un livello di inclusione finanziaria molto basso, che non va oltre il conto corrente (come puro strumento di deposito) o uno strumento di pagamento. Un profilo che, per sua natura, racchiude una molteplicità di motivazioni e ostacoli che richiedono risposte diversificate e adeguate
- il **'profilo medio'**, caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici e da un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi bancari. Corrisponde alla maggioranza del campione e alla tipologia di clientela che viene comunemente definita come *mass-market*
- il **'profilo evoluto'** che corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più “maturo”. Si tratta di individui che hanno un'elevata familiarità con il sistema bancario, in grado di dialogare ad un livello avanzato e che utilizzano almeno sei prodotti bancari, indice di una relazione con il sistema finanziario che risponde ad una pluralità di esigenze che riguardano anche una gestione attiva del proprio patrimonio e dei propri rischi.

L'analisi di genere applicata al profilo finanziario rende maggiormente evidente, rispetto al semplice indice di bancarizzazione, **la maggiore fragilità del processo di inclusione finanziaria della componente femminile**. Se infatti l'indice di bancarizzazione misura l'accesso al conto corrente, l'indice di Maturità Finanziaria tiene conto di una molteplicità di aspetti che restituiscono l'intensità del rapporto in essere. Mentre la dimensione del profilo centrale, quello medio, è sostanzialmente equivalente, è nei due profili estremi che si evidenziano le maggiori differenze, con uno scarto di 7 punti percentuali fra donne e uomini rispetto al profilo base e di 6 punti percentuali per il profilo evoluto. A fianco di un processo di bancarizzazione che vede uno scarto di genere in termini di accesso (*Grafico 13*), emergono quindi elementi di debolezza anche nell'evoluzione del profilo finanziario.

*Grafico 17 – Profilo finanziario cittadini immigrati in Italia – Dettaglio di genere*



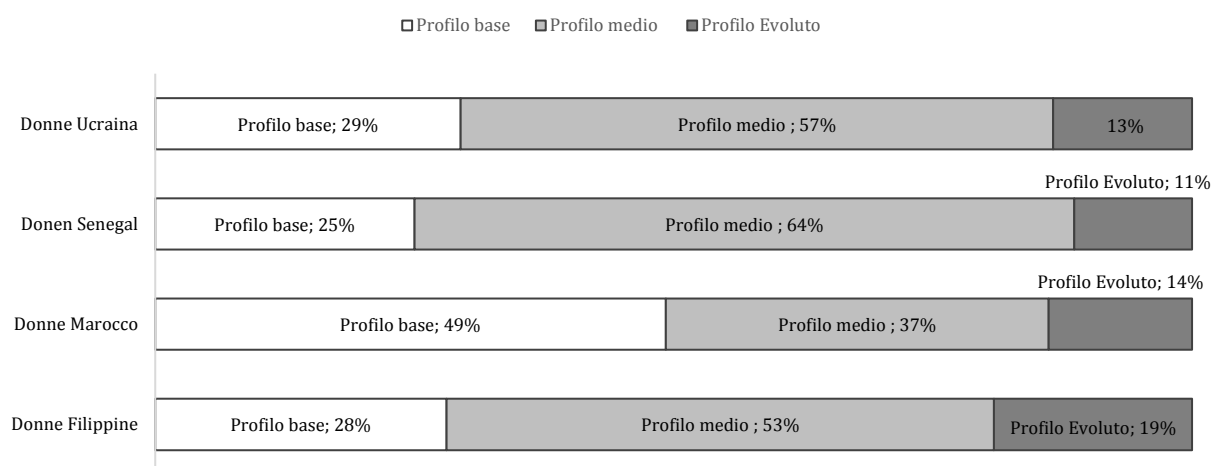
In quanto migranti, le donne risentono di buona parte delle caratteristiche e delle difficoltà tipiche di una clientela con disponibilità reddituali limitate e spesso precarie e livelli di educazione finanziaria medio-bassi, ma in quanto donne sembrano

risentire anche di ostacoli e penalizzazioni aggiuntive. Tuttavia, esse non sono né passive né statiche, il loro livello di inclusione finanziaria cresce con l'avanzare della permanenza (si veda la *Tavola 22*) e, in particolare per alcune nazionalità, appaiono in cerca di occasioni per intensificare il rapporto con i servizi finanziari e per trovare migliori forme per allocare i propri risparmi ed investimenti. Resta aperto il tema della transnazionalità dei servizi richiesti da molti migranti, che vorrebbero poter utilizzare prodotti “a cavallo” tra paese di origine e di destinazione, in grado di assicurare un vantaggioso e garantito transito di risorse da un contesto all'altro. Si tratta di un tema carico di aspettative - come si è

riscontrato anche nelle interviste e nei focus group realizzati con le migranti in occasione di questo lavoro - per un rapporto più proficuo fra banche, servizi finanziari e popolazione immigrata di entrambi i generi.

Con riferimento alle 4 collettività oggetto dello studio, **le donne provenienti dal Marocco mostrano una vulnerabilità importante** in termini di intensità nel rapporto con gli intermediari finanziari, con un'incidenza del profilo base che raggiunge quasi il 50% e contestualmente valori inferiori alla media per gli altri due profili. Le altre **collettività**, pur presentando un profilo base leggermente inferiore alla media del campione totale, **presentano una maggiore incidenza del profilo medio**, che raggruppa percentuali decisamente superiori alla media (50%). **Solo nel caso delle Filippine il profilo evoluto è in linea con il dato medio**. Il profilo medio è segnato da un rapporto limitato e in molti casi ancora inespresso con i servizi finanziari, dove difficoltà di reddito e risparmio, diffidenze culturali, scarsa abitudine e conoscenza dei servizi, difficoltà linguistiche e relazionali e, in alcuni casi, rapporti familiari poco favorevoli all'emancipazione contribuiscono a frenare l'evoluzione verso un maggiore utilizzo delle opportunità offerte dal sistema finanziario. **Laddove le donne appartenenti alle quattro collettività avviano un rapporto con il sistema finanziario, questo sembra quindi caratterizzarsi per un ricorso ancora limitato, con riferimento all'ampio spettro di prodotti e servizi disponibili, collocandosi prevalentemente all'interno di un profilo non particolarmente evoluto.**

Grafico 18 – Profilo finanziario cittadini immigrati in Italia – Dettaglio donne collettività



La *Tavola 22* restituisce, con riferimento alle donne del campione, la diversa composizione dei profili di maturità finanziaria, tenuto conto dell'anzianità migratoria (organizzata per cluster). Trova conferma **una correlazione positiva fra gli anni di residenza regolare in Italia e l'evoluzione del profilo finanziario anche per la donna-migrante**. Dopo 7,5 anni, un quarto del sotto-campione mostra un profilo finanziario evoluto, mentre il profilo base si dimezza.

Tavola 22 – Profili finanziari donne – dettaglio per anzianità migratoria

Cluster anzianità migratoria	Profilo base	Profilo Medio	Profilo Evoluto
Meno di 1,5 anni	50%	50%	0%
Fra 1,5 e 7,5 anni	45%	45%	10%
Oltre i 7,5 anni	22%	53%	25%

# L'impatto delle rimesse e dell'inclusione finanziaria sui destinatari

*The Financing Facility for Remittances and the Gender Team - Strategy and Knowledge Department  
International Fund for Agricultural Development (IFAD)*

## Background

Negli ultimi 20 anni, le rimesse sono emerse come un contributo straordinario al benessere e allo sviluppo delle comunità di origine dei migranti. Con oltre 529 miliardi di dollari<sup>94</sup> inviati da oltre 200 milioni di lavoratori migranti alle loro famiglie nei paesi in via di sviluppo nel 2018 - pari a più di tre volte l'assistenza ufficiale allo sviluppo (APS) e, per la prima volta nella storia, al di sopra degli investimenti esteri diretti (FDI)<sup>95</sup> - le rimesse rappresentano un flusso vitale di risorse che possono cambiare la vita e, se ben gestite, alimentano lo sviluppo sostenibile.

Il Dipartimento delle Nazioni Unite per gli affari economici e sociali (UNDESA) stima che circa 258 milioni di persone attualmente vivano al di fuori dei loro paesi di origine<sup>96</sup>, di cui, le donne che migrano sempre più autonomamente per vivere e lavorare all'estero, rappresentano quasi il 50%<sup>97</sup>.

Si stima che meno del 10% di queste persone lavorino nella "fascia alta" dell'economia internazionale e siano per lo più nate e/o state educate in paesi sviluppati. D'altra parte, sono quasi dieci volte più numerosi i migranti dei paesi in via di sviluppo che escono dai loro paesi di origine per fare generalmente i lavori "sporchi, difficili o pericolosi" disponibili nella "fascia bassa".

Nel loro insieme, si ritiene che le rimesse abbiano un impatto diretto sulla vita di 1 miliardo di persone, mantenendo milioni di famiglie che vivono poco sopra la soglia di povertà. Sono queste *remittance families*<sup>98</sup>, a formare collettivamente il "volto umano della globalizzazione", e grazie alle rimesse, la maggior parte di esse gode in genere di migliori condizioni di salute, istruzione e alloggio.

Le rimesse vengono definite come trasferimenti internazionali di denaro da persona a persona di valore relativamente basso. I lavoratori migranti inviano, in media, 200 o 300 US \$, in genere su base mensile. Questa cifra, apparentemente piccola, rappresenta spesso il 60% o più delle entrate delle loro famiglie a casa nei paesi di origine. Questi flussi costituiscono un'ancora di salvezza cruciale per milioni di famiglie, aiutando le famiglie dei migranti ad elevare il loro tenore di vita al di sopra dei livelli di sussistenza e vulnerabilità. Sono fondamentali per sollevare milioni di famiglie dalla povertà, contribuire a creare attività generatrici di reddito e quindi superare l'esclusione finanziaria e, in alcuni casi, gettare le basi per un potenziale ritorno a casa dei migranti.

A livello nazionale, le rimesse superano attualmente il 3 per cento del PIL in oltre 70 paesi riceventi e ammontano a oltre 100 milioni di dollari in 100 paesi<sup>99</sup>.

Negli ultimi dieci anni, l'attenzione si è concentrata principalmente sul "lato dell'invio", in particolare sui volumi aggregati e sui costi di transazione dell'invio delle rimesse, essenzialmente dai paesi sviluppati ai paesi in via di sviluppo (Nord-Sud).

Con il crescere dei flussi di rimesse, la concorrenza ed i progressi tecnologici hanno contribuito a ridurre i costi di transazione, in particolare nei corridoi caratterizzati dai maggiori volumi. Tuttavia, restano da risolvere diversi problemi, tra cui la mancanza di dati di base, i costi eccessivi per l'invio di rimesse, in particolare nei corridoi sud-sud, la mancanza di infrastrutture di pagamento e regolamenti che ostacolano l'innovazione.

<sup>94</sup> World Bank Group: *Migrant and Development Brief #31*, 2019.

<sup>95</sup> Ibid.

<sup>96</sup> UN DESA: *International Migration Stock*, 2017.

<sup>97</sup> UN WOMEN: *Migration, Remittances and Financial Inclusion: Challenges and Opportunities for Women's Economic Empowerment*, 2017 for the Global Migration Group (GMG).

<sup>98</sup> Le famiglie che ricevono rimesse nei Paesi di origine.

<sup>99</sup> IFAD: *Sending Money Home: Contributing to the SDGs, one family at a time*, 2017.

Ciononostante, l'obiettivo più importante da perseguire dovrebbe essere quello di sfruttare ai fini dello sviluppo l'impatto potenziale tra i beneficiari, fornendo alle famiglie che ricevono le rimesse migliori opportunità di utilizzare il proprio denaro in modo produttivo. È a livello locale, in piccole città, villaggi rurali e quartieri urbani che le rimesse "contano di più", ed è qui che esse possono contribuire a rendere l'immigrazione una scelta e non una necessità per le generazioni future.

## L'agenda globale delle rimesse

Nonostante i migranti siano stati riconosciuti da tempo come attori chiave del processo di sviluppo, la comunità internazionale ha solo di recente realizzato e compreso appieno il potenziale dei migranti come fattori essenziali per lo sviluppo dei loro paesi di origine. È solo dal Vertice G8 dell'Aquila del 2009 che i paesi più sviluppati si sono impegnati a ridurre i costi delle rimesse in tutto il mondo (l'iniziativa 5x5). Questa decisione è stata poi ripresa dal G20 e recentemente integrata come target degli "Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs)", con l'obiettivo di ridurre il costo al 3% entro il 2030. Infatti, nel 2015 le Nazioni Unite hanno lanciato un appello all'azione per sradicare la povertà, porre fine alla fame e ridurre la disuguaglianza sociale ed economica nelle sue molteplici forme attraverso "l'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile" con i suoi 17 specifici "SDGs", da raggiungere entro il 2030 con il sostegno di tutti i 193 Stati membri delle Nazioni Unite.

Nel settembre 2016, le Nazioni Unite hanno sottolineato l'importanza di facilitare le interazioni tra le diaspore e i loro paesi di origine come una delle priorità della storica New York Declaration on Refugees and Migrants. Nel 2018, con il Patto Globale per una migrazione sicura, ordinata e regolare (Global Compact for Safe, Orderly and Regular Migration), "promuovere il trasferimento più rapido, più sicuro e più economico delle rimesse e favorire l'inclusione finanziaria dei migranti" è diventato uno dei 23 obiettivi dell'approccio comune delle Nazioni Unite alla migrazione.

Per sostenere la *l'Agenda Globale per le Rimesse*, dal 2007 l'IFAD riunisce i rappresentanti di enti pubblici, privati e della società civile per raggiungere obiettivi di sviluppo a lungo termine, attraverso il *Global Forum on Remittances, Investment and Development (GFRID)*<sup>100</sup>. Organizzato ogni due anni, il GFRID offre ai legislatori, alle compagnie private e alla società civile l'occasione di individuare opportunità che siano contemporaneamente a favore dei poveri, consentano un margine di profitto e presentino le potenzialità di massimizzare l'impatto ai fini dello sviluppo delle rimesse e di altri contributi dei migranti alle economie locali.

Per accrescere la consapevolezza del cruciale contributo che i lavoratori migranti apportano allo sviluppo, nel 2015 il Consiglio direttivo dell'IFAD ha proclamato il 16 giugno Giornata internazionale delle rimesse familiari (IDFR)<sup>101</sup>. Nel 2018 la Giornata è stata adottata all'unanimità dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite. Lo scopo dell'IDFR non è solo quello di sensibilizzare, ma anche di stimolare i governi e le parti interessate del settore privato a trovare il modo di sfruttare il potenziale delle rimesse per contribuire a far fronte alle sfide economiche, sociali e ambientali che devono affrontare i paesi in via di sviluppo.

## Le "famiglie che ricevono rimesse" e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs)

Oltre 200 milioni di famiglie che ricevono rimesse sono già impegnate nel raggiungimento degli SDG, attraverso le loro vite quotidiane e le loro aspirazioni per il futuro. Queste famiglie transnazionali hanno i propri obiettivi individuali: riduzione della povertà, migliori condizioni di salute e nutrizione, migliori alloggi, servizi igienico-sanitari e opportunità di istruzione, e anche imprenditorialità. Inoltre, grazie alle rimesse, riescono a gestire anche l'instabilità economica aumentando i risparmi e acquisendo risorse per garantirsi un futuro più stabile.

Quando a migrare sono gli uomini, può aumentare il potere decisionale delle donne nelle famiglie e nelle comunità che restano nei paesi di origine. Le donne possono diventare capifamiglia, con un maggiore controllo delle risorse e delle decisioni familiari e, nella maggior parte dei casi, assumere ruoli produttivi precedentemente svolti dagli uomini. È anche

<sup>100</sup> IFAD: *Global Forum on Remittances, Investment and Development (GFRID) 2017, Official Report*, 2017.

<sup>101</sup> <https://www.un.org/en/events/family-remittances-day/>.



possibile, tuttavia, che alcune donne diventino altamente dipendenti dai fondi ricevuti, potenzialmente esposte a livelli elevati di insicurezza economica ed emotiva, nonché ad un aumento del carico di lavoro.

Tra il 2015 e il 2030, 1 miliardo di migranti invieranno, secondo le proiezioni (in assenza di alcuna crescita), 6,5 trilioni di dollari in rimesse a paesi a basso e medio reddito. Ciò è particolarmente rilevante per le aree rurali che ricevono oltre il 40% dei flussi di rimesse globali e dove l'impatto sulle famiglie è maggiore, con le rimesse che rappresentano in genere circa il 60% dei redditi familiari. Pertanto, è evidente che le rimesse possono svolgere un ruolo catalizzatore nel raggiungimento degli SDG<sup>102</sup>.

Le rimesse sono transazioni finanziarie private tra membri della stessa famiglia: sono i loro soldi e le famiglie “sanno” come raggiungere al meglio i propri obiettivi. È solo attraverso politiche pubbliche e priorità coerenti, insieme alle iniziative della società civile e del settore privato, che l'impatto positivo delle rimesse verso il cambiamento può essere pienamente realizzato. In questo contesto, gli SDGs offrono un'opportunità unica per creare una convergenza tra gli obiettivi delle *remittance families*, le strategie del settore privato per sfruttare mercati ancora non sviluppati e il tradizionale ruolo della società civile, al fine di promuovere cambiamenti positivi (Grafico 23. Come le rimesse contribuiscono agli SDGs).

Ad esempio, un miglioramento del quadro legale e normativo può creare un ambiente favorevole, con conseguente aumento della concorrenza e minori costi di transazione. Promuovere l'inclusione finanziaria delle *remittance families* può far aumentare il risparmio e gli investimenti; le iniziative del settore privato che mirano a rendere le *remittance families* titolari di conti correnti e quindi clienti andranno a beneficio delle famiglie e delle comunità in cui vivono.

## A livello familiare: come le rimesse contribuiscono agli SDGs

Grafico 23 – Come le rimesse contribuiscono agli SDGs	
	<p><b>SDG 1 - Porre fine ad ogni forma di povertà nel mondo</b></p> <p><b>Come le <i>remittance families</i> contribuiscono all'obiettivo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le rimesse rappresentano in media il 60% delle entrate delle famiglie riceventi e, in generale, più del doppio del loro reddito disponibile. Le rimesse aiutano a gestire l'instabilità economica consentendo loro di costruirsi difese e punti di forza.</li> <li>• Le analisi di 71 paesi in via di sviluppo mostrano significativi effetti sulla riduzione della povertà grazie alle rimesse: infatti, un aumento del 10% delle rimesse pro capite porta a un calo del 3,5% nella percentuale di poveri nella popolazione.</li> </ul> <p><b>Azioni raccomandate</b></p> <p>Promuovere un accesso economico e sicuro alle rimesse lungo l'intero percorso, in particolare nelle zone rurali, che ricevono il 40% di tutti i flussi e dove le rimesse incidono maggiormente.</p> <p>Fornire servizi finanziari e non finanziari a valore aggiunto alle <i>remittance families</i>, per facilitare l'investimento produttivo dei loro fondi e sviluppare ulteriormente le loro risorse per un futuro più sicuro.</p>
	<p><b>SDG 2 - Porre fine alla fame, raggiungere la sicurezza alimentare, migliorare la nutrizione e promuovere un'agricoltura sostenibile</b></p> <p><b>Come le <i>remittance families</i> contribuiscono all'obiettivo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nelle comunità rurali, la metà delle rimesse viene spesa per costi legati all'agricoltura.</li> <li>• L'aumento di reddito implica l'aumento della domanda di cibo da parte delle famiglie, il che a sua volta accresce la produzione alimentare interna e migliora la nutrizione, in particolare dei bambini e degli anziani.</li> <li>• Gli investimenti dei soldi dei migranti nelle attività agricole creano nuove opportunità di lavoro.</li> </ul> <p><b>Azioni raccomandate</b></p> <p>Espandere e fare leva sulla capacità delle <i>remittance families</i> di investire e impegnarsi direttamente nella produzione agricola, con conseguente miglioramento della sicurezza alimentare. Ciò può essere conseguito rafforzando la capacità dei fornitori di servizi finanziari e non finanziari nelle aree rurali, e in particolare promuovendo servizi per la produzione agricola.</p>

<sup>102</sup> IFAD: *Sending Money Home: Contributing to the SDGs, one family at a time*, 2017.

	<p><b>SDG 3 - Assicurare la salute e il benessere per tutti e per tutte le età</b></p> <p><b>Come le <i>remittance families</i> contribuiscono all'obiettivo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le rimesse investite in assistenza sanitaria - accesso a farmaci, cure preventive e prodotti assicurativi sanitari - migliorano la salute e il benessere delle famiglie beneficiarie.</li> <li>• I bambini nati in <i>remittance families</i> hanno un peso alla nascita più elevato e hanno meno probabilità di morire durante il primo anno di vita.</li> </ul> <p><b>Azioni raccomandate</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sviluppare incentivi volti a migliorare i prodotti assicurativi sanitari e i canali di distribuzione personalizzati in base alle esigenze delle <i>remittance families</i>, compresa la possibilità per i lavoratori migranti di pagare direttamente i premi per le loro famiglie.</li> <li>• Facilitare la portabilità dei diritti pensionistici per i lavoratori migranti nei loro paesi di origine.</li> <li>• Integrare ancora di più azioni di supporto psicologico e sociale nei programmi di educazione finanziaria per migranti e loro famiglie nelle fasi precedenti e successive alla migrazione, per contribuire ad alleviare gli effetti negativi della separazione familiare.</li> </ul>
	<p><b>SDG 4 - Fornire un'educazione di qualità, equa ed inclusiva, e opportunità di apprendimento per tutti</b></p> <p><b>Come le <i>remittance families</i> contribuiscono all'obiettivo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uno dei motivi principali per cui i migranti inviano denaro a casa è quello di garantire ai loro figli l'accesso ad una migliore istruzione.</li> <li>• Le famiglie che ricevono le rimesse hanno una migliore partecipazione scolastica rispetto a quelle che non ne ricevono e investono circa un decimo delle loro entrate per l'educazione dei loro figli.</li> <li>• Le rimesse portano quasi a raddoppiare l'iscrizione scolastica. I bambini provenienti da <i>remittance families</i>, in particolare le ragazze, registrano una frequenza scolastica superiore, maggiori tassi di iscrizione e un periodo di studi più lungo.</li> <li>• Le rimesse riducono sostanzialmente la probabilità di lavoro minorile.</li> </ul> <p><b>Azioni raccomandate</b></p> <p>Facilitare la possibilità di risparmio, sia per il mittente che per il destinatario, per il pagamento delle tasse scolastiche nel paese di origine, per i pagamenti diretti delle rette dall'estero in modo da coprire le spese per l'istruzione.</p>
	<p><b>SDG 5 - Raggiungere l'uguaglianza di genere ed emancipare tutte le donne e le ragazze</b></p> <p><b>Come le <i>remittance families</i> contribuiscono all'obiettivo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le donne migranti lavoratrici rappresentano oggi la metà dei mittenti di rimesse: 100 milioni in totale.</li> <li>• Le rimesse trasformano il ruolo economico delle donne su entrambi i lati, mittente e destinatario, consentendo di raggiungere l'indipendenza finanziaria e migliori opportunità di lavoro.</li> <li>• Mentre le rimesse inviate dalle donne sono all'incirca pari a quelle degli uomini, esse tendono a inviare con frequenza più regolare una percentuale più elevata del loro reddito, malgrado generalmente guadagnino meno degli uomini.</li> </ul> <p><b>Azioni raccomandate</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Riconoscere che il 50% di tutti i lavoratori migranti sono donne e fornire loro gli strumenti per superare i pregiudizi tradizionali contro l'indipendenza finanziaria.</li> <li>• Investire in servizi di consulenza per le donne per consentire loro di realizzare le loro aspirazioni imprenditoriali, migliorare la gestione del reddito e, in ultima istanza, permettere il ricongiungimento familiare.</li> <li>• Espandere i servizi finanziari sensibili al genere e sensibilizzare i <i>Remittance Service Providers</i> (RSP) sulle dinamiche di genere all'interno della migrazione.</li> </ul>

## L'utilizzo delle rimesse per lo sviluppo sostenibile

### Le remittances families perseguono i propri SDG

Oltre a inviare denaro a casa per un aiuto immediato alle loro famiglie e comunità, i migranti inviano le rimesse anche per realizzare i loro obiettivi a lungo termine, creando le condizioni per generare reddito sostenibile per le loro famiglie e consentendo loro di gettare le basi per un possibile ritorno a casa, con un migliore status socio-economico.

Inoltre, numerosi migranti, tra cui quelli che hanno vissuto all'estero per un periodo relativamente lungo e con profili imprenditoriali, hanno attualmente le capacità e la volontà di investire i propri risparmi in patria. Questi investimenti contribuiscono a stimolare lo sviluppo locale in modo che altri non debbano migrare. Al di là del semplice trasferimento di rimesse, gli investimenti diretti dei migranti possono contribuire alla creazione o al consolidamento di micro, piccole e medie imprese gestite da destinatari di rimesse o da migranti rimpatriati.

Le attuali stime dell'IFAD indicano che il 75% dei flussi di rimesse è utilizzato per soddisfare esigenze immediate, come cibo, alloggio e pagamento di bollette. Il restante 25 percento (oltre 100 miliardi di dollari l'anno)<sup>103</sup> viene utilizzato per costruire un futuro più sicuro e indipendente, attraverso migliori livelli di istruzione e di salute, risparmi e investimenti in attività e iniziative generatrici di reddito. Inoltre, nelle comunità rurali la metà delle rimesse viene destinata indicativamente a spese connesse all'agricoltura, portando a migliorare la sicurezza alimentare e la creazione di opportunità di lavoro.

Maggiori opportunità di risparmio e investimento, per *le remittance families*, si traducono in una crescita di queste due componenti. Migliorando i meccanismi per investire nel capitale umano delle loro famiglie, attraverso una migliore istruzione, assistenza sanitaria e alloggio, si otterrà un progresso nelle condizioni di vita di queste famiglie<sup>104</sup>.

### L'utilizzo delle rimesse è specifico per genere

Anche analizzare il peso delle rimesse in ottica di genere dei costi e dei modelli di invio delle rimesse e dell'inclusione finanziaria tra le donne migranti e le loro famiglie, è sempre più importante. Ciò è dovuto, tra l'altro, all'aumento della percentuale di donne migranti e al persistente divario di genere osservato a livello globale rispetto all'inclusione finanziaria. Secondo una serie di studi, le donne che ricevono rimesse destinano più fondi alla cura, all'alimentazione, all'alloggio e all'istruzione dei membri della loro famiglia rispetto agli uomini. Ciò si spiega con il mancato accesso da parte delle donne ai conti di risparmio, al credito e ai finanziamenti, con una scarsa alfabetizzazione finanziaria, insieme a norme sociali che definiscono le donne come *caregiver* familiari primarie, cioè responsabili di gran parte del lavoro domestico e di cura non retribuito.

La mancanza di protezione sociale (ad esempio un'adeguata assistenza sanitaria o l'assistenza all'infanzia) nei paesi di origine comporta che le donne indirizzino le loro rimesse per soddisfare i bisogni primari delle loro famiglie, piuttosto che investire il loro capitale in risparmi o piccole imprese. In questo contesto, la migrazione e le rimesse dovrebbero quindi essere intese in relazione allo sviluppo umano e alla fornitura di un sistema informale di protezione sociale e riduzione della povertà<sup>105</sup>.

Le leggi e le norme consuetudinarie vigenti nei paesi in via di sviluppo spesso escludono le donne dalle decisioni di natura economica all'interno delle loro stesse famiglie. Le donne sono spesso in una posizione debole nel processo decisionale interno alla famiglia, a discapito del benessere di tutti i membri. Il livello di controllo sulle rimesse differisce da una donna all'altra. Poiché nelle famiglie sono in vigore precise gerarchie di potere, è essenziale esaminare chi riceve, gestisce e decide l'uso delle rimesse, oltre a dimensioni più sociali come l'accesso delle donne ai servizi bancari.

Considerando le specificità di genere, fornendo alle *remittance families* opportunità migliori e più opzioni per utilizzare i loro soldi in modo produttivo, gli SDG verranno incontro alle ambizioni e all'intraprendenza di queste famiglie.

---

<sup>103</sup> IFAD: *Sending Money Home: Contributing to the SDGs, one family at a time*, 2017.

<sup>104</sup> Ibid. *Sending Money Home*

<sup>105</sup> UN WOMEN: *Migration, Remittances and Financial Inclusion: Challenges and Opportunities for Women's Economic Empowerment*, developed for the Global Migration Group (GMG), 2017

## Al di là delle rimesse, i risparmi delle famiglie dei migranti rappresentano una leva importante per lo sviluppo e l'inclusione finanziaria<sup>106</sup>

È opinione comune che la maggior parte delle diaspore non risparmino o investano. Tuttavia, ci sono milioni di lavoratori migranti che, nonostante i limiti delle loro condizioni economiche, già risparmiano, formalmente o informalmente, investono e inviano a casa circa il 15% del loro reddito.

Nonostante le famiglie che ricevono le rimesse e i lavoratori migranti siano generalmente esclusi dal sistema finanziario formale, dimostrano costantemente un impegno a risparmiare e/o investire ogni volta che viene data loro l'opportunità, utilizzando canali che conoscono e di cui si fidano. Fornire loro opzioni formali e che contengono valore aggiunto, migliorerà le opportunità di accumulo di beni a lungo termine per sé stessi e le loro comunità.

I risparmi e le rimesse hanno il merito di consentire ai migranti e alle loro famiglie di entrare nel sistema finanziario. A tal fine, sia i *policy-maker* che il settore privato dovrebbero sostenere questo sforzo congiuntamente, promuovendo l'inclusione finanziaria attraverso politiche e servizi specificamente progettati per le *remittance families*. Ciò, a sua volta, avrebbe un effetto moltiplicatore sulle rimesse e sui risparmi a beneficio dei mittenti, dei destinatari e delle loro comunità.

## Una gamma completa di servizi finanziari su misura, combinati con l'educazione finanziaria, favorisce l'inclusione finanziaria delle famiglie

Dal lato del mittente, oltre ai servizi di invio delle rimesse e ai prodotti di risparmio, i migranti necessitano anche di prestiti per integrare gli investimenti nel paese di origine, assicurazioni per far fronte all'instabilità economica e la possibilità di costruire una storia creditizia, per poter accedere a prodotti di investimento finanziario a lungo termine. Sul lato del destinatario, le strategie di *cross selling* consentirebbero alle istituzioni finanziarie (ad esempio banche, cooperative di credito e istituzioni di microfinanza) di intermediare interamente le rimesse e trasformarle in risorse a lungo termine.

Da entrambi i lati, l'educazione finanziaria è fondamentale per sostenere il processo di creazione di patrimoni, dotando le *remittance families* di conoscenze di fondo per poter scegliere il servizio finanziario più adatto, cosa che a sua volta aiuta a capire come gestire al meglio i loro fondi.

Le differenze di genere influiscono anche sull'accumulazione e sulla mobilità del risparmio. Molte donne migranti affrontano l'insicurezza finanziaria in tutte le fasi della migrazione, rendendo difficili il risparmio e la pianificazione finanziaria, in quanto le famiglie di migranti si destreggiano tra periodi di disoccupazione e una serie di costi di sussistenza. Mentre è probabile che la maggioranza delle donne migranti abbia risparmi di qualche tipo, solo una piccola percentuale ha risparmi nei conti di risparmio formali<sup>107</sup>. L'educazione finanziaria deve quindi rimanere un pilastro centrale di ogni programma che fornisce servizi finanziari ai lavoratori migranti e alle loro famiglie. Bisognerebbe utilizzare diversi canali di comunicazione durante tutto il ciclo della migrazione. Sfruttare i collegamenti tra le rimesse e l'inclusione finanziaria rappresenta un'opportunità importante per creare una convergenza tra gli obiettivi finanziari delle *remittance families* e le strategie commerciali dei fornitori di servizi finanziari, aumentando l'accesso ai canali di rimessa formali.

In termini di tendenze dell'inclusione finanziaria, le indagini mostrano che le famiglie che ricevono le rimesse tendono ad avere una maggiore propensione al risparmio rispetto a quelle che non ne ricevono e una maggiore quantità di risparmi in valore assoluto. Circa il 57% dei beneficiari risparmia una parte delle loro rimesse, ma solo il 23% lo fa presso le istituzioni finanziarie<sup>108</sup>. A prescindere dalla nazionalità, oltre il 15% dei migranti contribuisce a finanziare attività generatrici di reddito, incluse micro e piccole imprese, nelle famiglie che ricevono rimesse<sup>109</sup>.

---

<sup>106</sup> IFAD: *Global Forum on Remittances, Investment and Development (GFRID) 2017, Official Report, 2017* - IFAD: *Global Forum on Remittances, Investment and Development (GFRID) 2018 Asia-Pacific, Main outcomes, 2018*

<sup>107</sup> Ibid. UN WOMEN, *Migration, Remittances and Financial Inclusion*

<sup>108</sup> IFAD/World Bank Group: *The Use of Remittances and Financial Inclusion*, commissioned by the G20 Global Partnership for Financial Inclusion (GPMI), and endorsed by the G20 Summit in Antalya, 2015

<sup>109</sup> Ibid.



## Le istituzioni finanziarie hanno un ruolo chiave da svolgere nello sviluppo di prodotti incentrati sul cliente e progettati per provvedere alle necessità del ciclo migratorio, per sostenere le strategie di creazione di asset delle famiglie di migranti

Le istituzioni finanziarie hanno un ruolo cruciale nel trasformare le rimesse in patrimonio. I servizi finanziari (ad esempio risparmi, prestiti, assicurazioni e investimenti) aiutano le famiglie a far fronte, o meglio a mitigare, i rischi e diversificare le loro risorse fisiche, finanziarie e produttive.

Inoltre, l'impatto delle rimesse varia in base al livello di reddito della famiglia destinataria. Una volta che le famiglie riescono a raggiungere la sicurezza finanziaria di base, sono in grado di costruire patrimoni attraverso i servizi finanziari.

Poiché molti lavoratori migranti vorrebbero tornare a casa, aiutarli a costruire risorse per il loro ritorno è un obiettivo centrale della politica di sviluppo. È anche un'opportunità per il settore privato per soddisfare le loro esigenze in materia di prodotti finanziari. Quanti sono finanziariamente analfabeti ed economicamente vulnerabili richiedono supporto, consigli, obiettivi e strategie per costruire risparmi e anche aiuto nell'apertura di un conto di risparmio. I lavoratori migranti stabili, d'altra parte, hanno bisogno di prodotti che li aiutino ad accumulare meglio le loro entrate in varie tipologie di risparmi e prodotti di credito. Tra quelli in una fascia di reddito elevato (una minoranza di migranti), i bisogni finanziari sono legati alla diversificazione della ricchezza e agli investimenti sociali nei loro paesi di origine.

I sistemi finanziari in molti paesi continuano ad essere incentrati attorno al migrante di sesso maschile. Ad esempio, in molti paesi, la possibilità di ottenere prestiti o di investire in beni o prodotti finanziari è spesso legata ai titoli di proprietà di beni o di terreni. E spesso la discriminazione di genere nelle leggi e nelle norme sociali limita l'accesso delle donne a tali proprietà. Ciò può compromettere la possibilità per le donne di accedere a servizi e prodotti finanziari, inclusi il credito e gli investimenti nei Paesi di origine e destinazione. Questa situazione, spesso combinata con la mancanza di alfabetizzazione finanziaria, indebolisce le donne e le rende meno capaci di incanalare guadagni e rimesse in risparmi, investimenti finanziari sostenibili e / o iniziative di sviluppo. L'inclusione e l'accesso ai sistemi bancari formali sono spesso legati anche all'occupazione formale. Poiché l'occupazione delle donne migranti tende ad essere concentrata in settori con un elevato grado di informalità, le donne che inviano le rimesse e quelle che le ricevono spesso non hanno i documenti o il capitale necessari per accedere alle banche o ai sistemi formali di invio, con il risultato che le istituzioni finanziarie perdono l'opportunità di includere le donne come clienti che potenzialmente potrebbero far uso della banca, prendere prestiti e pagare gli interessi<sup>110</sup>.

Pertanto, i governi dei paesi di origine e di destinazione dovrebbero tener conto dell'importanza di fare leva sulle rimesse dei lavoratori migranti e sui loro risparmi come parte integrante della loro agenda di sviluppo e, in particolare, delle loro politiche di inclusione finanziaria, rivolte specialmente alle donne. Nei paesi in cui questo approccio è già in atto, molte delle iniziative correlate restano ancora troppo spesso isolate, sparse tra diversi ministeri e/o implementate come progetti autonomi senza un reale coordinamento o integrazione con le politiche generali.

Un approccio sistematico che coinvolga tutte le principali parti interessate nel mercato delle rimesse è fondamentale per affrontare tutte le sfide attuali in questo campo da diversi punti di vista e può essere raggiunto solo attraverso un dialogo ed uno scambio continuo tra tutti i settori coinvolti. La coerenza delle politiche tra istituzioni governative e private richiede lo sviluppo di capacità mirate ad integrare le rimesse, il capitale di investimento dei migranti e l'imprenditorialità in priorità strategiche e piani di sviluppo. Allo stesso tempo, un dialogo continuo su come migliorare la revisione dei quadri giuridici e normativi in materia di rimesse e di investimenti della diaspora, per promuovere l'armonizzazione tra le diverse giurisdizioni, è strumentale per creare un ambiente favorevole. Inoltre, i partenariati pubblico-privato mirati a promuovere le nuove tecnologie, lo sviluppo dei prodotti, gli investimenti e i modelli di business, nonché una maggiore partecipazione dei consumatori nelle istituzioni finanziarie, dovrebbero essere incoraggiati e sostenuti.

---

<sup>110</sup> UN WOMEN: *Migration, Remittances and Financial Inclusion: Challenges and Opportunities for Women's Economic Empowerment*, developed for the Global Migration Group (GMG), 2017

## Programmi volti a potenziare le risorse dei migranti a favore dell'inclusione finanziaria e degli investimenti locali

Sull'onda di questo crescente consenso generale, negli ultimi anni diversi governi e organizzazioni internazionali hanno istituito numerosi programmi per massimizzare l'uso produttivo delle rimesse e per sostenere i migranti che intendono investire nei loro paesi d'origine.

Tra gli altri, il *Fondo Internazionale delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Agricolo* (IFAD), attraverso il suo strumento dedicato (*Financing Facility for Remittances - FFR*), è uno degli attori globali che ha sviluppato modelli innovativi di intervento, mettendo in atto una serie di strumenti finanziari che mirano a canalizzare gli investimenti dei migranti nei loro paesi di origine. Alcuni di questi modelli supportano la creazione di nuove opportunità economiche, la realizzazione o l'espansione di imprese e di attività generatrici di occupazione, in particolare nelle aree rurali.

Ad esempio, in Marocco e in Senegal l'IFAD sta realizzando diversi programmi che coinvolgono le comunità di migranti in Europa per sostenere i loro investimenti in iniziative innovative, redditizie e remunerate nelle zone rurali dei loro paesi di origine, direttamente impegnate in agricoltura o meno, potenziando così l'imprenditoria giovanile e le opportunità di lavoro, ed in ultima istanza fornendo ai migranti delle risorse per il loro potenziale ritorno. Inoltre, in Senegal l'IFAD ha anche collaborato con l'operatore postale nazionale per supportare e consentire agli uffici postali di offrire servizi di invio e ricezione di rimesse, consentendo così ai loro clienti di accedere a una gamma più ampia di servizi finanziari<sup>111</sup>.

Anche nelle Filippine l'IFAD è impegnata a sfruttare l'impatto positivo delle rimesse e ad incanalare i risparmi delle *remittance families* in istituzioni finanziarie nelle aree rurali, contribuendo ad accrescere e migliorare le attività economiche e l'inclusione finanziaria verso uno sviluppo agricolo sostenibile e la riduzione della povertà nelle aree rurali.

Il comune denominatore di questi programmi è l'accento sull'inclusione finanziaria. Quando le rimesse vengono ricevute attraverso intermediari finanziari formali e regolamentati, i risparmi possono essere reinvestiti nella comunità locale, per aumentare gli investimenti produttivi e accrescere sia la produttività che il reddito. Possono anche fungere da motore per lo sviluppo locale e da paracadute contro l'instabilità economica. Le famiglie che ricevono le rimesse hanno maggiori probabilità di risparmiare, mitigando così i rischi di spese impreviste. Inoltre, il flusso ricorrente delle rimesse può fornire uno storico delle transazioni che può essere sfruttato per dimostrare l'affidabilità creditizia.

D'altro canto, senza l'accesso a tali servizi finanziari, i risparmi non vengono depositati, il che significa che non possono essere utilizzati per investimenti nell'economia locale. Allo stesso tempo, senza conti correnti o depositi bancari, né partecipazione al sistema finanziario, i membri della famiglia non possono sviluppare una storia bancaria e creditizia. Rivendicare l'affidabilità creditizia è un grosso problema per le popolazioni e le imprese nelle zone rurali. In molte comunità, le persone sono in grado di risparmiare solo in modo informale (attraverso l'acquisto di terreni o beni durevoli, o denaro conservato "sotto il materasso"). Devono fare affidamento sui parenti o sui prestatori locali per il credito, in genere con gravi limitazioni in termini di importi, disponibilità e costi. Inoltre, gli investimenti in beni, bestiame o terreni, che sono alternative comuni ai risparmi formali, non forniscono da soli quel potente scudo contro la vulnerabilità che una maggiore alfabetizzazione finanziaria e l'accesso a assicurazioni, risparmi e prestiti può creare.

Dato l'impatto che le rimesse possono avere sullo sviluppo ed il loro collegamento diretto all'inclusione finanziaria, i governi, la comunità dello sviluppo, il settore privato e la società civile hanno la duplice sfida di garantire - ed espandere - l'accesso ai servizi finanziari e di ampliare la gamma di prodotti finanziari offerti. Questo può essere ottenuto attraverso politiche e modelli innovativi, nonché attraverso il potenziamento di programmi che si sono dimostrati efficaci.

Nonostante i destinatari delle rimesse siano molto spesso esclusi dal sistema finanziario formale, hanno costantemente dimostrato una propensione al risparmio e all'investimento maggiore, utilizzando canali che conoscono e di cui si fidano. Per questo motivo, la promozione dell'alfabetizzazione finanziaria e delle strategie di creazione di patrimoni per le famiglie di rimesse sono fondamentali per aiutarli ad utilizzare le proprie risorse finanziarie in modo più produttivo.

Nonostante il chiaro e positivo vantaggio per lo sviluppo, l'impatto economico delle rimesse è stato visto con diffidenza. Come avviene per le esportazioni, anche volumi estremamente elevati di rimesse tendono ad aumentare il valore della valuta di un paese, che a sua volta potrebbe rendere i suoi prodotti e servizi più costosi sui mercati mondiali (la cosiddetta

---

<sup>111</sup> IFAD: *Remittances at the post office in Africa: serving the financial needs of migrants and their families in rural areas*, 2016.

“Dutch disease”<sup>112</sup>. Si sostiene spesso, inoltre, che le rimesse tendono a creare disuguaglianze nelle comunità di origine tra chi ne beneficia e chi no, con il rischio che questo sia un fattore di incentivo a migrare, per chi non ne beneficia. Anche se questo è un caso frequente, è anche vero che le rimesse possono contribuire a ridurre il numero di persone più povere nella comunità, disincentivando ulteriori migrazioni. L'eventuale lato negativo di questi flussi deve essere considerato in un'ottica prospettica, assieme ai loro effetti positivi a livello comunitario, compresi i maggiori investimenti e spese e l'impatto sulle economie locali.

Tali benefici sarebbero ancora più elevati se si offrissero maggiori possibilità di utilizzo delle rimesse. Oltre ad essere un'iniezione di denaro contante nel commercio locale, questi fondi possono offrire opportunità di investimento e creazione di posti di lavoro. Mentre la maggiore domanda di prodotti e servizi aiuta a sviluppare i mercati locali e a sostenere le imprese, l'espansione dell'infrastruttura finanziaria fornisce l'accesso a servizi che spesso non sono disponibili in aree urbane o rurali remote.

Le rimesse garantiscono entrate regolari nei bilanci di famiglie esposte a volatilità e stagionalità del reddito e sono affidabili e tempestive in tempi di crisi. Le famiglie destinatarie che si trovano ad affrontare problemi imprevedibili possono accumulare risparmi nei mesi positivi, effettuare rimborsi mensili di prestiti o sostenere investimenti in attività produttive.

## Impegnare la diaspora per stimolare lo sviluppo locale attraverso investimenti

Grazie ai forti legami tra membri della diaspora e le loro comunità locali, e con la loro solida conoscenza della cultura, delle condizioni e dei rischi locali, gli investitori migranti sono più sensibili e disposti a investire in opportunità imprenditoriali nel paese d'origine rispetto ad altri investitori<sup>113</sup>. Ed esistono molte opportunità ancora non sfruttate per potenziali investitori e imprenditori migranti interessati a contribuire allo sviluppo economico dei loro Paesi di origine.

Un numero crescente di migranti è disposto a tornare a casa, dopo molti anni trascorsi all'estero, se venissero loro offerte condizioni favorevoli. Un uso più produttivo delle rimesse può creare un circolo virtuoso, con un maggiore accesso finanziario che porta a una maggiore capacità di investire nelle economie locali. Negli ultimi anni, le nuove tecnologie di comunicazione hanno avvicinato i migranti alle loro famiglie nei Paesi di origine. Spesso il modo in cui le rimesse devono essere utilizzate viene deciso insieme, così come i piani di risparmio e gli eventuali investimenti. Ad esempio, il panorama dei sistemi di pagamento in Africa ha iniziato a cambiare significativamente in linea con l'evoluzione dei bisogni, dei prodotti, dei processi e delle innovazioni tecniche, nonché con altri sviluppi strutturali. L'espansione di comunicazioni tecnologicamente avanzate e servizi finanziari digitali, nonché una migliore interoperabilità dei vari servizi di pagamento e dei fornitori di servizi finanziari, hanno avvicinato i servizi finanziari al luogo in cui vivono le persone. A loro volta, questi cambiamenti hanno stimolato l'inclusione finanziaria e offerto l'opportunità di mettere a punto piani finanziari a lungo termine, compresi investimenti congiunti nei paesi e nelle comunità di origine.

Questo nuovo scenario, in cui i migranti e le loro famiglie a casa sono sempre più interconnessi, ha anche portato ad un numero maggiore di programmi che collegano le rimesse direttamente ai programmi per il potenziale ritorno dei migranti. Tuttavia, gli investimenti e i piani di rimpatrio richiedono spesso sia una combinazione di strumenti finanziari (compresi *matching grants* e forme di garanzia), sia un sostegno non finanziario al fine di raggiungere la sostenibilità a lungo termine.

Un nucleo di interventi, comprese forme di supporto finanziario e tecnico, possono essere applicati nei paesi di origine e di accoglienza. In entrambi i casi, i programmi di alfabetizzazione finanziaria sono fondamentali per aumentare la capacità dei migranti di scegliere il servizio finanziario più adatto tra le opzioni disponibili.

Il processo decisionale intra-familiare sull'uso delle rimesse è una dimensione importante che deve essere affrontata. Le donne delle aree rurali devono poter esercitare un maggiore controllo sulle decisioni che influenzano le loro vite, a livello di comunità e famiglia. L'empowerment delle donne a livello familiare è importante anche per il loro benessere generale e per quello delle loro famiglie. L'IFAD sta sviluppando metodologie per supportare i membri della famiglia nello sviluppo delle loro strategie di sussistenza domestica. L'obiettivo è quello di lavorare con donne e uomini per individuare

---

<sup>112</sup> <http://lexicon.ft.com/Term?term=dutch-disease>

<sup>113</sup> See for instance the Somali AgriFood Fund ([www.somaliagrifood.org](http://www.somaliagrifood.org)) and read the full survey report

priorità comuni e prendere decisioni comuni su ciò che è meglio per la famiglia e le sue attività, compresa la distribuzione di carichi di lavoro e ruoli. Affrontare le disuguaglianze di genere avvicina spesso alla soluzione di questi problemi a livello familiare.

Le differenze di genere per i destinatari devono essere prese in considerazione nella progettazione dei servizi legati alla rimessa, al fine di consentire alle donne che la ricevono di accedervi in modo sicuro. Le agenzie di sviluppo che lavorano con i migranti possono istituire servizi di microfinanza nelle comunità beneficiarie per permettere alle donne di utilizzare meglio le rimesse per attività produttive ed economiche, oltre che per il consumo. Un ruolo attivo delle donne come mittenti e destinatarie delle rimesse può fungere da catalizzatore per il cambiamento delle relazioni di genere, accrescendo lo status economico delle donne, il loro peso nel processo decisionale e la loro inclusione nel mercato del lavoro.

Attraverso una migliore comprensione dei bisogni dei migranti e delle loro famiglie a casa, è possibile modellare programmi e cambiamenti delle politiche finalizzati a facilitare la loro inclusione nel sistema finanziario. Ciò consentirebbe ai migranti di raggiungere i loro obiettivi economici personali, contribuendo allo stesso tempo allo sviluppo generale dei loro paesi di origine e, eventualmente, gettando le basi per il ritorno. Uno strumento che si è rivelato strumentale a questo fine è il "*Financial Action Learning System*" (FALS), che promuove una partnership responsabile tra clienti e fornitori di servizi finanziari: integra l'uso di semplici e sperimentati strumenti dal generico *Participatory Action Learning System* (PALS) a diversi livelli per promuovere la comprensione, la comunicazione e il dialogo costruttivo tra fornitori di servizi finanziari e clienti, al fine di sviluppare e fornire prodotti che siano reciprocamente vantaggiosi, basati su informazioni e collaborazione valide<sup>114</sup>.

## Per il futuro

In conclusione, le rimesse rappresentano una dimostrazione tangibile dell'impegno dei lavoratori migranti verso il futuro delle loro famiglie nel paese d'origine. La sfida da qui al 2030 è quella di contribuire ad applicare un "effetto moltiplicatore" ai 6,5 trilioni di dollari USA di rimesse aggregate che saranno destinate alle famiglie che vivono nei paesi in via di sviluppo.

Affinché ciò accada, innanzitutto è importante che la comunità globale riconosca il positivo impatto socio-economico delle rimesse su famiglie e comunità. Inoltre, la comunità dello sviluppo deve continuare a sostenere politiche e azioni specifiche per promuovere sinergie tra le rimesse e l'inclusione finanziaria, incoraggiare la concorrenza sul mercato e riforme normative e mitigare eventuali impatti negativi derivanti dai cambiamenti climatici. Infine, ma non meno importante, dovremmo sostenere l'attuazione degli obiettivi 19 e 20 del *Global Compact* sulla migrazione sicura, ordinata e regolare, promuovendo la collaborazione tra tutti i settori coinvolti nelle rimesse.

Che si tratti di rimesse, risparmi o investimenti, i lavoratori migranti possiedono un potente set di strumenti per migliorare la propria vita e quella di coloro che sono rimasti a casa, creando le condizioni per un possibile ritorno. Sfruttando il loro contributo allo sviluppo, i governi hanno l'opportunità di accrescere in modo sostanziale il loro impatto nelle aree più povere (rurali), mitigando gli effetti negativi della migrazione e consentendo alle famiglie povere di risollevarsi, grazie alle rimesse, e avanzare sulla strada dell'indipendenza finanziaria

---

<sup>114</sup> FALS has been piloted successfully by IFAD in Kyrgyzstan and Nigeria

# Conclusioni

---

L'ampia analisi svolta ha permesso di evidenziare la complessità delle dinamiche di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati in Italia e in particolare delle comunità femminili. Anche in ottica di genere emerge chiaramente come il profilo finanziario di un individuo sia la risultanza dell'interazione di variabili legate ad ambiti culturali e alle dinamiche familiari e comunitarie, alle diverse traiettorie e ai diversi percorsi di inclusione nel tessuto sociale ed economico del nostro paese, in primis legati al mercato del lavoro. Non è quindi possibile fare riferimento, anche nel caso della popolazione immigrata femminile, ad una componente omogenea, pur se dall'analisi emergono alcuni tratti distintivi legati al processo di allocazione del reddito e di propensione al risparmio e ad una complessiva maggiore fragilità nel rapporto con intermediari e prodotti finanziari.

In letteratura si è spesso discusso se e quanto l'esperienza migratoria rappresenti un fattore di emancipazione e affrancamento delle donne da ruoli, limitazioni e resistenze culturali presenti nei contesti di origine incentrati sul predominio maschile nelle sfere economiche e decisionali all'interno della famiglia, nucleare come allargata. In generale, l'analisi accorta e circostanziata del tema non fornisce nessuna risposta univoca: la migrazione di per sé non garantisce necessariamente un processo di *empowerment* delle donne. Tuttavia, la mobilità internazionale può fornire un nuovo campo di opportunità (lavorative, socio-culturali, educative, economico-finanziarie) che – pur in presenza di vincoli e difficoltà esistenti - produce risultati dinamizzanti rispetto agli assetti più tradizionali ed ereditati. Naturalmente sono l'insieme delle condizioni di partenza (culturali, religiose, familiari, rurali/urbane etc.) ed il complesso delle vicende e delle situazioni vissute nel nuovo paese a combinarsi ed interagire con esiti diversi rispetto a variabili individuali, generazionali, contestuali ma anche in parte dipendenti dal contesto nazionale di provenienza. Nel caso marocchino (ed in misura minore senegalese), anche a causa di vicende migratorie imperniate sul maschio primo-migrante, il ruolo delle donne, già tendenzialmente subordinato nei paesi di provenienza, ha avuto maggiore difficoltà ad affrancarsi da rapporti di genere sbilanciati e da dinamiche di marginalizzazione rispetto a una piena cittadinanza economica e finanziaria. In diversi casi del resto, in particolare per le donne divorziate o di più giovane età e cresciute in Italia, la permanenza all'estero è stata anche l'occasione di realizzare mutamenti e intraprendere percorsi di emancipazione economico-finanziaria dalla cerchia familiare o dal coniuge. Le comunità filippine ed ucraine, invece, presentano rapporti di genere più equilibrati e una conformazione dei flussi migratori verso l'Italia nettamente sbilanciata a favore di un ruolo preponderante delle donne. Qui l'emigrazione ha rappresentato un ulteriore consolidamento della tendenziale parità di genere, spesso esaltando il potere decisionale e le capacità di gestione finanziaria delle donne. Se tuttavia, nel caso dei filippini, il protagonismo femminile ed i percorsi di qualificazione dell'azione economica e finanziaria delle donne si sono sviluppati in parallelo ed in relativa armonia con quella dei loro mariti, nel caso ucraino le conquiste delle donne, in termini di reddito e risparmio, potere economico ed evoluzione finanziaria, non di rado hanno avuto da contrappunto rotture dell'unità familiare. La loro emancipazione, perciò, a differenza di quella delle donne filippine, si è innestata e costruita su processi di individualizzazione dei percorsi di vita e dei progetti migratori, piuttosto che svilupparsi nell'alveo della famiglia.

All'interno di queste dinamiche, pur nella loro eterogeneità e complessità, è però possibile individuare un ruolo specifico dell'inclusione finanziaria a sostegno dei processi di emancipazione e di empowerment economico-finanziario della donna, proprio a partire dall'allocazione e gestione del risparmio. Una maggiore inclusione finanziaria, sia in termini di accesso che di conoscenza e familiarità con una pluralità di strumenti, può infatti agire come supporto e rafforzamento di processi in corso, o ancora rendere maggiormente visibile e formalizzare un ruolo "de facto" già esistente, ma ancora fortemente legato a dinamiche informali, valorizzando le capacità e le competenze di gestione del bilancio domestico della donna in ambito familiare e comunitario.

Tutto ciò rimanda ad un'altra caratterizzazione della componente femminile rilevabile dai dati e che vede la prevalenza di dinamiche di amministrazione del risparmio e di accesso al credito informali ancora molto diffuse. Sia nelle configurazioni tradizionalmente basate sul potere economico maschile (marocchini e senegalesi), che in quelle apparentemente più egualitarie (filippini e ucraini), il ruolo delle donne come amministratrici del risparmio e organizzatrici delle spese domestiche è socialmente riconosciuto e costituisce un pilastro della gestione familiare. Più specificamente, le donne in migrazione sono delle attente e abili risparmiatrici, fanno quadrare il bilancio familiare e gestiscono il denaro a disposizione della famiglia, che sia di sola provenienza maschile o di entrambi. Tuttavia, si riscontra una tendenza e

una preferenza alla gestione informale del proprio risparmio, ovvero una gestione all'esterno dei circuiti bancari e di credito istituzionali, soprattutto per quelle donne ricongiunte e con scarse esperienze lavorative precedenti e nessuna alfabetizzazione finanziaria in patria. La loro precarietà lavorativa e la persistente dipendenza dal *bread winner* maschile confinan tali abilità gestionali in un ambito prettamente domestico e sommerso, senza costituire un motivo di avvicinamento a percorsi di inclusione finanziaria.

Queste considerazioni rimandano all'opportunità di avviare processi che possano dare maggiore slancio ad una "cultura del risparmio" da parte delle donne migranti, attraverso da un lato una maggiore alfabetizzazione ed educazione finanziaria e dall'altro una disponibilità, e conseguente utilizzo, di strumenti finanziari accessibili, sicuri e abilitanti, che consentano una migliore gestione, programmazione ed espansione finanziaria del soggetto e, al tempo stesso, una valorizzazione del ruolo femminile manageriale. Un'inclusione finanziaria in grado di produrre contestualmente un empowerment socio-famigliare a fianco di un empowerment finanziario.

I dati e l'indagine qualitativa hanno consentito, inoltre, di far emergere una dimensione finanziaria dell'essere "*in between*" che caratterizza le donne immigrate e che può rappresentare un'ulteriore direttrice di sviluppo in tema di inclusione finanziaria. Il panorama dell'immigrazione in Italia è composito e stratificato nel tempo, non solo perché il nostro paese ha ricevuto nel corso degli ultimi decenni diverse "generazioni" (o flussi) di migranti, ma anche perché ospita ormai nuclei famigliari che comprendono diverse generazioni: persone di età avanzata ancora attive (e in misura minore pensionati), persone nate o cresciute qui ancora relativamente giovani, minorenni. La ricerca ha restituito la compresenza o meglio la sovrapposizione di diverse progettualità migratorie all'interno della stessa famiglia, della coppia e anche del singolo immigrato. In questa fase della migrazione convivono o si alternano, a volte in modo contraddittorio, investimenti materiali ed esistenziali su entrambe le sponde. Molte famiglie appaiono "sospese" tra il ritorno (fisico o virtuale) e il radicamento definitivo, spesso sono disorientate per aver dedicato troppe risorse al paese di origine, realizzando che probabilmente resteranno qui. O, viceversa, non riescono a concretizzare un rientro sostenibile perché hanno accumulato troppi legami qui, compresa la presenza di figli che sentono ormai l'Italia come il proprio ambiente di vita.

Si tratta di dinamiche che trovano evidenza nel flusso di rimesse verso il paese di origine e nei comportamenti associati. La sfida, in ottica di inclusione finanziaria, diviene allora quella di agire su questa "confusione" progettuale e finanziaria e su questo orizzonte di probabile separazione generazionale, accrescendo una gestione più efficiente delle risorse, anche all'interno della dinamica fra i due Paesi, e una ownership del risparmio da parte delle donne. Si tratta di trovare modelli e strumenti perché la dimensione finanziaria possa aiutare a rendere sostenibili, praticabili e tutelate queste imminenti traiettorie transnazionali, assistendo ed educando il soggetto migrante (nello specifico le donne) a gestire il proprio patrimonio attraverso diversi Paesi e generazioni. Non si tratta solo di sviluppare strumenti finanziari transnazionali o di creare una maggiore mobilità del risparmio, ma anche e soprattutto, di favorire l'accesso ed educare all'utilizzo di strumenti che consentano di accumulare, proteggere e accrescere il controllo su un processo di accumulazione che, come mostrano i dati, è già avviato.

La disponibilità di un'adeguata e diffusa alfabetizzazione ed educazione finanziaria diviene quindi uno degli elementi centrali dello sviluppo di qualsiasi strategia di inclusione finanziaria in modo particolare per le donne migranti, a fianco della disponibilità di prodotti e servizi bancari che siano in grado di sostenere il legame donna – gestione del risparmio e gestione della quotidianità (servizi di pagamento), incentivino la mobilità delle risorse da sistemi informali a formali, ma anche supportino processi di emancipazione economica e finanziaria attraverso un adeguato accesso al credito.

Forse in modo ancor più pronunciato che per gli uomini, la relazione banca-donna immigrata va costruita su un rapporto fiduciario che deve essere percepito come solido e che richiede tempo e investimento nella relazione, ma deve saper anche valorizzare le opportunità che le nuove tecnologie offrono in termini di abbattimento delle barriere di accesso, come il tempo, gli orari, la trasparenza e l'informazione nonché la lingua.

Possibili scenari o meglio traiettorie per una maggiore inclusione finanziaria della componente femminile dell'immigrazione in Italia che non possono essere demandati solamente ad un settore specifico, quello finanziario, ma che rimandano ad un approccio di sistema, in cui interagiscono diversi stakeholder coinvolti a vario titolo in uno o più ambiti del processo, intorno ad un obiettivo comune, supportati da una lettura costante delle dinamiche in corso e del modificarsi di comportamenti e bisogni.

## Annex 1 - Metodologia della raccolta dati e descrizione del campione di riferimento

I risultati qui presentati sono stati raccolti, costruiti ed interpretati attraverso tre principali azioni di ricerca: a) l'analisi dei dati forniti, su base annuale, dagli operatori bancari e BancoPosta circa l'utilizzo di una pluralità di prodotti e servizi bancari da parte dei cittadini immigrati, b) un'indagine campionaria realizzata nel 2017 attraverso questionari strutturati e la creazione di un vasto database di dati, i quali sono stati sottoposti a nuovi incroci e interpretazioni rispetto alle variabili e agli interessi specifici del lavoro qui presentato; c) una ricerca di campo di tipo qualitativo, essenzialmente basata su interviste semi-strutturate e focus group con migranti donne delle quattro nazionalità prescelte.

Nel 2017 l'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti ha realizzato la quarta indagine sui comportamenti economici e finanziari dei migranti utilizzando un campione statisticamente significativo di cittadini stranieri residenti nelle città di Milano, Roma e Napoli. La rilevazione è stata svolta su un campione totale di 1.422 migranti a cui è stato sottoposto un questionario di 128 domande, validato attraverso una procedura ad hoc. Il campione di 1.422 individui è stato suddiviso in maniera proporzionale al numero degli stranieri residenti per nazionalità, considerando le 10 nazionalità prevalenti per i territori di Milano e Roma, e le 5 nazionalità prevalenti per il territorio di Napoli, secondo lo schema seguente:

Tavola 23 - Campionamento

	Romania	Ucraina	Marocco	Egitto	Cina	Filippine	Ecuador	Perù	Senegal	Bangladesh	Tot. città
<b>Milano</b>	40	52	49	80	55	74	70	80	70	40	612
<b>Roma</b>	68	52	49	66	51	74	65	60	65	60	610
<b>Napoli</b>	40	40	40		40					40	200
<b>Tot. Nazionale</b>	148	144	138	146	146	148	135	140	135	140	<b>1.422</b>

La metodologia di campionamento ha seguito la tecnica per centri: gli intervistatori, 35 su Roma, 30 su Milano e 15 su Napoli, hanno somministrato il questionario individualmente a persone individuate nei principali luoghi cittadini di ritrovo e di passaggio e di frequentazione, i centri di incontro, di ciascuna nazionalità di stranieri. Per ogni nazionalità sono stati identificati 5 differenti tipologie di centri: luoghi aperti e spazi pubblici; negozi, ristoranti e mercati; associazioni, sindacati, patronati; Asl e altri uffici pubblici (poste etc.). Il questionario è composto da otto sezioni distinte.

Tavola 24 – Sezioni questionario

Anagrafica	Progetto migratorio	Comportamenti bancari e finanziari	Valutazione del rapporto con le istituzioni finanziarie
Box imprenditoria	Comportamenti economici (risparmi e rimesse)	Utilizzo dei servizi finanziari con approfondimenti per macro-categorie: pagamenti, risparmio, credito e assicurazioni	Percezione del rischio

Sotto il profilo dell'analisi di genere il campione è stato costruito rispettando la composizione di genere della popolazione delle collettività selezionate. Complessivamente sono state intervistate 700 donne (pari al 49% del campione complessivo). Con riferimento alle 4 nazionalità considerate, la composizione del campione è descritta nella Tavola 25.

*Tavola 25 – Composizione campione collettività indagate – dettaglio di genere*

Nazionalità	Campione complessivo	Donne	Uomini
Filippine	150	59%	41%
Marocco	137	47%	53%
Senegal	132	33%	67%
Ucraina	143	78%	22%

Il campione complessivo è composto da individui con un'età media di 37,4 anni che, nel caso delle donne sale a 38,2 con una maggiore incidenza nella fascia di età superiore ai 56 anni (8,1% per le donne e 5,8% per gli uomini). Con riferimento alle 4 collettività analizzate, le donne senegalesi e marocchine sono tendenzialmente più giovani (anche con riferimento al campione complessivo), con una maggiore concentrazione rispetto alla media femminile nella classe di età 36-45 anni. All'opposto, nel caso delle due comunità ucraina e filippina, sono più frequenti, rispetto alla media di genere, i casi con età superiore ai 56 anni: il 41% delle donne filippine si colloca in queste due fasce.

Tavola 26 - Et  media campione e sotto campioni indagati (valori medi)

	Donne	Uomini	Campione	Donne Filippine	Donne Marocco	Donne Senegal	Donne Ucraina
Et� media	38,2	36,6	37,4	44,2	36,7	34,6	40,2

Grafico 19 – Distribuzione per classi di et  campione

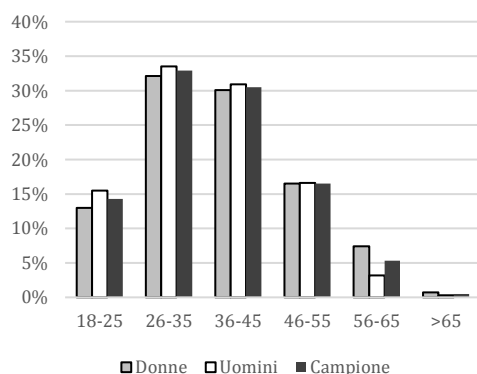
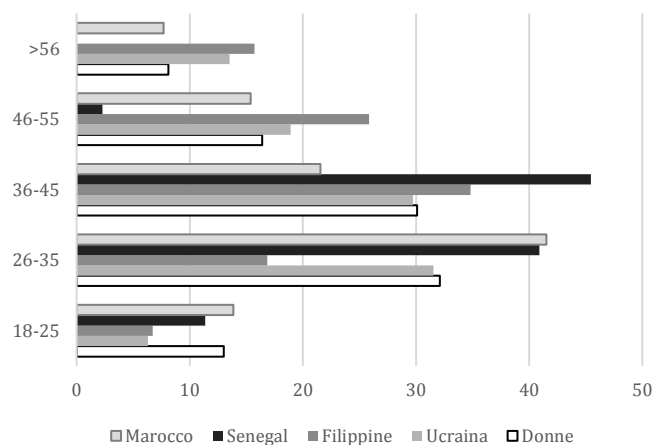


Grafico 20 – Distribuzione per classi di et  – sub-campione donne (percentuali)



Lo studio ha quindi utilizzato i dati raccolti attraverso l'indagine campionaria e quelli raccolti presso gli operatori finanziari, realizzando un'analisi quantitativa specificatamente dedicata all'approfondimento degli aspetti di genere riferiti all'inclusione finanziaria con un focus dedicato alle quattro collettivit  indagate.   stato cos  possibile delineare un quadro di riferimento ampio e articolato che ha fatto da sfondo alla successiva analisi qualitativa.

Questo universo di riferimento quantitativo   stato integrato da un approfondimento che si   svolto attraverso il contatto con alcune donne, che hanno accettato di essere intervistate e di discutere dei temi in oggetto, sia in forma individuale che in forma collettiva. L'analisi qualitativa ha cos  permesso di dettagliare e approfondire le principali dinamiche emerse dall'analisi dei dati. Durante le 12 interviste svolte, ripartite in numero uguale tra le 4 nazionalit , ed i quattro focus realizzati con ciascuna di esse, si   seguita una traccia tematica incentrata sulla biografia migratoria – situazione precedente la partenza, modalit  della stessa, primo periodo in Italia, fase di integrazione pi  attuale – considerata dal punto di vista dei comportamenti economici e finanziari. Si sono perci  approfondite questioni rispetto alla produzione di reddito (nel Paese di origine ed in Italia), del capitale necessario per l'emigrazione e dell'inserimento lavorativo qui, delle modalit , destinazioni e progettualit  legate al risparmio, di rimesse ed investimenti, del rapporto con la banca ed i servizi finanziari utilizzati. Le interviste e i focus group sono state realizzati per la maggior parte a Roma, ma hanno coinvolto anche donne residenti a Parma e Milano. Per quanto possibile, all'interno di un'indagine di questo tipo, si   cercato di differenziare il campione, cercando di conformarsi alle caratteristiche pi  generali esistenti tra i gruppi, in termini di et , anzianit  migratoria, presenza e tipo di impiego, situazione familiare, condizione reddituale e rapporto con le banche. Le donne intervistate erano tutte comprese tra i 35 anni e i 55 anni, per il 65% sposate e con figli e per il 35% divorziate/separate; il 60% aveva figli in Italia, il restante 40% nei paesi di origine o altrove; nel 45% dei casi avevano un lavoro stabile, nel 25% un lavoro precario/saltuario, nel restante 30% dei casi erano inattive o disoccupate; il 75% aveva un rapporto con una banca o con la posta, mentre per il 25%   risultato non bancarizzato.

Trattandosi di materiali pi  discorsivi e personali, statisticamente non rappresentativi n  trattabili da un punto di vista aggregato e quantitativo, si   optato per distribuire i risultati dell'indagine qualitativa nell'arco dell'analisi quantitativa, facendo da commento, specifica o contrappunto al percorso di presentazione dei dati elaborati grazie all'indagine campionaria e processati ad hoc dal database dell'Osservatorio.





