

CeSPI

Centro Studi di Politica Internazionale

FONDAZIONI
4 AFRICA
SENEGAL

COMPAGNIA DI SAN PAOLO
FONDAZIONE CARIPARMA
FONDAZIONE CARIPLO
FONDAZIONE MONTE DEI PASCHI DI SIENA



Working Paper n. 6

Modelli per la canalizzazione delle rimesse verso le istituzioni di microfinanza

Analisi delle variabili e ipotesi di percorsi in Senegal

Daniele Frigeri - Anna Ferro

Novembre 2009

INDICE

ANALISI DELLE COMPONENTI DELLA RIMESSA	3
PREMESSE PER UNA VALORIZZAZIONE DELLE RIMESSE.....	6
RISPARMIO DEI MIGRANTI E SVILUPPO.....	9
i) Gli attori del processo.....	13
ii) I prodotti finanziari sviluppabili.....	14
iii) I modelli per la canalizzazione delle rimesse attraverso le IMF	22
MODELLO 1 - ACCORDO FRA MONEY TRANSFER OPERATOR (MTO) E IMF SENEGALESE	23
Descrizione del modello.....	23
MODELLO 2 - ACCORDO FRA BANCA ITALIANA E BANCA SENEGALESE PER IL TRASFERIMENTO DELLE RIMESSE E SUCCESSIVO ACCORDO CON UNA IMF	27
Descrizione del modello.....	27
MODELLO 3 - ACCORDO BANCA ITALIANA E IMF CON L'INTERVENTO DI MTOS E BANCA COMMERCIALE IN SENEGAL.....	31
Descrizione del modello.....	31
CONCLUSIONI	37
ALLEGATO: LISTA DELLE INTERVISTE	41

ANALISI DELLE COMPONENTI DELLA RIMESSA

Lo sviluppo delle nuove tecnologie applicate anche al trasferimento del denaro e la rilevanza assunta dai volumi dei flussi di rimesse in costante crescita hanno portato alla nascita di un settore di mercato specifico delle rimesse lo sviluppo di operatori specializzati. Sfruttando economie di scala legate alle tecnologie e grazie a considerevoli investimenti nel marketing tra i migranti, i *Money Transfer Operators* (MTOs) hanno acquistato una leadership a livello mondiale che trova riscontro nel dato per cui, rispetto al solo continente africano, il 90% dei flussi formali delle rimesse transiti attraverso questi operatori¹.

Gli impatti macro economici delle rimesse, sia positivi che negativi, sono stati ampiamente analizzati e discussi dalla letteratura, a partire dal confronto della loro dimensione complessiva rispetto al volume degli aiuti pubblici allo sviluppo² e rispetto al Prodotto Interno Lordo (PIL) dei singoli paesi³ di destinazione. Considerando alcuni dati delle dimensioni del fenomeno e del potenziale impatto all'interno delle singole economie dei paesi riceventi vediamo che il rapporto tra volume delle rimesse e PIL oscilla tra il 46% per il Tajikistan, il 34% per la Moldova, il 13% per Guatemala, Albania e Serbia, l'11% per il Senegal⁴ e le Filippine, il 3% per il Messico o l'1% dell'intero PIL prodotto dalla Cina.

Ai fini della nostra analisi appare però più significativo concentrarci sulla dimensione micro-economica del fenomeno delle rimesse, che consente di analizzarne le determinanti e le diverse componenti sottostanti e in ultima analisi di individuare le strategie migliori per una loro valorizzazione ai fini del contributo allo sviluppo.

All'interno di questa prospettiva le rimesse possono essere definite come quella parte del reddito percepito dall'immigrato che viene inviato ai propri familiari nel paese di origine e qui destinato ad una pluralità di funzioni⁵. Le rimesse inviate ai famigliari sono una parte del risparmio totale del migrante, in quanto esigenze diverse, legate al proprio percorso migratorio e al processo di integrazione, spingono ad accumulare una parte del reddito percepito sottoforma di risparmio nel paese di residenza. La duplicità insita nel rapporto del migrante tra contesto d'origine e di destinazione è fonte di 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. Allo stesso tempo, l'aspetto di transnazionalità delle relazioni porta con sé problemi legati, da un lato, alla presenza di asimmetrie informative⁶ e, dall'altro, ad una debolezza delle istituzioni e degli strumenti finanziari a disposizione nel paese di residenza così come in quello di origine. Sempre più emerge l'esigenza, da parte della diaspora, di influenzare le scelte finali di consumo della famiglia, indirizzandole ad esempio verso l'istruzione delle nuove generazioni, piani assistenziali e assicurativi, o altre forme di investimento in grado di preparare e assicurare un futuro rientro.

Questa definizione della remessa come quota parte del risparmio destinato al paese di origine all'interno di una duplice prospettiva, consente di inquadrarla entro un processo di allocazione delle risorse tra due paesi e una pluralità di soggetti che può essere ben illustrato e valorizzato attraverso

¹ IFAD, *Sending Money Home to Africa. Remittance markets, enabling environment and prospects*, 2009.

² World Bank, *Global Economic Prospects. Commodities and Crossroad*, 2009a in www.worldbank.org.

³ Fonte: elaborazione CeSPI su banca dati Banca Mondiale luglio 2009.

⁴ Nel caso del Senegal il volume complessivo delle rimesse espresso in percentuale rispetto al PIL è passato dal 6.89% del 2006 al 10,7% del 2008 (fonte: banca dati World Bank).

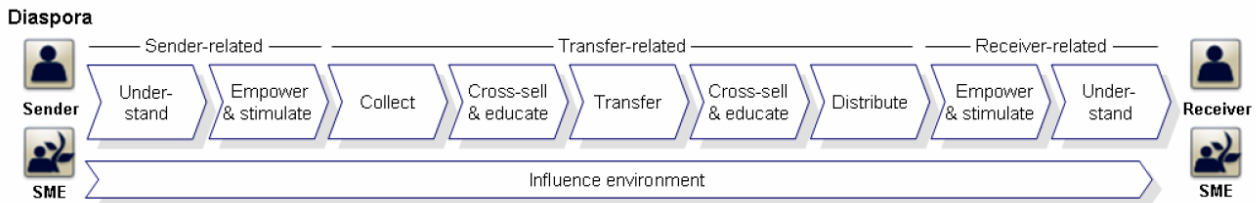
⁵ Rispetto alla comunità senegalese in Italia un'analisi della destinazione finale delle rimesse è contenuta nel *working paper n. 2, Analisi sui bisogni finanziari e la bancarizzazione dei migranti senegalesi con i risultati delle prime rilevazioni dei costi di invio delle rimesse di Daniele Frigeri*, CeSPI.

⁶ Chami R., Fullenkamp C., e Jahjah S., *Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?*, "Imf Staff Papers", The International Monetary Fund, Washington, DC, Vol. 52 n. 1, 2005.

l'approccio della creazione del valore⁷. La catena del valore (*Grafico 1*) suddivide infatti le diverse componenti e i diversi comportamenti legati all'invio di una remessa all'interno di tre dimensioni coinvolte: la dimensione di chi invia la remessa, quella del trasferimento del denaro e quella del ricevente.

Ciascuna delle tre dimensioni può essere a sua volta suddivisa in singole attività rispetto alle quali è possibile agire, attraverso strategie e azioni specifiche, per creare o aumentare il valore prodotto. Il processo nel suo insieme contribuisce a modificare l'*environment*, ossia il contesto generale e specifico all'interno del quale si colloca la catena e ogni sua singola componente.

Grafico 1 – La catena del valore della remessa



Fonte: *Value Adding Remittance Services to expand the development potential of money transfer*, GTZ 2009

Tale approccio è particolarmente utile per poter individuare possibili strategie per la valorizzazione delle rimesse, collocando ciascuna azione rispetto ad una specifica fase dell'invio e valutandone l'impatto, diretto o indiretto, rispetto a ciascun attore coinvolto.

Qui si propone di intrecciare l'approccio della catena del valore della remessa con quello per funzioni, in modo da poter approfondire l'analisi dei diversi servizi e prodotti finanziari che potrebbero essere offerti al migrante. Come già evidenziato, la remessa acquisisce una pluralità di funzioni e destinazioni variabili nel tempo che possono essere raggruppate nella triplice dimensione: individuale, imprenditoriale e collettiva⁸. Essa è infatti prima di tutto una fonte di sussistenza per la famiglia di origine, ma può costituire anche una fonte di consumo futuro, investimento immobiliare, sviluppo e sostegno ad attività imprenditoriali, accesso al credito⁹ o a forme previdenziali e pensionistiche. La remessa può inoltre assumere un carattere sociale attraverso il finanziamento di progetti di solidarietà rivolti alla comunità di origine, con un impatto diretto sul welfare locale.

Il grafico 2 costituisce un tentativo di schematizzazione e sintesi delle diverse funzioni che le rimesse possono assumere nel tempo. Si tratta naturalmente di una semplificazione che non esaurisce tutte le possibili interconnessioni e implicazioni economiche legate ai flussi delle rimesse, ma che consente comunque di identificare alcuni fenomeni principali ad esse legati.

A partire da queste prime considerazioni e attraverso l'analisi dei dati, è possibile evidenziare la presenza di due componenti all'interno della quota di reddito destinata alle rimesse¹⁰: una **componente ordinaria**, che costituisce l'importo normale che il migrante invia alla propria famiglia, con una certa regolarità, e una **componente discrezionale**, ossia l'importo che supera la cosiddetta somma ordinaria e che l'immigrato invia occasionalmente - tendenzialmente per esigenze particolari o necessità urgenti.

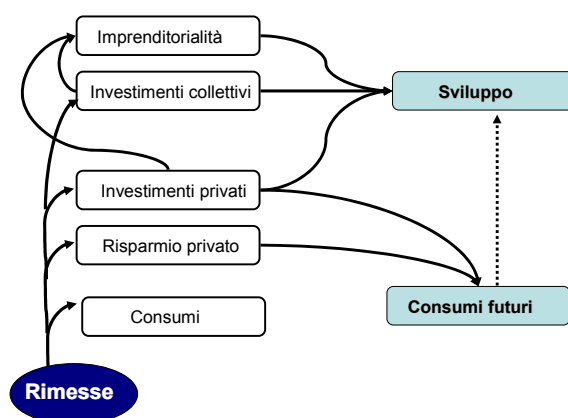
⁷ Economic Development and Employment Division GTZ, *Transfer plus – Value-adding remittance services that expand the development potential of money transfer*, 2009.

⁸ Estruch E., Ferro A., Frigeri, D., *Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati*, in Fondazione Ismu, Rial, *Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia*, FrancoAngeli, Milano, 2008.

⁹ Le rimesse stanno diventando uno strumento di accesso al credito per milioni di famiglie nei paesi di origine. La remessa infatti costituisce un flusso finanziario in entrata sulla base del quale viene concesso credito, in particolare attraverso le istituzioni di microfinanza. Su questo tema vedasi: FOMIN, *El Impacto de remesas en la Economía de Latinoamérica y el Caribe*, settembre 2006.

¹⁰ R. Pleitez, *Heterogeneidad de las Remesas, Implicaciones para el desarrollo de produco financieros*, Departamento de Estudios Economicos y Sociales DEES, giugno 2007.

Grafico 2 - Le dimensioni della rimessa



La letteratura individua alcune categorie motivazionali alla base della scelta del singolo individuo di inviare le rimesse e quindi della diversa distribuzione all'interno delle sue componenti¹¹:

- la motivazione altruistica, legata al desiderio di aiutare la propria famiglia e la propria comunità di origine;
- la motivazione legata all'interesse personale, (definito come modello degli investimenti), in base alla quale la rimessa diviene strumento di investimento nel paese di origine o per assicurare le condizioni per il rientro (acquisto di una casa o disponibilità finanziaria);
- la motivazione legata al desiderio di assicurare e proteggere la propria famiglia, (definito come modello assicurativo), che nella maggior parte dei casi non ha accesso al credito, o a forme di risparmio formali.

Alla base di queste categorie vi è l'assunzione che la motivazione per l'invio della rimessa sia inscindibile dalla motivazione che ha spinto il soggetto a migrare o la sua famiglia a farlo emigrare. Naturalmente, nella realtà, queste componenti interagiscono nel determinare il comportamento dei migranti rispetto alle rimesse. Questa suddivisione analitica ci consente però di comprendere il ruolo della rimessa come strumento di diversificazione e copertura del rischio, sia all'interno del modello degli investimenti che in quello assicurativo. La componente discrezionale della rimessa tenderà infatti ad aumentare laddove la famiglia di origine si troverà in una condizione di difficoltà, ma anche laddove l'immigrato scelga di diversificare il proprio risparmio in investimenti nel paese di origine. L'esperienza sul campo e le interviste con gli operatori realizzate in questi anni dal CeSPI, così come numerosi studi sulle determinanti delle rimesse, condotti nei paesi sviluppati e in quelli in via di sviluppo, hanno dimostrato la non-sostenibilità della pura funzione altruistica delle rimesse che identifica la motivazione della rimessa nell'esclusivo aiuto alla propria famiglia. Al contrario, la rimessa assume anche una valenza di assicurazione informale dei diversi livelli di rischio a cui sono sottoposte le famiglie nei paesi di origine, riducendone la vulnerabilità¹² sia rispetto ai rischi

¹¹ Per un approfondimento sulle teorie motivazionali alla base della scelta migratoria e dell'invio delle rimesse vedasi: A. Solimano, *Remittances by Emigrants: Issues and Evidences*, UN- ECLAC, 2004 – IMF (2005) e Rapoport H., Docquier F., *The economics of migrants' remittances*, in S. Kolm, and J. M.Ythier (a cura di), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Elsevier, vol. 2, 2006.

¹² 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*.

personali che sistemici. Essa diventa un contratto esplicito di assicurazione informale e di diversificazione del rischio fra l'individuo emigrato e la sua famiglia di origine¹³.

PREMESSE PER UNA VALORIZZAZIONE DELLE RIMESSE

Le rimesse non possono pertanto essere considerate soltanto come puro trasferimento di denaro, ma costituiscono una delle possibili scelte di allocazione del risparmio del migrante.

Questa premessa riposiziona la rimessa all'interno del più generico concetto di risparmio e delle scelte di allocazione dello stesso e diviene criterio metodologico importante per disegnare opportune strategie e per valutare eventuali prodotti e strumenti, in particolare in relazione al possibile ruolo delle istituzioni di microfinanza (IMF) e quindi delle casse rurali all'interno di questo processo, che costituisce l'oggetto di questo *working paper*.

I prodotti e i servizi attualmente disponibili in Italia e in Senegal per l'invio delle rimesse **non appaiono adeguati** a questo fine, poiché manca ancora un collegamento adeguato fra risorse e sviluppo del capitale umano (principalmente l'educazione), supporto sociale (assistenza a bambini e anziani, assistenza sanitaria, assistenza pensionistica) e progetti di investimento (acquisto beni durevoli o immobili, avvio di attività produttive). Il quadro è ancora più negativo se si considerano le rimesse collettive, intrinsecamente legate a progetti di sviluppo nel paese di origine, ma ancora sprovviste di adeguati strumenti e prodotti finanziari di canalizzazione e valorizzazione.

Ne derivano una serie di importanti premesse ai fini della nostra analisi:

- va riconosciuta l'elevata e costante capacità di risparmio del migrante a cui si lega una elevata capacità di destinarlo in modo diversificato;
- le rimesse costituiscono una componente del comportamento economico del migrante in tutte le fasi del proprio percorso migratorio;
- le rimesse rispondono ad una pluralità di esigenze e soprattutto di strategie di risparmio e investimento complesse e interdipendenti, diverse dal semplice consumo immediato;
- la rimessa deve essere intesa come espressione di una più complessa capacità di risparmio dei migranti all'interno di una più generale strategia di allocazione del risparmio, di cui ne configura solo una delle possibili strategie;

Si tratta di premesse costitutive che abbiamo assunto come fondamenti della nostra analisi e dai quali è possibile discendere un elenco di fattori strategici necessari per guidare interventi in qualsiasi momento della catena di creazione di valore in un'ottica di valorizzazione della rimessa.

Alla luce di ciò, ne derivano alcuni obiettivi:

- proseguire il percorso di riduzione dei costi di trasferimento delle rimesse
- assicurare un livello di trasparenza e di informazione adeguate al fine di consentire l'individuazione e la scelta della migliore allocazione possibile, dati i bisogni e le opportunità offerte;
- assicurare un maggior controllo sull'uso delle rimesse;
- sviluppare strumenti adeguati rispetto all'eterogeneità e alla variabilità delle rimesse e orientati alla migliore allocazione delle risorse, dati i bisogni, all'interno di un orizzonte temporale di medio-lungo periodo;
- sviluppare strumenti finanziari adeguati che facilitino l'acquisizione di piccoli patrimoni e l'accesso al credito nel paese di origine;

¹³ L. Anderloni, D. Vandone, *Migrants and Financial Services*, 2007.

- sviluppare strumenti di assicurazione formale del patrimonio dei migranti e delle famiglie nei paesi di origine;
- sviluppare le condizioni (in termini normativi/operativi e di evoluzione dei rispettivi operatori e sistemi finanziari di riferimento) per realizzare una mobilità del risparmio fra i paesi interessati.

La seconda importante premessa metodologica riguarda il ruolo che un collegamento diretto fra rimesse e microfinanza può avere nel favorire lo sviluppo del paese ricevente. E' indubbio che il volume delle rimesse assume un valore significativo per molti paesi se rapportato a diverse variabili macro-economiche, tuttavia l'impatto complessivo sullo sviluppo del paese non può essere slegato dal ruolo che può essere svolto dai sistemi¹⁴ e dagli strumenti e meccanismi finanziari in grado di valorizzarlo (attraverso l'effetto di leva finanziaria) e dirigerlo verso investimenti produttivi. Al trasferimento del denaro è infatti necessario associare strumenti e servizi adeguati, in grado di assicurare e favorire l'ingresso di queste risorse nei circuiti finanziari. Solo in questo modo è possibile generare l'effetto leva, sostenere politiche di *asset building*, favorire lo sviluppo di strumenti di creazione e protezione del risparmio, canalizzare verso spese di medio-lungo periodo per il miglioramento della qualità della vita (come educazione e sanità), ma soprattutto destinare risorse alla creazione e sostegno di processi di crescita e sviluppo del sistema imprenditoriale del paese.

Se è vero che la porzione della rimessa destinata al consumo diretto costituisce un importante strumento di lotta alla povertà, è altrettanto vero che essa rappresenta un'occasione di sviluppo mancato nel momento in cui viene sottratta al sistema finanziario e quindi al processo virtuoso del moltiplicatore degli investimenti e dell'accumulo delle risorse. Le rimesse, in un'ottica di sostegno allo sviluppo, potranno perciò trovare una più utile destinazione nei paesi di origine, proprio a partire da sistemi integrati di valorizzazione, gestione e protezione del risparmio, attraverso specifici strumenti e prodotti che consentano un utilizzo finalizzato e circoscritto delle rimesse.

Un processo all'interno del quale i sistemi bancari e finanziari di entrambi i paesi coinvolti, ma soprattutto quelli dei paesi di destinazione (casse rurali, istituzioni di microfinanza *in primis*) possono giocare un ruolo attivo importante, creando opportunità di crescita per le stesse istituzioni e per tutto il sistema finanziario, che a loro volta possono amplificare l'impatto sullo sviluppo.

Un processo virtuoso che porta con sé un aumento del livello di bancarizzazione in entrambi i paesi, maggiore accesso al credito, un'occasione di internazionalizzazione e collaborazione fra i sistemi finanziari coinvolti, maggiori risorse finanziarie disponibili, maggiore diversificazione degli operatori e quindi maggiore concorrenza, stimolo all'innovazione finanziaria e una complessiva riduzione dei costi e un miglioramento dell'accessibilità al sistema bancario e finanziario in genere.

Il grafico 3 costituisce un tentativo di schematizzazione e sintesi del modello logico di riferimento che ha fatto da guida al lavoro di ricerca e analisi legato al progetto Fondazioni 4 Africa.

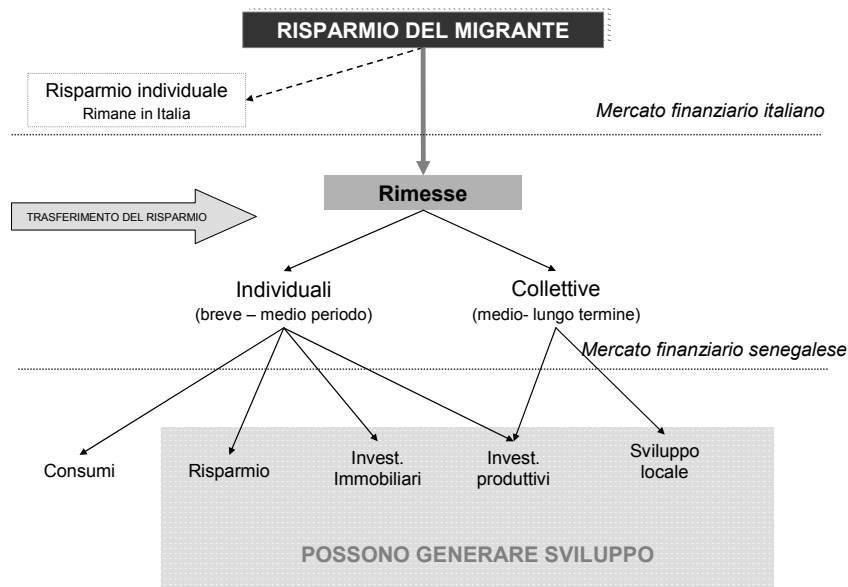
All'interno di questo schema, il risparmio del migrante, inteso come differenza fra reddito percepito e consumi effettuati in Italia, viene suddiviso fra una quota che viene accumulata in Italia e una quota inviata nel paese di origine, sottoforma di rimessa. Il denaro che non rimane in Italia esce dal sistema finanziario del paese di residenza per essere destinato a "rimessa individuale" o, in parte minore, a "rimessa collettiva" entrando (o avendo l'opportunità di entrare) nel sistema finanziario del paese di origine. Mentre le rimesse collettive, destinate a progetti di sviluppo comunitario nelle aree di origine sono prevalentemente legate ad un orizzonte di medio-lungo periodo (ad esclusione dei casi di urgenze per disastri naturali), l'orizzonte temporale delle rimesse individuali presenta ancora aspetti fortemente legati al breve periodo¹⁵.

¹⁴ Intesi nell'accezione più ampia che comprende tutti gli enti finanziari, incluse le istituzioni di microfinanza.

¹⁵ Consapevoli della presenza di un effetto moltiplicatore che agisce sull'economia anche come conseguenza dell'aumento dei consumi, siamo convinti della necessità di interventi di politica economica specifici e mirati per tradurre tali effetti in opportunità di sviluppo di lungo periodo, in particolar modo a favore del sostegno di una meso-finanza.

Il grafico rappresenta poi le diverse macro-categorie di impiego delle rimesse evidenziandone le potenzialità in termini di generazione di sviluppo, se opportunamente canalizzate e valorizzate all'interno di un sistema finanziario e attraverso strumenti finanziari adeguati. Anche le rimesse destinate al consumo, se transitano attraverso l'intermediazione finanziaria, possono a loro volta entrare nel circuito virtuoso della leva finanziaria, non trasformandosi immediatamente in denaro contante ma andando a costituire delle riserve monetarie e disponibilità liquide anche solo per pochi giorni.

Grafico 3 - Impiego del risparmio del migrante



La canalizzazione del risparmio e delle rimesse dei migranti all'interno dei sistemi finanziari coinvolti, costituisce pertanto la prima condizione necessaria per una loro adeguata valorizzazione. Ad essa è legato lo sviluppo di un processo di bancarizzazione e inclusione finanziaria ad entrambi gli estremi della catena del valore, che passa anche attraverso l'educazione ad una cultura del risparmio e del rischio, determinanti per una reale valorizzazione e allocazione delle risorse finanziarie.

Da ciò discende l'esigenza di riconoscere e sostenere la relazione tra i due processi (di sviluppo e di inclusione finanziaria) che rendono indispensabile il coinvolgimento e il dialogo dei sistemi finanziari in entrambi i paesi. Sui due lati della catena di creazione di valore potenziale della rimessa, da questo punto di vista, esistono però ancora numerose debolezze.

Se da un lato il processo di inclusione finanziaria dei migranti in Italia – e in genere nei paesi europei – ha subito un forte impulso e ha fatto importanti passi avanti, pur mostrando ancora importanti aree di miglioramento, la valorizzazione del risparmio – come qui definito – e in particolar modo della quota di risparmio destinata al paese di origine, presenta ancora considerevoli lacune e assenza di canali e strumenti finanziari adeguati

La rimessa è ancora percepita da entrambi i sistemi finanziari, ma soprattutto da quello italiano, come un mero servizio di trasferimento di denaro e non una risorsa da valorizzare. Così, se una parte ancora molto significativa dei flussi di denaro transita attraverso i canali informali¹⁶, la maggior quota transita attraverso i *Money Transfer Operators*, restando di fatto al di fuori del sistema

¹⁶ La dimensione del fenomeno appare di difficile stima, a livello mondiale, recenti stime parlano di una dimensione complessiva pari a circa il 50% dei flussi regolari. Cali M., Dell'Erba S., *The global financial crisis and remittances. What past evidence suggests*, in "Working Paper Overseas development Institute", n. 303, June 2009.

finanziario e del circuito risparmio-investimento. Gli strumenti finanziari in grado di inglobare il servizio per il trasferimento delle rimesse appaiono ancora inadeguati (in termini di tempistica e di valorizzazione del risparmio) e costosi¹⁷, sia per gli intermediari che per i migranti. Esiste cioè un chiaro gap fra canali di trasferimento del risparmio e esigenze e potenzialità, tanto da poter affermare che le rimesse degli immigrati in Italia rimangono tuttora dei flussi monetari in cerca di prodotti finanziari¹⁸.

RISPARMIO DEI MIGRANTI E SVILUPPO

Il tema del micro-risparmio associato a soggetti caratterizzati da bassi redditi (definiti *low-income people*) ha acquisito una crescente attenzione a livello internazionale. Il risparmio assume motivazioni diverse e il ruolo assicurativo rispetto a possibili necessità o spese future costituisce una delle motivazioni fondanti.

Gli individui caratterizzati da bassi livelli di reddito, oltre che possedere una capacità di risparmio molto contenuta e soggetta ad un'elevata incertezza e variabilità, si trovano spesso nell'impossibilità di avere accesso a canali formali di accumulazione del risparmio. I limitati e fragili capitali accumulati, uniti ad una maggiore vulnerabilità di questi segmenti di popolazione rispetto ad eventi accidentali, vengono intaccati ogni qual volta si verifichi un piccolo imprevisto o venga temporaneamente a mancare una fonte di reddito.

Questa ampia categoria di soggetti, tra i quali rientrano molti immigrati, è perciò alla ricerca di meccanismi in grado di garantire sicurezza e accessibilità del risparmio¹⁹.

Sia all'interno del settore finanziario che tra i *policy makers* esiste spesso la convinzione che i migranti, così come in generale le persone con bassi livelli di reddito, siano caratterizzati da una scarsa propensione al risparmio. A differenza di quanto comunemente ritenuto, varie fonti dimostrano il contrario, vedi le indagini sul campo, l'analisi dei dati relativi alla ricerca Abi-CeSPI²⁰, oltre che il successo di molti schemi informali di risparmio sviluppatisi nei paesi poveri²¹ (tra cui le stesse *Mutuelles*). Il problema sembra piuttosto porsi in termini di capacità dei prodotti finanziari esistenti di incontrare la domanda, di economicità degli stessi e di capacità di favorire la costituzione e protezione di processi di accumulazione del risparmio a medio termine.

La propensione al risparmio rilevata, pur se ancora legata ad esigenze di liquidità, e il costante invio di rimesse costituiscono una fonte di risorse potenzialmente significativa per le IMF. Recenti studi hanno mostrato non solo che, a differenza dei clienti tradizionali delle IMF²², il risparmio dei

¹⁷ Sulla base delle rilevazioni effettuate su un campione di operatori e di corridoi del mercato delle rimesse, (che coprono oltre il 70% dei flussi di rimesse sui corridoi considerati), il costo medio dell'invio di una rimessa di 150€ dall'Italia è di 10,79€ (circa il 7% dell'importo). Un'analisi più completa delle prime risultanze dei costi di invio delle rimesse rilevate nella preparazione del sito www.mandasoldiacasa.it è contenuta nel Working Paper n.2 *Analisi sui bisogni finanziari e la bancarizzazione dei migranti senegalesi con i risultati delle prime rilevazioni dei costi di invio delle rimesse*.

¹⁸ Diverse ricerche condotte in questi ultimi anni dal CeSPI hanno evidenziato l'esistenza e le caratteristiche di questo gap. Vedasi Estruch, Ferro, Frigeri, "Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati", in Fondazione ISMU, RIAL: *Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia*, Ed. Franco Angeli, Milano 2008.

¹⁹ G. A.N. Wright, *Designing Saving Services for the poor*, 2003.

²⁰ D. Frigeri, *Analisi sui bisogni finanziari e la bancarizzazione dei migranti senegalesi con i risultati delle prime rilevazioni dei costi di invio delle rimesse*, Cespi, 2009.

²¹ Sul tema vedasi J. Ledgerwood, *Microfinance handbook: an institutional and financial perspective*, The World Bank, 1999 e M.Lelart, *Les pratiques informelles d'épargne et de crédit: une approche économique*, 1995.

²² F.Ponsot, *Le rôle des institutions de micro finance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine*, Rapport PRIME, 2007.

migranti è maggiormente orientato al medio periodo, ma anche che esiste una correlazione positiva tra l'operatività nelle rimesse da parte delle IMF e la loro capacità di raccolta e mobilitazione del risparmio²³, dove le IMF con operatività nel mercato delle rimesse dimostrano un livello di raccolta significativamente superiore. Questo risultato costituisce un importante tassello all'interno della valutazione circa le opportunità che un legame tra IMF e rimesse può generare. Naturalmente la correlazione è direttamente proporzionale alla capacità delle IMF di adattare i propri prodotti finanziari alle esigenze dei destinatari delle rimesse.

Quanto si rileva è una crescente domanda da parte della diaspora di prodotti di risparmio in grado di garantire un certo livello di liquidità, ma anche capaci di prevedere meccanismi di risparmio di lungo termine, di proteggere dal verificarsi di eventi accidentali²⁴ e di fornire un'adeguata *ownership* e finalizzazione del risparmio stesso²⁵. Si tratta quindi di una forma di "preferenza all'illiquidità"²⁶ che emerge in modo molto significativo anche tra le comunità immigrate. Una conferma proviene da una recente indagine condotta sugli immigrati cinesi che dalle aree rurali si spostano verso le aree urbane. E' stato verificato che gli investimenti in beni durevoli e abitazioni per le famiglie con un familiare all'estero - famiglie con reddito superiore alla soglia di povertà - risultano superiori del 20% rispetto alle altre famiglie dei villaggi²⁷. Si tratta in questo caso, pur con le debite distinzioni legate alla specificità dell'indagine, di un profilo di migrante molto simile a quello residente nel nostro paese che, mediamente, appartiene ad una condizione al di sopra di una soglia minima di povertà.

La sfida che si presenta risulta nella ricerca di un equilibrio fra accessibilità, sicurezza, liquidità, stabilità e remunerazione. Una sfida che pone in naturale conflitto le esigenze dei richiedenti con quelle delle istituzioni finanziarie, laddove:

- maggiore accessibilità significa investimenti in aree rurali e capillarità della presenza istituzionale,
- maggiore flessibilità significa maggiore incertezza nella disponibilità di fondi;
- migliore remunerazione significa compressione dei margini di intermediazione e maggiori costi di gestione della liquidità.

Le persone con bassi livelli di reddito, da un punto di vista finanziario presentano alcune caratteristiche specifiche come i livelli contenuti e la variabilità del reddito che non consentendo un'adeguata accumulazione e protezione di un proprio patrimonio, ne impediscono o ne ostacolano l'accesso ai meccanismi finanziari formali. Gli immigrati, proprio per le potenzialità legate al percorso di integrazione e di crescita economico-sociale, ne costituiscono una segmento che si può definire "privilegiato".

Rispetto al caso della diaspora senegalese in Italia può essere utile fornire una sintesi di alcuni dei fattori importanti rilevati - all'interno di questa e di precedenti ricerche realizzate dal CeSPI²⁸ - che

²³ R. Sukadi Mata, *Microfinance Institutions On Remittance Market: Money Transfer Activity and Saving Mobilisation*, CERMI, 2007.

²⁴ Un evento accidentale può infatti avere un impatto di breve periodo sul reddito di una famiglia o di un individuo, se di modesta entità, ma può minare definitivamente la capacità di reddito della famiglia e distruggere il suo patrimonio se di intensità maggiore (si pensi ad una calamità naturale o ad una malattia grave, fino all'invalidità o la morte dell'individuo che rappresenta la principale fonte di reddito).

²⁵ In particolar modo in relazione alle rimesse, al fine di destinare parte del reddito non speso a forme di risparmio finalizzate a spese future (dall'acquisto di una casa o l'avvio di un'attività nel paese di origine, all'educazione dei propri figli, al sostegno di spese impreviste legate alla salute propria e dei propri familiari. Si veda ad esempio gli immigrati latinoamericani negli Stati Uniti, l'indagine condotta nel 2006 per conto del MIF-IADB dalla Bendixen e Associati (*Remesas de España a Latinoamérica e Remesas en Centroamerica*, Bendixen & Associates, 2007).

²⁶ Cfr. Wright (2003).

²⁷ A. De Brauw, S. Rozelle, "Migration and household investment in rural China", *China Economic Review*, 19 (2008).

²⁸ I *Working Paper 1 e 2* forniscono un'analisi approfondita della componente senegalese in Italia e a cui possono integrarsi le conclusioni del Progetto MIDA realizzato per conto dell'Organizzazione Internazionale delle Migrazioni, o il volume che racchiude le principali conclusioni della ricerca ABI-CeSPI sui bisogni finanziari degli immigrati (a cura

riconoscono un potenziale ruolo agli immigrati senegalesi presenti in Italia per lo sviluppo del paese, se opportunamente sostenuti:

- la capacità di produzione di reddito e l'elevata propensione al risparmio ;
- l'elevata propensione a mantenere strette relazioni esistenziali e progettuali con il Senegal;
- la fase già relativamente matura del ciclo di permanenza in Italia di buona parte della comunità senegalese ;
- la forte coesione evidenziata tra i connazionali espatriati che spesso dà vita a forme collettive di risparmio e investimento e ad iniziative partecipative vivaci e propositive;
- la capacità di interagire e co-gestire iniziative in cui partecipino una pluralità di operatori su entrambi i territori;
- una propensione elevata, e maggiore rispetto ad altre nazionalità, al ricorso alle banche e il relativo interesse verso questa nazionalità mostrato da alcune banche italiane;
- natura e dimensione delle rimesse;

Di fronte a questi elementi, si tratta quindi di individuare strategie, modelli e strumenti più idonei perché le rimesse possano costituire un volano di sviluppo per il paese di origine, senza perdere la natura di risorse private a disposizione delle scelte degli individui. La riduzione dei costi di transazione e la canalizzazione efficiente delle rimesse sono condizioni necessarie, ma non sufficienti perché queste diventino motore di sviluppo locale. È infatti necessario sviluppare strumenti e modelli capaci di creare un legame stabile e orientato al medio-lungo periodo fra rimesse (individuali e collettive), accumulazione del risparmio e allocazione del credito, verso investimenti in grado di generare sviluppo locale. Il fine è sostenere la nascita di un tessuto imprenditoriale stabile e in grado di diventare, in breve tempo, sostenibile e di co-generare risorse per la crescita, attraverso la creazione o il rafforzamento di filiere produttive e commerciali, proto-distretti industriali e reti di piccole-medie imprese.

La ricerca ha perciò cercato di individuare percorsi e strategie possibili perché il risparmio dei migranti possa essere strumento di sviluppo attraverso un passaggio dalla micro-finanza alla meso-finanza (vedi contributo di A. Stocchiero, WP. 1).

L'obiettivo è cercare un collegamento tra rimesse e risparmio dei migranti e microfinanza (nei luoghi d'origine) e fra questa e i sistemi bancari e finanziari dei due paesi.

I quesiti di fondo a cui abbiamo cercato di rispondere, nel tentativo di individuare percorsi di azione sulla catena di creazione del valore delle rimesse, sono:

- i) Quali attori sono coinvolgibili e a quali condizioni?
- ii) Quali prodotti finanziari sono in grado di canalizzare e valorizzare il risparmio dei migranti?
- iii) Quali modelli sono realizzabili per creare il legame necessario tra i due sistemi finanziari coinvolti?

La risposta a tali domande permette di individuare strade percorribili nella direzione di una valorizzazione delle rimesse, che richiede di volta in volta la verifica del ruolo di ciascun operatore e in particolare del ruolo che le IMF possono assumere.

Alcune linee guida di fondo devono essere tenute presenti ai fini della nostra analisi:

- ogni attore (MTOs, istituti bancari, governi, istituti di microfinanza, associazioni di migranti) può giocare un ruolo attivo in questo processo che necessariamente richiede un'azione coordinata su più livelli;
- ogni strategia di allocazione del risparmio deve essere valutata in un'ottica di duplice impatto nei due paesi: in Italia, dove si forma la ricchezza disponibile e si realizza il processo di

- integrazione, e in Senegal, dove parte del risparmio può essere destinato ad attività generatrici di reddito;
- il mercato finanziario in generale svolge un ruolo determinante nella valorizzazione del risparmio e nel favorire il collegamento tra risparmio e investimenti (e quindi sviluppo) attraverso i diversi strumenti e intermediari finanziari;
 - in termini di sviluppo, la piccola-media impresa gioca un ruolo determinante con un impatto significativo sulla struttura produttiva del paese e quindi sulla sostenibilità dello sviluppo stesso. Diviene allora cruciale che il sistema finanziario sia in grado di canalizzare le risorse affinché le imprese possano progredire da una dimensione micro, di sussistenza, ad una dimensione medio-piccola. Sostenere questo tipo di crescita richiede la necessità di supportare un processo di sviluppo della micro-finanza verso una meso-finanza, capace di applicare gli stessi criteri di accessibilità e indirizzare le risorse verso progetti di piccole-medie dimensioni;
 - un ulteriore sforzo guarda alla necessità di riduzione dei costi di trasferimento del denaro nei paesi di origine e allo sviluppo di nuovi canali e nuove tecnologie che consentano trasferimenti rapidi a costi contenuti, così da permettere l'emersione dei flussi informali;
 - un fattore determinante per la canalizzazione del risparmio attraverso i sistemi finanziari attiene al numero sempre più ampio e completo di prodotti e servizi finanziari, in grado di rispondere ai diversi bisogni e offrire una ampia gamma di possibilità di impiego (allocazione);
 - la trasparenza e l'informazione costituiscono certamente due elementi chiave di tutto il processo, riducendo il gap informativo dei migranti e accrescendo il grado di fiducia verso gli operatori e i sistemi finanziari;
 - l'educazione finanziaria, in particolare l'educazione al risparmio e al rischio, la formazione in generale e la disponibilità di un adeguato supporto e consulenza sono determinanti per risolvere alcuni degli ostacoli all'accesso dei migranti ai mercati finanziari e agli investimenti produttivi;
 - esiste un processo virtuoso tra accesso ai servizi finanziari da parte dei migranti, sviluppo del sistema finanziario nel paese di origine e ruolo delle banche di entrambi i paesi nel trasferimento del risparmio e quindi di canalizzazione nell'economia.

Quadro 1 - Il contesto Senegalese

In questo quadro, dai colloqui intercorsi in Senegal con i rappresentanti di IMF e di istituti bancari in relazione alla possibilità di canalizzare e sostenere gli investimenti della diaspora e rispetto alle esperienze (di rientri/investimenti) con cui essi si sono confrontati, emergono due aspetti critici cruciali. Ai fini di realizzare soluzioni percorribili per la valorizzazione delle attività produttive e degli investimenti dei migranti in patria vengono considerati strategici:

il problema della mancanza di **garanzie** che impedisce la possibilità che il migrante acceda a finanziamenti di medio-alto livello;

il tema della **formazione** e dell'**accompagnamento** (dove le esperienze di molti immigrati rientrati hanno dimostrato incapacità ad affrontare e gestire i propri progetti imprenditoriali e a vanificare le iniziative produttive).

Nel primo caso, pareri diversi leggono nella creazione di un fondo di garanzia la risposta a una necessità comunemente manifestata, ma anche uno strumento di difficile realizzazione e gestione, soprattutto in relazione a progetti imprenditoriali transnazionali. Si segnala a tal riguardo la presenza di alcuni attori – come la Regione Veneto e la FASNI (Federazione delle Associazioni Senegalesi del Nord Italia) – che stanno ragionando sulla possibilità e opportunità di dare avvio a un fondo di garanzia a sostegno dei progetti imprenditoriali della diaspora in Senegal. Nessuno dei due progetti è ancora ad uno stadio di sviluppo tale da poterne parlare in modo ampio. Sul versante senegalese, inoltre, seppure in diversi casi (come in sede di incontro con il Ministero dei Senegalesi all'Estero) è stato espresso vivo interessamento in questa direzione, ad oggi non si rileva ancora alcuna iniziativa concreta.

Un caso che risulta interessante riguarda un progetto, sostenuto nel 2006 dall'ONG COOPI, che ha previsto l'attivazione di un fondo di garanzia gestito dall'ADPEME (*Agence de Développement et Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises*) attraverso un contributo di 60.000 CFA, finanziato dall'Unione Europea, con un effetto moltiplicatore di leva finanziaria pari a sei volte, e attivando una linea di credito fino a due milioni di CFA. Il progetto ha però avuto una vita breve: ha consentito il sostegno di pochi progetti realizzati da migranti in Senegal. Cinque sono stati i progetti finanziati, nei settori dell'agricoltura, trasformazione, artigianato, e due migranti sono rientrati dall'Italia per occuparsene. Il progetto/fondo di garanzia ha dimostrato esiti di successo in quanto non è mai stato necessario ricorrere alle sue risorse. La chiave degli esiti positivi del progetto si è dimostrata l'attenta selezione dei progetti e l'attività di formazione e accompagnamento, che ancora ha luogo e che ha permesso controllo, sicurezza e cautela di gestione delle attività.

Coinvolto anche nell'assistenza ad alcuni progetti di migranti in relazione al programma MIDA (*Migration for Development in Africa*) dell'OIM (Organizzazione internazionale delle Migrazioni), l'ADPEME ha accompagnato alcuni migranti verso l'accesso al credito da parte di istituti bancari senegalesi, a fronte di una buona qualità di progetto e dell'assistenza offerta.

Risulta inoltre interessante notare che circa un terzo delle domande/progetti imprenditoriali che ADEMPE riceve provengono da migranti che dimostrano complessivamente una buona capacità finanziaria di coprire una parte del finanziamento richiesto (almeno il 10%). Ciò avviene grazie a risorse proprie oppure, spesso, grazie al coinvolgimento di partner all'estero (pubblici o privati) che mettono a disposizione alcune strutture (il caso più tipico è quello del datore di lavoro all'estero che cede o dismette materiali o macchinari che il migrante vorrebbe portare in Senegal). Il nodo fondamentale della questione del successo o meno dei progetti dei migranti è ricondotto in larga parte all'accesso a informazioni chiare sulle possibilità, fattibilità e opportunità di investimento in Senegal (in considerazione del fatto che i migranti non sono a conoscenza di molti cambiamenti che avvengono nel paese d'origine o del fatto che le indicazioni e idee che essi hanno si dimostrano spesso vaghe e approssimative). Gli aspetti legati quindi **all'orientamento all'attività imprenditoriale** (verificando capacità, competenze e conoscenze) e di formazione e assistenza tecnica e finanziaria risultano di pari importanza rispetto al tema dell'accesso al credito (ie. fondo di garanzia).

Un ulteriore aspetto rilevante emerso dalla ricerca in Senegal riguarda la necessità per gli operatori finanziari senegalesi di conquistare la **fiducia** dei migranti, raramente propensi e abituati a depositare il proprio risparmio in prodotti di accumulo risparmio o, in genere, a valorizzare le proprie risorse in Senegal. Il problema alla base che viene spesso sollevato riguarda la generale debolezza del processo di bancarizzazione in Senegal che si riverbera in una mancanza di un maturo "transnazionalismo finanziario" da parte dei migranti (limitati per altro da una ristretta offerta di prodotti e strumenti finanziari vicini ai propri bisogni), ma anche nel problema della mancanza di una "*credit history*" che tenga conto e valorizzi la costanza dell'invio delle rimesse. Tutto ciò richiama l'importanza di prevedere percorsi di educazione finanziaria e al risparmio in Italia e un generale sostegno ai processi di inclusione finanziaria nei due paesi..

A cornice, gli operatori intervistati hanno inoltre riconosciuti segnali di impatto, effetto e rischio della recessione economica rispetto ai trasferimenti dei migranti. Non solo si registra una contrazione generale dei flussi, ma si prospettano ripercussioni – non tanto nel breve, quanto nel lungo termine - legate alla dipendenza di molte famiglie dagli invii di denaro dall'estero.

i) Gli attori del processo

Per quanto riguarda **gli operatori** che potrebbero essere coinvolti, il Working Paper n. 1²⁹ contiene una loro descrizione dettagliata nel contesto Senegalese . Tale contributo consente di individuare per ciascun attore i principali punti di forza e di debolezza, oltre che gli ostacoli normativi e strutturali che ne impediscono o potrebbero impedire un ruolo attivo nel processo di valorizzazione delle rimesse.

²⁹ *Rimesse e microfinanza in Senegal: stato dell'arte e ipotesi di modellizzazione*, a cura di A. Stocchiero, CeSPI, 2009.

Il sistema della microfinanza senegalese presenta un dinamismo significativo e canali di accesso diretto agli strati più poveri della popolazione e alle aree rurali, sia in termini di capacità di raccolta che di maggiore accessibilità al credito. Allo stesso modo i limiti imposti dalla regolamentazione bancaria, i deboli rapporti con il sistema bancario tradizionale, la scarsa informatizzazione e capacità di gestione del rischio, la bassa autonomia finanziaria, unita ad un basso livello di alfabetizzazione bancaria e di organizzazione della clientela³⁰ costituiscono importanti ostacoli ad un suo ulteriore sviluppo nella direzione della meso-finanza.

Il sistema bancario, nel contesto senegalese, assume un ruolo determinante nel processo di sviluppo del sistema finanziario e delle istituzioni di microfinanza sotto diversi punti di vista:

- costituisce un canale di accesso importante per le istituzioni di microfinanza nei confronti del sistema finanziario in particolare per il reperimento di capitali a medio-lungo termine necessari per finanziare un tessuto imprenditoriale più evoluto rispetto alla microimpresa;
- può assolvere una funzione di garanzia e di trasparenza oltre che di controllo dei fondi;
- può mettere a disposizione una struttura di gestione dei pagamenti efficiente;
- può trasferire competenza e modelli di valutazione e gestione dei rischi oltre che tecnologia;
- ha le risorse e l'esperienza per sviluppare nuovi strumenti finanziari e nuove tecnologie (innovazione finanziaria);
- può svolgere un'azione di consulenza e assistenza verso gli altri operatori;

Nonostante sia possibile immaginare alcune aree di potenziale concorrenza tra il sistema bancario e le istituzioni di microfinanza (fermo restando che la concorrenza ha comunque in sé un importante impatto positivo in termini di spinta all'innovazione finanziaria e di riduzione dei costi a beneficio dei clienti finali), di fatto, non sembra che tali elementi siano ancora emersi nel contesto senegalese. Altrettanto importanti sono invece le aree di complementarietà e di integrazione che agiscono nella direzione di un beneficio per entrambi gli attori. Il sistema bancario senegalese si caratterizza infatti ancora per una bassa diversificazione degli attivi, un'offerta insufficiente di credito con tassi elevati, una scarsa mobilità del risparmio e un'incapacità di rivolgersi ad un bacino di utenza caratterizzato da redditi medio-bassi, da attività imprenditoriali di piccole dimensioni e lontano dai principali centri urbani. Tutti elementi che evidenziano ampi spazi di integrazione fra i due sistemi.

ii) I prodotti finanziari sviluppabili

La seconda variabile indagata riguarda invece **i prodotti finanziari** che possono essere realizzati ed offerti ai migranti. Cinque sono le aree di bisogni finanziari all'interno delle quali è possibile classificare i diversi prodotti finanziari (si veda Tabella 1):

- l'area del risparmio per favorire una sua accumulazione, una sua valorizzazione e una migliore allocazione nel tempo, all'interno di strategie di *asset building*;
- l'area del credito che ricomprende tutti gli strumenti che consentono un accesso al credito sia immobiliare, che produttivo, che di consumo;
- l'area degli investimenti dove da un lato il risparmiatore ha accesso a strumenti di investimento e dall'altro vengono fornite risorse dirette ad investimenti produttivi;
- l'area delle assicurazioni, legata sia alla difesa del risparmio, ma anche alla tutela della salute e alla previdenza;
- l'area dei servizi di trasferimento del denaro che riguarda direttamente il tema delle rimesse.

Ciascuna area presenta al suo interno un'ampia tipologia di strumenti finanziari che può essere offerta sia in Italia che in Senegal. Naturalmente, la classificazione operata non esaurisce né la tipologia di bisogni, né quella dei prodotti finanziari realizzabili, ma ne contiene sicuramente una gamma sufficientemente ampia da racchiudere le categorie principali.

³⁰ Il Senegal è ancora caratterizzato da un basso livello di bancarizzazione e da una forte preferenza alla liquidità.

D'altra parte i bisogni finanziari sono interdipendenti e non si manifestano mai all'interno di compartimenti stagni. Esigenze di credito si mescolano sempre con esigenze di risparmio o di protezione del risparmio che ne migliorano le possibilità di accesso e, in seconda istanza, le condizioni. Si tratta perciò di guardare ai diversi prodotti realizzabili sempre in un'ottica di un "pacchetto finanziario" in grado di rispondere a bisogni diversi e all'interno del quale il cliente può scegliere quelli che meglio rispondono alle proprie esigenze in quel dato istante.

Si tratta inoltre di prodotti caratterizzati da gradi di complessità, rischio e accessibilità fra loro diversi, che a loro volta richiedono dimensioni finanziarie, capacità di operare sui mercati finanziari, capacità di valutazione e gestione del rischio diverse. Non tutti gli operatori sono perciò in grado di offrire l'intera gamma di prodotti.

Alcune linee strategiche appaiono fondamentali nel momento in cui si cerca di delineare le tipologie di prodotti più adatti alle esigenze dei migranti:

- Promuovere strumenti finanziari e percorsi di inclusione finanziaria adatti per la conversione delle risorse degli immigrati senegalesi attraverso:
 - l'identificazione dei reali bisogni dei migranti e quindi l'offerta di prodotti e servizi di risparmio adeguati;
 - il monitoraggio degli investimenti della diaspora al fine di individuare risposte adeguate in termini di strumenti che favoriscano e sostengano gli investimenti per lo sviluppo;
 - un approccio ai bisogni finanziari dei migranti che leghi il servizio di trasferimento delle rimesse a politiche di *cross-selling* che forniscano un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto;
 - la creazione di strutture di risparmio e il rafforzamento della raccolta di risorse dai paesi di residenza, completando il processo di inclusione finanziaria dei migranti nei paesi di residenza e accrescendo gli investimenti e gli sforzi per un'inclusione finanziaria delle famiglie nei paesi di origine;
 - l'investimento in progetti e percorsi di alfabetizzazione ed educazione finanziaria, in particolar modo di educazione al risparmio e al rischio, oltre che di consulenza e formazione tecnica agli imprenditori, garantendo adeguati supporti di accompagnamento nelle fasi di star-up e di avviamento.
- Nel disegnare prodotti e strategie per una canalizzazione e valorizzazione del risparmio dei migranti alcuni criteri devono essere tenuti come necessario riferimento, assicurando:
 - la trasferibilità del risparmio fra i due paesi, secondo le necessità e le diverse strategie di allocazione messe in atto dal migrante fra i due paesi;
 - un'adeguata remunerazione che consenta la difesa del valore del risparmio e una sua crescita nel tempo, incentivandone l'accumulazione, soprattutto rispetto a strumenti finalizzati;
 - un rischio contenuto, che garantisca un'adeguata protezione al risparmio, non accrescendo la vulnerabilità dei migranti e che tenga conto della propensione al rischio e del diverso livello di fiducia verso gli intermediari finanziari;
 - un'adeguata sicurezza rispetto alla disponibilità futura dei risparmi e alla tutela del loro valore;
 - un orizzonte temporale che tenga conto delle diverse esigenze legate al percorso migratorio;
 - una flessibilità delle condizioni che consenta di adeguare prodotti e servizi ai bisogni finanziari dei migranti;
 - il rispetto dei diversi profili dei migranti, prevedendo pacchetti di prodotti e servizi fra loro integrati che rispondano alle diverse esigenze finanziarie (in relazione alla fase del percorso di integrazione e migratorio)
- È fondamentale incentivare e sostenere lo sviluppo e la diffusione di nuovi strumenti di monetica, anche attraverso le nuove opportunità offerte dalla Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento

(2007/64/CE) i cui effetti avranno importanti ripercussioni anche nel mercato delle rimesse. L'obiettivo non solo risponde all'esigenza di ridurre il ricorso alla liquidità, particolarmente significativa in Senegal, ma può contribuire alla riduzione dei costi di invio delle rimesse e accrescere l'accessibilità della popolazione senegalese ai servizi di pagamento, primo passo per un processo di bancarizzazione e di sviluppo del sistema finanziario anche nelle aree rurali. La sperimentazione di nuove tecnologie come la telefonia o internet, la diffusione di ATM e POS anche in aree rurali, la diffusione di carte pre-pagate anche per il trasferimento di denaro costituiscono oggi sperimentazioni in atto in diversi paesi anche del continente africano. In particolare la sperimentazione avviata da Vodafone-M-Pesa in Kenya per lo sviluppo di un sistema di *mobile payment* nazionale e per la ricezione di rimesse dal Regno Unito sul proprio telefono cellulare, sembra rappresentare un primo caso di successo. Anche la recente attivazione da parte di Swift, società specializzata per i servizi di pagamento internazionali per i sistemi bancari, di un servizio specifico dedicato alle rimesse denominato "*Workers Remittances*", per rendere più trasparenti e rapidi i trasferimenti attraverso canale bancario, sembra andare in questa direzione. In alcuni casi lo sviluppo di strumenti di monetica e di pagamento, sia tradizionali che innovativi, trova un ostacolo negli investimenti in infrastrutture necessari (è il caso della diffusione di POS e ATM che richiedono adeguate infrastrutture telefoniche o satellitari) o in una mancanza di armonizzazione delle normative a livello nazionale o internazionale che ne impediscono l'introduzione o la sperimentazione.

- Appare determinante sostenere lo sviluppo e la promozione di strumenti e meccanismi finanziari che favoriscano la conversione delle risorse in investimenti produttivi, favorendo l'accesso al credito e creando un canale verso la dimensione meso. In questo senso diverse sono le proposte avanzabili³¹:
 - la creazione di fondi di garanzia, alimentati anche attraverso la destinazione di una parte delle rimesse, con la compartecipazione di soggetti di entrambi i paesi, per favorire l'accesso al credito a fini produttivi sia in Italia che in Senegal. Un'evoluzione di questo strumento potrebbe prevedere l'intervento di uno "*sponsor*" nel paese di residenza del migrante che vincoli una determinata somma presso un deposito bancario di una banca italiana che, a sua volta, partecipa al Fondo a supporto del credito concesso. In questo modo il Fondo amplierebbe la propria operatività attraverso tali depositi vincolati che consentirebbero una maggiore utilizzabilità dei capitali. Sono stati avviati una serie di colloqui esplorativi con alcuni operatori bancari italiani ed esteri per sondare la fattibilità e la disponibilità di uno strumento simile, ma la crisi finanziaria in atto, la maggiore percezione del rischio associata ai clienti migranti, la necessità di investimenti per creare una struttura *ad hoc* e ostacoli normativi legati alle garanzie nei paesi di origine costituiscono i principali ostacoli emersi. Tutto ciò suggerisce di posticipare la creazione di simili prodotti, approfondendone problematicità e possibili percorsi realizzabili. Le grandi banche avrebbero le risorse e la capacità di attivare uno strumento di questo tipo ma, a causa della crisi, si trovano con un'esposizione al rischio e un bisogno di capitali maggiori. Le banche di medie dimensioni, proprio per la maggiore vicinanza con l'imprenditoria locale, anche immigrata, potrebbero essere più interessate allo strumento, nonostante l'investimento necessario e il rischio correlato rapportati alle loro dimensioni, appaiano eccessivi in questo momento. Un punto chiave sembra risiedere nella necessità di un coinvolgimento pubblico in grado di fornire una garanzia accessoria di secondo livello al Fondo. Ciò pone l'accento sull'esigenza di elaborare strategie a medio-lungo termine a livello politico-istituzionale entro cui inserire il tema del co-sviluppo;

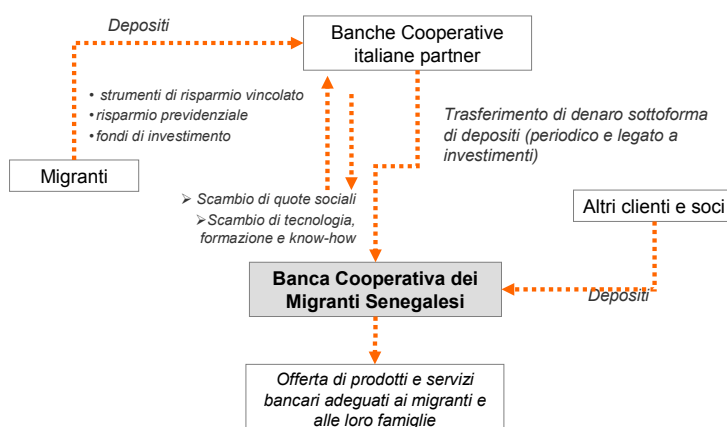
³¹ Alcune di queste proposte sono contenute all'interno degli studi realizzati dall'ufficio Regionale di Dakar dell'OIM: Par Cheikh Faye, *Etude d'identification des opportunités d'investissement et d'analyse du système bancaire en relation avec la problématique des transferts financiers des migrants du Senegal*, 2007 e Par Aliou Diop, *Stratégies d'offre de services de transfert d'argent et mécanismes financiers pour une réorientation des envois des migrants sénégalais vers des secteurs productifs*, 2007.

- la creazione di strutture di capitale di rischio con la compartecipazione dei migranti e di soggetti di entrambi i paesi per fornire, attraverso la gestione di fondi di investimento, capitale per l'avvio o lo sviluppo di attività imprenditoriali. In questa direzione si colloca il progetto, ancora in fase di studio, di *African Axis*, società con sede a Bruxelles, per la creazione di un fondo di investimento alimentato con una parte delle commissioni ottenute dal servizio di trasferimento delle rimesse offerto dalla stessa società. Il progetto presenta indubbi vantaggi in termini di efficacia per lo sviluppo di una dimensione meso, ma emergono alcune problematiche importanti: la bassa propensione dei migranti nei confronti di strumenti di investimento a medio-lungo termine, le scarse risorse disponibili per investimenti all'interno della rimessa, la necessità di ricorrere a capitali privati o pubblici per la creazione del fondo, gli aspetti di gestione del rischio e delle garanzie rispetto a prodotti di investimento aperti al pubblico operanti in un contesto internazionale di co-sviluppo;
- la creazione di una banca cooperativa di migranti senegalesi, che potrebbe essere alimentata attraverso accordi specifici con altre banche cooperative in Italia che raccolgano i risparmi (e le rimesse) dei migranti attraverso prodotti con orizzonti temporali diversi e li trasferiscano alla banca dei migranti, sottoforma di trasferimenti di denaro e crediti. A sua volta, la banca cooperativa dei migranti raccoglierebbe denaro dalle famiglie dei migranti e da altri risparmiatori in Senegal. Proprio perché costituita dai migranti e dalle loro famiglie (che sono soci insieme alle banche corrispondenti italiane), essa sarebbe in grado di offrire prodotti in grado di rispondere in modo adeguato ai bisogni finanziari, dal lato del risparmio, dell'investimento e del credito. Il sistema consentirebbe il trasferimento di tecnologia, *know how* e formazione fra le banche cooperative dei due paesi. Il progetto, schematizzato nelle sue componenti essenziali nel grafico 4, prevede la creazione di un nuovo soggetto bancario all'interno della realtà senegalese che si proporrebbe come interlocutore privilegiato dei migranti senegalesi e delle famiglie. Suo compito dovrebbe essere creare sinergie con il sistema bancario del paese in cui risiedono i migranti, in particolare verso quegli istituti con forte vocazione sociale, tipica delle banche di credito cooperativo, e con attenzione alle esigenze e ai bisogni finanziari della popolazione immigrata.

Questa proposta richiede un investimento iniziale consistente e la partecipazione, già in fase progettuale, di una molteplicità di interlocutori e *stakeholders* che necessitano di un sostegno da parte sia delle autorità politiche che di governo e controllo dei mercati di entrambi i paesi. Un secondo aspetto critico è legato al ruolo che la nuova banca potrebbe svolgere nel panorama bancario senegalese. La sua vocazione legata al fenomeno migratorio la porrebbe necessariamente in concorrenza rispetto alle IMF che già operano nelle aree rurali del paese, indebolendo ulteriormente queste istituzioni. Alternativamente la nuova banca potrebbe inserirsi all'interno del sistema finanziario proprio quale interlocutore privilegiato delle IMF fornendo una serie di servizi e sviluppando prodotti di trasferimento di risparmio a livello internazionale³².

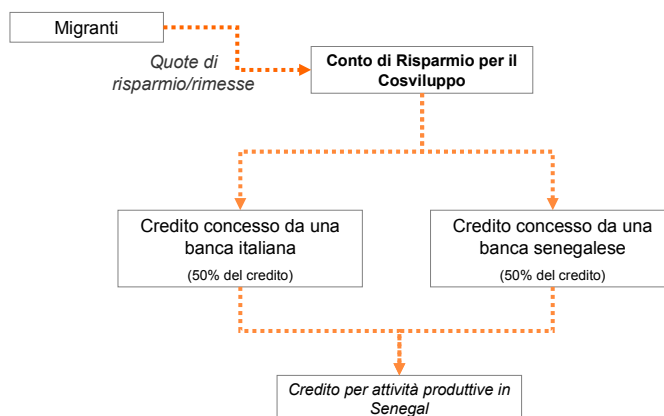
³² Elementi questi che fanno parte di uno dei modelli analizzati all'interno di questo studio – si veda in seguito, il modello 3.

Grafico 4 - Proposta per una banca cooperativa dei migranti senegalesi



- la creazione di un Conto di Risparmio per il Co-Sviluppo attraverso quote di rimesse dei migranti che possono prevedere esenzioni fiscali incentivanti e i cui fondi (vincolati a tempo e remunerati in proporzione), siano destinati a finanziare progetti di attività produttive in Senegal. Sarebbe previsto il coinvolgimento delle istituzioni di microfinanza e delle banche italiane e senegalesi che, sulla base del Conto di Risparmio, concederebbero credito in parti uguali. Lo schema seguente semplifica la struttura della proposta:

Grafico 5 - Proposta di conto di risparmio per il co-sviluppo



Naturalmente lo sviluppo di uno strumento simile richiede il coinvolgimento di una pluralità di operatori e di soggetti, anche istituzionali, a più livelli in entrambi i paesi coinvolti. Si tratta di un progetto all'interno del quale potrebbero essere sviluppate partnership pubblico-private e fatti confluire capitali privati e pubblici legati alla cooperazione.

- Semplificare e ampliare le condizioni di accesso al credito, colmando la forte asimmetria esistente tra banche e migranti, sia nel paese di destinazione che, a maggior ragione, nel paese di origine. Ciò può avvenire attraverso meccanismi di garanzia in Italia, attraverso lo scambio di informazioni fra istituzioni finanziarie e riducendo le restrizioni previste dalla normativa

senegalese in termini di concessione del credito³³. Le rimesse possono costituire una risorsa fondamentale in questo senso e le IMF possono essere un importante interlocutore. La rimessa, inviata all'IMF attraverso un canale formale può contribuire a creare un rapporto stabile e un flusso di informazioni che potrebbe confluire nella *credit history* del migrante e della sua famiglia. Una proposta in questa direzione potrebbe prevedere la creazione di un *registro nominativo internazionale delle rimesse*, che consentirebbe la creazione di una serie di *record* per ciascuna famiglia ricevente e ciascun mittente, consultabile dagli aderenti, in grado di fornire alle istituzioni finanziarie di entrambi i paesi coinvolti, adeguate informazioni e documentazione certificata, riducendo le asimmetrie informative e il rischio di *adverse selection* e consentendone un utilizzo nell'attività di *scoring* con effetti positivi in termini di accessibilità al credito. Si tratta di uno strumento che appare particolarmente complesso da realizzare, coinvolgendo diversi paesi e autorità (e regolamentazioni) e che richiede una forte volontà politica da parte delle autorità e dell'*industry* finanziaria di entrambi i paesi

- Incentivare il risparmio previdenziale finalizzato anche alla realizzazione di progetti di sviluppo attraverso accordi trasversali tra banche e aziende italiane e senegalesi. Il risparmio previdenziale costituisce una fonte importante di accumulazione del capitale che può essere particolarmente significativo per canalizzare risorse in fase di rientro verso attività produttive, per sostenere attività avviate da familiari o per incentivare la mobilità sul lavoro e il passaggio di *know how*. Allo stato attuale il tema è ancora fortemente trascurato e in Italia il blocco nell'utilizzo dei contributi pensionistici fino al termine dell'età lavorativa costituisce un primo, importante ostacolo di tipo normativo.

La Tabella 1 costituisce una sintesi dei prodotti finanziari che potrebbero essere offerti all'interno di un approccio integrato nei confronti dei clienti migranti e delle loro famiglie. Per ciascun prodotto considerato sono state messe in evidenza le opportunità (e le possibili allocazioni di risorse in un'ottica transnazionale) che si possono generare sia per il migrante in Italia (il primo estremo della catena del valore), che per la famiglia - o per il contesto senegalese (l'altro estremo della catena). Prodotti diversi possono infatti originare e sostenere in modo diverso processi di bancarizzazione e inclusione finanziaria, riduzione della vulnerabilità finanziaria, accesso a servizi di pagamento (in Italia e in Senegal), accesso al credito e ad altri servizi finanziari (accesso a forme di garanzia), risparmio con remunerazione adeguata e strategie di *asset-bulding*.

Abbiamo così realizzato uno schema sintetico di riferimento che racchiude le diverse variabili descritte: la categoria del bisogno, il prodotto finanziario realizzabile, le opportunità offerte in ciascun paese di riferimento e quali operatori potrebbero essere coinvolti. Gli operatori sono individuati tra le Banche commerciali [banca], reti di casse rurali provviste di un organismo finanziario secondo la normativa senegalese [MFIof], istituzioni di microfinanza generiche o reti di mutuelle senza un organismo finanziario [MFIs]; singole Mutuelle e Money Transfer Operators [MTOs])

³³ La regolamentazione bancaria senegalese prevede che per ogni credito concesso di durata superiore ai due anni, la banca debba detenere risorse corrispondenti per la stessa durata del credito e per un importo pari al 75% del valore dei prestiti. La revisione di tale normativa, dettata dall'alta concentrazione del credito delle banche commerciali senegalesi, costituisce un importante limite alla concessione di crediti per investimenti e contemporaneamente ad una maggiore diversificazione da parte dei prenditori finali stessi.

Tabella 1 – Prodotti e strumenti finanziari per area

Bisogni finanziari	Prodotti finanziari	Opportunità		Operatore			
		Italia	Senegal				
<i>Risparmio</i>	Conto corrente in Italia	- Accesso servizi di pagamento - Risparmio - Accesso al credito e ad altri servizi finanziari - Bancarizzazione in Italia	Possibilità di ricevere denaro presso una banca o un ente con cui esiste un accordo con la banca italiana	Banca	✓		
				MFIof	✓		
				MFIIs	✓		
				Mutuelle	NO		
				MTOs	✓		
	Conto corrente in Senegal		- Accesso servizi di pagamento - Risparmio - Accesso al credito e ad altri servizi finanziari - Bancarizzazione nel paese di origine		Banca	✓	
					MFIof	✓	
					MFIIs	NO	
					Mutuelle	NO	
					MTOs	NO	
	Conti correnti gemelli	- Accesso servizi di pagamento - Risparmio - Accesso al credito e ad altri servizi finanziari <u>- Perfetta trasferibilità del risparmio</u>	- Accesso servizi di pagamento - Risparmio - Accesso al credito e ad altri servizi finanziari <u>- Perfetta trasferibilità del risparmio</u>	- Accesso servizi di pagamento - Risparmio - Accesso al credito e ad altri servizi finanziari <u>- Perfetta trasferibilità del risparmio</u>	Banca	✓	
					MFIof	✓	
					MFIIs	NO	
					Mutuelle	NO	
					MTOs	NO	
		Certificato di deposito (in Italia)	- Risparmio a tempo determinato con adeguata remunerazione e rischio molto contenuto		- Possibilità di legare il CD al finanziamento di un progetto in Senegal	Banca	✓
						MFIof	✓
						MFIIs	✓
						Mutuelle	NO
						MTOs	NO
Prodotti accumulo risparmio (in Italia)	- Strategie di asset-bulding - Risparmio con adeguata remunerazione finalizzato - Aumento ownership del risparmio - Creazione di fondi di garanzia	- Possibilità di legare il risparmio a spese future anche nel paese di origine - Possibilità di utilizzare parti del fondo per la garanzia su progetti in Senegal		Banca	✓		
				MFIof	✓		
				MFIIs	✓		
				Mutuelle	NO		
				MTOs	NO		
Quote fondi di investimento chiuso	- Risparmio a medio-lungo termine, con grado di rischio e remunerazione maggiore	- Possibilità di utilizzare una quota del fondo per il finanziamento di progetti in Senegal (attraverso investimento diretto o garanzia)		Banca	✓		
				MFIof	✓		
				MFIIs	✓		
				Mutuelle	NO		
				MTOs	NO		
Obbligazioni	- Risparmio a medio-lungo termine, con grado di rischio e remunerazione maggiore - Possibilità di accesso a capitali pubblici e privati (risparmiatori italiani e aziende/enti pubblici)	- Possibilità di finanziare progetti di sviluppo di una certa entità fornendo adeguate garanzie		Banca	✓		
				MFIof	✓		
				MFIIs	✓		
				Mutuelle	NO		
				MTOs	NO		
<i>Credito</i>	Mutui (in Italia)	- Accesso al credito - Acquisto di una casa		Banca	✓		
				MFIof	NO		
				MFIIs	NO		
				Mutuelle	NO		
				MTOs	NO		
	Mutui (in Senegal)	- Possibilità di legare la rimessa o il c/c in Italia al pagamento del mutuo tramite accordo bancario	- Accesso al credito - Acquisto di una casa		Banca	✓	
					MFIof	✓	
					MFIIs	NO	
					Mutuelle	NO	
					MTOs	NO	
	Prestiti personali (in Italia)	- Accesso al credito - Possibilità di finanziare l'avvio di piccole attività imprenditoriali - Possibilità di finanziare spese impreviste			Banca	✓	
					MFIof	NO	
					MFIIs	NO	
					Mutuelle	NO	
					MTOs	NO	
	Credito al consumo (in Italia)	- Accesso al credito senza garanzie - Possibilità di finanziare beni di consumo durevoli	- Possibilità di acquisto piccoli beni di consumo tramite canali di vendita internazionali		Banca	✓	
MFIof					NO		
MFIIs					NO		
Mutuelle					NO		
MTOs					NO		

	Micro-credito (in Italia e in Senegal)	- Accesso al credito senza garanzie e a condizioni di maggiore accessibilità - Possibilità di finanziare piccole attività commerciali (anche transnazionali) o artigianali	- Accesso al credito senza garanzie con condizioni di maggiore accessibilità - Possibilità di finanziare piccole attività commerciali (anche transnazionali) o artigianali	Banca	✓
				MFIof	✓
	Credito all'impresa (in Italia e in Senegal)	- Accesso al credito finalizzato all'avvio o alla gestione di attività d'impresa. - Possibilità di avviare o ingrandire la propria attività - Possibilità avvio attività transnazionali	- Accesso al credito finalizzato all'avvio o alla gestione di attività d'impresa. - Possibilità di avviare o ingrandire la propria attività - Possibilità avvio attività transnazionali	MFI	✓
				Mutuelle	NO
				MTO	NO
<i>Investimenti Produttivi</i>	Investimenti diretti	- Strumenti di garanzia a tutela degli investimenti diretti all'estero forniti dal sistema bancario italiano anche attraverso gli istituti di garanzia preposti		Banca	✓
				MFIof	NO
				MFI	NO
				Mutuelle	NO
				MTO	NO
	Fondo di garanzia	- Possibilità di dare garanzia a prestiti personali o a prestiti finalizzati all'attività d'impresa, - Riduzione costi del credito - Aumenta l'accessibilità al credito - Possibilità di contribuzione attraverso fondi pubblici e privati	- Possibilità di dare garanzia a prestiti personali o a prestiti finalizzati all'attività d'impresa, riducendone i costi e aumentandone l'accessibilità anche tramite IMF	Banca	✓
				MFIof	✓
				MFI	✓
				Mutuelle	NO
				MTO	NO
	Fondazione	- Possibilità di partnership pubblico-privato - Creazione di un fondo di garanzia (micro-credito o credito all'impresa). - Accresce l'accesso al credito anche attraverso intermediari diversi (banche o IMF) - Finanziamento di attività di formazione - Finanziamento attività per il rafforzamento dell'associazionismo in Italia	- Accesso al credito attraverso la garanzia del Fondo - Sviluppo di progetti di formazione - Sviluppo di progetti di utilità e di sviluppo sociale con i fondi della Fondazione	Banca	✓
				MFIof	✓
				MFI	✓
				Mutuelle	NO
				MTO	✓
	Fondo di investimento	- Possibilità di partnership pubblico-privato - Strumento di investimento capace di attrarre capitali privati - Opportunità di investimento a medio-lungo termine con diverso grado di rischio. - Destinazione di una parte del fondo al finanziamento di progetti imprenditoriali in Italia attraverso la partecipazione diretta da parte del Fondo	- Destinazione di una parte del fondo al finanziamento di progetti imprenditoriali attraverso la partecipazione diretta da parte del Fondo	Banca	✓
				MFIof	✓
				MFI	✓
				Mutuelle	NO
				MTO	NO
	Fondi per lo start-up aziende	- Possibilità di partnership pubblico-privato - Strumento di investimento capace di attrarre capitali privati - Finanziamento avvio attività imprenditoriali transnazionali	- Finanziamento avvio attività imprenditoriali transnazionali	Banca	✓
				MFIof	✓
				MFI	✓
				Mutuelle	NO
MTO				NO	
Confidi (solo in Italia)	- Garanzia per accesso al credito - Facilitazioni accesso al credito all'impresa - Sviluppo attività imprenditoriali	- Possibile sviluppo di attività transnazionali	Banca	✓	
			MFIof	NO	
			MFI	NO	
			Mutuelle	NO	
			MTO	NO	

<i>Assicurazioni</i>	Fondi pensione	-Strumento di accumulo di risparmio graduale -Garanzia per il futuro -Possibilità di accedere a finanziamenti garantiti dal Fondo -Contributo alla soluzione del problema della pensione per gli immigrati -Possibilità di accedere a finanziamenti garantiti dal Fondo	-Contenitore di risorse per il rientro o il finanziamento di attività -Garanzia per il futuro -Possibilità di accedere a finanziamenti garantiti dal Fondo attraverso accordi fra istituzioni finanziarie dei due paesi	Banca	✓	
				MFIof	✓	
				MFIIs	✓	
				Mutuelle	NO	
					MTOs	NO
	Assicurazione vita	-Strumento assicurativo e di investimento -Riduzione vulnerabilità finanziaria -Maggiore accesso al credito	-Strumento a tutela dei familiari: assicura flusso costante di risorse in caso di decesso dell'assicurato. -Può accrescere l'accesso al credito	Banca	✓	
				MFIof	✓	
				MFIIs	✓	
				Mutuelle	NO	
					MTOs	✓
	Assicurazione sanitaria	-Riduzione vulnerabilità finanziaria e sanitaria	-Possibilità di accesso a strutture sanitarie per familiari nel caso di coperture internazionali	Banca	✓	
				MFIof	✓	
MFIIs				NO		
Mutuelle				NO		
				MTOs	✓	
Assicurazione rimesse	-Tutela dei familiari a casa -Tutela del flusso di reddito destinato alla propria famiglia	-Riduzione vulnerabilità finanziaria in caso di interruzione del flusso di rimesse -Accesso al credito (micro-credito) basato sul flusso delle rimesse (e sulla loro garanzia)	Banca	✓		
			MFIof	✓		
			MFIIs	✓		
			Mutuelle	NO		
				MTOs	✓	
Assicurazione rientro salma	-Possibilità di copertura spese rientro della salma e spese di viaggio di un familiare oltre che di gestione delle pratiche burocratiche	-Possibilità del rientro della salma del familiare senza costi	Banca	✓		
			MFIof	✓		
			MFIIs	✓		
			Mutuelle	NO		
				MTOs	✓	
<i>Servizi di pagamento Rimesse</i>	Invio rimesse	-Trasferimento del denaro	-Trasferimento del denaro	Banca	✓	
				MFIof	✓	
				MFIIs	NO	
				Mutuelle	NO	
					MTOs	✓
	Carte ricaricabili	-Trasferimento del denaro -Accesso ai servizi di pagamento elettronici (ATM e POS) -Accesso ai circuiti internazionali (riduzione dei costi)	-Trasferimento del denaro -Accesso ai servizi di pagamento elettronici (ATM e POS)	Banca	✓	
				MFIof	✓	
				MFIIs	NO	
Mutuelle				NO		
				MTOs	✓	

Si tratta di un elenco di prodotti e strumenti finanziari che, in modi diversi, sono in grado di rispondere alle strategie che abbiamo individuato come necessarie per una valorizzazione del risparmio dei migranti.

iii) I modelli per la canalizzazione delle rimesse attraverso le IMF

Una volta identificati operatori e prodotti è stato possibile analizzare i modelli di canalizzazione delle rimesse attraverso le IMF. All'interno di un ampio panorama di soluzioni percorribili sono stati identificati tre modelli che meglio rispondono alle considerazioni e premesse iniziali, in relazione al caso senegalese. Rispetto a ciascun modello, abbiamo tratteggiato le caratteristiche essenziali, i soggetti coinvolgibili a livello diverso, evidenziandone punti di forza e di debolezza, mentre l'analisi sul campo ha consentito di verificarne l'applicabilità rispetto a modelli già esistenti nel contesto senegalese.

Siamo così giunti a ipotizzare **tre possibili modelli** di canalizzazione delle rimesse attraverso i quali potrebbero essere proposti i diversi prodotti finanziari e raggiunti gli obiettivi a cui la ricerca fa riferimento.

Affinché i modelli possano prendere corpo in condizioni e contesti come quelli senegalesi e orientino il risparmio verso investimenti per lo sviluppo locale, appare necessario mettere in campo **iniziative di carattere pubblico e solidale**. In questo senso possono rientrare dei prodotti e meccanismi di cui vediamo spazi di complementarità con il progetto Fondazioni4Africa Senegal:

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

A queste iniziative aggiungiamo alcune **raccomandazioni rivolte al settore pubblico e parapubblico** che possono agire a sostegno di iniziative di valorizzazione delle risorse dei migranti per lo sviluppo del Senegal:

- in generale sostenere e incentivare lo sviluppo sistema finanziario in Senegal che presenta ancora carenze;
- semplificare la regolamentazione bancaria per le IMF, incentivando la concentrazione e lo sviluppo del comparto, un adeguamento degli standard di capitale, la dotazione di un organismo finanziario e la loro inclusione tra le istituzioni finanziarie oggetto della vigilanza;
- istituire uno statuto del migrante imprenditore garantendogli assistenza e benefici fiscali, per incentivare chi investe nel paese d'origine;
- introdurre incentivi fiscali al trasferimento delle rimesse e all'investimento nel paese di origine;
- facilitare l'accesso delle *mutuelle* e delle cooperative di credito e risparmio allo status di banche e operatori finanziari;
- incoraggiare le IMF a raccogliere i risparmi dei migranti e canalizzarli in favore delle PMI
- rafforzare le infrastrutture fisiche e finanziarie nelle aree di provenienza, in particolare rispetto all'introduzione di strumenti di pagamento alternativi alla moneta;
- sostenere e facilitare la creazione e il rafforzamento di partenariati con le banche dei paesi di destinazione.

MODELLO 1 - ACCORDO FRA MONEY TRANSFER OPERATOR (MTO) E IMF SENEGALESE

Descrizione del modello

Questo caso costituisce una prima tipologia di modello per la canalizzazione delle rimesse attraverso le IMF. Si prevede un accordo diretto fra un operatore di Money Transfer che opera in Italia e le Istituzioni di Microfinanza senegalesi (prevalentemente una rete in grado di garantire una presenza adeguata sul territorio e dotata di un organismo finanziario) per il trasferimento delle rimesse direttamente ai contesti di riferimento.

Poiché la legge bancaria senegalese impedisce alle IMF di operare direttamente con le rimesse, il modello rende necessaria l'intermediazione di una banca commerciale che riceva le rimesse e le

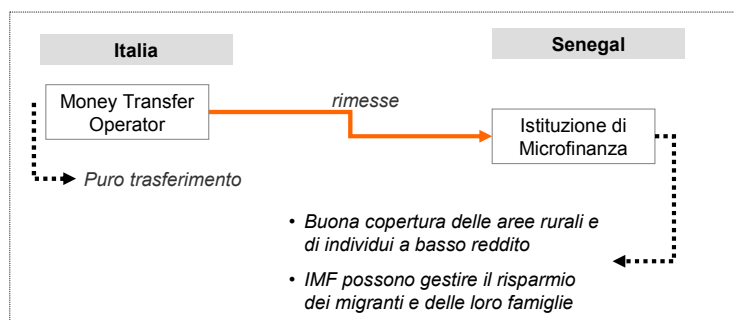
trasferisca all'IMF, o che l'IMF si doti (o sia già dotata) di un organismo finanziario. Una soluzione alternativa potrebbe prevedere che le IMF stipulino con il Money Transfer Operator un contratto che li configuri come sub-agenti (anche in questo caso è comunque necessario un conto corrente di appoggio presso una banca senegalese per effettuare la compensazione fra le due controparti).

Il modello permette di creare un canale diretto che consente alle IMF di canalizzare le rimesse destinate alla loro area di competenza. Nell'individuazione dell'istituzione senegalese è necessario garantire una dimensione dei flussi adeguata e di conseguenza una presenza e una capacità operativa sufficientemente ampia rispetto alle aree di provenienza della diaspora in Italia.

Da un punto di vista economico, l'applicazione di un contratto di agenzia consentirebbe il riconoscimento all'istituzione di microfinanza, da parte del MTO, di una commissione per il servizio di intermediazione (solitamente commisurata ai volumi intermediati in un determinato arco temporale), senza l'assunzione di un rischio di cambio, a fronte di un aumento dei costi di gestione della liquidità e ai costi legati alla sicurezza.

Il servizio di trasferimento delle rimesse si configura essenzialmente come un servizio di *cash to cash* o di *cash to account* nel momento in cui l'IMF riesca a rendere i destinatari delle rimesse propri clienti.

Modello 1



Analisi punti di forza e di debolezza

Il modello descritto presenta una serie di punti di forza importanti:

- si tratta di un modello molto semplice da realizzare, che può essere implementato in poco tempo, attraverso la stipula di un semplice contratto di agenzia con un operatore di Money Transfer. Naturalmente la massa di rimesse canalizzata è proporzionale al grado di penetrazione e alla quota di mercato dell'MTO all'interno della comunità senegalese in Italia;
- consente una buona copertura delle aree rurali e degli individui a basso reddito dove sono presenti le IMF che rientrano nell'accordo;
- consente alle IMF di ricevere e gestire il risparmio dei migranti direttamente sul territorio;
- prevedendo un canale diretto MTO-IMF, senza altre intermediazioni (laddove non sia necessario l'intervento di una banca commerciale), i costi tecnici dell'invio delle rimesse sono contenuti, non prevedendo aggravii di costo e lasciano spazio a possibili riduzioni di prezzo in presenza di volumi significativi;

- consente al Money Transfer Operator di ampliare la propria rete di vendita in Senegal e di accrescere la propria reputazione e il grado di penetrazione nella comunità senegalese residente in Italia, identificandosi con una o più aree di presenza sul territorio;
- consente alla rimessa di entrare all'interno del sistema finanziario senegalese attraverso le IMF, offrendo un'opportunità di inclusione finanziaria e di accrescere il livello del risparmio attraverso l'offerta di prodotti adeguati.

Allo stesso modo il modello presenta importanti debolezze sotto diversi punti di vista:

- non consente di agire all'interno delle prime due fasi della catena di creazione del valore, quella legata al soggetto che invia la rimessa e quella legata al trasferimento;
- accresce la disponibilità di risorse a breve per le IMF, ma non necessariamente crea valorizzazione del risparmio e soprattutto risorse a medio-lungo termine, con un impatto meso. Senza un'adeguata capacità di offerta di prodotti di risparmio che rispondono alle esigenze dei migranti e delle loro famiglie e ad uno sforzo in termini di inclusione finanziaria, l'IMF si potrebbe trovare di fatto ad operare come semplice agente del MTO per riscuotere in contanti la rimessa;
- non migliora l'accesso delle IMF ai mercati finanziari, trattandosi di un canale diretto tra MTO e IMF in cui transitano solamente rimesse, ossia risorse finanziarie prevalentemente a breve termine, senza l'intermediazione di altri operatori finanziari;
- il modello non prevede canali e prodotti per una trasferibilità del risparmio, inteso come possibilità di realizzare strategie di allocazione transnazionali;
- gestire l'ultimo tratto del circuito delle rimesse, soprattutto in ambiti rurali dove la percentuale di *cash-out*³⁴ è molto alta e può creare problemi di gestione della liquidità alle IMF, oltre che accrescere i costi legati alla sicurezza;
- la pratica applicata da alcuni fra i principali MTO circa la clausola di esclusività esporrebbe le IMF al rischio di non poter sfruttare appieno le potenzialità del modello; mentre sul territorio le IMF si troverebbero, di fatto, ad operare in concorrenza con le altre agenzie del MTO presenti;
- non offre alle IMF particolari incentivi e soprattutto risorse per uno sviluppo della loro capacità organizzativa e gestionale (investimenti in informatizzazione, scambio di buone pratiche, adeguamento a standard internazionali, accesso a circuiti internazionali) e per risolvere la loro debolezza in termini di capacità di offerta e gestione del rischio;
- non prevedendo l'intermediazione di un operatore finanziario nel paese di invio, le rimesse, secondo il modello, non entrano nel sistema finanziario italiano, non creando quindi nessun particolare impatto in termini di inclusione finanziaria e valorizzazione del risparmio per il migrante;
- non consente lo sviluppo di strumenti alternativi alla moneta e la possibilità di sfruttare le nuove tecnologie, se non all'interno delle strategie commerciali del MTO.

³⁴ Prelievo in contanti della rimessa.

Quadro 1 - Il modello 1 nel contesto Senegalese

Se numerose reti di IMF si offrono sul mercato delle rimesse come sub-agenti dei maggiori MTO (si pensi alla rete Pamecas che è subagente di MoneyGram³⁵), un esempio più evoluto di questo modello è riscontrabile nel caso di accordo tra l'operatore senegalese di trasferimento del denaro *MoneyExpress* e la rete di istituzioni di microfinanza *Pamecas*.³⁶ Il partenariato tra i due prevede la possibilità che senegalesi in Italia possano utilizzare il MTO per inviare denaro in Senegal, presso una qualunque agenzia di Pamecas, attraverso la modalità *cash to cash* – che permette di sfruttare la capillarità della rete di microfinanza e raggiungere quindi la popolazione delle aree rurali dove le istituzioni bancarie sono assenti – ma anche in modalità *cash to account*. Questo secondo caso rappresenta un elemento di novità nel panorama, in quanto prevede la possibilità di sviluppare prodotti e servizi di risparmio e credito in Senegal, rivolti ai migranti e ai familiari, unendo la facilità e l'immediatezza di invio dall'Italia, attraverso il MTO. Questo accordo è reso possibile dalla presenza di una banca di appoggio³⁷ (come previsto dalla Loi Parmec) che, oltre a garantire il transito delle rimesse attraverso un organismo finanziario riconosciuto, dovrebbe sostenere il sistema di compensazione dei flussi in ingresso e in uscita.

Ad oggi, però, l'accordo non è ancora fattivamente decollato. La principale motivazione riguarda le debolezze e inadeguatezze del MTO in Italia, che risulta essere un operatore di piccole dimensioni e non ancora pronto e adeguato per lanciarsi in questo mercato. Gli stessi prodotti e servizi finanziari previsti (di accumulo risparmio, ma anche di credito), immaginati per rispondere alle necessità dei migranti verso una canalizzazione delle rimesse, una maggiore *money ownership*, un'alfabetizzazione finanziaria dei familiari e un loro sostegno all'accesso al credito, non risultano ancora attivi.

Sulla base delle informazioni raccolte possiamo rilevare segnali di un timido interessamento da parte dei migranti – quelli che hanno partecipato alla campagna di promozione di Pamecas in Italia, esprimendo però molta cautela sia per la capacità del MTO di essere nelle condizioni di poter operare tra i due paesi³⁸, che sulla possibilità che Pamecas riesca concretamente a offrire tali servizi e prodotti per i familiari dei migranti. Sulla base delle ricerche sul campo in Senegal, dove non è stata avviata una campagna di promozione e sensibilizzazione, l'impressione è che i tempi e le condizioni non siano adatti a sostenere questo accordo/modello.

Un elemento che risulterebbe chiave e vincente in questa direzione riguarda banalmente la scelta degli attori e operatori da coinvolgere. Ci si domanda infatti in che misura l'ipotetico coinvolgimento di un MTO leader nel mercato potrebbe modificare gli esiti e gli impatti (se si potesse mantenere la creazione di prodotti e servizi in grado di canalizzare le rimesse entro le IMF).

La ricerca sul campo ha però messo in luce che la possibilità di sviluppare un rapporto diretto tra MTO e IMF, ove queste ultime non ne siano unicamente sub-agenti è quantomeno improbabile, ad oggi. La motivazione riguarda la scelta che i maggiori Global MTO hanno adottato, che esclude (per proprie valutazioni di mercato e di opportunità) di dare avvio a un coinvolgimento diverso delle IMF.

Un elemento positivo che emerge dai colloqui in Senegal in relazione alla possibilità che gli IMF siano in grado di dialogare in modo più diretto con i migranti all'estero – tanto da poter anche raccogliere i loro risparmi (questo lo vediamo più chiaramente nel caso del *Modello 3*, dove si ipotizza una relazione diretta tra la banca italiana e l'IMF in Senegal) – riguarda la possibilità di poter costruire strumenti per sostenere i progetti della collettività e dei familiari nelle aree rurali d'origine.

³⁵ Con cui non esiste più la clausola di esclusività.

³⁶ Pamecas già lavora come sub-agente di MoneyGram. Da colloqui sul campo, anche ACEP risulta aver intrapreso rapporti interlocutori con alcuni dei maggiori MTO oltre che con la stessa MoneyExpress per sperimentare forme di trasferimento cash-conto.

³⁷ La Banque sénégalaise-tunisienne (BST).

³⁸ Da verifiche sul campo si è potuta infatti verificare la presenza di difficoltà logistiche per l'invio di rimesse tramite questo MTO, oltre che una sua limitata diffusione sul territorio italiano. Inoltre, aspetti legati alla compensazione dei flussi hanno messo in luce numerose debolezze di questo accordo.

MODELLO 2 - ACCORDO FRA BANCA ITALIANA E BANCA SENEGALESE PER IL TRASFERIMENTO DELLE RIMESSE E SUCCESSIVO ACCORDO CON UNA IMF

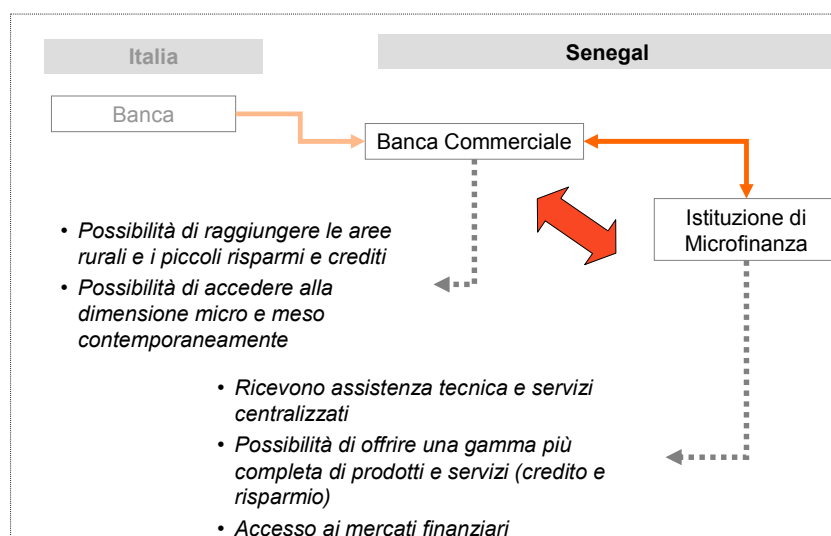
Descrizione del modello

Il secondo modello analizzato si sviluppa su due livelli distinti. Un primo livello prevede il coinvolgimento di due attori bancari - rispettivamente in Italia e in Senegal - attraverso un accordo interbancario per la gestione dei flussi di rimesse e in generale per il trasferimento del risparmio e la creazione di prodotti finanziari adeguati alle esigenze dei migranti.

Dato il basso grado di bancarizzazione della popolazione senegalese, la scarsa propensione e capacità delle banche commerciali senegalesi di raggiungere le aree rurali del paese, le piccole e medie imprese e gli strati meno ricchi della popolazione, diviene indispensabile il successivo coinvolgimento di un'istituzione di microfinanza o di una rete di IMF per raggiungere i livelli più periferici della popolazione, del territorio e in ultima analisi dell'economia. D'altro canto, le forti debolezze strutturali delle IMF senegalesi non consentono ancora di dialogare con le banche italiane in modo adeguato per la realizzazione e la gestione di accordi di trasferimento del risparmio³⁹. Infine va sottolineata la tendenziale mancanza di fiducia rilevata fra i migranti senegalesi in Italia verso le IMF, che rappresenta un ulteriore ostacolo per un rapporto diretto senza la presenza di soggetto di dimensioni maggiori.

Si vengono così a creare due livelli distinti, uno transnazionale tra le banche commerciali dei due paesi coinvolti nella gestione dei flussi di risparmio, nel rispetto della regolamentazione senegalese e per lo sviluppo di prodotti collegati. Un secondo livello, all'interno del sistema finanziario senegalese, fra la banca e una o più IMF per la creazione di prodotti a sostegno del risparmio e dello sviluppo di attività d'impresa di piccole e medie dimensioni. Questo secondo livello consentirebbe alle IMF di ricevere i flussi delle rimesse, ma soprattutto aprirebbe la possibilità di una collaborazione e di sinergie fra le due istituzioni che dimostrano margini di buona integrazione.

Modello 2



³⁹ In termini sia di informatizzazione, ma soprattutto di capacità di dialogo fra sistemi operativi e fra flussi di informazioni standardizzate rispetto ai parametri europei.

La collaborazione fra le due istituzioni all'interno di accordi più ampi del semplice passaggio dei flussi di rimessa aprirebbe importanti spazi di cooperazione che, date le caratteristiche attuali del sistema bancario senegalese presentano importanti opportunità e complementarità a prescindere da eventuali rischi concorrenziali. L'accordo potrebbe così prevedere lo sviluppo di prodotti finanziari per i piccoli risparmiatori e le piccole e medie imprese, l'assistenza tecnica delle banche commerciali alle IMF, così come l'offerta di servizi centralizzati per lo sviluppo e la gestione di prodotti più complessi, la concessione alle IMF di prestiti e l'accesso a finanziamenti a medio lungo termine e in generale al mercato dei capitali. Per le banche commerciali senegalesi si aprirebbe l'accesso a mercati tutt'ora inesplorati, la possibilità di offrire propri prodotti attraverso la rete delle IMF, oltre che la gestione di flussi delle rimesse significativi.

In termini di costi, la duplice intermediazione necessaria per il passaggio delle rimesse e del risparmio fra il migrante e la sua famiglia attraverso la banca commerciale e l'IMF comporta sicuramente una duplice tassazione e quindi un aggravio economico e una maggiore incertezza nelle condizioni (oltre che nei tempi di consegna del denaro). Allo stesso modo i due accordi interbancari sottostanti il modello comportano dei costi di implementazione e di gestione che in parte possono essere recuperati dalle banche in termini di maggiori opportunità di *cross-selling* e di volumi intermediati, ma che possono essere significativi per la banca italiana in relazione alla gestione dei flussi informativi e finanziari legati alle rimesse.

Analisi punti di forza e di debolezza

Il modello presenta alcuni importanti elementi di forza e potenzialità, anche rispetto al modello precedente:

- grazie al coinvolgimento di due banche commerciali, per la dimensione transnazionale (con capacità di sviluppo e offerta di un'ampia gamma di prodotti) e le IMF, per la dimensione nazionale (con una presenza nelle aree rurali e nel segmento micro e meso), il modello offre l'opportunità di sviluppare prodotti di risparmio e in generale prodotti finanziari adeguati alle esigenze dei migranti (in Italia e in Senegal);
- consente un'effettiva trasferibilità del risparmio e denaro delle risorse fra i due paesi e quindi una migliore allocazione delle risorse finanziarie dei migranti;
- la gestione dei flussi attraverso istituzioni bancarie consente la loro intermediazione all'interno dei sistemi finanziari dei due paesi, creando opportunità di leva finanziaria, accrescendo l'accesso al credito in entrambi i paesi e quindi generando opportunità di sviluppo;
- l'invio delle rimesse all'interno del canale bancario costituisce un'opportunità per accrescere il livello di bancarizzazione in Italia, ma soprattutto in Senegal;
- per le banche senegalesi lo sviluppo del modello costituirebbe un'occasione per avere accesso ad un segmento di clientela ancora trascurato, costituito dalle aree rurali, le piccole e medie imprese, i piccoli risparmi e crediti;
- per le banche italiane la gestione delle rimesse consentirebbe di fidelizzare la clientela, ottenere un flusso di informazioni significativo nella valutazione delle capacità reddituali e di risparmio del migrante, mentre lo sviluppo di prodotti con la banca senegalese amplierebbe l'offerta e la capacità di rispondere alle esigenze transnazionali dei migranti stessi;
- il modello rispetta le limitazioni imposte dalla regolamentazione senegalese;
- il coinvolgimento di una banca ad un livello transnazionale risolve il problema della debolezza delle IMF senegalesi rispetto alla capacità di dialogo e di implementazione di accordi interbancari con banche commerciali di altri paesi (rispetto di standard internazionali, procedure di informatizzazione e trasferimento delle informazioni ecc.);
- dal lato delle IMF il modello consente di canalizzare, anche se indirettamente, le rimesse dei migranti, ma soprattutto consente di sviluppare accordi con una banca senegalese al cui interno è

possibile accedere ad alte potenzialità in termini di: trasferimento di *know how*, formazione e tecnologia, accesso a servizi centralizzati, maggiore capacità di realizzare prodotti finanziari adeguati alle esigenze della domanda, ampliare la capacità di offerta e avere accesso a canali di finanziamento a medio-lungo termine e ai mercati finanziari;

- il modello consente di agire in tutte le fasi della catena di creazione del valore, sviluppando prodotti e strategie adeguate e aprendo la possibilità di ridurre i costi di invio delle rimesse attraverso l'utilizzo di nuove tecnologie;

I principali punti critici :

- si tratta di un modello necessariamente più complesso e costoso nella definizione e gestione degli accordi;
- la maggiore difficoltà nello sviluppo del modello riguarda la resistenza presso le banche italiane a sviluppare accordi interbancari competitivi (rispetto al canale tradizionale dei MTOs) per il trasferimento delle rimesse con le banche di paesi in via di sviluppo, a motivo degli elevati costi di implementazione (procedure, definizione di standard comuni, flussi di informazioni compatibili e standardizzati). In aggiunta si pone il problema del controllo degli accordi, a fronte di flussi di rimesse che transitano attraverso il canale bancario, le cui dimensioni non sembrano consentire una sostenibilità dell'accordo stesso;
- un secondo importante limite riguarda la difficoltà, all'interno di accordi interbancari per il trasferimento delle rimesse, di raggiungere gli standard garantiti dai MTO in termini di rapidità e certezza nei tempi di trasferimento e di conoscibilità ex ante delle condizioni applicate⁴⁰;
- il modello tiene i due livelli separati, transnazionale e nazionale, non prevedendo un dialogo diretto fra le IMF e le banche italiane;
- è necessario selezionare una banca italiana con un grado di penetrazione nella comunità senegalese in grado di garantire volumi adeguati;
- le interviste sul campo⁴¹ hanno fatto emergere una certa mancanza di fiducia da parte della comunità senegalese in Italia e delle loro famiglie in Senegal, nei confronti del sistema bancario senegalese e in particolare delle IMF, rispetto alla possibile canalizzazione delle rimesse;
- dal lato delle IMF è opportuno dotarsi di capacità operative e di gestione del rischio adeguate oltre che una dimensione e una presenza sul territorio che consenta di cogliere le opportunità del modello e a garantire volumi adeguati;
- l'educazione al risparmio costituisce una chiave di volta fondamentale per far progredire il processo di inclusione finanziaria in entrambi i paesi e consentire una sua adeguata valorizzazione .

⁴⁰ Le rilevazioni effettuate in sede di costruzione del database sui costi delle rimesse per il sito www.mandasoldiacasa.it hanno mostrato che ,anche in presenza di accordi bancari espliciti con banche senegalesi, non sempre le banche sono state in grado di fornire i tempi e i costi esatti dell'invio (ad esempio un dato spesso difficilmente rilevabile ex ante dalle banche è il tasso di cambio applicato in sede di trasformazione della rimessa in valuta locale).

⁴¹ Working Paper n. 5 *Bisogni finanziari dei migranti senegalesi in Italia e possibilità di canalizzazione delle rimesse verso le mutuelles in Senegal* a cura di A. Ferro.

Quadro 2. Il modello 2 nel contesto senegalese

I rapporti tra banche senegalesi e banche italiane negli ultimi anni sono andati timidamente aumentando, a motivo delle richieste della clientela bancarizzata senegalese e della consistenza dei flussi di trasferimenti di denaro verso il Senegal, ma anche grazie alle relazioni commerciali che stanno intensificandosi e che, lentamente, portano le banche italiane a intraprendere relazioni con il sistema finanziario senegalese. Ciò non significa che si possa ad oggi riscontrare un rapporto solido e intenso tra i due sistemi, ma semplicemente che alcuni canali sono in effetti stati aperti. In nessun caso, però, possiamo individuare relazioni e condizioni dirette a sviluppare prodotti finanziari in grado di canalizzare e valorizzare le rimesse, tanto meno verso le IMF.

Abbiamo tuttavia individuato alcuni segnali che dimostrano come alcuni operatori bancari potrebbero effettivamente rivolgersi o ispirarsi al modello qui descritto. In particolare, le Banche di Credito Cooperativo e la senegalese Credit Agricole hanno siglato nel corso del 2009 un partenariato al quale, ad oggi, non c'è stato seguito in termini di ulteriori iniziative o progetti comuni. Già in passato le Banche di Credito Cooperativo hanno dimostrato una particolare sensibilità verso le tematiche migratorie, confrontandosi sulla possibilità di canalizzazione delle rimesse (BCC di Treviglio) e sviluppando per prime un prodotto di trasferimento delle rimesse a costi trasparenti e competitivi (*bonifido fiendly*), cosa che naturalmente non esaurisce però il parco di prodotti e servizi necessari alla clientela immigrata.

La capillarità e la vocazione delle BCC (ampiamente distribuite sul territorio italiano e più vicine a tematiche di rilevanza sociale), insieme al radicamento in Senegal e alla presenza in ambito rurale da parte di Credit Agricole, suggerirebbero l'importanza di favorire condizioni per sostenere questo legame e per poter congiuntamente elaborare prodotti e servizi in grado di rispondere al doppio percorso di inclusione finanziaria e di canalizzazione delle rimesse. Ma, nonostante queste condizioni favorevoli di partenza, non è stato ancora possibile andare oltre questi timidi risultati.

Un altro caso riguarda la possibilità di trasferimento delle rimesse tra Unicredit/Agenzia Tu e Credit Agricole attraverso la modalità *conto-conto*, a costi trasparenti e agevolati. Questo tipo di offerta non è stata seguita da successive articolazioni in termini di prodotti/servizi congiuntamente sviluppati dalle due banche. Dai colloqui con operatori finanziari in Senegal è emerso anche che Credit Agricole abbia in effetti preso in considerazione la possibilità di stabilire un accordo con un global MTO per offrire trasferimenti *cash-to-account*, constatando però che questo tipo di modalità di invio non risulta essere percorribile e realizzabile oggi, a motivo della valutazione del MTO che evidentemente non ha intravisto in ciò opportunità di mercato che valesse la pena sviluppare.

Se possiamo complessivamente identificare alcuni deboli segnali di attivazione tra istituti bancari in Italia e in Senegal, possiamo rilevare anche che i tempi non si dimostrano ancora maturi per vedere realizzati e offerti dei prodotti di trasferibilità e valorizzazione del risparmio (su scala transnazionale). Se tuttavia il segmento bancario senegalese si dimostra comunque attivo e attento alla diaspora senegalese (più per catturarne i flussi di rimesse e per offrire prodotti legati agli investimenti immobiliari, che non per una canalizzazione del risparmio), il ritardo dimostrato dal versante italiano esprime innanzitutto l'incapacità a leggere e interpretare i bisogni finanziari dei migranti sul territorio, che esclude quindi la possibilità di realizzare prodotti o servizi più complessi.

In questo quadro però, se la possibilità di sviluppare accordi e relazioni dirette tra istituti bancari tra i due paesi registra lentezze (determinate anche dalla necessità di stabilire gradi di conoscenza e fiducia reciproca tra i due sistemi), sul versante senegalese possiamo leggere l'ipotesi di relazione tra istituti bancari e IMF in modo duplice. Le banche senegalesi, infatti, da un lato tendono a riconoscere positivamente la segmentazione del mercato e della popolazione/clientela in relazione ai servizi finanziari offerti, valutando quindi positivamente la possibilità di stabilire un collegamento con le IMF. Dall'altro in alcuni casi abbiamo rilevato che, in una prospettiva di lungo periodo, in vista degli esiti dei percorsi di rafforzamento delle IMF - o delle reti più strutturate - e rispetto alla normativa vigente (alla luce delle pressioni esistenti per modifiche in materia), vengono sollevati aspetti legati a un possibile rischio di concorrenza tra banche senegalesi e IMF circa la canalizzazione e valorizzazione delle rimesse e del risparmio (si veda anche il commento al Modello 3). Ad oggi questa preoccupazione non è traducibile e ragionevole, ma esprime comunque l'importanza di lavorare su un rafforzamento e integrazione del sistema finanziario senegalese che preveda invece il sostegno a collaborazioni e legami più forti e stretti tra IMF e banche commerciali, senza dimenticare che la concorrenza è un elemento fondamentale di un mercato dinamico, libero e aperto, e quindi da perseguire.

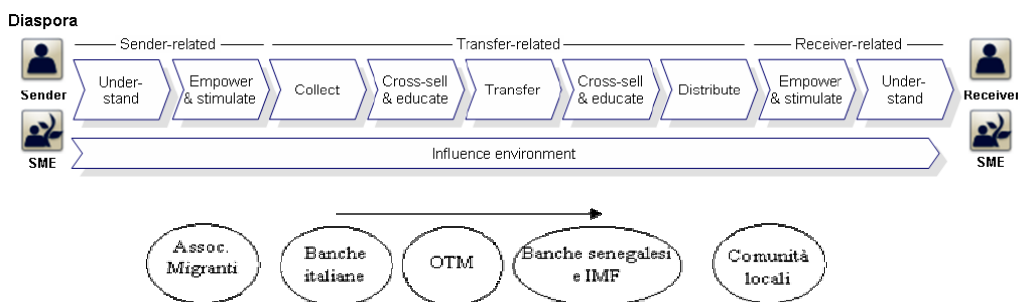
MODELLO 3 - ACCORDO BANCA ITALIANA E IMF CON L'INTERVENTO DI MTO E BANCA COMMERCIALE IN SENEGAL

Descrizione del modello

È il modello più complesso, ma a nostro avviso anche il più completo e quello che offre le potenzialità di sviluppo e di impatto maggiori, consentendo lo spettro più ampio di strumenti e canali di valorizzazione del risparmio attraverso l'interazione dei diversi operatori che compongono la catena del valore della rimessa (grafico 6). Può essere pensato come un'evoluzione del modello precedente, risolvendone alcune problematicità e ampliandone l'impatto. Può inoltre essere realizzato in fasi successive, e con modalità modulari.

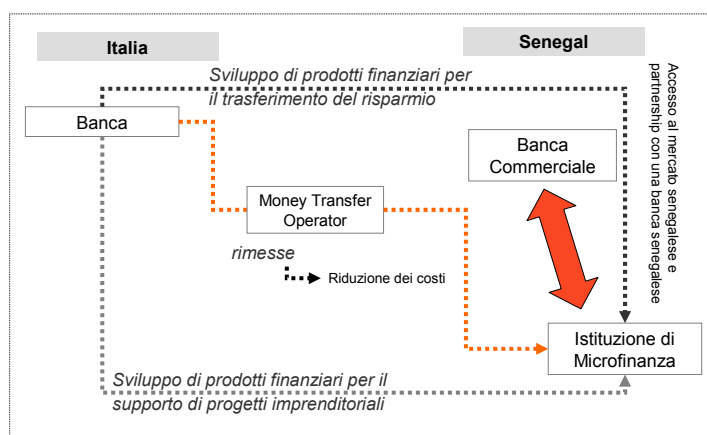
Il modello unisce tre livelli diversi che, interagendo, consentono di sviluppare strategie diverse e di agire in modo differente in ciascuna fase della catena di creazione di valore del trasferimento del risparmio dei migranti in entrambi i paesi, e fornendo la possibilità di ottenere effetti positivi in termini di sviluppo.

Grafico 6



Fonte: elaborazione CeSPI su grafico 1, estratto da *Value Adding Remittance Services to expand the development potential of money transfer*, GTZ 2009.

Modello 3



Un primo livello, facilmente realizzabile nel breve periodo, riguarda la realizzazione di un accordo tra la banca italiana, un *Money Transfer Operator* e la rete delle IMF in Senegal per il trasferimento delle rimesse, sulla base di un contratto di sub-agenzia.

Un secondo livello riguarda la definizione e attuazione di un accordo tra la banca italiana e la banca senegalese, per lo sviluppo di prodotti congiunti per la trasferibilità del risparmio tra i due paesi.

Un terzo livello, infine, prevede l'implementazione di un accordo tra la banca senegalese e una rete di IMF in Senegal per la gestione delle rimesse, lo sviluppo di prodotti di risparmio e di credito destinati alle famiglie dei migranti nelle aree rurali del paese, e alle piccole e medie imprese, e la realizzazione di sinergie fra le due istituzioni.

I tre livelli naturalmente non vanno interpretati come compartimenti stagni, ma vanno inseriti in un progetto più ampio che incorpora necessariamente l'interazione dei diversi soggetti coinvolti.

È perciò necessario prevedere un accordo quadro che unisca tutti i soggetti coinvolti e che consenta la costruzione del modello per fasi successive e una sua progressiva evoluzione nel tempo. In questo modo, tutti gli intermediari coinvolti all'interno dell'accordo quadro hanno la possibilità di interagire e creare sinergie capaci di generare valore. Sarà infatti possibile, in uno stadio più avanzato dello sviluppo del modello, realizzare strumenti di garanzia a vantaggio diretto dei progetti imprenditoriali finanziati dalle IMF con il contributo della stessa diaspora senegalese in Italia, grazie al collegamento diretto esistente tra IMF e banca italiana e il supporto di una banca senegalese. Questa è un'evoluzione che il modello 2 non prevede in modo diretto, in quanto il ruolo delle IMF è lì relegato al solo ambito senegalese, all'interno del rapporto con la banca locale, e poiché non risolve le debolezze delle IMF in termini di capacità di dialogo rispetto ad operatori internazionali. Allo stesso modo, l'esperienza dell'IMF senegalese nel campo del micro-credito può essere favorevolmente valorizzata attraverso la banca italiana per sviluppare prodotti di micro-credito in Italia per i clienti senegalesi. Il modello consente di prevedere la creazione di prodotti e servizi con l'interazione di tutti i soggetti coinvolti e la possibilità di realizzare prodotti specifici legati a canali specifici: ad esempio prodotti studiati per le IMF, con il supporto della banca senegalese, vendibili attraverso il canale diretto IMF e banca italiana. L'IMF si trova così coinvolta all'interno di un sistema aperto verso l'Italia e supportato da una banca commerciale locale.

Allo stesso modo il modello 3, è inclusivo in quanto vede la partecipazione diretta di tutti gli *stakeholders* coinvolti nel processo di valorizzazione del risparmio della diaspora, consente un coinvolgimento delle associazioni di migranti e delle comunità locali, attori fondamentali del processo di sviluppo e nella ricerca di prodotti e strumenti capaci di rispondere alle esigenze finanziarie di risparmio e investimento. Allo stesso modo si creano spazi per un ruolo dei governi e della cooperazione internazionale.

Infine, creando un canale diretto tra rimesse e sviluppo sul territorio, anche le rimesse collettive potranno trovare, all'interno del modello, strumenti e intermediari e opportunità di canalizzazione e valorizzazione adeguate.

Si tratta di un modello dinamico, che si sviluppa per gradi diversi e che nel tempo, se opportunamente sostenuto e affiancato nelle fasi evolutive, consente la piena interazione tra i soggetti, lo sviluppo di servizi e prodotti congiunti per la trasferibilità del risparmio e il sostegno a progetti imprenditoriali da parte dei migranti e delle famiglie in entrambi i paesi. Non da ultimo esso sostiene il processo di inclusione finanziaria e lo sviluppo del sistema finanziario senegalese, in particolar modo delle IMF.

Il secondo aspetto importante riguarda l'intervento di un operatore specializzato, un MTO, che subentra come puro servizio di trasferimento delle rimesse. La sua intermediazione, attraverso un accordo di sub-agenzia consente di canalizzare i flussi delle rimesse direttamente all'IMF, garantendo quelle caratteristiche di rapidità e certezza che costituiscono il principale punto di forza di questa tipologia di operatori, con spazi di convenienza anche in termini economici.

I costi del modello dipendono dal succedersi delle sue fasi evolutive, naturalmente maggiore è il grado di interazione dei soggetti e maggiore è la complessità, e quindi anche i costi dei processi in gioco. Allo stesso tempo, all'evolversi del modello, crescenti appaiono anche i vantaggi economici legati alla possibilità di sfruttare economie di scala e sinergie, ai maggiori volumi intermediati, di accrescere la diversificazione dell'offerta, di gestire un più ricco flusso di informazioni e attività di

cross-selling. Ciascun intermediario coinvolto ha, come vedremo, una serie di vantaggi economici potenziali derivanti dall'accordo. Difficile valutare ex-ante l'impatto complessivo del modello, ma è possibile affermare che nel tempo le opportunità di sviluppo dello stesso appaiono più che compensare i costi.

Dal lato del trasferimento delle rimesse è stata introdotta oltre al MTO un'ulteriore intermediazione in Italia, presso la banca italiana, e in Senegal presso l'IMF. Questo generalmente comporta il riconoscimento di una commissione per ciascuno dei soggetti intermediari. Si tratta di costi assimilabili ai normali costi riconosciuti da parte dei MTO alle proprie agenzie di vendita in entrambi i paesi, quindi senza un'effettiva riduzione apparente dei costi di invio. In realtà, i vantaggi che derivano dall'opportunità di offrire ai propri clienti un servizio efficiente e di attrarre clientela, hanno spesso spinto le banche commerciali europee a rinunciare alla propria commissione sul trasferimento di denaro, offrendo, di fatto un servizio a costo zero (è il caso del LaCaixa in Spagna ad esempio). Ugualmente, l'offerta del servizio attraverso la rete delle agenzie bancarie già esistenti e l'utilizzo della piattaforma informatica dell'operatore di Money Transfer non comporta nessun costo fisso per la rete di vendita. Allo stesso modo per le IMF i vantaggi derivanti dall'accordo proposto e gli incrementi nei volumi ipotizzabili, lascerebbero spazio per un contenimento dei costi anche sul lato della distribuzione. Il modello, di fatto, sembra perciò creare spazi sia per una riduzione dei costi di invio delle rimesse, che per una molteplicità di canali alternativi.

Analisi punti di forza e di debolezza

Al di là della modularità che ne consente l'evoluzione per livelli diversi, il modello incorpora in sé tutti gli ingredienti e gli strumenti necessari per un'adeguata valorizzazione del risparmio dei migranti in un'ottica di sviluppo. La dinamicità del modello e la sua potenzialità consente di evidenziare le opportunità che esso è in grado di generare, in relazione alle tre dimensioni coinvolte e ai singoli operatori coinvolti: la dimensione di chi invia la remessa, quella del trasferimento del denaro e quella del ricevente.

Da lato della dimensione di chi invia il denaro:

- il migrante si rapporta con una banca consentendo di avviare un processo di inclusione finanziaria;
- la banca può realizzare prodotti finanziari adeguati alle esigenze del migrante, sia dal lato del risparmio che del credito e degli investimenti, e accrescere il suo livello di bancarizzazione;
- è possibile sviluppare prodotti finanziari transnazionali e garantire una piena trasferibilità del risparmio e quindi una sua piena valorizzazione e allocazione efficiente;
- banca italiana e IMF senegalesi possono offrire prodotti di microfinanza congiunti anche a vantaggio degli stessi migranti in Italia;
- è possibile avviare programmi di educazione al risparmio, di alfabetizzazione bancaria e di sostegno all'avvio di attività imprenditoriali in entrambi i paesi, attraverso la collaborazione dei soggetti coinvolti e il coinvolgimento delle associazioni di migranti;
- la banca italiana ha la possibilità di fidelizzare la clientela senegalese, creando un legame privilegiato con la comunità residente in Italia, ottenere un maggiore flusso di informazione sui comportamenti finanziari dei migranti e ampliare le possibilità di offerta di prodotti e servizi anche più evoluti all'interno di un processo di crescita del profilo finanziario;
- per il migrante si aprono molteplici opportunità in termini di accumulazione, allocazione e protezione del proprio risparmio in un'ottica transnazionale, mediando fra le esigenze di integrazione e quelle di sostegno della propria famiglia;
- il modello costituisce un importante incentivo e strumento alla riduzione del ricorso ai canali informali.

Da lato del trasferimento del denaro:

- l'MTO, grazie alla sua struttura, garantisce economicità, efficienza e rapidità dell'invio delle rimesse che difficilmente i canali bancari di trasferimento del denaro tradizionali riescono a raggiungere. L'MTO può ampliare così entrambe le sue reti, in Italia e in Senegal, riuscendo a raggiungere volumi maggiori;
- l'intermediazione del MTO, che raccoglie il denaro attraverso una rete più ampia di agenzie rispetto alla banca italiana, consente di canalizzare all'interno del modello, e quindi verso le IMF, flussi di rimesse complessivamente maggiori, amplificandone i vantaggi;
- il suo coinvolgimento evita alle banche italiane e alle IMF senegalesi di dover sostenere i costi legati all'implementazione e alla gestione di accordi interbancari per le rimesse, mentre dal lato delle IMF l'accordo di sub-agenzia consente di avere accesso diretto ai flussi delle rimesse, risolvendo la debolezza di capacità di gestione degli stessi (e la necessità di adeguare procedure e linguaggi informatici). Di fatto l'MTO consente alle due banche di offrire un servizio senza nessun aggravio di costo per loro, con l'utilizzo di un sistema informatico già collaudato (quello dell'MTO) facilmente integrabile all'interno dei sistemi delle filiali italiane;
- l'interazione fra i soggetti coinvolti consente il pieno sviluppo di prodotti di valorizzazione e trasferimento del risparmio, la sua canalizzazione attraverso canali formali e verso progetti di risparmio e investimento di medio-lungo periodo;
- le rimesse vengono interamente canalizzate all'interno dei sistemi finanziari e questo significa risparmio, leva finanziaria e sostegno allo sviluppo di attività imprenditoriali e della dimensione meso;
- per gli operatori si aprono possibilità di vendita incrociata di prodotti comuni;
- all'interno degli accordi possono essere creati canali alternativi al trasferimento delle rimesse e all'utilizzo del contante in Senegal. Ad esempio possono essere sviluppati piani per la diffusione di carte ricaricabili e di POS attraverso il supporto della banca senegalese e di quella italiana o dello stesso MTO.

Da lato del ricevente il denaro:

- il modello costituisce un importante stimolo al rafforzamento e allo sviluppo delle IMF in Senegal e del sistema finanziario nel suo complesso e un loro ruolo effettivo nel processo di valorizzazione e canalizzazione delle rimesse;
- canalizzando le rimesse attraverso le IMF il modello costituisce un'opportunità per avviare e incrementare un processo di inclusione finanziaria nelle aree rurali e di creazione e protezione di patrimoni con programmi di educazione finanziaria;
- il modello offre l'opportunità alle IMF di superare le principali debolezze e, attraverso l'accordo con la banca senegalese, di avere accesso a capitali a medio-lungo termine e al mercato dei capitali a costi inferiori rispetto ad un'ipotesi al di fuori dell'accordo; in aggiunta si unisce la possibilità di ricevere assistenza tecnica e in generale di poter usufruire di servizi centrali e tecnologia, know how che consentano di sfruttare economie di scala;
- il collegamento con le IMF consente al risparmio di confluire direttamente sul territorio e di essere canalizzato in investimenti a medio lungo termine a sostegno della dimensione meso grazie alla creazione di nuovi prodotti e strumenti finanziari in collaborazione con la banca commerciale senegalese ed italiana;
- per la banca senegalese il modello consente di sviluppare nuovi prodotti, ampliare la propria capacità di offerta e affacciarsi allo stesso tempo ad un mercato e ad un segmento di clientela nuovi, ad un modello di intermediazione tipico delle IMF e al patrimonio informativo che un operatore sul territorio è in grado di fornire. Il modello è inoltre occasione per sviluppare un canale di relazioni internazionali per il trasferimento del risparmio e lo sviluppo di prodotti *ad hoc*;

- il modello è in grado di generare un aumento dell'offerta e della capacità del sistema finanziario di rispondere alle esigenze finanziarie della domanda e di creare nuovi prodotti finanziari (fondi di investimento o di garanzia) che stabiliscano un link fra risparmio e strategie di allocazione dei migranti da una parte e nuovi strumenti per sostenere i settori economici e le dimensioni micro e meso dall'altra;
- la dimensione del modello, in termini di capacità di attrarre volumi e di operare su un territorio sufficientemente vasto consente la possibilità di sfruttare economie di scala;
- accresce la disponibilità del credito sia per i migranti in Italia che per le famiglie in Senegal, grazie alla maggiore disponibilità di informazioni, alla possibilità di creare una *credit history* condivisa e di sviluppare prodotti di garanzia comuni;
- la banca italiana può avere accesso al territorio senegalese e ad una banca commerciale di una certa dimensione;
- all'interno del quadro di collaborazioni realizzato dal modello potrebbero essere più facilmente studiati e sviluppati prodotti più complessi come fondi di garanzia e fondi di investimento, legando risparmio e sviluppo entro strategie di allocazione diversificabili. Inoltre potrebbero venire in essere strumenti adatti a sostenere progetti di sviluppo di filiere produttive (come l'agro-alimentare) – sia a livello micro che meso – e ci sarebbero ampi spazi di collaborazione e complementarità con la Cooperazione Internazionale e i Governi.

Quadro 3. Il modello 3 nel contesto senegalese

Questo modello, il più complesso e articolato, risulta lontano da un'immediata realizzazione poiché richiede il coinvolgimento di attori differenti che esprimono strategie tra loro molto diverse per intercettare e canalizzare le rimesse. Inoltre, si rileva anche qui una complessiva mancanza di conoscenza e fiducia reciproca, sia tra il versante italiano e senegalese, che all'interno di quello senegalese. Nonostante ciò, alcuni segnali si possono ugualmente raccogliere, come emerso dai rapporti e scambi intercorsi tra la banca italiana Unicredit/Agenzia Tu e l'IMF senegalese Credit Mutuel, che dispone di un proprio organo finanziario che gli consente di agire nel mercato del trasferimento del denaro senza bisogno di una banca di appoggio. Sulla base degli incontri svolti in Senegal è stato rilevato che questi operatori hanno iniziato un percorso di conoscenza volto al reciproco interesse di canalizzare le rimesse direttamente dal conto corrente in Italia al conto presso l'IMF in Senegal. Anche in questo caso, purtroppo, si tratta unicamente di timidi rapporti e scambi che non hanno ancora portato alla realizzazione di effettivi accordi, prodotti e servizi. Riteniamo comunque utile evidenziare l'importanza di simili segnali perché indicano una prospettiva. Un ulteriore aspetto da sottolineare riguarda la debolezza emersa relativamente alle iniziative di sostegno e incoraggiamento, da parte degli ambiti istituzionali, nell'offrire meccanismi e servizi che corrispondano alle reali esigenze dei migranti e ad una piena valorizzazione delle loro risorse.

Infine, da colloqui con operatori finanziari senegalesi possiamo evidenziare un generale e condiviso interesse e sostegno rispetto a questo modello. Oltre ad ovviare gli impedimenti normativi per l'invio diretto delle rimesse alle IMF, l'importanza del rapporto con gli operatori bancari in Senegal permetterebbe alle IMF di poter sostenere e affrontare finanziamenti di un livello superiore, di sviluppare prodotti finanziari più complessi, di potersi affidare a tecnologie e competenze più articolate, e di affrontare problemi di liquidità.

Uno dei limiti che viene però individuato riguarda la difficoltà che le IMF e le banche senegalesi riescano ad entrare in una relazione cooperativa, uscendo invece da un'ottica di possibile competizione. Seppur ad oggi infatti non vi sia competizione e confronto diretto tra banche e IMF in Senegal, andando ad operare su segmenti e tipologie di popolazione diverse, in più casi – *off the records* – qualche operatore ha ammesso l'ipotesi che una ritrosia delle banche a collaborare con le IMF sia legata al timore che un rafforzamento di queste ultime potrebbe andare a intaccare gli interessi commerciali delle prime. Nonostante l'assenza di competizione sul campo e nonostante siano evidenti le ampie sinergie e possibilità di collaborazione, essi si percepiscono ancora – seppur sul piano teorico - come potenziali concorrenti. D'altra parte questa prospettiva sarebbe in realtà auspicabile visto che, in un'economia di mercato, la concorrenza rappresenta un requisito indispensabile per uno sviluppo che risponda ai

principi economici a tutela del consumatore. Un eventuale accordo forte tra banca senegalese e IMF, e ancor più a livello transnazionale con una banca italiana, rappresenterebbe quindi un'innovazione e un forte incentivo e stimolo alla concorrenza nel sistema.

Punti critici e debolezze del modello

Il modello evidenzia alcune criticità importanti per le possibilità stesse di sviluppo e quindi di successo.

- si tratta di un modello più complesso dei precedenti che richiede un'identificazione e selezione attenta degli operatori da coinvolgere, una loro adeguata motivazione e soprattutto un'attività di monitoraggio e accompagnamento continua soprattutto nelle prime fasi. A ciò si aggiunge anche l'importanza di rafforzare relazioni di fiducia e di collaborazione fra gli operatori che potrebbero essere coinvolti;
- l'accordo quadro fra gli operatori coinvolti, che fa da cornice istituzionale al modello, costituisce uno strumento giuridico di difficile definizione. Un semplice *memorandum of understanding* iniziale potrebbe costituire un primo passo in questa direzione;
- è necessario un lavoro di sensibilizzazione e coinvolgimento degli intermediari finanziari italiani più sensibili. Inizialmente l'operazione per la banca italiana potrebbe configurarsi come una iniziativa legata alla Responsabilità Sociale (per lo sviluppo e l'inclusione), con buone opportunità di tramutarsi in un'attività di business a pieno titolo.
- naturalmente, individuato il modello di riferimento, è necessario identificare e mettere in atto azioni e strategie per individuare e rimuovere gli ostacoli e realizzare gli opportuni interventi al fine di influire i costi di realizzazione, da cui in ultima analisi dipende il successo.
- è necessario selezionare una banca italiana con un grado di penetrazione nella comunità senegalese che garantisca i volumi adeguati e una rete di IMF senegalesi che sia presente nelle aree di origine dei senegalesi in Italia, e che abbia un livello di sviluppo della rete e strutture finanziarie adeguate;
- le interviste sul campo⁴² hanno fatto emergere una mancanza di fiducia tra i senegalesi in Italia e tra le famiglie in Senegal nei confronti del sistema bancario senegalese e in particolare delle IMF rispetto ad una possibile canalizzazione delle rimesse. Risulta quindi necessario un previo lavoro di informazione e sensibilizzazione tra la comunità senegalese per fornire garanzie di capacità e di sicurezza;
- dal lato delle IMF è opportuno dotarsi, oltre che di dimensione e presenza sul territorio, di un organismo finanziario che consenta di operare come istituzioni bancarie e di capacità operative e di gestione del rischio adeguate e capaci di generare volumi;
- l'educazione al risparmio costituisce una chiave di volta fondamentale per far progredire il processo di inclusione finanziaria in entrambi i paesi e consentire un'adeguata valorizzazione del risparmio.

Ciascun modello ha mostrato potenzialità e limiti in termini di impatto sulla valorizzazione del risparmio dei migranti. Nell'ottica di identificare quali strumenti finanziari siano attivabili all'interno di ciascun modello, la Tabella 2 contiene una sintesi delle opportunità di sviluppo dei diversi prodotti individuati e potenzialmente realizzabili per ciascun modello.

⁴² Working Paper n. 3 *Bisogni finanziari dei migranti senegalesi in Italia e possibilità di canalizzazione delle rimesse verso le mutuelles in Senegal*

Tabella 2 – Prodotti finanziari realizzabili per modello ipotizzato

Prodotti finanziari	Modello 1	Modello 2	Modello 3
Conto corrente in Italia	NO	✓	✓
Conto corrente in Senegal	✓	✓	✓
Conti correnti gemelli	NO	✓	✓
Certificato di deposito (in Italia)	NO	✓	✓
Prodotti accumulo risparmio (in Italia)	NO	✓	✓
Quote fondi di investimento chiuso	NO	✓	✓
Obbligazioni	NO	✓	✓
Mutui (in Italia)	NO	✓	✓
Mutui (in Senegal)	NO	✓	✓
Prestiti personali (in Italia)	NO	✓	✓
Credito al consumo (in Italia)	NO	✓	✓
Micro-credito (in Italia e in Senegal)	✓ Senegal	✓ Senegal	✓
Credito all'impresa (in Italia e in Senegal)	✓ Senegal	✓	✓
Investimenti diretti	NO	✓	✓
Fondo di garanzia	NO	NO	✓
Fondazione	NO	NO	✓
Fondo di investimento	NO	✓	✓
Fondi per lo start-up aziende	NO	✓	✓
Confidi (solo in Italia)	NO	✓	✓
Fondi pensione	NO	✓	✓
Assicurazione vita	NO	✓	✓
Assicurazione sanitaria	✓	✓	✓
Assicurazione rimesse	✓	✓	✓
Assicurazione rientro salma	✓	✓	✓
Invio rimesse	✓	✓	✓
Carte ricaricabili	NO	✓	✓

CONCLUSIONI

Uno degli elementi più vivaci nel dibattito riguardo le strategie che potrebbero rinnovare o far avanzare adeguatamente la base produttiva delle economie locali dei paesi in via di sviluppo si riferisce alla canalizzazione e valorizzazione delle rimesse/risorse dei migranti verso opportunità di investimento e creazione di risparmio nei paesi d'origine. Il lavoro che abbiamo qui presentato approfondisce un aspetto – il possibile legame e collegamento tra rimesse e microfinanza – a partire dal presupposto che le rimesse sono riconosciute come flussi di denaro privati, ma anche che mancano oggi ancora di una vera *money ownership* oltre che di una valorizzazione del loro ruolo e impatto, principalmente a causa delle inadeguatezze dei sistemi finanziari dei paesi di origine e di

destinazione. Per questo motivo appare necessario stimolare e attivare il dibattito sulle rimesse – nell'arena privata e pubblica – partendo proprio dalla considerazione che i migranti hanno una possibilità di scelta tra strumenti e prodotti di valorizzazione e canalizzazione del proprio risparmio estremamente ridotta (indipendentemente da quale sia la decisione del migrante circa la destinazione delle proprie risorse).

Un aspetto prioritario del percorso di riflessione di questo studio ha preso avvio dalla considerazione – in termini concettuali e funzionali – che le rimesse non sono semplici trasferimenti di denaro, ma vanno considerate come parte del risparmio dei migranti, quindi lette in termini di allocazione (nazionale e transnazionale) delle proprie risorse. Come già ribadito, la loro potenzialità è alta, in relazione alla possibilità di diventare uno strumento di reale lotta alla povertà, se capace di trasformarsi in leva di sostegno e avvio ad attività produttive e imprenditoriali (per le famiglie d'origine e le collettività) nel medio periodo.

A conclusione dell'analisi delle variabili e delle ipotesi di canalizzazione delle rimesse verso le IMF possiamo affermare che non esiste una relazione organica né implicita tra i migranti e le IMF, poiché, ad oggi, non sono ancora presenti le condizioni – sociali, politiche, economiche e di mercato - per sostenere tale relazione. Se quindi risulta imprescindibile verificare la disponibilità e l'interesse dei migranti (in Italia) verso una simile opzione (che si presenti come una via, tra le tante), dall'altra parte non si può dare per scontata la capacità delle IMF di gestire direttamente e valorizzare le rimesse. La comune debolezza nel considerare l'ipotesi di legame tra rimesse e microfinanza consiste nella possibile confusione tra il semplice ricevere, pagare e riscuotere le rimesse (cosa che avviene e può avvenire senza grandi difficoltà – sia in termini di tecnologia che di accordi tra operatori), con un'offerta di servizi di intermediazione finanziaria corrispondente ai reali bisogni dei migranti e della popolazione locale/dei destinatari delle rimesse. In questo senso è necessaria una **cautela** nel considerare l'ipotesi di legame tra IMF e rimesse, dove non tutte le IMF potrebbero essere di fatto in grado di gestire tali flussi o di offrire prodotti e servizi finanziari articolati. A ciò si aggiungano gli ostacoli e le possibili barriere date dalla difficoltà di riuscire a raccordare interessi economici e di mercato di operatori finanziari diversi (banche, MTO, IMF), in Italia e in Senegal – quindi in chiave transazionale, ad aspetti di sviluppo rurale e locale. Le condizioni normative che regolano la possibilità di diversamente indirizzare e canalizzare i flussi di denaro verso le IMF costituiscono un ulteriore fattore di criticità.

A partire quindi dal riconoscimento del comportamento fortemente transnazionale dei migranti (individuale, imprenditoriale, collettivo), dalla necessità di valorizzazione del risparmio e delle risorse, dall'evidenza, all'interno del contesto senegalese, di una generale fragilità del sistema bancario, e di una centralità nella funzione di sostegno allo sviluppo da parte delle IMF è possibile affermare che, proprio queste ultime potrebbero svolgere un ruolo strategico nella costruzione di quel legame (per ora assente) tra le risorse dei migranti e sostegno, attraverso risparmi e investimenti, all'economia rurale senegalese.

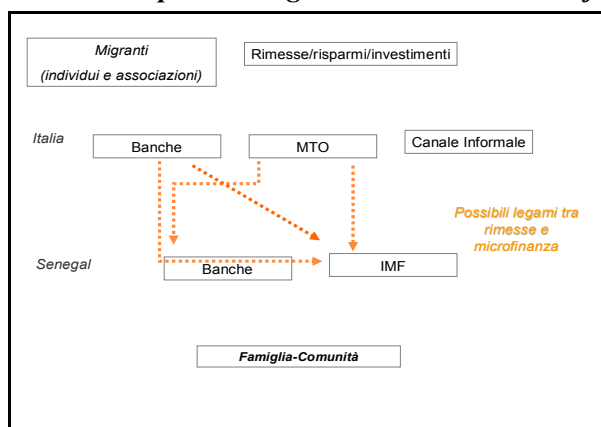
Alla luce di tutto ciò possiamo quindi suggerire che, sulla base delle iniziative, degli strumenti e dei prodotti analizzati in questa sede, risulti essenziale non tanto elaborarne di nuovi, quanto sperimentare schemi di valorizzazione del risparmio e accelerare l'offerta di prodotti di intermediazione finanziaria (in Italia e in Senegal) capaci di dare valore alle risorse dei migranti, incentivandone gli investimenti a sostegno dello sviluppo rurale.

L'analisi svolta ha complessivamente rilevato che i diversi attori – che potrebbero essere coinvolti in progetti e percorsi di valorizzazione delle risorse e del potenziale di sviluppo dei migranti – sono ancora troppo distanti e non integrati tra loro. Ciò sottende alla mancanza di una visione più complessa ed evoluta circa il ruolo delle rimesse da parte degli istituti bancari in Italia, che ripiegano su una considerazione riduttiva del segmento immigrato (di cui non sono riconosciute le potenzialità nonché la complessità dei bisogni finanziari). Mentre in Senegal, si rileva un generale appiattimento nell'offerta di prodotti rivolti ai migranti e alle loro famiglie (e ai rispettivi bisogni finanziari), ricondotti e riconosciuti principalmente negli investimenti immobiliari. Tutto ciò

avviene in un terreno competitivo in cui l'interesse ad assicurarsi (e gestire) quote di flussi di rimesse fa perdere di vista la possibilità di elaborare e sperimentare prodotti e strumenti più articolati (diretti ad investimenti produttivi) e finisce per prendere le distanze dal potenziale ruolo e coinvolgimento delle IMF nel processo di creazione del valore della remessa.

Per questo motivo – per tutti i modelli che abbiamo qui considerato - alcune prospettive risultano centrali quali: lo sviluppo (e conseguentemente, il reciproco dialogo) dei sistemi finanziari dei paesi di origine e destinazione – sistemi che mancano di integrazione e fiducia - nella direzione di rispondere alle esigenze e ai bisogni dei migranti (e dei familiari, in Senegal); il percorso di rafforzamento del ruolo e delle istituzioni di microfinanza in Senegal, in modo tale da poterle rendere dei possibili e credibili interlocutori per la popolazione immigrata, e integrandole all'interno del sistema bancario. Infine, in Italia, sostenere una maggiore riflessione sul tema della trasferibilità del risparmio dei migranti e l'avvio di percorsi e iniziative di alfabetizzazione finanziaria. Se infatti il successo di qualunque modello consiste nell'effettivo utilizzo da parte dei migranti dei prodotti e servizi finanziari offerti nei due paesi, è previamente necessario sostenere percorsi di educazione finanziaria.

Grafico 7 - Attori e possibili legami tra rimesse e microfinanza



I modelli che abbiamo presentato - che potrebbero essere letti in chiave “evolutiva”, ossia da un modello più facilmente e semplicemente realizzabile ad uno più articolato - rappresentano ipotesi dinamiche e diversamente complesse che non esauriscono certo le possibilità e modalità di canalizzazione delle risorse dei migranti a sostegno dello sviluppo locale e rurale, ma offrono comunque scenari di mercato capaci di mobilitare risorse e relazioni (finanziarie, commerciali, economiche, familiari). Dei tre modelli proposti e analizzati, sottolineandone vantaggi e criticità, il terzo è quello più articolato, maturo e complesso, in grado di consentire lo spettro più ampio di strumenti e canali di valorizzazione del risparmio e ponendosi in modo complementare ai diversi operatori della catena di valore della remessa. Il modello 3 appare infatti come la strategia che meglio si potrebbe adattare al contesto senegalese e potenzialmente sostenere una crescita delle IMF e fra queste delle *mutuelles* e un loro effettivo ruolo rispetto alle rimesse della diaspora. Naturalmente, individuato il modello di riferimento, è necessario identificare e mettere in atto quelle azioni e strategie per individuare e rimuovere i diversi ostacoli e realizzare gli interventi per determinarne l'efficacia e soprattutto per influire sui costi di realizzazione, da cui in ultima analisi dipende il successo.

In questo quadro, la questione principale non è più - soltanto - se le IMF siano capaci di gestire e valorizzare le rimesse (al di là quindi del loro necessario rafforzamento – strutturale, organizzativo, informatico, finanziario), ma che tipo di relazioni, accordi e condizioni (a livello nazionale e transnazionale) potrebbero meglio sviluppare e offrire servizi e prodotti adatti ai bisogni dei migranti e in linea con piani di sviluppo rurale per la popolazione locale. Per questo motivo il rimando alla cornice istituzionale e normativa (si pensi alla *Loi Parmec*, ma anche alla presenza di

programmi o iniziative pubbliche per il sostegno all'investimento dei migranti) rimane un punto essenziale nella creazione e nel sostegno alle possibili relazioni tra operatori finanziari (e no) tra Italia e Senegal. Molto di ciò dipende, oltre che dalle strategie dei diversi operatori privati presenti nei due paesi, anche dai percorsi di inclusione finanziaria e dalle politiche pubbliche (ad esempio a sostegno di percorsi di inclusione finanziaria, di incentivo agli investimenti in patria, di sostegno allo sviluppo rurale) nei contesti di origine e di destinazione. In questo senso, rileviamo l'importanza di creare tavoli di discussione e di lavoro (nei due paesi) tra gli attori della cooperazione, i migranti, la popolazione locale e gli attori economici, finanziari per meglio mettere a fuoco e implementare strategie comuni di valorizzazione delle risorse migranti e di sviluppo del territorio.

Infine, un aspetto rilevante, che è stato solo accennato in questa sede, riguarda una riflessione sui flussi informali e sulla possibilità che strumenti e meccanismi finanziari possano offrire adeguate alternative in grado di canalizzare le risorse e rispondere a bisogni, strategie e soluzioni di singoli oltre che di associazioni migranti. In aggiunta, i modelli e le riflessioni che abbiamo qui elaborato si sono principalmente concentrate sull'invio e sulla canalizzazione delle rimesse individuali, trascurando le potenzialità o le ipotesi legate al ruolo e ai possibili strumenti a favore delle associazioni dei migranti. Sono questi due temi che richiederebbero ulteriori approfondimenti e che lasciano aperti spazi di ricerca e investigazione.

Complessivamente ciò che questo paper ha inteso fare è analizzare e fornire prospettive di scenari (compatibili con gli attori e i contesti italiani e senegalesi) che differentemente esprimono una canalizzazione delle rimesse dei migranti attraverso un coinvolgimento delle IMF. Non in tutti i casi, ad esclusione del terzo modello, l'obiettivo di rispondere a processi di inclusione finanziaria della popolazione immigrata in Italia, e della popolazione non bancarizzata in Senegal, viene pienamente accolto. Il fine desiderato di sostenere un doppio processo di inclusione finanziaria, risponde anche allo scopo di mettere a punto e offrire (diversi) strumenti adatti ai (diversi) bisogni finanziari (profilo base, medio ed evoluto e popolazione locale in Senegal). Rispettando quindi la volontà e l'esigenza dei migranti di allocazione delle proprie risorse e sollecitando – nei due paesi - l'offerta e l'accesso a prodotti e meccanismi più articolati e vicini ai bisogni finanziari (anche transnazionali) della popolazione straniera, uno dei punti centrali attiene alla possibilità di fornire alle IMF maggiori strumenti e dotazioni (finanziarie e non) per sostenere lo sviluppo di attività produttive locali. Attraverso un modello integrato e partecipato (da istituti bancari ed IMF) si potrebbe realizzare l'obiettivo di sostenere un passaggio da uno sviluppo radicato nei servizi e prodotti di microfinanza verso uno sviluppo a sostegno della mesofinanza – dove i possibili investimenti produttivi dei migranti potrebbero trovare una sponda importante.

ALLEGATO: LISTA DELLE INTERVISTE

Operatori economici-finanziari

Iccrea Holding – Credito Cooperativo – Italia
Banca di Credito Cooperativo di Treviglio – Italia
Banca Popolare di Bergamo, Gruppo UBI Banca – Italia
Money Express - Italia (Roma), Senegal
Pamecas - Italia (Milano), Senegal
Attijari Bank - Senegal
Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (ACEP) - Senegal
Crédit Agricole - Senegal
CBAO Groupe Attijariwafa Bank - Senegal
Credit Mutuel du Senegal - Senegal
TelegirosAfrica - Senegal

Politico-Istituzionali

International Labour Organization (ILO)
Agence National Staistique Demographie Senegal
Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME)
Ministero del lavoro, della funzione pubblica e delle organizzazioni professionali - Senegal
Agence nationale pour l'Emploi des jeunes (ANEJ)
Council for the Development of Social Science Research in Africa (CODESRIA)
DPME – Ministero per la piccola e media impresa
Minister des Senegalais de l'Exterieur
Ministero della Finanza Senegalese
Mutuelle d'Eprange de Credit des Emigres
Cooperazione Italiana – Unità Tecnica Locale Senegal

ONG-Terzo settore

ACRA (Associazione di Cooperazione Rurale in Africa e America Latina)
CISV
Banca Etica
Consorzio ETIMOS - Italia e Senegal
ADA

Soggetti-Enti esperti in Rimesse

Microfinanza SRL
International Network of Alternative Financial Institutions (INAFI)
Oxfam Novib
The Dialogue – Migrant Remittances Program
Microfinance International Corporation/Arias
Inter-American Development Bank (IADB)
World Bank
Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)
Accion International
AUXFAM
International Fund for Agricultural Development (IFAD)