

*progetto cofinanziato da*



**Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi**



## **PRIMO REPORT**

# **Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia**

*realizzato dal*

**CeSPI**

Centro Studi di Politica Internazionale

*progetto cofinanziato da*



MINISTERO  
DELL'INTERNO

**Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi**



## **PRIMO REPORT**

# **Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia**

*realizzato dal*

**CeSPI**

Centro Studi di Politica Internazionale

L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, prima esperienza in Italia e in Europa di progetto pluriennale, si propone come strumento di analisi e monitoraggio costante e organico del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei migranti nel nostro paese – condizione necessaria per favorire il processo di integrazione –, e intende offrire ad operatori e istituzioni strumenti di conoscenza e di interazione che consentano di individuare e definire strategie integrate volte al suo rafforzamento e ampliamento. Il Progetto, finanziato dalla Commissione Europea e dal Ministero dell'Interno (Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi) è stato assegnato, sulla base di una gara pubblica, al CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale).



# Indice

## Introduzione e obiettivi dell’Osservatorio

7

## ANALISI LATO OFFERTA

11

### 1 L’indice di bancarizzazione degli immigrati

13

- |   |    |
|---|----|
| 1.1 Dati di sintesi   | 13 |
| 1.2 Un confronto con il tasso di bancarizzazione del 2009<br><i>La crisi economica e le sue conseguenze</i> | 14 |
| <i>Le dinamiche dei processi migratori verso l’Italia</i>   | 15 |
| <i>Le dinamiche di mercato</i>  | 16 |
|   | 17 |

### 2 Analisi del processo di bancarizzazione dei migranti, segmento famiglie consumatrici

19

- |  |    |
|--|----|
| 2.1 Distribuzione territoriale dei correntisti “consumer”          | 19 |
| 2.2 Famiglie consumatrici e accesso al credito                     | 20 |
| 2.3 Caratterizzazione per nazionalità dei correntisti “consumer”   | 22 |
| 2.4 Grado di utilizzo dei prodotti finanziari, segmento “consumer” | 24 |

### 3 L’offerta di servizi di microfinanza

27

### 4 Rimesse e banche

29

- |   |    |
|---|----|
| 4.1 I costi di invio delle rimesse: un’analisi del mercato italiano | 31 |
|---|----|

### 5 Nuovi potenziali canali e strumenti

33

- |   |    |
|---|----|
| 5.1 Il quadro normativo di riferimento                | 34 |
| 5.2 Stato dell’arte e potenzialità di sviluppo future | 36 |

## PRINCIPALI RISULTATI

39

## NOTA METODOLOGICA

41

<b>ANALISI LATO DOMANDA</b>	<b>43</b>
<b>6 Primi risultati dell’indagine dal lato della domanda</b>	<b>45</b>
6.1 Le caratteristiche del campione	45
6.2 Bancarizzazione, nazionalità e territori	46
6.3 Comportamenti a livello familiare	48
6.4 Risparmio e rimesse	50
6.5 Alcune differenze di genere	52
6.6 Accesso al credito	53
6.7 La relazione con la banca	54
<i>Mobilità</i>	54
<i>Percezione della banca e prospettive future</i>	55
<i>I non bancarizzati</i>	56
<b>PRINCIPALI RISULTATI</b>	<b>58</b>
<b>NOTA METODOLOGICA</b>	<b>59</b>
<b>ANALISI IMPRENDITORIA</b>	<b>65</b>
<b>7 Principali dati sull’imprenditoria migrante in Italia</b>	<b>67</b>
7.1 Le comunità protagoniste, alcuni dati dall’analisi di un campione di studio	69
7.2 I settori e le forme giuridiche	71
7.3 Un indice di rischiosità aziendale	72
7.4 Il rapporto fra imprese immigrate e banche	74
7.5 Un focus d’indagine: le donne imprenditrici	77
7.6 Obiettivi e risultati dei Focus Groups	79
<b>PRINCIPALI RISULTATI</b>	<b>81</b>
<b>NOTA METODOLOGICA</b>	<b>82</b>
<b>8 Indicazioni di Policy</b>	<b>87</b>
<b>ALLEGATO 1</b>	
<b>Composizione Gruppo di Esperti</b>	<b>91</b>

## INDICE DELLE TAVOLE

<b>TAVOLA 1</b>	Dati di sintesi indagine ABI-CeSPI al 31/12/2010	13
<b>TAVOLA 2</b>	Tasso di bancarizzazione – confronto 2009-2010	14
<b>TAVOLA 3</b>	Indicatori sample omogeneo di 8 banche italiane – 2010	15
<b>TAVOLA 4</b>	Variazione nazionalità 2009-2010	17
<b>TAVOLA 5</b>	Incidenza prestiti su c/c consumer – dettaglio per area geografica	20
<b>TAVOLA 6</b>	Incidenza prestiti su totale c/c – confronto 2009-2010	21
<b>TAVOLA 7</b>	Incidenza prestiti su numero c/c famiglie consumatrici – dettaglio nazionalità	21
<b>TAVOLA 8</b>	Incidenza tipologie di credito segmento famiglie consumatrici. Dettaglio prime 5 nazionalità	22
<b>TAVOLA 9</b>	Nazionalità – incidenza sui c/c totali	22
<b>TAVOLA 10</b>	Ammontare medio per transazione delle principali nazionalità – banche del campione	30
<b>TAVOLA 11</b>	Costi medi ponderati % per importi al 5 giugno 2012	32
<b>TAVOLA 12</b>	Soggetti intervistati	33
<b>TAVOLA 13</b>	Caratteristiche del campione	45
<b>TAVOLA 14</b>	Esempi di famiglie migranti	49
<b>TAVOLA 15</b>	Gestione del denaro	51
<b>TAVOLA 16</b>	Peso della famiglia nell'invio delle rimesse	51
<b>TAVOLA 17</b>	Canali del denaro a prestito (totale campione)	53
<b>TAVOLA 18</b>	Canali del denaro a prestito (solo chi ha un finanziamento in corso), 2012	53
<b>TAVOLA 19</b>	Tipologie dei finanziamenti in corso	53
<b>TAVOLA 20</b>	Per te la banca è (ordina da 1 – prima scelta, a 4 – ultima scelta)	55
<b>TAVOLA 21</b>	Che cosa, a suo parere, andrebbe migliorato nella relazione delle banche/BancoPosta con gli stranieri?	55
<b>TAVOLA 22</b>	Aprirà un conto nei prossimi due anni?	56
<b>TAVOLA 23</b>	Ragioni della non apertura del conto corrente	56
<b>TAVOLA 24</b>	Indicatori territorio	60
<b>TAVOLA 25</b>	Indicatori per la scelta delle nazionalità	61
<b>TAVOLA 26</b>	Prospetto delle nazionalità selezionate	62
<b>TAVOLA 27</b>	Prospetto della numerosità del campione per le nazionalità selezionate	63
<b>TAVOLA 28</b>	Tipologia dei centri di aggregazione	63
<b>TAVOLA 29</b>	Bilancio demografico e popolazione residente straniera al 31 dicembre 2011 per cittadinanza e indici d'imprenditorialità	68
<b>TAVOLA 30</b>	Andamento demografico delle imprese italiane – Anni 2005-2011	69
<b>TAVOLA 31</b>	Prime 20 comunità di imprenditori migranti e numero di imprenditori – campione di studio	70
<b>TAVOLA 32</b>	Settori di appartenenza del campione	71
<b>TAVOLA 33</b>	Nati-mortalità delle imprese registrate per forma giuridica, anno 2010	71
<b>TAVOLA 34</b>	Cooperative registrate per Regioni	72
<b>TAVOLA 35</b>	Dettaglio segmenti clientela small business (dati riferiti al panel omogeneo)	74
<b>TAVOLA 36</b>	Distribuzione geografica titolari c/c segmento famiglie produttrici e residenti immigrati	75
<b>TAVOLA 37</b>	Clientela small business per nazionalità, numero c/c e incidenza	75
<b>TAVOLA 38</b>	Incidenza crediti per nazionalità (% totale conti correnti small business)	76
<b>TAVOLA 39</b>	Dettaglio crediti per tipologia (% su totale crediti)	76
<b>TAVOLA 40</b>	Dettaglio crediti prime e ultime nazionalità – Famiglie produttrici	77
<b>TAVOLA 41</b>	Dati sull'imprenditoria straniera in Italia a confronto della numerosità degli sportelli bancari nelle aree d'interesse	83
<b>TAVOLA 42</b>	Dati sulle prime tre comunità di migranti imprenditori nelle aree d'interesse	84

## INDICE DEI GRAFICI

<b>GRAFICO 1</b>	Dettaglio tasso di bancarizzazione dei migranti a livello territoriale	13
<b>GRAFICO 2</b>	Distribuzione conti correnti e residenti per aree territoriali (immigrati)	19
<b>GRAFICO 3</b>	Numero immigrati per c/c – distribuzione territoriale	19
<b>GRAFICO 4</b>	Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento famiglie consumatrici	20
<b>GRAFICO 5</b>	Tasso di bancarizzazione per macro-aree di provenienza	23
<b>GRAFICO 6</b>	Dettaglio livello di bancarizzazione per nazionalità	23
<b>GRAFICO 7</b>	Percezione del grado di utilizzo di prodotti finanziari da parte delle banche	24
<b>GRAFICO 8</b>	Livello di utilizzo dei prodotti bancari – confronto 2009-2010	25
<b>GRAFICO 9</b>	Dettaglio delle motivazioni in assenza di offerta di prodotti specifici di microfinanza	28
<b>GRAFICO 10</b>	Volume complessivo delle rimesse dall'Italia (migliaia di euro)	29
<b>GRAFICO 11</b>	Costo medio invio di rimesse corridoi rilevati per importo 150 euro	32
<b>GRAFICO 12</b>	Costo medio della rimessa per velocità di ricezione	32
<b>GRAFICO 13</b>	Penetrazione Smartphone per Paesi	37
<b>GRAFICO 14</b>	Distribuzione servizi offerti da un panel di 22 banche italiane su mobile	37
<b>GRAFICO 15</b>	Bancarizzazione per nazionalità: confronto tra 2008 e 2012	47
<b>GRAFICO 16</b>	Anzianità migratoria: confronto tra 2008 e 2012	47
<b>GRAFICO 17</b>	Bancarizzazione per territori (Nord, Centro e Sud)	48
<b>GRAFICO 18</b>	Conti in famiglia e conti individuali	50
<b>GRAFICO 19</b>	Numero di conti in famiglia	50
<b>GRAFICO 20</b>	Se potesse concentrare il risparmio in un solo paese cosa accadrebbe?	51
<b>GRAFICO 21</b>	Per quali ragioni ha cambiato banca?	53
<b>GRAFICO 22</b>	Stranieri residenti in Italia per area geografica di cittadinanza. 1° gennaio 2011	67
<b>GRAFICO 23</b>	Numero di imprese con titolare o socio migrante nate nelle aree d'interesse negli anni indicati	70
<b>GRAFICO 24</b>	Anzianità anagrafica imprenditori campione	70
<b>GRAFICO 25</b>	Indice di rischiosità 2011 Cribis, nazionale	72
<b>GRAFICO 26</b>	Livelli di rischiosità campione imprese immigrate di riferimento (numero imprese per livelli di rating)	73
<b>GRAFICO 27</b>	Dettaglio rating per macrosettore merceologico, dato nazionale	73
<b>GRAFICO 28</b>	Distribuzione percentuale conti correnti famiglie produttrici per aree geografiche	75
<b>GRAFICO 29</b>	Mappa Istat della presenza e distribuzione dei migranti nelle regioni italiane 01.01.2011	82
<b>GRAFICO 30</b>	Distribuzione dei valori delle comunità immigrate come imprenditori o soci basato sulla media dell'importanza delle prime 22 nazionalità	84



Questo Report è stato realizzato sotto la direzione di José Luis Rhi-Sausi (Direttore dell'Osservatorio) e Daniele Frigeri (Direttore Scientifico dell'Osservatorio). Contributi di Daniele Frigeri (Analisi Lato Offerta), Giulio Giangaspero (Analisi Lato Domanda) e Isabella Corvino (Analisi Imprenditoria Immigrata).

Hanno inoltre collaborato Barbara De Benedictis (CeSPI), Cinzia Augi (CeSPI), Vittoria Antonelli (CeSPI) e Luca Piazzesi (ACLI).

# Introduzione e obiettivi dell’Osservatorio

L’inclusione finanziaria costituisce una leva importante per favorire e accelerare il processo di integrazione e di partecipazione degli immigrati. Esistono, infatti, connessioni significative non solo fra alcuni indicatori di stabilizzazione sociale e l’apertura di un conto corrente, ma anche una forte correlazione positiva tra un progressivo inserimento socio-economico e un maggiore utilizzo degli strumenti bancari e ricorso a prodotti e servizi più evoluti. L’avvio e lo sviluppo di una relazione con gli intermediari finanziari costituiscono tappe importanti per l’inserimento nella società di destinazione, fornendo elementi essenziali per un regolare inserimento lavorativo, la residenza in un territorio attraverso l’acquisto della casa e l’eventuale avvio di attività imprenditoriali.

In questa direzione appare importante promuovere e sostenere un processo virtuoso che includa l’integrazione economica e quella sociale, rendendo accessibili le diverse tipologie di strumenti e servizi finanziari e quindi accrescendo il risparmio e la disponibilità di credito, modificando la percezione del rischio e la vulnerabilità, migliorando la sicurezza economica attraverso forme di accumulo del risparmio.

Come hanno mostrato le precedenti ricerche ABI-CeSPI<sup>1</sup>, il rapporto fra immigrati e banche ha registrato in questi anni uno sviluppo importante, anche se rimangono aree di miglioramento. Si tratta di un fenomeno complesso: il processo di inclusione finanziaria non avviene sulla base di meccanismi automatici; in più, esistono notevoli elementi di disomogeneità nei comportamenti finanziari dei migranti che non sono stati ancora adeguatamente indagati e incorporati nelle strategie e nelle politiche di operatori e istituzioni. In linea con la complessità del fenomeno migratorio, le indagini realizzate hanno consentito di individuare una crescente diversificazione dei profili dei migranti (base, medio ed evoluto) sulla base del rapporto con gli istituti bancari e come articolazione dei propri bisogni finanziari. Allo stesso tempo, appare chiaro che il sistema finanziario può costituire un punto di riferimento importante per il variegato, ma sempre più rilevante, settore dell’imprenditoria immigrata, nella ricerca di sostegno e percorsi di sviluppo di forme imprenditoriali a maggiore valore aggiunto.

Tutto ciò rende la capacità di innovazione e di adattamento delle strategie di offerta un fattore importante di competitività per il sistema finanziario. Negli anni non sono mancate iniziative per sostenere questi processi. Oggi, però, è sempre più chiara la necessità, per garantirne l’efficacia, di adottare un approccio di sistema, capace di integrare le strategie degli operatori con adeguati strumenti di *policy* e regolamentari, affrontando il tema dell’inclusione finanziaria dei migranti nella sua complessità e completezza.

L’attuale sfida a cui sono chiamate le istituzioni italiane costituisce un passo in avanti rispetto alla generale bancarizzazione di base degli immigrati e richiede strumenti più evoluti e complessi anche di supporto e di analisi. La disponibilità di dati e di analisi comparabili, in grado di mostrare in modo dinamico le tendenze in atto, saranno elementi fondamentali per promuovere e consentire l’identifi-

<sup>1</sup> J.L. Rhi-Sausi, G. Zappi (a cura di) (2011), *Cittadinanza economica dei migranti e rapporto con le banche italiane*, Quaderno ABI-CeSPI 2010, Bancaria Editrice, Roma; e J.L. Rhi-Sausi, M. Zupi (a cura di) (2009), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma.

cazione di strategie future per l'inclusione finanziaria e sociale di questa nuova categoria di cittadini. Inoltre, il contesto internazionale e l'esperienza di altri paesi possono costituire importanti fonti di conoscenza delle tendenze in atto in paesi in cui il processo di inclusione finanziaria e di integrazione degli immigrati è più evoluto, fornendo utili indicazioni strategiche anche per il nostro paese. Allo stesso modo il processo di inclusione finanziaria ha bisogno di misure volte alla sua promozione e sostegno. Bassi redditi, situazioni lavorative e abitative, oltre che familiari, ancora precarie e un generale scarso livello di alfabetizzazione bancaria e di educazione al risparmio, sono alcuni degli ostacoli ad un maggiore utilizzo degli strumenti finanziari.

La disponibilità di strumenti adeguati di informazione e formazione ad una cultura dell'inclusione finanziaria rivolta agli operatori bancari, alla comunità immigrata ed alle istituzioni pubbliche e private coinvolte, oltre che di strumenti in grado di premiare i comportamenti maggiormente virtuosi delle banche italiane e di dialogare con le autorità, può contribuire a far progredire il processo di inclusione finanziaria e, quindi, quello dell'integrazione degli immigrati su binari orientati ad un mercato trasparente, concorrenziale e socialmente responsabile.

Da queste premesse e dall'esperienza pluriennale di collaborazione del CeSPI sui temi dell'inclusione finanziaria dei migranti con il sistema bancario italiano, attraverso l'Associazione Bancaria Italiana, nasce la necessità di creare uno strumento organico di sistema, in grado di fornire un punto di riferimento e un supporto agli operatori. Esigenza condivisa dalle stesse Istituzioni che, attraverso un Protocollo di Intesa siglato fra il Ministero dell'Interno e l'ABI, identificano nell'inclusione finanziaria una delle priorità di lavoro per l'integrazione dei migranti verso cui indirizzare uno sforzo comune.

Assegnato al CeSPI sulla base di una gara pubblica e finanziato dal Fondo Europeo per l'Integrazione di Cittadini dei Paesi Terzi, **l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia** intende dotare operatori e **policy maker** di un **sistema integrato di informazioni** (quantitative e qualitative) e **di strumenti** sul processo di inclusione finanziaria dei migranti visto nel suo complesso, e divenire un punto di riferimento nazionale sulla materia

- fornendo un sistema integrato di informazioni aggiornate, su base annuale, in grado di evidenziare l'evoluzione nel tempo dei fenomeni;
- sostenendo e rafforzando il processo di inclusione finanziaria e la bancarizzazione dei migranti e dell'imprenditoria immigrata verso profili finanziari più evoluti;
- creando tavoli di confronto e di interazione fra operatori e istituzioni e fra questi e i migranti, per la definizione di strategie sia sul piano operativo che su quello delle politiche e degli incentivi;
- valorizzando e capitalizzando le conoscenze già acquisite, le risorse e le esperienze già disponibili all'interno del sistema Italia.

L'Osservatorio costituisce un'esperienza unica nel panorama italiano ed europeo e intende proporsi come buona pratica a livello internazionale, attraverso un sistema articolato di attività che si svolgeranno nell'arco dei tre anni (2012 -2014) previsti dal progetto.

Quattro sono le aree di attività principali, i cui risultati verranno di volta in volta sintetizzati e diffusi attraverso eventi pubblici e Report Annuali:

- migliorare la **conoscenza del fenomeno** dell'inclusione finanziaria dei migranti, attraverso quattro aree di indagine che, su base annuale, forniranno un complesso sistema di dati e di informazioni quantitative e qualitative, confrontabili nel tempo e in grado di mostrare l'evoluzione del fenomeno. Nello specifico le aree di indagine riguardano:
  - **l'offerta di servizi bancari e finanziari**, mediante un'indagine annuale sull'inclusione finanziaria dei migranti sul lato dell'offerta (relativa all'intero sistema bancario e a BancoPosta), che verifichi le principali caratteristiche del rapporto banche-migranti nell'area del risparmio, del credito, dei servizi di trasferimento del denaro e della microfinanza, determinando un indice di bancarizzazione annuale;

- **la domanda di servizi bancari e finanziari**, approfondendo l'analisi dei bisogni e dei comportamenti finanziari dei migranti e delle famiglie migranti soprattutto rispetto al rapporto con le banche, la gestione del risparmio e l'evoluzione dei diversi profili finanziari. L'area di ricerca si avvale di un'indagine campionaria statisticamente significativa, ricorrendo poi a diversi strumenti di rilevamento e di indagine qualitativa per l'approfondimento su base territoriale;
- **l'imprenditoria**, avvalendosi di analisi quantitative e qualitative per identificare i modelli di imprenditorialità migrante più evoluti, approfondirne i comportamenti e i bisogni finanziari e il rapporto con le banche italiane. L'ipotesi da verificare riguarda le potenzialità che il rafforzamento e lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata avrebbero in termini di ricaduta positiva sul sistema produttivo delle piccole e medie imprese italiane. Sono indagate in modo specifico tre tipologie di imprese: le imprese femminili, le imprese cosiddette "evolute" e le business community;
- **approfondimenti**, con l'obiettivo è di indagare possibili nuovi attori nel processo di inclusione finanziaria dei migranti. Vengono approfonditi in particolare i rapporti fra migranti e mercato assicurativo, credito al consumo e nuovi attori dell'innovazione finanziaria;
- individuare, anche in chiave europea, **buone pratiche in tema di inclusione finanziaria**, al fine di attivare processi innovativi di replicabilità e di capitalizzazione delle lezioni apprese, attraverso la definizione e la validazione di criteri per l'identificazione di buone pratiche;
- definire strumenti, opportunità e occasioni di **informazione e formazione** rivolti ai principali **stakeholder** coinvolti nel processo di inclusione finanziaria dei migranti e ad un pubblico più vasto sulle tematiche al centro dell'Osservatorio e sui principali risultati della ricerca. L'obiettivo è accrescere la cultura dell'inclusione finanziaria, la consapevolezza e la conoscenza delle principali problematiche nonché delle dinamiche, delle opportunità e dei nuovi strumenti per la definizione di strategie efficaci;
- creare e gestire un **tavolo stabile di interazione fra operatori e policy maker** nella forma di un Gruppo di Esperti per discutere i risultati delle attività di ricerca e le principali criticità e individuare i nuovi obiettivi di analisi. Il Gruppo di Esperti, di elevato livello di competenza e professionalità, è un laboratorio permanente che costituisce un'opportunità di confronto e di interazione unico nel suo genere. È composto<sup>2</sup> da rappresentanti di: Ministero dell'Interno, Ministero degli Affari Esteri, Ministero per la Cooperazione Internazionale e l'Integrazione, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Banca d'Italia, ABI (Associazione Bancaria Italiana), ANIA (Associazione fra le Imprese Assicuratrici), BancoPosta, Unioncamere, CRIF.

Questo primo Report fornisce i principali risultati delle attività previste per il primo anno e concentrate prevalentemente alla conoscenza del fenomeno, raccogliendo un set di informazioni quantitative molto consistente, al fine di fornire una base di dati quanto più possibile ampia e completa su cui impostare la riflessione e i principali indirizzi di indagine e approfondimento per gli anni futuri, interagendo con le altre attività previste nei moduli successivi e con il gruppo di Esperti.

Il Report contiene infine alcune ipotesi di interpretazione dei fenomeni che saranno oggetto di verifica attraverso la prosecuzione dell'attività di ricerca e si conclude con alcune indicazioni di policy che verranno discusse dal Gruppo di Esperti al fine di integrarle, validarle e poterle così indirizzare nelle sedi appropriate.

<sup>2</sup> L'*Allegato 1* contiene un elenco dei componenti del Gruppo di Esperti.





Osservatorio Nazionale  
sull’Inclusione Finanziaria  
dei Migranti in Italia

PRIMO REPORT

# ANALISI LATO OFFERTA



# 1. L'indice di bancarizzazione degli immigrati

## 1.1 Dati di sintesi

- Il numero di conti correnti presso le banche italiane e BancoPosta, intestati a cittadini immigrati appartenenti alle 21 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati<sup>3</sup> residenti in Italia, al 31 dicembre 2010, ammontava a **1.782.426** unità (dato nazionale);
- considerando solamente la popolazione immigrata adulta<sup>4</sup> (regolarmente residente nel nostro paese) è possibile determinare un **indice di bancarizzazione** pari al **61,2%**;
- il dato, pur se significativo, sottostima la reale bancarizzazione degli immigrati in Italia in quanto non è stato possibile comprendere nell'analisi lo strumento delle carte di debito ricaricabili con IBAN, di recente introduzione, assimilabili per funzionalità ai conti correnti bancari tradizionali.

Tavola 1 – Dati di sintesi indagine ABI-CeSPI al 31/12/2010

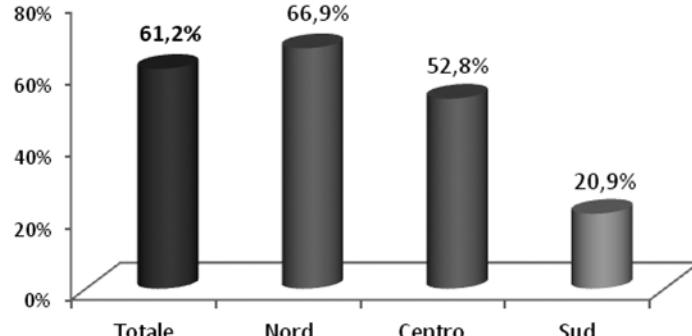
Rappresentatività del campione lato offerta	62% degli sportelli e 74% del totale attivo per le banche Inclusione di BancoPosta
Rappresentatività del campione immigrati	21 nazionalità considerate, pari all'88% del totale immigrati (non OCSE) residenti in Italia
Numero c/c intestati a clienti immigrati	<b>1.782.426</b>
Indice di bancarizzazione	<b>61,2%</b>
Percentuale di correntisti da più di 5 anni	<b>22%</b>

Il *Grafico 1* fornisce il dettaglio dell'indicatore sintetico di bancarizzazione elaborato per le tre aree territoriali di riferimento del nostro paese. Particolarmente significativo appare lo scarto fra il dato nazionale e quello relativo al Sud Italia, dove emerge un chiaro deficit di bancarizzazione dei migranti, mentre il Nord si caratterizza per un livello di bancarizzazione ben al di sopra della media.

<sup>3</sup> Con il termini immigrati (o migranti) definiamo gli stranieri residenti in Italia provenienti dai paesi non OCSE a cui sono aggiunti i cittadini provenienti dalla Polonia. Maggiori dettagli sono disponibili nella *Nota metodologica*.

<sup>4</sup> La determinazione della percentuale di adulti per ciascuna delle nazionalità considerate è descritta nella *Nota metodologica*.

**Grafico 1 – Dettaglio tasso di bancarizzazione dei migranti a livello territoriale**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

Il basso livello di bancarizzazione presente nel Sud Italia è il risultato di un complesso sistema di fattori, primo fra i quali il contesto economico e di inserimento lavorativo, il maggior ricorso al lavoro in nero e al lavoro stagionale, non ultimo, una minore capillarità degli sportelli bancari, laddove la prossimità assume un valore rilevante per una prima bancarizzazione.

## 1.2 Un confronto con il tasso di bancarizzazione del 2009

L'uniformità della metodologia sviluppata negli anni dal CeSPI consente di operare un confronto fra i dati raccolti dall'Osservatorio al 31 dicembre 2010 con quelli relativi all'indagine ABI-CeSPI condotta nel 2009<sup>5</sup>. L'esercizio appare particolarmente significativo, perché consente di monitorare il fenomeno della bancarizzazione dei migranti nel tempo.

La recente inclusione dell'operatore BancoPosta rappresenta un elemento di disomogeneità fra le due rilevazioni, importante per il peso che questo operatore ha in tema di inclusione finanziaria dei migranti, che deve essere tenuto in conto nella lettura dei dati. Dopo un primo dato sintetico aggregato (*Tavola 2*), l'analisi si concentrerà solo sui dati relativi alle banche aderenti ad ABI, consentendo così un confronto omogeneo.

**Tavola 2 – Tasso di bancarizzazione - confronto 2009-2010**

	Indagine ABI-CeSPI 2009	Indagine Osservatorio 2010	Variazione 2009-2010
Popolazione immigrata residente in Italia appartenente alle 21 nazionalità selezionate	3.479.077	3.764.530	+8%
Numero di c/c intestati a clienti immigrati	1.514.152	1.782.426*	+18%
Tasso di bancarizzazione	60%	61,2%*	(+)
% c/c con più di 5 anni	18%	22%	(+)

\* Il dato include BancoPosta

Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

<sup>5</sup> J.L. Rhi Sausi e G. Zappi (a cura di) (2011), *Cittadinanza economica dei migranti e rapporto con le banche italiane*, Bancaria Editrice, Roma.

La tavola evidenzia un processo di bancarizzazione che aumenta sia in termini di numero di conti correnti sia rispetto al tasso di bancarizzazione, ma i dati devono essere letti alla luce dell'inclusione del nuovo operatore BancoPosta.

Ulteriore elemento rilevante, che emerge dal confronto, riguarda l'incremento del numero di conti correnti con più di 5 anni, indice per gli operatori bancari<sup>6</sup> di un segmento di clientela che sta crescendo non solo da un punto di vista numerico, ma anche in termini di anzianità e di stabilità con l'operatore.

Concentrando l'analisi alle sole banche (escludendo quindi BancoPosta), il quadro tende a modificarsi, mostrando un panorama molto più complesso ed eterogeneo. Il numero complessivo di conti correnti intestati a clienti migranti presso le banche mostra, fra il 2009 e il 2010, una lieve flessione (-3%). L'omogeneità dei dati a disposizione consente di spostare il piano di questa analisi di maggior dettaglio, sempre con riferimento alle 21 nazionalità selezionate, da un livello aggregato ad un sottocampione omogeneo di banche. Il sottocampione oggetto di indagine è particolarmente significativo in quanto è costituito da 8 Gruppi Bancari che rappresentano complessivamente il 53% del totale sportelli di sistema e il 70% dell'attivo, con una distribuzione degli sportelli sul territorio italiano (Nord, Centro e Sud) che ricalca fedelmente la distribuzione a livello aggregato del sistema bancario. Il sottocampione omogeneo così costruito consente una piena confrontabilità dei dati e quindi un'analisi più precisa dell'andamento del fenomeno della bancarizzazione dei migranti in Italia dal 2009 al 2010, lato banche. La *Tavola 3* sintetizza i principali dati che emergono dall'analisi del panel, evidenziando un fenomeno nuovo nel processo di inclusione finanziaria dei migranti: un numero di conti correnti chiusi significativo e superiore a quelli di nuova apertura. Il fenomeno rilevato appare comune a tutte le 21 nazionalità considerate, pur se con disomogeneità importanti. Rapportando il numero di conti correnti chiusi con quello dei conti in essere, per ciascuna nazionalità, è possibile avere un indicatore che tiene conto della diversa consistenza della popolazione di riferimento. Il dato mostra una contrazione del numero di conti correnti più marcata per due nazionalità europee (Macedonia e Serbia) e per tre nazionalità africane: Marocco, Tunisia e Nigeria. Si tratta (ad esclusione della Nigeria) di paesi a noi limitrofi, dato che appare significativo nel contesto di riferimento attuale.

Alcuni fattori, fra loro concomitanti, possono contribuire a spiegare il fenomeno in atto:

1. la crisi economica e le sue conseguenze sia sul lato dell'offerta che su quello della domanda;
2. le dinamiche dei processi migratori verso l'Italia;
3. le dinamiche di mercato.

L'analisi di tali fattori permette di delineare possibili scenari futuri, disegnando traiettorie per far progredire il processo di inclusione finanziaria nei prossimi anni.

### i ***La crisi economica e le sue conseguenze***

L'impatto della crisi, che si sta ormai prolungando da tempo, su una popolazione strutturalmente più fragile da un punto di vista finanziario come è quella migrante, è sicuramente uno dei fattori principali che contribuiscono a spiegare la contrazione del numero di conti correnti. La crisi ha influito sulla capacità di reddito e di risparmio dei migranti. L'impatto della disoccupazione in alcuni settori dove la presenza di lavoratori migranti è elevata (industria meccanica e edilizia) è particolarmente significativo. Una conseguente ridotta capacità di reddito dei migrati ha certamente contribuito a modificare il mercato dal lato della domanda e a ridurre il ricorso alle banche. Inoltre, pur se con percentuali ancora contenute-

<sup>6</sup> Con il termine operatori bancari si include qui anche BancoPosta che la normativa italiana definisce soggetto "assimilabile a tutti gli effetti ad una banca".

**Tavola 3 – Indicatori sample omogeneo di 8 banche italiane - 2010**

Numero c/c intestati alle 21 nazionalità selezionate	881.000
c/c di nuova apertura	188.490
c/c chiusi	233.861

*Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti*

te, cresce un fenomeno di ritorno o di mobilità dall’Italia verso altri paesi europei dovuto proprio al venir meno delle possibilità economiche del paese. Dal lato dell’offerta la crisi ha modificato la percezione del rischio da parte delle banche rispetto a questo segmento di clientela, così come rispetto a tutta la clientela in generale, in modo specifico in relazione al tema dell’accesso al credito (di consumo e immobiliare) che costituisce uno dei principali bisogni finanziari a supporto del processo di integrazione e quindi una delle motivazioni principali per richiedere un conto corrente bancario (la banca è infatti principalmente percepita quale erogatrice di credito). Allo stesso tempo, la situazione di stress cui è sottoposta tutta l’industria bancaria ha comportato, per le banche italiane, l’adozione di vincoli più stringenti in termini di rischi e redditività, laddove i processi di inclusione finanziaria, per la natura complessa che li contraddistingue, necessariamente richiedono investimenti con orizzonti temporali di riferimento medio-lunghi (informazione, promozione, mediazione culturale, consulenza ecc.). Ne consegue che, sulla base dei dati resi disponibili dalle due indagini e dal monitoraggio delle banche italiane, è possibile rilevare un periodo di minore proattività di queste ultime nell’avvio di nuove iniziative di *migrant banking* o nel lancio di nuovi prodotti dedicati all’inclusione finanziaria. Negli ultimi mesi alcune iniziative, frutto di investimenti anche considerevoli, danno indicazione di una rinnovata vivacità del sistema bancario, soprattutto nell’applicazione delle nuove tecnologie all’offerta e all’accesso dei servizi finanziari che ben si prestano a strategie di inclusione finanziaria: ne è un esempio la piattaforma sviluppata da una banca per pagamenti con il cellulare<sup>7</sup>.

Esiste quindi una concomitanza di fattori sia dal lato della domanda che dal lato dell’offerta che contribuiscono a spiegare il fenomeno in atto e che richiederebbe un’attenta riflessione da parte di istituzioni e operatori per gli effetti che questo processo può avere sulle dinamiche di inclusione finanziaria e sociale dei migranti. La chiusura di un conto corrente significa infatti per il migrante la perdita di uno strumento di accumulo e protezione del risparmio, oltre che l’accesso agli strumenti di pagamento, e per l’intermediario la perdita di informazioni e quindi la necessità di ricostruire una storia “bancaria” nell’eventualità della riapertura di un conto. Per gli intermediari la chiusura di un conto significa comunque la perdita di un cliente con potenzialità di fidelizzazione e di crescita nel futuro.

## ii Le dinamiche dei processi migratori verso l’Italia

I processi migratori verso il nostro paese sono in costante e rapida evoluzione. L’Italia si caratterizza per una immigrazione molto ampia in termini di numero di nazionalità presenti, con alcune presenze molto significative, legate soprattutto alla vicinanza con i paesi dell’Est Europa e del Mediterraneo. La vicinanza geografica consente una maggiore mobilità sia delle persone che del risparmio e questo ha un effetto anche sul processo di inclusione finanziaria. Dalle ricerche sul campo, così come dalle analisi dei dati a disposizione, è emerso con chiarezza che il tempo di permanenza in Italia, e quindi la stabilità, costituisce una variabile fondamentale nel processo di bancarizzazione.

In questi ultimi anni la mobilità della migrazione in Italia appare in costante crescita. Rispetto alla cosiddetta circolarità migratoria, definita sulla base di una precisa strategia di gestione delle risorse fra il proprio paese e un paese terzo, la crisi economica ha alimentato un fenomeno di mobilità legata al rientro nel paese di origine, perché sono venute meno in Italia le condizioni vantaggiose che giustificavano l’emigrazione o sono cambiate le condizioni economiche del proprio paese di origine (offrendo nuove opportunità), o legata al trasferimento in un altro paese europeo che offre migliori opportunità.

I fenomeni descritti costituiscono indicatori importanti che da un lato contribuiscono a spiegare la contrazione nel numero di conti correnti presso le banche italiane e dall’altro aprono la possibilità di definire politiche e strategie diversificate che sostengano il migrante in questi processi. Da un punto di vista finanziario la mobilità implica necessariamente bisogni finanziari nuovi e diversi sia sul lato del credito che su quello del risparmio, soprattutto rispetto alla circolarità. Ad esempio, prevedere il “congelamento” dei costi di un conto corrente per il periodo di assenza dall’Italia o il rimborso di un prestito da redditi provenienti da due paesi diversi sono solo due questioni che, se affrontate, consentirebbero di sostenere il migrante anche da un punto di vista finanziario nella gestione del proprio progetto migratorio. Così come in tutti i casi di mobilità, un tema tuttora aperto riguarda l’area delle assicurazioni e della previdenza. L’evidenza che la contrazione nel numero di conti correnti si sia concentrata prevalentemente tra i migranti provenienti dai paesi limitrofi all’Italia sembrerebbe andare in questa direzione.

<sup>7</sup> Maggiori dettagli sul progetto sono contenuti nel Capitolo 5 “Nuovi operatori e strumenti”.

A fianco di questi fenomeni, i flussi migratori verso l'Italia, che nel 2010 hanno fatto registrare un generale rallentamento rispetto agli anni precedenti, procedono con ritmi differenti per le diverse nazionalità. Mentre rallentano i flussi da Albania, Romania e Polonia (che crescono meno del 5%), altri paesi, soprattutto quelli dell'area asiatica, hanno registrato aumenti assai più consistenti (*Tavola 4*). È ragionevole ipotizzare che **il processo di bancarizzazione** non avvenga immediatamente all'ingresso nel nostro paese, ma **richieda un arco temporale minimo** per acquisire una prima, pur se ancora precaria, stabilità economica e lavorativa, prima che si avverta il bisogno di un rapporto bancario e si abbiano i documenti necessari per l'accesso in banca. A questo dato è necessario affiancare una serie di considerazioni. In primo luogo le informazioni legate alla relazione fra inserimento lavorativo e apertura di un conto corrente: se infatti l'occupazione costituisce il primo fattore di bancarizzazione nel nostro paese<sup>8</sup>, il lavoro di cura e assistenza alla persona, settore che ha registrato un'elevata richiesta da parte delle famiglie italiane e un conseguente numero elevato di lavoratori immigrati (che ha coinvolto in modo particolare i flussi di cittadini provenienti dai paesi dell'Europa dell'Est) non sente immediatamente la necessità di un conto corrente bancario e tende a caratterizzarsi per un'importante incidenza del lavoro sommerso. Inoltre, assume un peso rilevante anche la diversa composizione dei flussi in base al genere. Si tenga presente che gli ingressi di donne immigrate, cresciuti fra il 2008 e il 2010 del 20%, sono generalmente caratterizzati da un minor tasso di bancarizzazione<sup>9</sup>. Infine, i differenti livelli di bancarizzazione delle diverse nazionalità (sia delle comunità già presenti in Italia, che nel paese di origine) influenzano in modo significativo il processo di inclusione finanziaria.

Emerge in questa analisi un gap di primissima inclusione finanziaria, la cui durata varia a seconda del processo migratorio del migrante e delle opportunità che i diversi territori di insediamento presentano, e che si presterebbe ad essere oggetto di un'azione di sistema finalizzata a fornire un primo strumento di inclusione finanziaria in grado di porre le basi per un successivo rapporto con la banca che può evolvere nel tempo.

A fronte di una chiusura di conti correnti, legata alla crisi economica e alla mobilità, emerge quindi l'opportunità di un adeguato processo di inclusione finanziaria e di bancarizzazione dei nuovi arrivi.

### *iii Le dinamiche di mercato*

Dal lato degli operatori si riscontra la consapevolezza che l'inclusione finanziaria costituisce parte integrante dell'attività della banca e che il segmento di clientela immigrato rappresenta un bacino di bancarizzazione importante per il futuro. Un altro fattore che può contribuire a leggere i fenomeni registrati dall'Osservatorio è legato alle dinamiche del mercato finanziario e, in particolare, dei servizi finanziari che vedono nel migrante un target di clientela adeguato che qui per semplicità definiamo "servizi finanziari di base".

L'innovazione finanziaria ha infatti portato da un lato allo sviluppo di nuovi strumenti e servizi finanziari in genere, mentre dall'altro si rileva una concorrenza sempre maggiore nel settore dei servizi finanziari di base rivolti anche ai migranti. In particolare si segnalano tre fenomeni che possono contribuire a spiegare l'andamento del rapporto banche-migranti, fenomeni che l'indagine non consente di cogliere pienamente e che richiederebbero ulteriori ricerche per approfondirne meglio la portata.

La disponibilità di nuovi strumenti e servizi finanziari e la diffusione di nuove tecnologie che risolvono le esigenze finanziarie di base dei migranti, proponendosi come perfetti sostituti del conto corrente tradizionale. Ci riferiamo in modo particolare alle carte di debito ricaricabili con IBAN, che di fatto rispondono alle principali funzionalità del conto cor-

<sup>8</sup> Dall'indagine ABI-CeSPI (2009, op. cit.) sui bisogni finanziari dei migranti dal lato della domanda, l'accreditamento dello stipendio è infatti emerso come il principale fattore di bancarizzazione della clientela migrante.

<sup>9</sup> L'indagine citata aveva mostrato uno scarto di genere nel tasso di bancarizzazione di 10 punti percentuali.

**Tavola 4 – Variazione nazionalità 2009-2010**

Moldova	24%
Pakistan	17%
Ucraina	15%
India	14%
Perù – Senegal – Bangladesh - Cina	12%

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

rente (accredito dello stipendio e gestione dei pagamenti), senza richiederne l’apertura contestuale. Si tratta di uno strumento di recente introduzione ma che viene offerto dalle principali banche italiane e già diffuso presso la clientela. Non è stato possibile rilevare un dato di sistema che non tenesse conto delle possibili sovrapposizioni con i titolari di conti correnti, ma una prima indicazione può venire dall’analisi dei dati disponibili rispetto alla carta pre-pagata PostePay offerta da Banco Posta. Lo strumento, pur non avendo un IBAN, consente comunque una serie di funzionalità di pagamento di base (ricariche, pagamento bollettini, accesso a sito web, prelievi e pagamenti con circuito internazionale), assimilabili a quelle delle carte con IBAN. Il dato relativo alla diffusione dello strumento per BancoPosta rispetto alle 21 nazionalità selezionate (solo per possessori della carta e non correntisti) è molto indicativo: il numero delle carte il cui titolare non ha un conto contestuale, è pari a quello dei titolari di conto corrente. Evidente quindi l’impatto potenziale delle carte con IBAN sulla diffusione dei servizi bancari di base. È quindi possibile che la minor disponibilità reddituale e la conseguente minore necessità di strumenti finanziari complessi, unita ai minori costi di gestione di questo strumento, abbia generato un effetto di sostituzione. Ad una chiusura del conto corrente farebbe quindi seguito una sostituzione con una carta con IBAN. Per questi motivi l’Osservatorio sta lavorando con ABI per l’inclusione di questo strumento nelle rilevazioni dei prossimi anni presso gli operatori bancari. Ma anche il credito al consumo o prodotti di microcredito forniti da soggetti diversi da banche possono rispondere ad alcune esigenze finanziarie di base senza richiedere necessariamente l’apertura di un conto corrente bancario di riferimento.

Il ruolo degli operatori finanziari dei paesi di origine che optano per strategie di internazionalizzazione dirette ad accompagnare i migranti nei paesi di destinazione apprendo filiali o società finanziarie che offrono prodotti finanziari fra cui la possibilità di utilizzare e trasferire il risparmio nel proprio paese (un esempio è dato dalle banche e dalle società finanziarie filippine, spesso preferite dai migranti provenienti dal paese asiatico residenti in Italia). Così come l’evoluzione delle normative comunitarie e le partecipazioni di numerose banche italiane in banche nei paesi dell’Est Europa non rendono di fatto necessaria l’apertura di un conto corrente in Italia per accedere ai servizi di base.

Il ruolo dell’Operatore BancoPosta che sempre più sta divenendo un punto di riferimento per la clientela immigrata in competizione con gli altri operatori bancari. Le ragioni di una preferenza mostrata dai migranti verso questo operatore, confermata anche da precedenti indagini CeSPI, risiede in una molteplicità di cause. In primo luogo la delega ricevuta da BancoPosta per la gestione di tutte le pratiche per il permesso di soggiorno fa di questo operatore un punto di riferimento immediato per il migrante. A questa motivazione si somma la sua diffusione sul territorio (oltre 14.000 sportelli), una maggiore accessibilità degli orari di sportello<sup>10</sup>, una maggiore semplicità e facilità di accesso.

<sup>10</sup> La recente introduzione della possibilità di rendere maggiormente flessibile l’orario di sportello nelle filiali bancarie, prevista dal nuovo Contratto Collettivo Nazionale del settore del credito, e già in sperimentazione sul territorio, costituisce un’ulteriore possibilità a disposizione delle banche per agevolare l’inclusione finanziaria anche dei migranti.

## 2. Analisi del processo di bancarizzazione dei migranti, segmento famiglie consumatrici

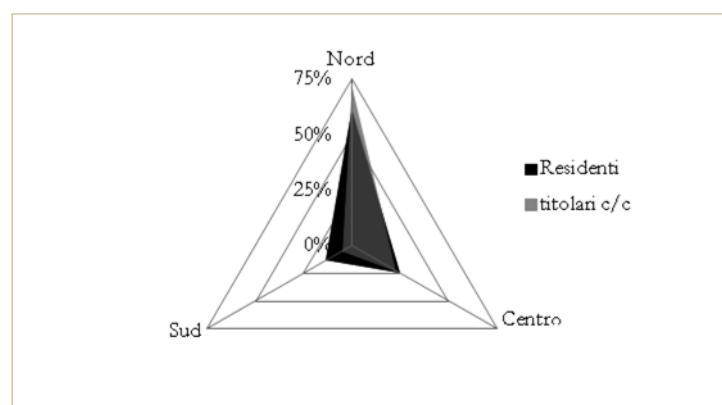
### 2.1 Distribuzione territoriale dei correntisti “consumer”

I clienti immigrati appartenenti al segmento famiglie consumatrici costituiscono il 96% del numero complessivo di conti correnti intestati a immigrati. Fra questi, il 22% è titolare presso la stessa banca di un conto corrente da più di 5 anni, dato che evidenzia una certa stabilità nel rapporto con le banche.

L'indagine condotta presso le banche e BancoPosta consente di fotografare il processo di bancarizzazione dei migranti nel nostro paese anche da un punto di vista territoriale (*Grafico 2*). Nord, Centro e Sud Italia, mostrano caratterizzazioni diverse sia in termini economici generali (tasso di disoccupazione, reddito medio pro-capite), che in termini di diverse opportunità e modalità di inserimento nel mondo del lavoro (settore di impiego, tipologie di contratti ecc.), fattori che naturalmente influiscono sulle scelte dei migranti e sulle opportunità di integrazione economica. I dati mostrano chiaramente come il processo di bancarizzazione dei migranti proceda a velocità differenti nelle diverse aree territoriali del paese. Confrontando il dato relativo alla distribuzione degli immigrati e quello relativo alla distribuzione dei conti correnti intestati a cittadini immigrati, fra Nord, Centro e Sud Italia, emerge chiaramente come il Sud presenti un livello di bancarizzazione inferiore rispetto alle altre due aree.

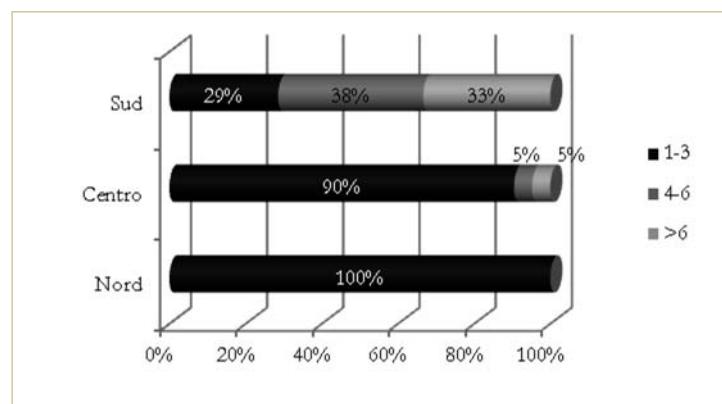
Mentre infatti nelle regioni del Sud Italia si concentra il 14% della popolazione immigrata oggetto dell'indagine, solo il 5% dei conti correnti del segmento famiglie consumatrici si trova nelle regioni meridionali. Dato, quest'ultimo, che non mostra variazioni rispetto alla distribuzione territoriale rilevata nell'indagine ABI-CeSPI 2009, nonostante l'inclusione dell'operatore BancoPosta, a conferma di un fenomeno sistematico. Il Centro Italia mostra un sostanziale equilibrio fra le due distribuzioni, mentre il Nord si caratterizza per un livello di bancarizzazione superiore: il 72% dei conti correnti sono concentrati nelle regioni del Nord, a fronte di un 62% per gli immigrati residenti. Un ulteriore rilevatore del minore livello di bancarizzazione dei migranti nelle regioni del Sud del

**Grafico 2 – Distribuzione conti correnti e residenti per aree territoriali (immigrati)**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

**Grafico 3 – Numero immigrati per c/c - distribuzione territoriale**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

paese può essere ottenuto costruendo un indicatore sintetico del numero di conti correnti pro-capite per ciascuna delle 21 nazionalità selezionate, in ciascuna delle tre aree geografiche considerate. Il *Grafico 3* mostra il numero di migranti per ogni conto corrente, aggregato per classi di valori. Le regioni settentrionali si caratterizzano per una concentrazione nella classe più elevata (tutte le nazionalità considerate si caratterizzano infatti per un conto corrente ogni 1-3 migranti residenti), classe che invece si riduce al 29% dei casi nel Sud Italia.

La relativa debolezza del processo di bancarizzazione nel Sud è confermata anche dal dato relativo all'anzianità dei conti correnti. Se infatti al Nord il 20% dei conti correnti ha più di cinque anni, nelle regioni meridionali l'incidenza percentuale scende al 15%.

## 2.2 Famiglie consumatrici e accesso al credito

Analizzando il comportamento dei correntisti migranti del segmento famiglie consumatrici rispetto all'accesso al credito (*Tavola 5*), trova conferma la maggiore debolezza del processo di inclusione finanziaria nelle regioni meridionali. I dati, in questo caso si riferiscono solo alle banche, essendo l'offerta di prodotti di credito di BancoPosta limitata a prodotti di importo contenuto, non confrontabile in termini di tipologia di strumenti. Se a livello nazionale poco meno di un correntista su tre ha in corso una forma di finanziamento, nel Sud è solo un migrante su 10 ad essere ricorso al credito bancario. Il credito si conferma quindi uno strumento importante di relazione con la banca e di integrazione nel tessuto sociale ed economico del nostro paese.

Se il credito al consumo costituisce la principale fonte di finanziamento per i beni di consumo, per le spese correnti degli immigrati, ma anche per l'acquisto di beni durevoli legati a piccole attività imprenditoriali e la gestione delle spese impreviste, l'indagine conferma che l'acquisto della casa costituisce e ha costituito in questi ultimi anni parte integrante delle strategie di integrazione dei migranti (*Grafico 4*).

La disponibilità di un dato di confronto ad un anno di distanza, grazie all'indagine ABI-CESPI 2009, consente di collocare l'analisi sull'accesso al credito dei migranti in un'ottica evolutiva, particolarmente significativa per comprendere una componente importante del rapporto fra banche e migranti. Il confronto fra i due anni (*Tavola 6*) è particolarmente significativo perché fornisce elementi a conferma di un rallentamento del ricorso al credito da parte dei migranti dovuto alla crisi in atto. Mentre infatti il comparto del credito immobiliare non solo non evidenzia una contrazione, ma un lieve incremento, a ridursi sono forme creditizie legate a spese di consumo e alla gestione corrente, come il credito al consumo e la categoria "altri prestiti" che comprende tutte quelle forme di finanziamento che vengono incontro ad esigenze finanziarie spesso legate a fattori congiunturali.

Per quanto riguarda la tipologia di finanziamento utilizzata, a livello territoriale, c'è un ricorso sostanzialmente omogeneo rispetto ai finanziamenti per

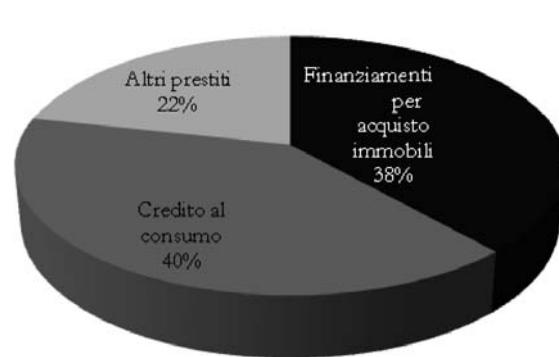
**Tavola 5 – Incidenza prestiti su c/c consumer - dettaglio per area geografica**

Nord	31,3%
Centro	22,9%
Sud	10,8%
<b>Totale nazionale</b>	<b>28,4%</b>

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Le cifre riportate nella *Tavola 5* confermano che l'acquisto della casa costituisce e ha costituito in questi ultimi anni parte integrante delle strategie di integrazione dei migranti.

**Grafico 4 – Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento famiglie consumatrici**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

**Tavola 6 – Incidenza prestiti su totale c/c - confronto 2009-2010**

	2009	2010
Finanziamenti per acquisto immobili	9%	11%
Credito al consumo	13%	11%
Altri prestiti <sup>11</sup>	11%	6%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

**Tavola 7 – Incidenza prestiti su numero c/c famiglie consumatrici- dettaglio nazionalità**

<b>Nazionalità</b>	<b>Incidenza su numero c/c</b>
Sri Lanka	44%
Ghana	43%
Ecuador - Bangladesh	39%
Senegal	36%
Pakistan	35%
Peru'	33%
Nigeria - India	32%
Filippine	31%
Macedonia	29%
Marocco - Albania	28%
Tunisia - Romania	26%
Cina - Egitto	25%
Serbia e Montenegro	24%
Moldova	22%
Polonia - Ucraina	19%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

sezione specifica dedicata al tema della solvibilità del segmento *consumer* della clientela migrante, relativamente a ciascun prodotto creditizio rilevato. Il dato, a differenza delle altre informazioni quantitative contenute in questo Report, deve essere considerato come un semplice indicatore del fenomeno e non come un dato puntuale. Questa precisazione è importante per due motivi principali. Il primo è legato alla minor rappresentatività del campione di riferimento. Mentre infatti per le altre domande del questionario, come abbiamo visto, la significatività del campione è molto elevata sia rispetto al numero e alla distribuzione di sportelli del sistema sia rispetto al totale impieghi, relativamente al

acquisto di immobili, segno che l'acquisto della casa è un bisogno diffuso e un indicatore di stabilità. Il Centro Italia si distingue per una lieve maggiore incidenza di questa tipologia di finanziamenti rispetto alla media nazionale (40% dei finanziamenti è per l'acquisto di un immobile), ma in modo particolare per un maggiore ricorso al credito al consumo (47% dei prestiti, contro il 40% nazionale) e una conseguente minore incidenza delle altre forme di credito.

Per quanto riguarda la distribuzione sul territorio nazionale, i dati sul credito rispecchiano quelli relativi ai conti correnti, con il Nord che concentra il 76% dei prestiti e il Sud Italia con solo il 5%. Naturalmente esistono comportamenti differenti per singole nazionalità. La *Tavola 7* offre un dettaglio dei diversi comportamenti rispetto al ricorso al credito delle famiglie consumatrici delle nazionalità indagate.

Il dato che appare più interessante riguarda il basso livello di ricorso al credito di alcune comunità, in particolare quella cinese e quelle europee e dell'area mediterranea. La vicinanza geografica, l'esistenza di collegamenti con i sistemi bancari dei rispettivi paesi, ma anche fattori legati al ruolo di supporto e sostegno che la comunità di riferimento può dare anche rispetto ai bisogni creditizi delle famiglie<sup>12</sup> e il ricorso a circuiti informali sono aspetti che, in modo diverso, possono contribuire a spiegare questa evidenza rispetto alla quale gli intermediari devono confrontarsi. La rilevanza del supporto della comunità di connazionali in Italia per la Cina trova una prima conferma dall'analisi delle diverse tipologie di credito disaggregate per nazionalità, dove la Cina è al primo posto per incidenza dei prestiti per l'acquisto di abitazioni sui conti correnti in essere (*Tavola 8*). Il credito bancario diviene quindi uno strumento di supporto quando la dimensione del prestito diviene consistente.

Il questionario inviato alle banche ha previsto una sezione specifica dedicata al tema della solvibilità del segmento *consumer* della clientela migrante, relativamente a ciascun prodotto creditizio rilevato. Il dato, a differenza delle altre informazioni quantitative contenute in questo Report, deve essere considerato come un semplice indicatore del fenomeno e non come un dato puntuale. Questa precisazione è importante per due motivi principali. Il primo è legato alla minor rappresentatività del campione di riferimento. Mentre infatti per le altre domande del questionario, come abbiamo visto, la significatività del campione è molto elevata sia rispetto al numero e alla distribuzione di sportelli del sistema sia rispetto al totale impieghi, relativamente al

<sup>11</sup> La categoria "altri prestiti" comprende tutti i crediti concessi alle famiglie per finalità connesse ad attività economiche e per scopi diversi dal consumo e dall'acquisto di immobili.

<sup>12</sup> Un comportamento simile emerge anche dall'accesso al credito del segmento *small business*.

**Tavola 8 – Incidenza tipologie di credito segmento famiglie consumatrici. Dettaglio prime 5 nazionalità**

FINANZIAMENTI PER ACQUISTO DI ABITAZIONI		CREDITO AL CONSUMO		ALTRI PRESTITI	
Nazionalità	Incidenza su numero c/c	Nazionalità	Incidenza su numero c/c	Nazionalità	Incidenza su numero c/c
Cina	20%	Sri Lanka	28%	Serbia e Montenegro-Ghana	12%
Perù	17%	Ghana	22%	Senegal	11%
Ecuador	16%	Bangladesh	20%	Pakistan-Nigeria	8%
India	14%	Ecuador	16%	Ecuador-Perù-Sri Lanka-Marocco	7%
Albania-Pakistan	14%	Senegal- Macedonia	14%		

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

tema della solvibilità le risposte pervenute hanno riguardato un numero inferiore di banche, con una rappresentatività inferiore: 31% degli sportelli del sistema, pari circa al 30% dei conti correnti intestati ai clienti migranti.

La seconda motivazione risiede nella metodologia di rilevamento del fenomeno. È stato infatti chiesto alle banche di indicare il tasso di solvibilità all'interno di dieci range di valori percentuali (0% - 10% e così via). Basandosi su range di valori, il processo di analisi si basa necessariamente sul valore medio dell'intervallo, determinando un dato che può essere considerato come indicativo. Rispetto alle posizioni creditizie in essere le sofferenze<sup>13</sup> sono rispettivamente pari al 6% per i crediti per l'acquisto di immobili e per il credito al consumo e al 4% per la categoria "altri prestiti". Indicativo, anche se non completamente corretto da un punto di vista metodologico, il confronto con un dato di sistema che indica il tasso di sofferenza a livello di sistema della clientela *consumer* al primo quadri mestre 2011 (che più si avvicina al riferimento temporale dei nostri dati, 31 dicembre 2010) al 5%<sup>14</sup> (inteso come rapporto fra sofferenze e impieghi), non rilevando quindi particolari elementi a sostegno di una minore solvibilità della clientela migrante.

### 2.3 Caratterizzazione per nazionalità dei correntisti "consumer"

Le principali nazionalità in termini di numero di conti correnti coincidono naturalmente con le principali nazionalità presenti sul nostro territorio (*Tavola 9*).

Disaggregando il dato sulla bancarizzazione per macro-aree geografiche di provenienza delle nazionalità considerate, emergono alcuni dati significativi (*Grafico 5*). Il grafico mostra una sostanziale coincidenza del tasso di bancarizzazione fra le diverse macro-aree, non sono cioè presenti scostamenti rilevanti dalla media, ad esclusione dell'America Latina ben al di sopra della media. Il dato sembra quindi confermare un processo di inclusione finanziaria diffuso e consolidato con una maggiore debolezza delle nazionalità di origine asiatica dove peraltro si sono

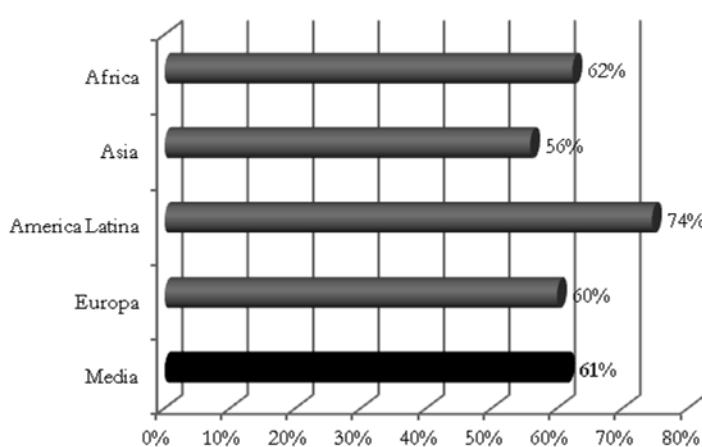
**Tavola 9 – Nazionalità - incidenza sui c/c totali**

Nazionalità	% su c/c totali
Romania	27%
Albania - Marocco	11%
Cina	5%
Ucraina-Filippine-Tunisia	4%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

<sup>13</sup> Definite sulla base della Disciplina sulla Trasparenza, Banca d'Italia, Luglio 2009.

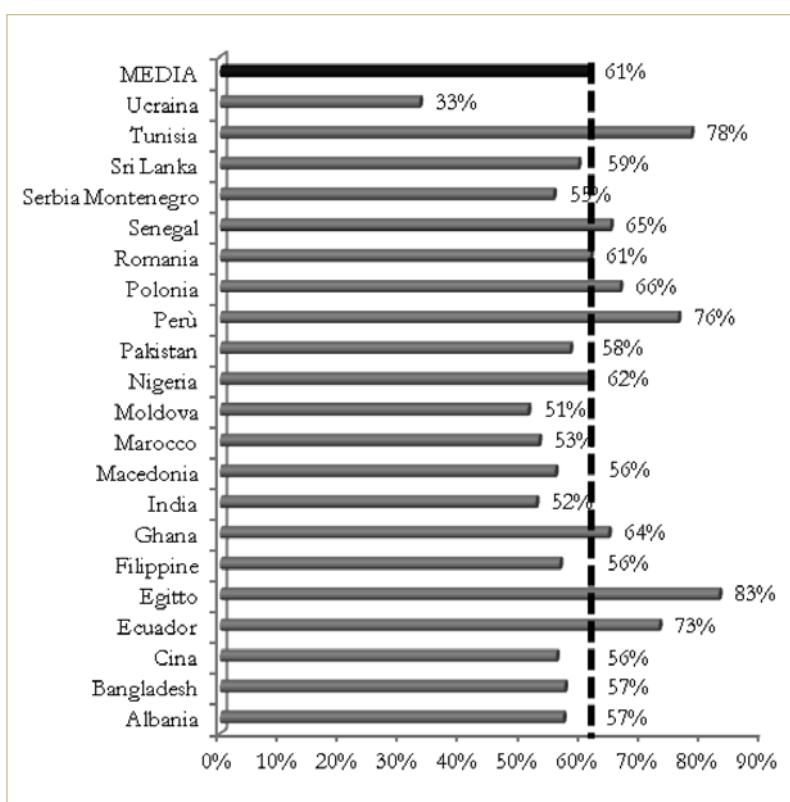
<sup>14</sup> Fonte: Relazione sulle Attività svolte dall'Associazione Bancaria Italiana nel 2010-2011.

**Grafico 5 – Tasso di bancarizzazione per macro-aree di provenienza**

Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

maggiormente concentrati i flussi migratori in questi ultimi anni.

All’interno delle macro-aree geografiche sono comunque presenti differenziazioni importanti nei percorsi di inclusione finanziaria. La disponibilità di dati aggiornati circa la percentuale dei minori per ciascuna nazionalità e l’elevata rappresentatività dei dati forniti dalle banche e da BancoPosta, ha consentito di determinare un indice di bancarizzazione per nazionalità affidabile. Il *Grafico 6* evidenzia un’elevata variabilità nell’indice di bancarizzazione delle diverse comunità nazionali. Nazionalità più “anziane” in termini di presenza sul nostro territorio come Tunisia e Egitto mostrano un livello di bancarizzazione molto elevato, mentre il Marocco, terza comunità per presenza in Italia, evidenzia una maggiore fragilità nel processo di inclusione finanziaria. Ma anche comunità di più recente arrivo, come Ecuador e Perù mostrano un tasso di bancarizzazione molto elevato, mentre la componente di genere e la tipologia di impiego prevalente in Italia (cura alla persona) sono sicuramente fattori che spiegano il basso tasso di bancarizzazione della comunità ucraina. Si completa così il quadro delle informazioni già emerse dall’analisi precedente con un livello di dettaglio maggiore.

**Grafico 6 – Dettaglio livello di bancarizzazione per nazionalità**

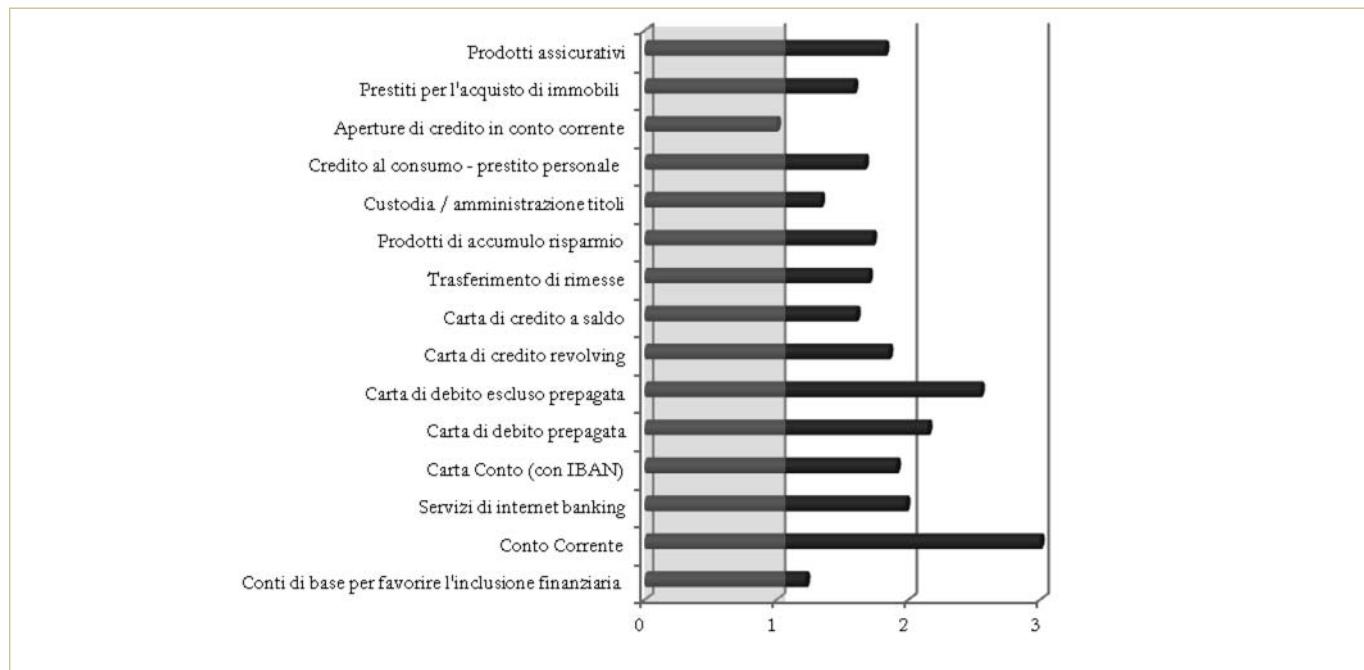
Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

## 2.4 Grado di utilizzo dei prodotti finanziari, segmento “consumer”

Un ulteriore indicatore del grado di inclusione finanziaria dei migranti è dato dall’utilizzo dei diversi prodotti finanziari. La clientela migrante presenta importanti elementi di eterogeneità e di segmentazione, con profili finanziari fra loro diversificati e in evoluzione. Il passaggio dall’utilizzo del solo conto corrente e degli strumenti di pagamento verso prodotti e servizi più evoluti, dal credito, a prodotti assicurativi e di risparmio, fino alla custodia e amministrazione titoli (che presuppone un patrimonio mobiliare) è indicatore di un’evoluzione del processo di integrazione finanziaria e, più in generale, del rapporto con gli intermediari finanziari, che richiede adeguate strategie di segmentazione della clientela da parte degli operatori.

L’indagine rivolta al sistema bancario (in questo caso è escluso l’operatore BancoPosta) fornisce un indicatore del grado di utilizzo di una serie definita di prodotti finanziari. Si tratta di un indicatore di percezione, non basato su un processo di analisi quantitativo omogeneo<sup>15</sup>, ma che fornisce un primo quadro del fenomeno (*Grafico 7*). Il grado di utilizzo dei diversi prodotti è stato attribuito sulla base di una scala di valori da 1 - livello basso, a 3 – livello alto.

**Grafico 7 – Percezione del grado di utilizzo di prodotti finanziari da parte delle banche**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

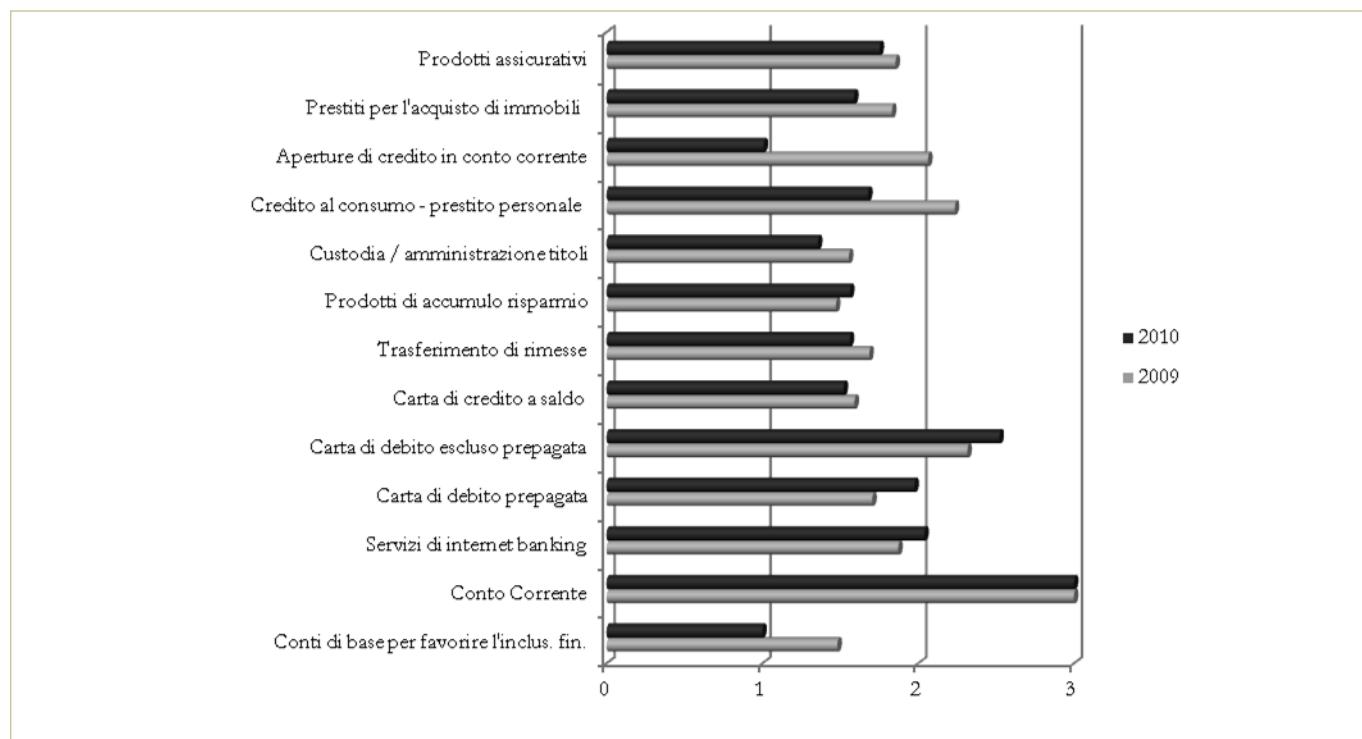
I dati, analizzati sulla base di una ponderazione per il peso di ciascuna banca in termini di clientela migrante, mostrano un cliente migrante che si caratterizza per un utilizzo prevalente degli strumenti di pagamento, ma anche per un ricorso non trascurabile a prodotti più evoluti come i prodotti assicurativi e di accumulo risparmio. Emerge inoltre una familiarità della clientela migrante verso l’utilizzo dei servizi di internet banking.

I dati a disposizione consentono inoltre di cogliere un ulteriore aspetto dell’evoluzione del rapporto fra banche e immigrati rispetto a questo indicatore di percezione. La presenza di un panel omogeneo fra l’indagine ABI-CeSPI 2009 e la rilevazione attuale, offre l’opportunità di confrontare l’evoluzione del grado di utilizzo dei diversi prodotti finanziari da parte della clientela migrante (*Grafico 8*). Emergono alcune considerazioni rilevanti ai fini di una migliore comprensione

<sup>15</sup> L’Osservatorio sta studiando, con il Gruppo di lavoro interbancario attivo in sede ABI sul tema “Inclusione finanziaria e sociale e relazione banche-migranti”, una metodologia che consenta di determinare un indicatore sintetico quantitativo.

delle dinamiche con cui il cliente migrante evolve nel tempo in termini di bisogni finanziari all'interno di un contesto particolare come è quello odierno. I servizi di pagamento mostrano una dinamica evolutiva positiva, a conferma di quanto precedentemente evidenziato circa il ruolo di questi strumenti: sempre più il conto corrente diviene punto di riferimento di una serie di servizi accessori, legati all'utilizzo e al trasferimento del denaro. Cresce anche il grado di utilizzo dei servizi di internet banking, a conferma di un rapido processo di adeguamento da parte dei migranti in termini di accesso alla rete e alle tecnologie, anche grazie alla diffusione degli *smartphones* e della connettività mobile.

**Grafico 8 - Livello di utilizzo dei prodotti bancari – confronto 2009-2010**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

La crisi economica conferma i suoi effetti sul comparto del credito, con una contrazione nell'utilizzo di tutti i prodotti legati a questa categoria, comprese le carte di credito, contrazione che, pur essendo a livello di percezione, trova conferma, con dimensioni più contenute, nei dati quantitativi dell'analisi del segmento di clienti consumer (vedi Capitolo 2.2) e naturalmente nella custodia e amministrazione titoli. Cresce invece il grado di utilizzo dei prodotti di accumulo risparmio. Provando ad isolare gli effetti della crisi economica

che colpiscono in generale tutta la clientela bancaria e in modo particolare i segmenti finanziariamente meno solidi, come i migranti, emerge comunque un quadro in cui la maggiore stabilità e integrazione da parte del migrante si traduce in un'evoluzione dei bisogni finanziari e in una sua maggiore maturità finanziaria verso profili più evoluti. Infine, si evidenzia la capacità e la proattività da parte delle banche italiane nel rispondere a questi bisogni con processi di *up-selling*. La contrazione nel grado di utilizzo dei conti correnti di base può essere letto come indicatore di una propensione del cliente migrante a rivolgersi alla banca in una fase successiva all'arrivo in Italia, quando ha raggiunto una sufficiente stabilità e diviene portatore di bisogni finanziari diversificati.

Questi risultati rafforzano la considerazione sulla complessità e segmentazione del segmento di mercato relativo ai migranti, evidenziando diversi scenari di azione da parte delle banche nel rispondere alle esigenze finanziarie dei due profili estremi, quello del cliente finanziariamente ancora non incluso e quello del cliente con profili più evoluti. Se le banche sono tradizionalmente più attrezzate e capaci di rispondere ai bisogni finanziari di una clientela media e evoluta, il target della clientela finanziariamente ancora non inclusa rappresenta una novità, tanto più importante quanto maggiori

sono le specificità che la caratterizzano rispetto al segmento migranti. Di fronte agli intermediari italiani si pongono delle sfide nuove, legate all’accesso dei clienti immigrati con esigenze finanziarie di base e alla circolarità della migrazione che porta nuovi e diversi bisogni.

Per poter rispondere in modo adeguato a queste necessità una prima domanda, che esula da questa indagine quantitativa, riguarda l’esistenza o meno di una soglia minima, in termini di rischi, di costi e di investimenti necessari, che favorisca l’assunzione, da parte delle banche, di un atteggiamento pro attivo rispetto al generale processo di inclusione finanziaria e al passaggio da un profilo di clientela base ad uno medio. Si tratta di analizzare se esistano elementi strutturali, oppure di tipo “congiunturale” che abbiano un impatto significativo sullo sviluppo di strategie e prodotti di inclusione finanziaria. Il tema è di particolare rilevanza se consideriamo l’evoluzione del processo migratorio nel nostro paese. L’Italia continua ad avere un flusso netto positivo di migranti e si tratta di un fenomeno che proseguirà anche nel futuro. Inoltre, a fianco di una crescita continua dei flussi in entrata, in questi ultimi anni si sono registrati significativi flussi in uscita, all’interno di un processo di circolarità che abbiamo già avuto modo di descrivere e che prevedibilmente continuerà a caratterizzare le migrazioni in misura crescente nei prossimi anni. Il processo di accumulazione e allocazione efficiente del risparmio, la disponibilità di un operatore finanziario di riferimento per le diverse esigenze, assumono in questi casi una valenza ancora maggiore. Ciò si traduce in un bacino significativo di soggetti per i quali l’inclusione finanziaria costituisce un bisogno reale che le banche italiane possono intercettare in modo sempre più incisivo.

### 3. L'offerta di servizi di Microfinanza

Una sezione del questionario inviato alle banche italiane è stata dedicata all'offerta di servizi di microfinanza. La microfinanza, pur non essendo un prodotto finanziario tipico dell'attività bancaria cosiddetta "tradizionale" è stata oggetto, in questi ultimi anni, di un'attenzione particolare sia a livello nazionale che internazionale a cui il sistema bancario italiano ha risposto con una molteplicità di iniziative. La definizione di microfinanza è molto ampia e variabile a seconda dei contesti di riferimento. Al fine di dare uniformità a questo specifico oggetto di indagine è stata utilizzata una definizione, razionalizzata in precedenti ricerche sul tema<sup>16</sup> che la definisce come complesso di "servizi e prodotti finanziari, offerti in condizione di economicità, diretti a facilitare l'inclusione finanziaria di soggetti a basso reddito e/o che si trovano in situazione di disagio sociale (servizi di credito, formule di risparmio, servizi di pagamento e trasferimento fondi, prodotti assicurativi)", circoscrivendo l'orizzonte di analisi attraverso una lista di prodotti e servizi definita. La microfinanza può essere infatti uno strumento di inclusione finanziaria importante anche per i migranti, in quanto risolve alcune delle problematicità rilevanti soprattutto in una prima fase di bancarizzazione: maggiore economicità e flessibilità delle condizioni, mancanza di garanzie e di una storia creditizia, meccanismi di valutazione più flessibili e ampi rispetto ai prodotti finanziari cosiddetti tradizionali.

L'analisi dei questionari fornisce una fotografia del campione di riferimento, non potendo per questa variabile avere un quadro rappresentativo dell'intero sistema bancario. Nella maggioranza dei casi le banche appartenenti al campione offrono uno o più servizi di microfinanza alla clientela immigrata. Complessivamente sono stati erogati finanziamenti appartenenti alla categoria "microcredito"<sup>17</sup> per un importo complessivo di oltre 23 milioni di Euro, per quasi 4.000 clienti immigrati, dei quali il 50% sono costituiti da crediti alle famiglie senza garanzie, mentre la quota destinata all'avvio di attività di impresa è contenuta (4% del volume complessivo dei finanziamenti erogati come microcredito). I modelli distributivi sono molto diversificati all'interno del campione, classificabili in quattro macro-categorie:

- *lo sviluppo di una realtà dedicata alla microfinanza all'interno della stessa banca*, con personale e con metodologie di valutazione del credito propri;
- un secondo approccio riconosce anch'esso la specificità e le competenze caratteristiche del settore, prevedendo la *partecipazione diretta della banca in un'istituzione specializzata*, separata dall'attività bancaria tradizionale e quindi più flessibile;
- *la creazione di sinergie e convenzioni con una istituzione di microfinanza per lo sviluppo e la distribuzione di un prodotto specifico*. Nella quasi totalità dei casi, relativamente al campione analizzato, si è trattato di prodotti di credito rivolti alle famiglie;
- *la stipula diretta o l'adesione a convenzioni promosse dall'ABI con istituzioni pubbliche o private* (modello largamente diffuso) per la concessione di crediti agevolati finalizzati sia al sostegno delle famiglie in difficoltà (rientrano in questa categoria accordi con la Conferenza Episcopale Italiana, la Caritas, le Regioni, i Comuni, i Servizi Sociali, il Ministero per le Politiche Giovanili) sia allo sviluppo e al sostegno di attività imprenditoriali di piccole dimensioni (con il coinvolgimento diretto dei Confidi).

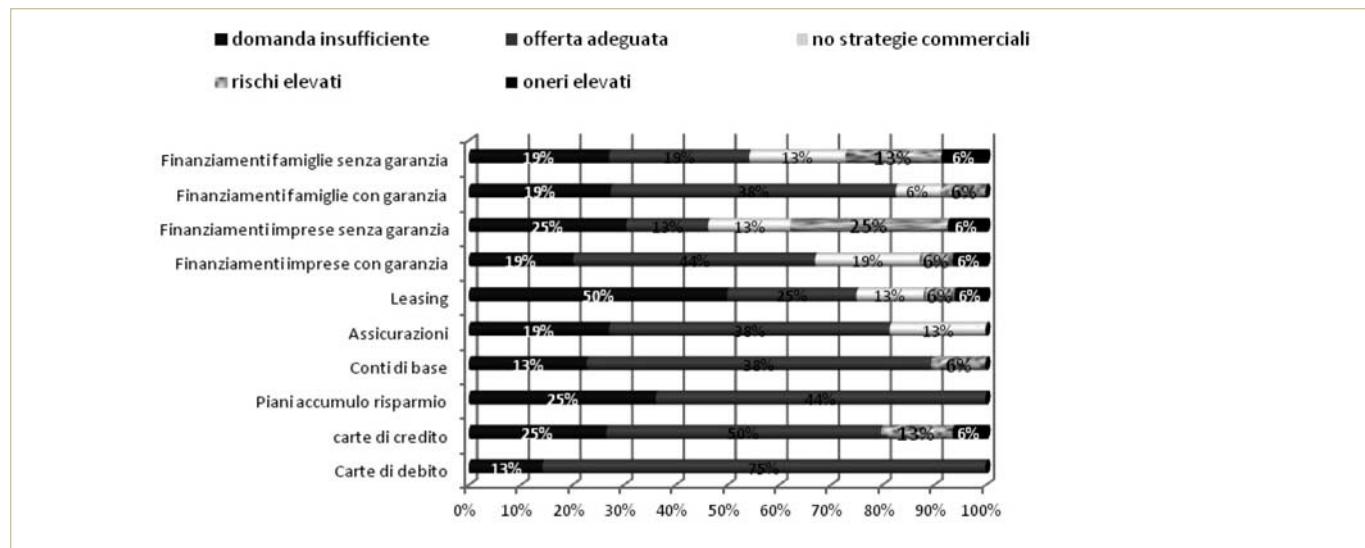
<sup>16</sup> *Banche e inclusione finanziaria*. Bancaria Editrice 2009, mentre le Nazioni Unite definiscono la microfinanza come: "Microfinance refers to loans, savings, insurance, transfer services, microcredit loans and other financial products targeted at low income clients", [[http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whayayear\\_aboutmicrofinance.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whayayear_aboutmicrofinance.asp)].

<sup>17</sup> La definizione di finanziamenti fino a 25.000 euro, senza garanzie, corrisponde alla definizione di microcredito adottata dalla Commissione Europea.

Non si registrano casi di spazi ad hoc creati all’interno delle filiali, mentre nel 20% delle banche del campione viene svolta attività formativa interna dedicata a queste tematiche. Naturalmente ciascun modello porta con sé diversi vantaggi e svantaggi, così come differenti livelli di investimento da parte della banca, ma anche diverse opportunità di sviluppare un pacchetto di prodotti e servizi di microfinanza integrati su più livelli.

Da un lato, quindi, emerge una risposta vivace delle banche italiane di fronte all’opportunità di sviluppare nuove aree di intermediazione, anche innovative. Dall’altro lato, il settore della microfinanza presenta caratterizzazioni proprie, non sempre facilmente gestibili da una banca tradizionale. Il microcredito si basa su metodologie e processi di valutazione diversi da quelli del credito tradizionale, ha elevati costi di gestione unitari e richiede investimenti significativi in termini di accompagnamento del cliente, soprattutto nel segmento del microcredito per attività produttive. Elementi che spiegano l’elevata incidenza del microcredito cosiddetto “sociale”, rivolto cioè al sostegno delle spese familiari di soggetti vulnerabili e il prevalente ricorso a soggetti esterni a cui delegare la gestione del processo. Un altro elemento riguarda la non completa comprensione, in generale nel contesto italiano, delle potenzialità offerte dalla microfinanza intesa nella sua definizione corretta, che comprende cioè un’offerta di prodotti costruiti per un target a basso reddito non solo sul lato del credito (microcredito) ma anche in quello dell’accumulazione e protezione del risparmio. Si tratta di un processo di *asset-building* che, se opportunamente sostenuto, ha effetti positivi significativi e di lungo termine sulla vulnerabilità finanziaria e in generale sul grado di inclusione finanziaria dei migranti, soprattutto nelle prime fasi di inserimento, nonché della possibilità stessa di accesso al credito. L’analisi del campione di banche a nostra disposizione evidenzia una sostanziale coincidenza fra microfinanza e microcredito, lasciando inesplorate le potenzialità legate a prodotti ad esempio di risparmio, di assicurazione (o micro-assicurazione) e di leasing per l’inclusione finanziaria di un target caratterizzato da basso reddito.

**Grafico 9 – Dettaglio delle motivazioni in assenza di offerta di prodotti specifici di microfinanza**



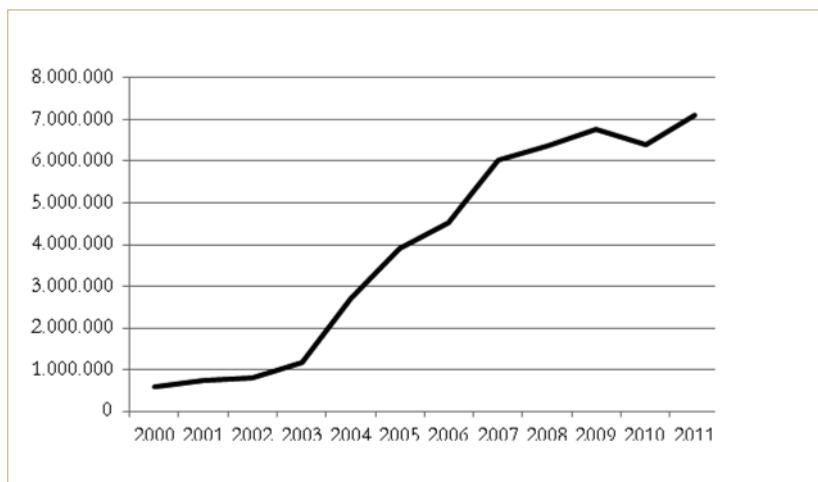
Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

Il questionario indaga inoltre le motivazioni per le quali i diversi prodotti e servizi di microfinanza non vengono offerti dalla banca, all’interno di cinque ipotesi definite: assenza di una domanda, offerta esistente adeguata, scelta commerciale, rischi elevati, costi elevati, e l’interesse futuro a sviluppare questa categoria di prodotti. I dati confermano una diversa percezione da parte delle banche circa il bisogno di prodotti di microfinanza: se da un lato la poca significatività della domanda viene imputata come motivazione della non offerta, solo nel 20% dei casi per prodotti diversi dal microcredito, nella metà dei casi si ritiene l’offerta già esistente adeguata, mentre costi e rischi non sembrano emergere come variabili ritenute rilevanti per prodotti diversi dal microcredito. Ne risulta che solo una banca su dieci appare interessata a sviluppare questa categoria di prodotti in futuro. L’elemento più significativo, ai fini della ricerca di indicazioni di policy per il sostegno e lo sviluppo di questi prodotti e servizi, potenzialmente rilevanti ai fini dell’inclusione finanziaria, sembra essere risiedere nell’esistenza di asimmetrie informative che creano un circolo vizioso in cui domanda e offerta non trovano terreno di incontro e di reciproca comprensione.

## 4. Rimesse e banche

L'invio delle rimesse, trasferimenti di denaro destinati a familiari nel proprio paese di origine e ivi utilizzati per una pluralità di funzioni, costituisce un elemento caratterizzante e costitutivo del comportamento finanziario dei migranti. Volume e frequenza delle rimesse variano in funzione di una molteplicità di variabili, primo fra cui il progetto migratorio proprio e della propria famiglia<sup>18</sup>, ma identificano un bisogno che indagini empiriche confermano caratterizzare il comportamento dei migranti anche a distanza di diversi anni dall'arrivo nel nostro paese. I dati ufficiali a disposizione (dati Banca d'Italia), mostrano volumi in continua crescita: 7,4 miliardi di euro il volume complessivo delle rimesse in uscita dal nostro paese nel 2011, con un incremento del 12,5% rispetto al 2010 e superiori al 2009, quando gli effetti della crisi non avevano ancora colpito questi flussi (*Grafico 10*).

**Grafico 10 – Volume complessivo delle rimesse dall'Italia (migliaia di euro)**



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

numerosi accordi bilaterali con operatori nei paesi di destinazione, non è prevalente rispetto al canale degli operatori specializzati nel trasferimento di denaro, i *Money Transfer Operators* (MTOs), che è quello maggiormente utilizzato dai migranti (a fianco di un numero elevato di canali non regolamentati). Assicurando un'elevata capillarità nella distribuzione, soprattutto nelle aree di origine delle famiglie dei migrati e in quelle rurali, dove sono meno diffusi gli operatori finanziari, non

<sup>18</sup> Ad influenzare i comportamenti economici e anche le modalità di invio delle rimesse è la complessa interazione tra le caratteristiche del tessuto socio-economico e culturale del contesto di partenza (che possono essere racchiusi nella variabile "nazionalità" del migrante che invia il denaro) e quelle del territorio di destinazione, principalmente il modello di inserimento lavorativo prevalente, il livello del reddito ed il costo della vita.

<sup>19</sup> Il termine Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) identifica la società cooperativa fornitrice della rete di cui si avvalgono per il servizio di trasferimento di fondi le istituzioni finanziarie, a livello internazionale. Adottato pressoché da tutti i paesi del mondo.

Le banche italiane hanno cercato di rispondere a questo bisogno finanziario ricorrendo alla fitta rete di corrispondenti estere e al canale tipico del bonifico, anche attraverso accordi specifici con banche estere. Pur essendo in grado di raggiungere qualsiasi banca nel mondo collegata al canale internazionale Swift<sup>19</sup>, per assicurare un canale diretto e più rapido nei tempi, molte banche italiane hanno stipulato accordi bilaterali con le principali banche dei paesi di destinazione del denaro dall'Italia. Il questionario rileva i principali accordi in essere, mostrando un'elevata numerosità e variabilità delle corrispondenti estere fra le 21 nazionalità selezionate. Solo con la Nigeria non esistono accordi bilaterali.

Il canale bancario, pur presentando un vantaggio in termini di costo, a fronte di investimenti da parte delle banche in questi nume-

ché l'immediatezza nella ricezione dei fondi<sup>20</sup>, gli MTOs hanno ormai raggiunto, nel nostro paese, una dimensione e una penetrazione predominante fra la clientela immigrata.

I dati rilevati dal questionario, rispetto alle 21 nazionalità selezionate, mostrano però un aspetto interessante: l'ammontare medio inviato (pari a 3.000 euro, dato medio del campione, *Tavola 10*) mostra che i migranti ricorrono alla banca per invii di ammontare elevato, generalmente superiori ai 1.000 euro, rispondendo a esigenze e funzionalità diverse dalla rimessa cosiddetta "tradizionale", inviata periodicamente ai familiari. Nell'invio effettuato mediante bonifico bancario, generalmente, ha un ruolo meno importante la necessità di invii molto rapidi, è meno presente la componente di risposta a emergenze cui fare fronte, mentre cresce la componente legata all'accumulo del risparmio nel paese di origine, per sé o per i propri familiari. Inoltre, le banche sono maggiormente competitive per importi elevati (si veda un approfondimento dei costi delle rimesse registrati nel mercato italiano contenuto nel paragrafo 4.1). Il dato consente anche di evidenziare alcune differenze per differenti nazionalità. Sempre relativamente al canale bancario, guardando alla numerosità delle transazioni, la Romania è il paese verso cui si concentra il 32% delle transazioni, seguita dal Marocco (20%), Moldova e Cina (entrambe 9%), Polonia (8%) e Senegal (5%). Rispetto alle altre nazionalità il numero delle transazioni è poco rilevante come peso sul totale del campione. Guardando invece ai volumi è la Cina a canalizzare il flusso più rilevante, pari al 30% dei volumi complessivi del campione, dato che conferma la specificità di questo paese che mostra atipicità nell'invio delle rimesse che lo differenziano dagli altri contesti. Le rimesse cinesi incorporano infatti transazioni legate ad attività commerciali, non immediatamente scindibili in termini di flussi e che sfuggono alla definizione di rimessa in quanto trasferimento da privato a privato per fini personali.

Il questionario ha inoltre consentito di rilevare due tendenze significative circa l'offerta delle banche italiane rispetto al mercato delle rimesse. Il primo dato che emerge è legato al diffondersi di partnership fra banche e MTOs. Si tratta di un fenomeno che, mentre fino ad oggi era legato a poche esperienze, i recenti nuovi accordi realizzati sembrerebbero indicare il riconoscimento di una specificità di operatori specializzati e il ricorso alla rimessa quale servizio di fidelizzazione della clientela. L'analisi delle sperimentazioni realizzate fino ad oggi<sup>21</sup>, fornisce alcuni spunti per il successo di questa nuova strategia in termini di bancarizzazione dei migranti: la necessità che l'offerta del servizio della rimessa sia integrato all'interno di un pacchetto di servizi e prodotti finanziari in grado di rispondere alle esigenze dei migranti. La valorizzazione del risparmio dei migranti, affrontando il tema della relazione tra rimesse e ricorso al canale bancario, potrebbe essere proprio il punto di forza di un rafforzamento e allargamento del processo di inclusione finanziaria. Un'offerta di prodotti finanziari integrati in grado di soddisfare una pluralità di esigenze – quali, ad esempio, pacchetti di prodotti che potrebbero raccordare il processo di accumulazione e protezione del risparmio con la concessione del credito – potrebbe offrire

**Tavola 10 – Ammontare medio per transazione delle principali nazionalità - banche del campione**

Cina	7.415,91	Ghana	3.422,88
Albania	5.040,38	Serbia e Mont.	3.405,38
India	4.908,26	Macedonia	3.251,24
Marocco	4.748,42	Senegal	2.711,31
Moldova	4.176,76	Polonia	2.702,26
Egitto	4.094,74	Sri Lanka	2.542,26
Bangladesh	4.037,24	Ucraina	2.391,56
Ecuador	3.754,20	Pakistan	2.320,75
Peru'	3.604,10	Romania	2.083,86
Nigeria	3.557,52	Filippine	1.878,41

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

<sup>20</sup> La velocità del trasferimento è una delle caratteristiche più importanti prese in considerazione nella scelta di un operatore per l'invio di denaro, anche perché nella percezione dell'utente la rapidità nella ricezione è garanzia di buon esito del trasferimento.

<sup>21</sup> Sia sul lato italiano che rispetto ad altri paesi, in modo particolare la Spagna. Su alcuni casi di banche che hanno attuato modelli di penetrazione nel mercato delle rimesse si veda, relativamente ai casi ecuadoriano e peruviano, Frigeri, D. e Giangaspero, G., *Canalizzazione e valorizzazione delle rimesse dei migranti dei paesi andini: le risposte del mercato e le sfide per le policy*, CeSPI Working Paper, n.72/2010. Disponibile alla pagina web [<http://www.cespi.it/WP/WP%2072%20OIM-Frigeri-Giangaspero.pdf>].

quel livello di flessibilità richiesto dalle diverse fasi sperimentate dal migrante nel suo percorso di inclusione sociale ed economica (di cui il trasferimento del denaro costituisce solo una delle componenti).

Il questionario mostra un secondo dato di tendenza, particolarmente significativo e con potenzialità importanti in termini inclusione finanziaria dei migranti, legato allo sviluppo di nuovi canali e strumenti utilizzati anche per l'invio delle rimesse, come le carte di debito ricaricabili, le carte di debito gemelle (cosiddette *Twin Cards*), l'utilizzo di internet per effettuare le rimesse (anche in collegamento con un MTO), del *phone banking* e i conti correnti gemelli (un conto corrente in Italia e uno presso la propria banca nel paese di origine che possono essere movimentati contestualmente dal titolare). Si tratta di sviluppi importanti, che mostrano la vivacità delle banche italiane nella ricerca di canali alternativi, sfruttando anche le nuove tecnologie e che contribuiscono a ridurre i costi, incentivare l'uso di canali regolamentati e dare al migrante maggiori opportunità di inclusione finanziaria a partire da un servizio essenziale come il trasferimento di denaro in patria.

#### 4.1 I costi di invio delle rimesse: un'analisi del mercato italiano

Il costo di invio è uno degli elementi fondamentali, sebbene come si è visto non sia l'unico, nella scelta dell'operatore di trasferimento di denaro effettuata dal migrante. A livello internazionale, la Banca Mondiale ha avviato una campagna di informazione e di trasparenza proprio su questa componente della rimessa, al fine di ridurre i costi di invio, attraverso la promozione di una maggiore concorrenza degli operatori ed educazione degli utenti. Il G8 dell'Aquila (2009), su iniziativa del Governo Italiano, ha così preso formalmente l'impegno di ridurre i costi delle rimesse di 5 punti percentuali in 5 anni (iniziativa che prende il nome di "5x5").

Tre sono le principali componenti che, sommate, compongono il costo complessivo della rimessa:

- la commissione applicata dall'operatore al momento dell'invio;
- la commissione applicata dall'operatore a destinazione (al momento del prelievo);
- il margine sul tasso di cambio applicato dall'operatore al momento di convertire la rimessa in valuta locale.

Attraverso un database internazionale e una serie di banche dati nazionali che garantiscono standard metodologici certificati dalla stessa istituzione internazionale, la Banca Mondiale monitora costantemente l'andamento delle diverse componenti e il raggiungimento dell'obiettivo del 5x5.

Relativamente al caso italiano, la banca dati dei costi e delle condizioni di invio delle rimesse è creata all'interno di un progetto promosso dall'Organizzazione Mondiale per le Migrazioni e dal Ministero degli Esteri e gestita dal CeSPI che pubblica mensilmente i risultati delle rilevazioni effettuate sul sito web [mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)<sup>22</sup>.

In questa sede presentiamo una sintesi dei risultati di 33 mesi di monitoraggio, a partire dall'ottobre del 2009 sino a giugno 2012, effettuato presso i principali operatori coinvolti nel mercato (MTOs, banche e Poste Italiane). Uno specifico focus di analisi è stato condotto sui costi di invio dell'ammontare di 150 euro, il volume della rimessa preso come riferimento da Banca Mondiale per le stime sull'andamento generale dei costi. Il costo medio si riferisce alla somma delle tre componenti sopra indicate, secondo la metodologia adottata a livello internazionale.

<sup>22</sup> [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it), il primo sito italiano di comparazione dei costi di invio delle rimesse, finanziato e certificato dalla Banca Mondiale, è stato realizzato con la collaborazione del Ministero degli Affari Esteri (Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo e Direzione Generale Cooperazione Economica e Finanziaria Multilaterale). Il sito intende garantire una maggiore trasparenza e chiarezza delle informazioni, stimolando gli operatori del mercato a migliorare l'offerta a favore dei migranti. Il sito è stato promosso da OIM (Organizzazione Internazionale per le Migrazioni) e dal Laboratorio Migrazioni e Sviluppo, e può contare sulla collaborazione dell'ABI, di Poste Italiane e dei principali operatori di trasferimento monetario.

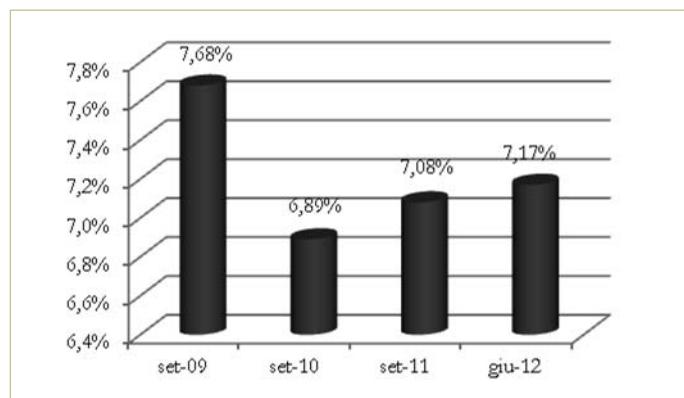
Durante l'arco temporale monitorato, il costo medio complessivo di invio delle rimesse dall'Italia (*Grafico 11*) mostra una riduzione pari a mezzo punto percentuale e una parziale crescita nell'arco dell'ultimo anno. In termini tendenziali, si rileva una correlazione negativa significativa fra importo della rimessa e costo totale (*Tavola 11*).

**Tavola 11 – Costi medi ponderati % per importi al 5 giugno 2012**

Importo 150 €	Importo 300 €	Importo 1.000 €
7,17%	5,16%	3,99%

Fonte: Elaborazione CeSPI dal sito [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

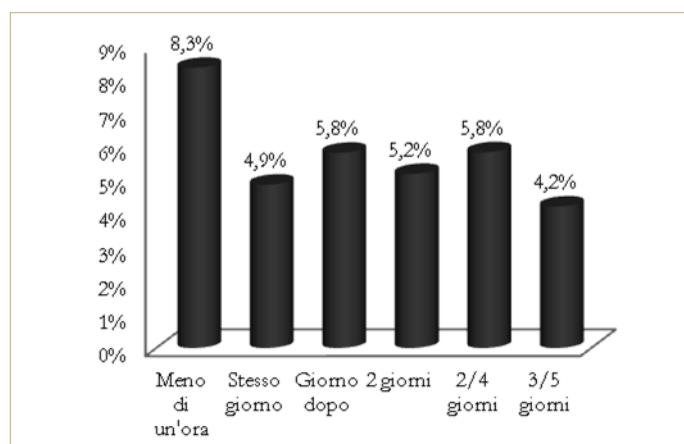
**Grafico 11 – Costo medio invio di rimesse corridoi rilevati per importo 150 €**



Fonte: Elaborazione CeSPI dal sito [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

Il sito consente inoltre un'analisi disaggregata sulla base di un'altra variabile ritenuta rilevante nella scelta dell'operatore e del prodotto e che ha anche un impatto sui costi di invio: la velocità con cui il denaro è reso disponibile a destinazione. L'analisi (*Grafico 12*) mostra una generale correlazione negativa fra i tempi medi di ricezione della rimessa e i costi medi, a conferma dell'esistenza di un costo-opportunità nella scelta della tempistica di invio tra i prodotti offerti dagli stessi operatori. Il grafico consente anche di evidenziare il segmento di offerta dove maggiormente si concentra la concorrenza degli operatori, quello della ricezione entro le 24 ore, che infatti presenta costi inferiori, rispetto a quelli relativi a tempi immediatamente superiori.

**Grafico 12 – Costo medio della rimessa per velocità di ricezione**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

## 5. Nuovi potenziali canali e strumenti

Il rapido sviluppo delle tecnologie, la diffusione dell'accesso ad internet nella popolazione (anche fra i migranti attraverso *internet points, smartphones e tablet*, tariffe *all-inclusive*), la dematerializzazione dei rapporti anche all'interno del sistema finanziario, soprattutto relativamente a prodotti e servizi caratterizzati da elevata standardizzazione (tipici di una clientela cosiddetta mass-market che contraddistingue una fase consistente del processo di integrazione dei migranti), stanno apreendo nuove opportunità di offerta di servizi e prodotti anche in campo finanziario. In modo particolare il *mobile payment*, a cui si associano i servizi di mobile banking, data l'elevata penetrazione di questo strumento di comunicazione anche nelle comunità migranti, potranno costituire potenziali strumenti di inclusione finanziaria. Ma anche la diffusione di carte di debito, in particolare le carte ricaricabili e quelle con IBAN rappresentano un'innovazione importante che ha modificato il mercato.

Contemporaneamente le nuove normative (in particolare la Direttiva europea sui servizi di pagamento nel mercato interno<sup>23</sup>) stanno apreendo ad una graduale liberalizzazione dei servizi di pagamento, creando i presupposti per l'ingresso di nuovi operatori.

Si tratta di scenari nuovi che offrono opportunità e strumenti per facilitare l'accesso al sistema dei pagamenti, primo, necessario, passo per accostarsi ai servizi finanziari regolamentati e ad un intermediario finanziario. La semplificazione dell'accesso ai servizi di pagamento costituisce infatti un importante strumento di leva finanziaria. Scenari che contemplano quindi importanti potenzialità anche in termini di inclusione finanziaria dei migranti. L'Osservatorio ha voluto così dedicare uno spazio ad una prima cognizione del fenomeno, attraverso interviste a interlocutori privilegiati: operatori di telefonia mobile e gestori di servizi di pagamento (*Tavola 12*). Una fotografia dello stato dell'arte e delle potenzialità future che, se adeguatamente supportate da politiche e strategie orientate all'inclusione finanziaria dei migranti, potrà essere un utile strumento di avvicinamento ai servizi e agli intermediari finanziari e di emersione dei flussi che ancora transitano attraverso i circuiti cosiddetti informali o più correttamente non regolamentati, a beneficio degli utilizzatori finali e del sistema nel suo complesso.

**Tavola 12 – Soggetti intervistati**

Gestori Servizi di Pagamento	Operatori di telefonia mobile
Mastercard	Telecom Italia
Visa	Vodafone

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

<sup>23</sup> Direttiva 2007/64/CE del Parlamento Europeo, recepita anche dall'ordinamento italiano con Decreto Legislativo N. 11 del 27 gennaio 2010 e successivamente attuato secondo le disposizioni fornite da Banca d'Italia nelle Istruzioni del luglio 2011 e del giugno 2012.

## 5.1 Il quadro normativo di riferimento

Le principali novità in campo normativo relativamente ai servizi di pagamento sono legate alla Direttiva europea 2007/64/CE, più conosciuta come Payment Services Directive, finalizzata a stabilire un quadro giuridico armonizzato per i servizi di pagamento. Fra le finalità della norma europea, la creazione di un mercato integrato dei pagamenti, eliminando gli ostacoli all'ingresso di nuovi prestatori di servizi e quindi favorendo la concorrenza e l'accesso per gli utenti finali ad una maggiore scelta fra strumenti diversi. Infine la Direttiva intende rafforzare la protezione dell'utente finale, attraverso la previsione di obblighi in materia di informazione e la definizione dei diritti e dei doveri degli utenti e dei prestatori di servizi di pagamento.

Il quadro normativo di recezione e applicazione della Direttiva del nostro paese è costituito da un provvedimento legislativo, il Decreto Legislativo N. 11 del 27 gennaio 2010, che ne recepisce i contenuti nella legislazione italiana e due provvedimenti della Banca d'Italia, delegata a emanare le misure di attuazione delle disposizioni del citato Decreto, entrambi ricompresi fra le Disposizioni di Vigilanza della Banca Centrale:

- il Provvedimento della Banca d'Italia del 05 luglio 2011;
- il Provvedimento della Banca d'Italia del 20 giugno 2012.

Il Decreto Legislativo recepisce la Direttiva e le sue principali definizioni e disposizioni, definisce i "servizi di pagamento" e l'ambito di applicabilità e identifica nei "prestatori di servizi di pagamento" le seguenti categorie di operatori (art. 114-sexies):

- gli istituti di moneta elettronica e gli istituti di pagamento;
- le banche;
- Poste Italiane s.p.a;
- la Banca Centrale Europea e le banche centrali nazionali (se non agiscono in veste di autorità monetarie);
- le autorità pubbliche, le pubbliche amministrazioni statali, regionali e locali (se non agiscono in veste di autorità pubbliche).

Il Decreto definisce poi i diritti e gli obblighi delle parti (Titolo II), e nel Capo V fissa i principi di accesso ai sistemi di pagamento da parte delle persone giuridiche autorizzate a svolgere servizi di pagamento, indicando nella Banca d'Italia l'ente preposto a vigilare sul libero accesso ai servizi.

Il Titolo V-ter è invece dedicato agli Istituti di pagamento, riservando la prestazione dei servizi di pagamento alle banche, agli istituti di moneta elettronica e agli istituti di pagamento, secondo la definizione data sopra (art. 114-sexties). Il Decreto istituisce un apposito Albo pubblico, tenuto dalla Banca d'Italia, degli istituti di pagamento autorizzati, con l'indicazione della tipologia di servizi che sono autorizzati a prestare. La Banca d'Italia è delegata a disciplinare la procedura di autorizzazione, prevedendo (art. 114-novies) la possibilità di iscrizione all'albo anche a soggetti che esercitino altre attività imprenditoriali, a condizione che per l'attività relativa ai servizi di pagamento sia costituito un patrimonio destinato a tale attività e definendone le condizioni. Questo articolo costituisce la novità più importante, perché apre il mercato a soggetti nuovi e diversi, purché autorizzati, sottponendo tali istituti all'attività di vigilanza della Banca d'Italia per quanto riguarda l'attività svolta in quanto istituti di pagamento (art. 114-quaterdecies).

L'analisi dell'Albo degli Istituti di Pagamento al 30 giugno 2012 evidenzia 54 autorizzazioni rilasciate dall'entrata in vigore della normativa. Fra queste il 50% (27 Istituti di Pagamento) riguardano esclusivamente l'attività di rimessa di denaro.

Il Provvedimento della Banca d'Italia del 05 luglio 2011 dà attuazione al decreto relativamente ai Servizi di Pagamento, secondo quanto previsto dal Decreto. In primo luogo definisce l'ambito di applicazione, fornendo una lista dei Servizi di Pagamento, definendoli come "strumentali all'esecuzione di operazioni di pagamento":

- depositi di contante su un conto di pagamento;
- carte di pagamento;
- acquisizione di strumenti di pagamento;

- rimesse di denaro;
- pagamenti eseguiti tramite operatore di telecomunicazione, digitale o informatico.

Il Provvedimento presenta inoltre la peculiarità di definire i Servizi di Pagamento in modo negativo, prevedendo una lista di attività che non rientrano nell’ambito di applicazione della disciplina. Sono attività che non costituiscono Servizi di Pagamento:

- i servizi che non sono prestati agli utilizzatori, che non prevedono cioè un rapporto diretto fra prestatore di servizi di pagamento e utilizzatore finale;
- il *cash-pooling*, ossia la gestione della liquidità relativa a rapporti reciproci fra imprese commerciali e/o finanziarie appartenenti al medesimo gruppo;
- il trasporto di contante;
- la distribuzione di modulistica contrattuale relativa ai servizi di pagamento;
- il *cash-back*, attività con cui il venditore di un bene o di un servizio restituisce all’utilizzatore una somma in contanti corrispondente alla differenza fra quanto e quanto dovuto;
- gli strumenti a spendibilità limitata, i servizi cioè basati su strumenti di pagamento che possono essere utilizzati esclusivamente per l’acquisto di beni e servizi presso l’emittente, sulla base di un accordo commerciale con l’emittente per l’acquisto di beni e servizi all’interno di una rete limitata di esercenti o di una gamma limitata di beni o servizi (rientrano in questa categoria ad esempio le “carte fedeltà”);
- operazioni con finalità di investimento;
- operazioni di cambio valuta;
- pagamenti eseguiti tramite operatore di telecomunicazione, digitale o informatico, se tali operazioni siano riferibili all’acquisto di beni e servizi digitali; l’operatore non agisca come mero intermediario di pagamento fra utilizzatore e fornitore di beni/servizi ma apporti un valore aggiunto; la consegna dei beni e servizi avvenga attraverso il dispositivo di telecomunicazione, digitale o informatico, gestito dall’operatore stesso.

La norma distingue inoltre fra tre categorie di utilizzatori dei servizi di pagamento: i consumatori, le micro-imprese e gli utilizzatori diversi dai consumatori, prevedendo deroghe di alcune disposizioni relativi agli obblighi delle parti per le ultime due categorie.

Infine una novità importante della disciplina riguarda la previsione di un regime particolare per gli strumenti di pagamento dedicati ai micropagamenti (che impongono un limite di importo alla singola spesa di 30 euro o hanno un importo spendibile non superiore ai 150 euro). Per tale fattispecie sono previste ampie deroghe alla disciplina in materia di tutela dell’utilizzatore, riconoscendo in particolare un’attenuazione della responsabilità del prestatore per l’esecuzione di operazioni non autorizzate e l’irrevocabilità dell’ordine di pagamento una volta che questo sia stato trasmesso al beneficiario o dopo la sua autorizzazione per l’esecuzione.

Le disposizioni di Vigilanza per gli Istituti di Pagamento e gli Istituti di Moneta Elettronica del 20 giugno 2012 intervergono per dare maggiore uniformità alla normativa vigente rispetto alle due tipologie di Istituti, assimilandoli ai fini dei requisiti, alla procedura di autorizzazione e vigilanza in relazione alla prestazione di uno o più servizi di pagamento. Senza entrare nel merito di tutti i contenuti della norma che esulano gli obiettivi di questa sintesi, rileviamo che nel Capitolo I vengono nuovamente elencate le attività che sono intese come servizi di pagamento. Fra queste si segnala, ai nostri fini di indagine, la previsione in qualità di servizio di pagamento “l’esecuzione di operazioni di pagamento ove il consenso del pagatore ad eseguire l’operazione di pagamento sia dato mediante un dispositivo di telecomunicazione, digitale o informatico e il pagamento sia effettuato dall’operatore del sistema o dalla rete di telecomunicazione o digitale o informatica che agisce esclusivamente come intermediario tra l’utilizzatore dei servizi di pagamento e il fornitore di beni e servizi”.

Il Capitolo IV, Sezione I, prevede inoltre, fissandone le condizioni, che gli Istituti di Pagamento possano concedere finanziamenti relativi ai servizi di pagamento.

Per quanto riguarda il regime autorizzativo, infine, la norma fissa in 90 giorni la tempistica entro cui la Banca d’Italia può rilasciare o negare l’autorizzazione a svolgere servizi di pagamento (e relativa iscrizione all’albo), prevedendo la facoltà, per l’organo di vigilanza, di richiedere la costituzione di una società dedicata esclusivamente alla prestazione dei servizi di pagamento o all’emissione di moneta elettronica (Capitolo X, comma 3).

Infine, per quanto riguarda la struttura distributiva, la norma prevede un regime di comunicazione per la prestazione dei servizi di pagamento o l’attività di emissione di moneta elettronica mediante succursali in regime di libera prestazione dei servizi o tramite agenti.

## 5.2 Stato dell’arte e potenzialità di sviluppo future

Nel campo dei gestori dei servizi di pagamento le novità più importanti in questi ultimi anni sono rappresentate dalle carte ricaricabili e dalla nuova tecnologia cosiddetta contactless. In generale i grandi gestori sono consapevoli delle potenzialità del nuovo segmento di clientela rappresentato dagli immigrati e dell’accesso ai servizi di pagamento, quale bisogno primario di inclusione, ma anche di connessione con il proprio paese di origine. Come vedremo anche in seguito, i gestori di servizi di pagamento costituiscono uno snodo fondamentale nello sviluppo di prodotti e servizi innovativi, perché offrono il supporto tecnologico e le infrastrutture necessarie alla gestione di qualsiasi strumento di pagamento. Molteplici sono le iniziative e le sperimentazioni in corso in partnership con una molteplicità di operatori a livello nazionale e internazionale, dalla grande distribuzione, alle compagnie telefoniche, alle banche.

Lo sviluppo delle carte ricaricabili ha costituito una vera e propria rivoluzione del mercato dei pagamenti italiano, con una diffusione molto elevata in pochi anni, dati i costi contenuti e la maggiore semplicità di emissione e di gestione rispetto ad un conto corrente. La carta ricaricabile si contraddistingue per essere una carta di debito la disponibilità di spesa è vincolata al deposito preventivo di denaro sul plafond della carta.

Essendo la maggior parte delle carte ricaricabili connesse ai circuiti di pagamento internazionale, esse consentono di effettuare pagamenti presso i POS diffusi sul territorio nazionale e attraverso l’e-commerce e di prelevare denaro presso gli ATM anche su circuiti internazionali. Per quanto riguarda le principali caratteristiche di utilizzo delle carte, ossia le possibilità di ricarica (ammontare massimo annuo o mensile) e i costi di emissione e gestione (costi di ricarica, commissioni di utilizzo), questi sono totalmente dipendenti dalle strategie commerciali degli enti emittenti le carte (banche o altri emittenti). Non sono generalmente previsti meccanismi di retrocessione delle commissioni all’ente gestore del sistema di pagamento.

Le carte prepagate possono essere totalmente slegate da un conto corrente, ed è forse questa la novità più importante che ha contribuito alla loro diffusione, divenendo di fatto un portafoglio sicuro dove accumulare denaro a costi ridotti (pur senza il riconoscimento di alcuna remunerazione), rispondendo però ai bisogni di base di un normale conto corrente (pagamenti e prelievi). Tre categorie di carte ricaricabili, in particolare, presentano queste caratteristiche, con specificità diverse:

- le **carte al portatore**: a differenza di tutte le altre carte di debito sono prive di titolarità e quindi emettabili senza particolari vincoli sulla documentazione richiesta all’emissione. Questa caratteristica ne limita l’utilizzo, sono infatti previsti limiti alla loro operatività, ai plafond e agli importi di utilizzo;
- le **carte assimilabili ai conti correnti**, che garantiscono tutte le funzionalità di base di un conto corrente sul lato della gestione dei pagamenti (addebiti, accrediti, bonifici ecc), assicurando un controllo costante della loro gestione attraverso l’accesso a portali internet dedicati;
- le **carte gemelle**: due carte emesse nei confronti dello stesso utente, con la possibilità che questo possa inviare a un familiare la carta secondaria, attivarla e successivamente utilizzarla per l’invio delle rimesse. Molto sviluppate in alcuni paesi europei, in Italia sono state lanciate attraverso PostePay Twin, prodotta da BancoPosta.

Un secondo importante fronte di innovazione dal lato dei sistemi di pagamento è quello dello sviluppo della tecnologia contactless. Si tratta di una tecnologia, inserita nel chip della carta di debito o di credito, che consente il passaggio delle informazioni semplicemente attraverso la prossimità ad un terminale. Lo sviluppo di questa tecnologia, naturalmente, va di pari passo con gli investimenti che le banche italiane stanno facendo e continueranno a fare in futuro nel rinnovare la rete di POS sul territorio. Venendo a mancare l’obbligo del contatto fisico con il POS, sarà possibile svincolarsi dalle carat-

teristiche standard della carta di debito o di credito: il chip funzionale al pagamento può infatti essere installato anche in svariati e non convenzionali oggetti, fra cui il cellulare sicuramente il target ideale. La sua applicazione su larga scala farebbe infatti del telefono cellulare uno strumento di pagamento a tutti gli effetti, pur restando collegato ad un sistema di pagamento internazionale e ad un intermediario finanziario (Istituto di Pagamento autorizzato).

La sfida maggiore a cui i gestori dei servizi di pagamento internazionale stanno rispondendo sta nella capacità di sviluppare sistemi e piattaforme in grado di gestire un numero sempre maggiore di punti e strumenti di accesso, oltre che di emittenti, assicurando all'utente finale la maggiore versatilità degli strumenti di pagamento a disposizione. La piattaforma sviluppata da Mastercard e di recente introdotta anche in Italia, PayPass, è una prima risposta a questa esigenza.

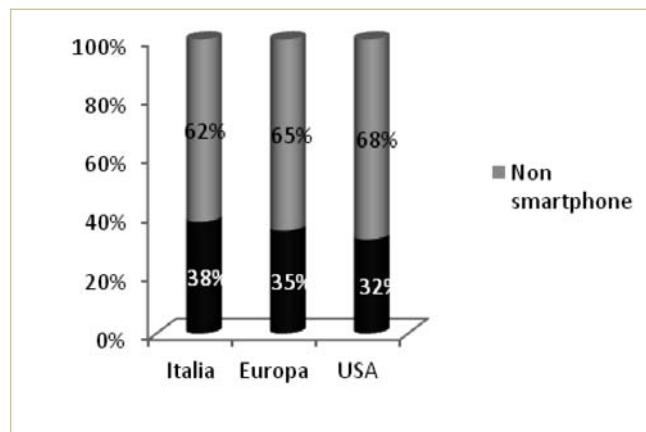
La telefonia mobile costituisce lo sbocco più interessante dello sviluppo delle nuove tecnologie nei sistemi di pagamento. Pur se la normativa europea ha aperto anche agli operatori telefonici la possibilità di divenire Istituti di Pagamento e quindi autorizzati ad emettere strumenti di pagamento, ad oggi gli operatori italiani hanno optato per una strategia di partnership con le banche e gli operatori finanziari. La scelta appare legata ad una complessità di fattori, una normativa nuova e non ancora perfettamente consolidata, la consapevolezza di entrare in un settore, quello dei servizi di pagamento, nuovo e con problematicità specifiche atipiche rispetto al business tradizionale delle compagnie telefoniche e gli investimenti necessari per entrare in modo adeguato nel settore.

Anche se appare chiaro che la scelta se entrare nel settore o proseguire nell'ottica di partnership sia una decisione strategica per il futuro più prossimo, rispetto alla quale tutti gli operatori si stanno misurando.

La semplicità di accesso e di utilizzo delle applicazioni su telefonino e l'elevata diffusione di questo strumento costituiscono i due principali punti di forza dello sviluppo di questo settore. Sia indagini di settore che le informazioni fornite dagli stessi operatori confermano che la clientela migrante ha comportamenti sostanzialmente simili a quelli degli italiani sia per diffusione dei cellulari e degli smartphones che per utilizzo della rete (ADSL e G3). Un'indagine condotta da comStore (aprile 2011) mostra il livello di penetrazione degli smartphones a livello disaggregato (*Grafico 13*) fra Italia, Europa (intesa come Italia, Germania, Francia, Spagna e Regno Unito), dove l'Italia primeggia per incidenza percentuale. Tutte le principali compagnie di telefonia mobile nazionali hanno individuato nella clientela migrante un target di riferimento importante, pur se con strategie diversificate. Si va infatti da strategie di marketing o di comunicazione dedicate, a strategie di offerta personalizzate per singole nazionalità di provenienza attraverso accordi tariffari con operatori del settore nei rispettivi paesi di origine.

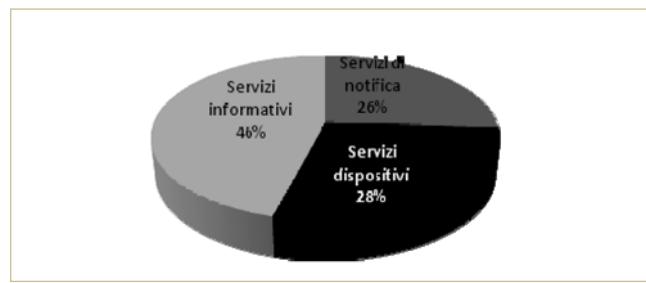
Le possibilità offerte dalla connessione fra mondo della telefonia e strumenti finanziari in generale (in primis gli strumenti di pagamento) sono molteplici e possono essere classificati in tre categorie.

**Grafico 13 – Penetrazione Smartphone per Paesi**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

**Grafico 14 – Distribuzione servizi offerti da un panel di 22 banche italiane su mobile**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

■ **Servizi di mobile banking** (*Grafico 14*), che comprendono tutti i servizi che collegano il cliente con il proprio conto corrente, attraverso il telefono cellulare (o tablet), dai servizi puramente informativi (controllo del conto corrente, notifiche) ai servizi dispositivi (bonifici, intermediazione mobiliare ecc.) che sono la componente più interessante ai fini delle potenzialità di sviluppo su cui si sta investendo maggiormente. Un'indagine realizzata nel 2011 dall'Osservatorio sul Mobile Banking (nato dalla collaborazione fra ABI Lab e School of Management del Politecnico di Milano) mostra la distribuzione dei servizi offerti da un panel di 22 banche italiane per tipologia.

- **Servizi di money payment**, che prevedono l'utilizzo del cellulare per effettuare pagamenti. Diverse sono le sperimentazioni che si stanno sviluppando in questo settore che vede l'interazione, in partnership, di tre soggetti (almeno finché gli operatori di telefonia non faranno richiesta di autorizzazione per divenire Istituti di Pagamento): un operatore telefonico, un gestore di servizi di pagamento e una banca e l'utilizzo di un conto corrente o una carta ricaricabile come portafoglio di riferimento. Unico caso differente, ma che mostra come il settore sia in rapida evoluzione e forse preludio di possibili sviluppi futuri, riguarda il servizio di Mobile Ticketing, offerto dalle principali compagnie telefoniche, unite in consorzio<sup>24</sup>, grazie ad una autorizzazione concessa da Banca d'Italia che consente di addebitare il costo del trasporto pubblico direttamente sulla SIM del proprio telefono. Un'altra sperimentazione particolarmente interessante è rappresentata da **Move and Pay**, la piattaforma di Intesa Sanpaolo per pagamenti con il cellulare sul circuito Mastercard PayPass, che consente di pagare avvicinando il telefonino ad un POS *contactless* abilitato al circuito. Per pagamenti inferiori a 25 euro la transazione si conclude senza l'inserimento di un PIN o la firma di uno documento cartaceo (secondo quanto previsto dalla disciplina sui micropagamenti). Il sistema utilizza una tecnologia sviluppata con Samsung che prevede un'applicazione di pagamento inserita nel telefonino e incorporata nella SIM. Si tratta del maggiore investimento in questo campo da parte di una banca in Italia. Una terza esperienza è rappresentata da lancio di una carta di debito propria da parte di Vodafone. La carta crea, di fatto, un borsellino elettronico separato dal credito telefonico e consente, tramite un IBAN, di essere utilizzata a tutti gli effetti come strumento di pagamento utilizzabile anche dal telefonino attraverso le applicazioni. La carta, sviluppata in partnership con Mastercard e con l'Istituto Centrale delle Banche Popolari presenta una novità importante nel panorama italiano, in quanto potrà essere emessa (e ricaricata) presso i punti vendita Vodafone. Pur non prevedendo ancora un passaggio diretto del denaro dal borsellino elettronico (la carta di debito) al credito telefonico, indubbiamente l'esperimento va nella direzione di un'integrazione e un potenziale passaggio degli strumenti di pagamento sul telefono.
- **Servizi di money trasfer** che comprendono la possibilità di inviare denaro attraverso un'applicazione del proprio cellulare. Si tratta di un settore specifico dedicato alla clientela migrante. Mentre in altri paesi sono state sviluppate diverse esperienze in questa direzione<sup>25</sup>, in Italia esistono ancora, dal punto di vista degli operatori, ostacoli normativi che ne limitano la possibilità di sviluppo. Un'esperienza interessante in questa direzione viene dall'accordo fra Wind e Western Union che consentirà di operare il comando di trasferimento di moneta da un borsellino elettronico su carta di credito ad un account Western Union per l'invio all'estero. L'accordo ha sviluppato un'applicazione su telefonino che, utilizzando la tecnologia legata agli SMS, consente l'invio di denaro attraverso un'istruzione inviata e ricevuta tramite cellulare. Prima sperimentazione che sicuramente trova nelle tecnologie legate alle applicazioni degli *smarphone* uno sbocco naturale e che è stata volutamente riservata ai clienti Western Union già fidelizzati.

Esiste quindi un'elevata vivacità nello sviluppo di nuovi strumenti e tecnologie, supportati dagli investimenti e dalle sperimentazioni degli operatori e dalla realizzazione di piattaforme tecnologiche, standard operativi e di sicurezza a livello internazionale attraverso una partnership congiunta fra tutti gli operatori coinvolti.

Le potenzialità appaiono rilevanti, nel rispetto delle normative vigenti, confermando come il settore possa essere un importante strumento di inclusione finanziaria di facile e immediato accesso. Rimangono, a livello nazionale, dei limiti normativi all'estensione di questi strumenti ai fini dell'inclusione finanziaria anche dei segmenti non bancarizzabili perché privi dei requisiti previsti dalla legge (requisiti legati alla documentazione richiesta per legge per l'apertura di un conto corrente). Anche per la stipula di un contratto telefonico è infatti richiesto il codice fiscale che, a sua volta, presuppone un permesso di soggiorno regolare. L'estensione dei servizi di pagamento su larga scala, consentendo l'accesso con la semplice verifica dell'identità, costituirebbe un primo passo importante per favorire l'inclusione finanziaria, creando un'alternativa ai canali informali e non regolamentati, con rischi limitati data la tracciabilità dei flussi.

<sup>24</sup> Vodafone, Wind, Telecom, PosteMobile e Fastweb.

<sup>25</sup> Ad esempio sul canale Francia-Tunisia è diffuso il trasferimento di denaro attraverso il credito telefonico.

## PRINCIPALI RISULTATI



ANALISI  
LATO OFFERTA

L'analisi dei dati relativi al campione delle 21 nazionalità che hanno rapporti con le banche aderenti ad ABI consente di trarre alcune indicazioni di sintesi relative alla bancarizzazione dei migranti residenti in Italia, al comportamento del segmento consumer della clientela migrante e all'offerta del sistema bancario italiano in tema di inclusione finanziaria:

- ⇒ il numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati presso le banche italiane e BancoPosta ammonta a **1.782.426** unità; considerando solamente la popolazione immigrata adulta (regolarmente residente) è possibile determinare un indice di bancarizzazione pari al 61,2%. Dato che mostra un'elevata variabilità all'interno delle diverse comunità nazionali;
- ⇒ in termini di distribuzione territoriale, fra Nord, Centro e Sud Italia, i dati mostrano come il processo di bancarizzazione dei migranti proceda a velocità differenti nelle diverse aree del paese, con un chiaro deficit di bancarizzazione dei migranti nelle regioni del Sud;
- ⇒ il processo di bancarizzazione dei migranti in Italia continua a mostrare elementi di eterogeneità e l'esistenza di potenzialità per il sistema finanziario. Fattori fra loro concomitanti, legati alla crisi economica, alle dinamiche dei processi migratori verso l'Italia e alle dinamiche di mercato, evidenziano la necessità di strumenti e politiche nuove e flessibili, in grado di rispondere alle esigenze di un processo di prima bancarizzazione e di evoluzione di un fenomeno che mostra gradi di complessità via via crescenti. Di fronte agli intermediari italiani si pongono delle sfide nuove, legate all'accesso dei clienti immigrati con esigenze finanziarie di base e alla circolarità della migrazione che porta nuovi e diversi bisogni;
- ⇒ la maggiore stabilità e integrazione da parte del migrante si traduce in un'evoluzione dei bisogni finanziari e in una sua maggiore maturità finanziaria che cerca profili più avanzati;
- ⇒ se il credito al consumo costituisce la principale fonte di finanziamento per i beni di consumo, le spese correnti, ma anche per l'acquisto di beni durevoli legati a piccole attività imprenditoriali e alla gestione delle spese impreviste, l'indagine conferma che l'acquisto della casa costituisce e ha costituito in questi ultimi anni parte integrante delle strategie di integrazione dei migranti;
- ⇒ l'utilizzo dei servizi di pagamento mostra una dinamica evolutiva positiva, a conferma del ruolo di questi strumenti per i migranti. Cresce anche il grado di utilizzo dei servizi di internet banking, mostrando un rapido processo di adeguamento da parte dei migranti in termini di accesso alla rete e alle tecnologie;
- ⇒ la crisi economica conferma i suoi effetti sul comparto del credito, con una contrazione nell'utilizzo di tutti i prodotti legati a questa categoria. Cresce invece il grado di utilizzo dei prodotti di accumulo risparmio;
- ⇒ il segmento di mercato relativo ai migranti appare complesso e segmentato, evidenziando diversi scenari di azione da parte delle banche nel rispondere alle esigenze finanziarie dei due profili estremi, quello del cliente finanziariamente meno evoluto e quello più evoluto;

- ⇒ in tema di offerta di servizi di microfinanza, da un lato emerge una risposta vivace delle banche italiane di fronte all’opportunità di sviluppare nuove aree di intermediazione, anche innovative. Dall’altro lato, il settore della microfinanza presenta caratterizzazioni proprie, non sempre facilmente gestibili da una banca tradizionale, mentre emerge una non completa comprensione, in generale nel contesto italiano, delle potenzialità offerte dalla microfinanza intesa nella sua definizione corretta, che comprende un’offerta di prodotti costruiti per un target a basso reddito non solo sul lato del credito (microcredito) ma anche in quello dell’accumulazione e protezione del risparmio;
- ⇒ l’elemento più significativo, ai fini della ricerca di indicazioni di policy per il sostegno e lo sviluppo di prodotti e servizi di microfinanza, potenzialmente rilevanti ai fini dell’inclusione finanziaria, sembrerebbe risiedere nell’esistenza di asimmetrie informative che creano un circolo vizioso in cui domanda e offerta non trovano terreno di incontro e di reciproca comprensione;
- ⇒ l’andamento dei volumi delle rimesse dall’Italia, che evidenziano un ristabilimento del trend di crescita degli anni passati, nonostante la crisi in atto, conferma l’inelasticità di questa variabile. Se da un lato la crisi ha ridotto la capacità reddituale dei migranti, con effetti anche sul lato della domanda di prodotti e servizi finanziari, dall’altro i migranti continuano a inviare volumi crescenti di rimesse;
- ⇒ rispetto al canale bancario, nell’invio delle rimesse ha un ruolo meno presente la componente di risposta a emergenze cui fare fronte, mentre cresce la componente legata all’accumulo del risparmio nel paese di origine, per sé o per i propri familiari. La novità principale riguarda il diffondersi di partnership fra banche e MTOs, che indica il riconoscimento di una specificità di operatori specializzati e il ricorso alla rimessa quale servizio di fidelizzazione della clientela. Il successo di questa nuova strategia in termini di bancarizzazione dei migranti risiede nell’opportunità che l’offerta del servizio della rimessa sia integrato ad un pacchetto di servizi e prodotti finanziari in grado di rispondere alle esigenze dei migranti;
- ⇒ il rapido sviluppo delle tecnologie, la diffusione dell’accesso ad internet anche fra i migranti, la dematerializzazione dei rapporti anche all’interno del sistema finanziario, stanno aprendo nuove opportunità di offerta di servizi e prodotti anche in campo finanziario. Contemporaneamente le nuove normative stanno apendo ad una graduale liberalizzazione dei servizi di pagamento, creando i presupposti per l’ingresso di nuovi operatori. Si tratta di scenari nuovi che offrono opportunità e strumenti per facilitare l’accesso al sistema dei pagamenti, primo passo per accostarsi ai servizi finanziari regolamentati e agli intermediari finanziari. La semplificazione dell’accesso ai servizi di pagamento costituisce infatti un importante strumento di leva finanziaria.

## NOTA METODOLOGICA

Con il termine immigrati (migranti o stranieri, utilizzati quali sinonimi) definiamo gli stranieri residenti in Italia provenienti da paesi non OCSE, a cui aggiungiamo i cittadini provenienti dalla Polonia, collettività che risulta particolarmente rilevante nel contesto immigratorio italiano.

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta dei servizi bancari e finanziari si basa sui dati riferiti al 31 dicembre 2010 ricavati attraverso la somministrazione di un questionario strutturato inviato a tutte le banche associate all'ABI e a BancoPosta. Il questionario è articolato su cinque focus principali:

1. la rilevazione del dato quantitativo relativo alla consistenza della clientela migrante intesa sia come famiglia consumatrice<sup>26</sup> che come famiglia produttrice<sup>27</sup> (*small business*), utilizzando come indicatore il numero di conti correnti intestati a migranti presso le banche e l'utilizzo dei principali strumenti di credito;
2. la misura del livello di utilizzo/diffusione dei diversi servizi bancari, finanziari e d'investimento da parte dei migranti (consumatori);
3. una misura, ancorché approssimativa, del grado di solvibilità della clientela migrante;
4. la composizione di un quadro sull'offerta di servizi specifici di microcredito e micro finanza;
5. i servizi di trasferimento delle rimesse dei migranti.

L'elevato livello di partecipazione delle banche ha consentito di dare ai dati raccolti un'elevata rappresentatività del mondo bancario italiano. Il campione di banche considerato, infatti, corrisponde al 74% del totale attivo e al 62% del totale degli sportelli sul territorio nazionale. L'adesione di BancoPosta, il cui questionario è stato limitato al solo primo focus di indagine, ha dato ulteriore completezza e affidabilità ai dati. L'elevato grado di rappresentatività del campione di banche trova conferma non solo rispetto al peso sul numero degli sportelli di sistema, ma anche rispetto alla distribuzione sul territorio nazionale fra Nord, Centro e Sud d'Italia. Il dato è particolarmente significativo rispetto al calcolo del tasso di bancarizzazione per area territoriale. Il campione di banche considerato presenta infatti la stessa distribuzione percentuale di sportelli per area geografica del sistema nel suo complesso.

Ai fini della rilevazione è stato inoltre importante il supporto fornito da Federcasse (Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperativo – Casse Rurali e Artigiane), che ha raccolto e messo a sistema i dati aggregati forniti dalle proprie associate, consentendo di ricevere i dati da un campione di oltre 180 Banche di Credito Cooperativo (campione significativo per numero e dimensioni), particolarmente importante per la capillarità e il legame che il Credito Cooperativo ha sul territorio e di conseguenza per il ruolo nel processo di inclusione finanziaria dei migranti.

Al fine di garantire un'omogeneità dei dati e evitare una lettura alterata del fenomeno, l'indagine ha preso in considerazione solo le prime 21 collettività nazionali<sup>28</sup> di migranti per presenza sul nostro territorio che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati in Italia (Paesi non OCSE<sup>29</sup>) al 31 dicembre 2010 (dati ISTAT). In questo modo si è

<sup>26</sup> La persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

<sup>27</sup> *Small Business*: le persone fisiche che svolgono attività professionale o artigianale: gli enti senza finalità di lucro; le imprese che occupano meno di 10 addetti e realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 ml euro. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009. L'analisi di questa componente della clientela delle banche, dal lato dell'offerta, è contenuta nel Capitolo 7.4 dedicato all'imprenditoria migrante e al rapporto con le banche.

ristretto il campo di errore dovuto alla presenza di clientela straniera proveniente da paesi OCSE, quindi poco significativa rispetto agli obiettivi dell'indagine, e sono stati elaborati dati disaggregati per singole nazionalità. L'indagine è stata inoltre strutturata in modo da consentire un'analisi per macro-aree territoriali (Nord – Centro – Sud Italia) in considerazione dei diversi contesti sociali ed economici che inevitabilmente influiscono sull'integrazione finanziaria. Infine la rilevazione fa riferimento alle classificazioni dei prodotti bancari secondo la normativa di riferimento della Banca d'Italia, assicurando omogeneità fra i diversi istituti e una standardizzazione di dati.

### **Indice di bancarizzazione**

La qualità e rappresentatività dei dati consente di determinare, con un elevato livello di affidabilità, l'indice di bancarizzazione degli immigrati in Italia. Tale indice misura, a livello aggregato, la percentuale di immigrati adulti, regolarmente residenti nel nostro paese, titolari di un conto corrente. La determinazione di un indice di bancarizzazione fondato sul numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati si fonda su un duplice ordine di considerazioni. La prima, che il conto corrente sia il principale indicatore di bancarizzazione in quanto consente l'accesso ad una pluralità di servizi e prodotti sul lato del risparmio, del credito e dei servizi di pagamento. La seconda considerazione è che la rilevazione sul lato dell'offerta garantisce maggiore significatività e rappresentatività del fenomeno rispetto ad un'indagine campionaria dal lato della domanda.

L'indice, determinato sulla base di un'inferenza costruita sulla variabile c/c intestato a migranti (delle nazionalità considerate) per sportello, è determinato come rapporto fra numero di conti correnti complessivi intestati a cittadini delle nazionalità selezionate e numero di cittadini adulti, regolarmente residenti delle rispettive nazionalità, secondo i dati ISTAT.

Per ottenere il dato sulla popolazione adulta regolarmente presente in Italia, abbiamo utilizzato i dati sui minori che, a partire dal 2008, l'Istat<sup>30</sup> elabora sui permessi di soggiorno rilasciati dal Ministero dell'Interno. Ciò ha condotto, negli ultimi anni, a una revisione dei criteri di elaborazione, basata sulle indicazioni fornite da Eurostat per l'utilizzo statistico dai dati dei permessi di soggiorno. A differenza di quanto avveniva in precedenza, i dati comprendono anche i minori registrati sul permesso di un adulto, sebbene l'archivio dei permessi di soggiorno, a causa dei ritardi di registrazione, sottovaluti il numero di minori<sup>31</sup>. Questa nuova serie ha dunque permesso di avere a disposizione i dati per il calcolo della popolazione adulta delle principali nazionalità di migranti presenti in Italia. Tuttavia, rispetto alle nazionalità d'interesse dell'Osservatorio, nella serie Istat, non sono compresi i nuovi cittadini dell'Unione europea (rumeni, bulgari e polacchi), per i quali, dal 27 marzo 2007, non è più previsto il rilascio del documento di soggiorno. Si è allora proceduto ad una stima dei minori appartenenti a Romania e Polonia (appartenenti alle 21 nazionalità oggetto di indagine). Una proxy è stata individuata nei dati del Ministero dell'Istruzione, Università e Ricerca relativi agli alunni con cittadinanza non italiana. Gli ultimi dati a disposizione sono quelli presenti nel Rapporto nazionale dell'anno scolastico 2010-2011, realizzato dall'ISMU sulla base dei dati e delle informazioni fornite dal MIUR<sup>32</sup>. È stato così costruito un indice di correzione, sulla base della varianza del numero di minori iscritti nelle scuole italiane sul totale dei residenti regolari di Polonia e Romania, che è stato successivamente applicato ai dati a nostra disposizione sui dati Istat relativi a queste due nazionalità.

<sup>28</sup> Sono state selezionate le seguenti comunità nazionali: Albania, Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Ghana, India, Macedonia, Marocco, Moldova, Nigeria, Pakistan, Perù, Polonia, Romania, Senegal, Serbia e Montenegro, Sri Lanka, Tunisia, Ucraina.

<sup>29</sup> Unica eccezione è rappresentata dalla Polonia che è stata ricompresa nel campione di riferimento data l'elevata significatività della comunità di migranti presenti in Italia, presentando le caratteristiche tipiche delle comunità migranti.

<sup>30</sup> In linea con i contenuti del Regolamento (CE) 862/2007 relativo alle statistiche comunitarie in materia di migrazione e di protezione internazionale.

<sup>31</sup> Fonte: [<http://demo.istat.it/altridati/noncomunitari/index.html>], comunicato presente sul portale web dell'Istat.

<sup>32</sup> MIUR/ISMU, 2011, *Alunni con cittadinanza non italiana. Verso l'adolescenza. Rapporto nazionale a.s. 2010-2011*, Quaderni ISMU 4/2011.



Osservatorio Nazionale  
sull’Inclusione Finanziaria  
dei Migranti in Italia

PRIMO REPORT

# ANALISI LATO DOMANDA



## 6. Primi risultati dell'Indagine dal lato della domanda

L'indagine sui comportamenti e bisogni finanziari dei migranti ha portato alla costruzione di una banca dati composta dalle stringhe di risposta di 907 questionari validati. Considerata l'entità di dati, l'analisi quantitativa sarà realizzata lungo tutto l'arco dei tre anni di attività dell'Osservatorio, e potrà essere affiancata in futuro dalle informazioni qualitative raccolte attraverso i *focus group* tematici previsti nei prossimi anni. In questo report, concernente le azioni dell'Osservatorio del primo anno, presenteremo i principali risultati emersi dalla prima analisi quantitativa della banca dati.

### 6.1 Le caratteristiche del campione

Riportiamo di seguito le caratteristiche del campione di migranti intervistati. Il campione è composto da 519 uomini (57,2%) e 388 donne (42,8%), l'età media rilevata è di 37,1 anni e i rispondenti sono ripartiti per la metà nella fascia compresa fra i 29 e i 43 anni (secondo quartile). Circa la metà degli intervistati ha un'istruzione media superiore (46,2%), il 28,7% ha frequentato la scuola fino al compimento dei 14 anni e il 23,8% ha conseguito un titolo universitario.

Tavola 13 – Caratteristiche del campione

Tav. A - Comune di residenza		% su tot
Milano		50,3%
Roma		47,3%
Napoli		2,4%
Totale		100,0%

Tav. B - Nazionalità		
Bangladesse		14,2%
Cinese		6,7%
Ecuadoriana		8,2%
Egiziana		12,3%
Filippina		12,1%
Marocchina		4,7%
Peruviana		11,0%
Rumena		13,2%
Senegalese		13,3%
Ucraina		4,1%
Totale		100,0%

Tav. C - Sesso		
Uomini		57,2%
Donne		42,8%
Totale		100,0%

Tav. D - Classi d'età		
18 - 28 anni		22,8%
29 - 43 anni		50,4%
44 - 63 anni		26,5%
Oltre 64		0,2%
Non risponde		0,1%
Totale		100,0%

Tav. E - Istruzione		
Fino a 14 anni d'età		28,7%
Fino a 19 anni d'età		46,2%
Titolo universitario		23,8%
Studi post-lauream		0,6%
Non risponde		0,8%
Totale		100,0%

>>>

**Tavola 13 (segue)**

<b>Tav. F - Condizione lavorativa</b>		<b>SETTORI</b>	
Occupato	66,0%	Agricoltura	0,9%
Occupato non continuativo	15,3%	Industria	6,6%
Studente	5,2%	Artigianato	3,6%
Casalinga	2,5%	Costruzioni	7,8%
Non occupato	10,5%	Servizi, di cui:	79,8%
Non risponde	0,5%	Commercio	18,8%
<b>TIPOLOGIA CONTRATTUALE DEGLI OCCUPATI</b>		Alberghi e ristoranti	15,3%
Lavoratori autonomi	10,7%	Servizi alle famiglie	21,3%
A tempo indeterminato	42,8%	Altri servizi alle famiglie (educativi, sanitari)	7,1%
A tempo determinato	16,2%	Servizi alle imprese (pulizie, security)	10,9%
Contratto a progetto	11,1%	Servizi alla Pubblica Amministrazione (mediazione culturale, impieghi presso aziende municipalizzate, etc.)	6,4%
Stagionale	1,8%	Non risponde	1,3%
In nero	14,6%		
Non risponde	2,8%		

Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

Nell’analisi si è proceduto anche ad un breve confronto con il campione della precedente indagine CeSPI-ABI. Infatti, i risultati di questa indagine, pubblicata nel 2009 con dati relativi all’anno 2008, sono confrontabili con quelli attuali del 2012 dal momento che le due banche dati sono state costruite attraverso sia la medesima metodologia di campionamento sia la somministrazione di un questionario con numerose domande omogenee tra le due edizioni.

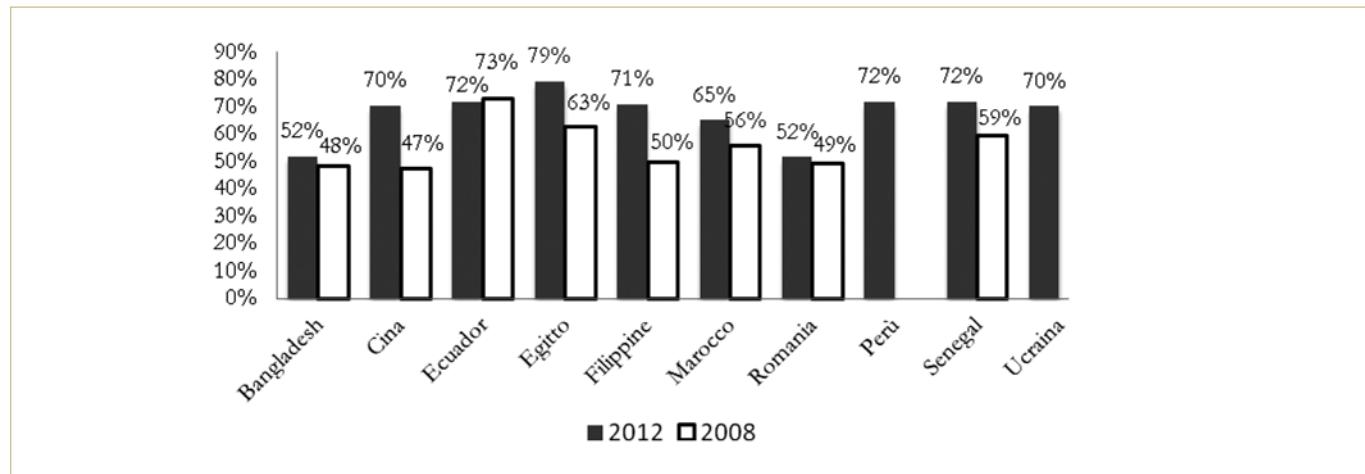
Rispetto a quello del 2008 il campione attuale presenta una differenza significativa, in particolare riferita ad una diversa ripartizione occupazionale degli intervistati. Nel campione del 2012 si registra un numero minore di imprenditori (il 10,7% del 2012, rispetto al 16,6% del 2008) e meno lavoratori con contratto a tempo indeterminato o determinato (59% del 2012 rispetto al 62,9% del 2008), mentre aumenta il numero dei lavoratori a progetto (2,1% nel 2008 e 11,1% nel 2012) e di quelli in nero (dal 9,6% al 14,6% nel 2012). Possiamo ipotizzare che la negativa congiuntura economica che proprio dal 2008 influenza l’andamento economico italiano (e non solo) abbia il suo peso nelle differenze riscontrate in questi dati. Ancora a proposito della situazione lavorativa, nel campione più recente gli occupati nell’industria e nell’artigianato sono il 10,2% del totale; erano il 18,7% in quello del 2008. Anche il settore delle costruzioni è meno rappresentato, costituendo il 7,8% del campione attuale rispetto al 15% dell’indagine precedente. Questi dati, oltre ai già richiamati effetti di ricomposizione della forza-lavoro migrante dovuti alla crisi, che ha colpito duramente proprio i settori dell’edilizia e della piccola industria, riflettono anche le differenze nelle città selezionate per portare a termine le interviste: nel 2008 queste furono realizzate anche a Brescia e Perugia, aree d’indagine nelle quali il peso della componente immigrata impiegata nei settori dell’industria, dell’artigianato e delle costruzioni è più elevata rispetto alle aree urbane sulle quali si è concentrata l’indagine del 2012.

## 6.2 Bancarizzazione, nazionalità e territori

Il tema della bancarizzazione, che riveste un ruolo prioritario nell’inclusione finanziaria dei migranti, è affrontato dall’Osservatorio sia nell’analisi dal lato dell’offerta sia dal lato della domanda. È importante rilevare che il dato di sistema dei migranti adulti regolarmente presenti in Italia titolari di un conto corrente presso una banca o presso BancoPosta

emerge dall'indagine sull'offerta, che acquisisce i dati direttamente dagli operatori bancari e da Poste Italiane. L'indagine dal lato della domanda fornisce invece un'indicazione, sempre quantitativa, ma riferita al campione della popolazione migrante nelle tre città d'indagine, a loro volta rappresentative delle aree del Nord, Centro e Sud dell'Italia<sup>33</sup>.

**Grafico 15 – Bancarizzazione per nazionalità: confronto tra 2008 e 2012**

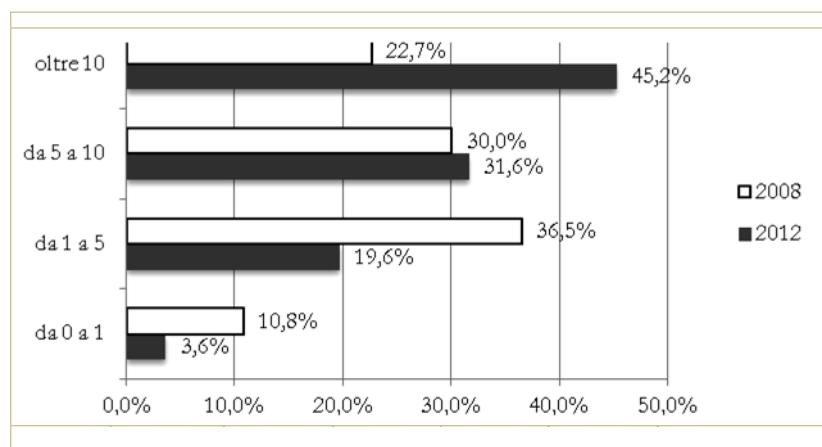


I migranti di nazionalità peruviana e ucraina non erano inclusi nel campione del 2008.

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

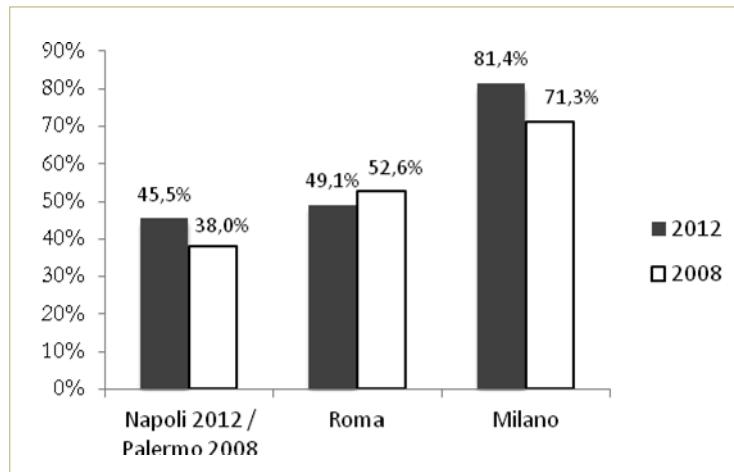
Le persone titolari di un conto corrente presenti nel campione dal lato della domanda sono aumentate rispetto alla precedente rilevazione, tranne che in un caso – quello ecuadoriano – che presentava ad ogni modo livelli molto elevati e continua a mantenersi su percentuali vicine al 70%. Per potere restringere il campo delle possibili spiegazioni degli aumenti riscontrati, abbiamo approfondito l'analisi di alcune variabili che gli studi precedenti avevano mostrato essere tra quelle determinanti il processo di bancarizzazione.

**Grafico 16 – Anzianità migratoria: confronto tra 2008 e 2012**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

<sup>33</sup> Per maggiori informazioni sul campione e sull'impostazione metodologica dell'Indagine dal lato della domanda si rimanda alla nota metodologica inserita in questo rapporto.

**Grafico 17 – Bancarizzazione per territori (Nord, Centro e Sud)**

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

È invece interessante notare come la variabile territoriale, cioè l'area geografica di residenza del migrante, mantenga un'influenza costante nel confronto tra le due indagini, ed i dati risultino molto simili nel 2012 e nel 2008. La bancarizzazione non è infatti un processo omogeneo a causa dell'interazione di vari fattori, ed uno dei principali elementi da considerare è, come abbiamo già avuto modo di rilevare nell'analisi lato offerta, la dimensione territoriale. Abbiamo riscontrato, in linea con tale ragionamento, una grande diversità fra gli indici di bancarizzazione degli immigrati residenti a Milano, Roma e Napoli (nel 2008 l'indagine era stata svolta a Palermo).

Approfondendo e ampliando l'analisi nei prossimi mesi, sarà possibile indagare se la variabile territoriale influisce anche trasversalmente all'interno delle stesse comunità nazionali dei migranti, come crediamo sia altamente probabile. L'ipotesi di un'interazione tra nazionalità di appartenenza e territori d'insediamento, che si combinano e creano un effetto moltiplicativo sul segno della bancarizzazione, appare infatti molto appropriata. Le differenze sono infatti dovute al profilo dell'inserimento economico-sociale in Italia delle varie nazionalità nei vari territori, che si traduce in differenti caratteristiche della domanda finanziaria delle comunità degli immigrati (livello retributivo, propensione e tasso di risparmio, anzianità di presenza in Italia, esperienze bancarie precedenti, grado di coesione della comunità, presenza di banche del proprio paese, numero di imprenditori), che a loro volta interagiscono con specifiche caratteristiche dell'offerta in quei territori (interesse delle banche per determinate comunità, prodotti mirati, relazioni con associazioni di migranti). Attraverso future analisi multivariate sarà possibile trovare chiavi di lettura più precise rispetto a questa pluralità di fattori e variabili.

### 6.3 Comportamenti a livello familiare

Rispetto alle indagini precedenti abbiamo introdotto un aspetto di ricerca innovativo: la 'famiglia migrante' come un unico soggetto di scelte finanziarie. Per procedere in questa direzione, abbiamo preliminarmente sgombrato il campo dalle implicazioni antropologiche e sociologiche intrinseche al concetto di famiglia; pensiamo infatti sia più efficace, ai fini e nel contesto dell'Osservatorio, non approfondire la qualità delle relazioni e dei valori familiari per concettualizzare un ideal-tipo della famiglia cui riferirci, ma limitarci a fotografare i familiari con i quali l'intervistato convive e intrattiene relazioni durature, sulla base delle sue risposte e delle sue percezioni. Di conseguenza, abbiamo preso in esame, considerandolo appunto quale soggetto economico, il gruppo di persone composto dall'intervistato e dai suoi familiari, non solo il nucleo composto dalla coppia moglie/marito (o conviventi) e dai figli, ma includendo anche altre forme di convivenza e relazione di volta in volta segnalate dall'intervistato, con fratelli e sorelle, con genitori o altri parenti, presenti sia in Italia sia nel paese d'origine – e anzi questa doppia appartenenza è un elemento determinante nelle scelte e nei comportamenti economici, come vedremo in questo rapporto e come si potrà approfondire nelle analisi che saranno realizzate nei prossimi anni del Progetto. Infatti, la famiglia migrante che emerge dalla ricerca non è sempre circoscritta entro i confini di uno stato, ma spesso travalica queste frontiere e si mantiene a cavallo tra due (o anche più) paesi, e i rapporti con i familiari sono solo un esempio della molteplicità di relazioni – non riconducibili solo all'ambito parentale – che gli emigrati mantengono con i paesi di origine.

In una prima analisi, abbiamo operato uno schematico confronto tra gli intervistati che sono sposati o convivono con il partner in Italia (di seguito 'conviventi' per brevità) e coloro che vivono in Italia senza il proprio compagno/compagna o sposo/a (denominati di seguito 'solì' per brevità d'esposizione, anche se ovviamente non è esattamente così).

**Tavola 14 – Esempi di famiglie migranti**

<b>42,9% sposati o 'conviventi' in Italia</b>		<b>57,0% 'soli' in Italia</b>	
Età media	39,9	Età media	35,0
3,8% hanno un (altro) partner nel paese d'origine		6,3% hanno un partner nel paese d'origine	
10,8% hanno i genitori in Italia	72,2% hanno genitori nel paese d'origine	18,1% hanno i genitori in Italia	65,6% hanno genitori nel paese d'origine
Tutti hanno almeno un figlio in Italia e uno nel paese d'origine		Tutti hanno almeno un figlio in Italia e uno nel paese d'origine	
31,6% hanno almeno un fratello in Italia e 71,5% nel paese d'origine		40% ha almeno un fratello in Italia e 66,2% nel paese d'origine	
Reddito dell'intervistato	966,3 euro	Reddito dell'intervistato	867,7 euro
Reddito familiare	1.923,0 euro	Reddito familiare	1.402,4 euro
Almeno 2,1 persone lavorano in famiglia		Almeno 1,2 persone lavorano in famiglia	

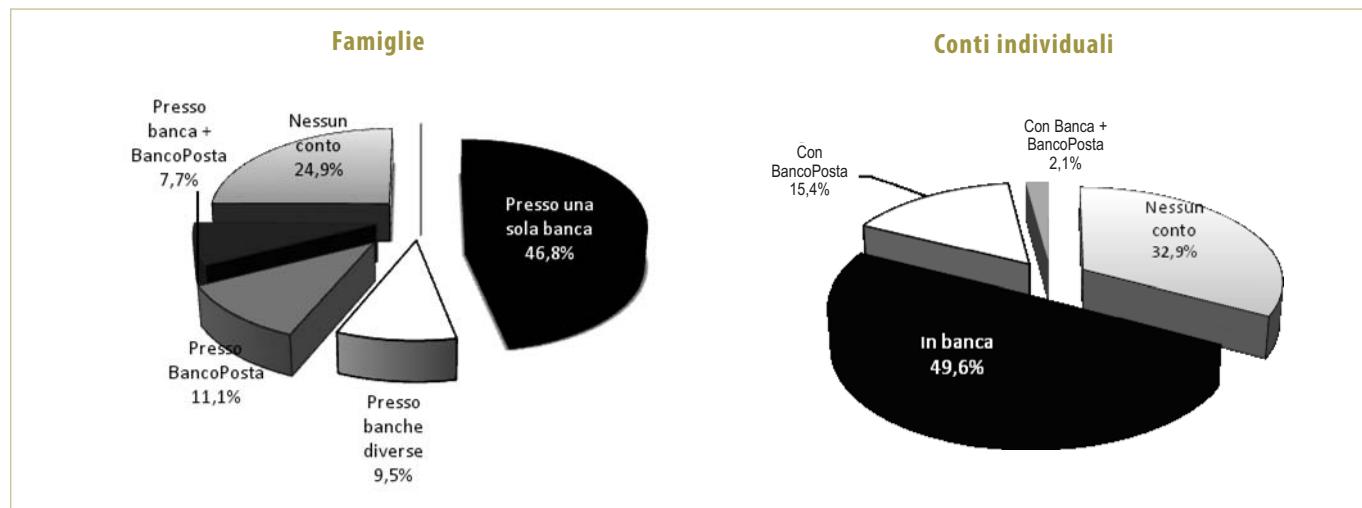
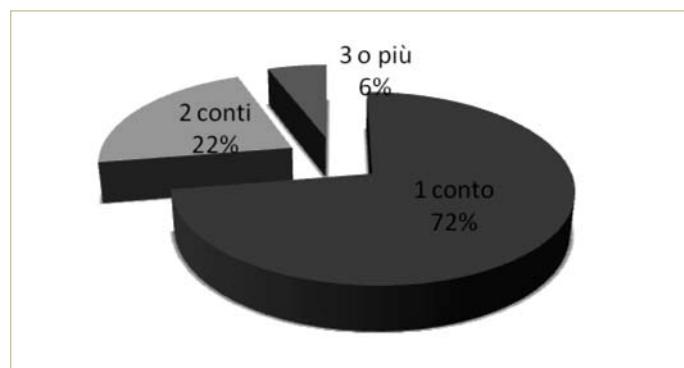
389 casi

I dati confermano l'esistenza di una famiglia bi-nazionale, e un elemento rilevatore è la presenza di almeno un figlio in entrambi i paesi che accomuna sia gli intervistati che convivono in Italia con il partner sia i single o coloro che hanno il partner nel paese di provenienza. Per gli altri gradi di parentela alcune differenze tra i due gruppi considerati emergono nella presenza dei genitori in Italia, più presenti tra i 'soli' (18,1%) che nell'altro gruppo (10,8%). Anche se prendiamo in esame la presenza dei fratelli, una percentuale di 'soli' maggiore convive in Italia con fratelli e sorelle, il 40%, rispetto al 31,5% degli sposati o conviventi. Se il primo dato non sorprende, vale invece la pena notare come circa un terzo delle famiglie ospitino nella propria abitazione un fratello/sorella di uno dei due coniugi. Infine, con percentuali vicine al 70% in entrambi i gruppi, vediamo come membri importanti della famiglia, quali genitori o fratelli, continuano a vivere nel paese di provenienza dell'intervistato che, anche grazie a queste relazioni, mantiene con quei paesi un forte legame, con conseguenze sulle scelte personali e familiari in materia d'investimenti e, come vedremo nel paragrafo successivo, risparmio e rimesse.

Dal punto di vista delle informazioni economiche, il reddito è più alto per i 'conviventi' in Italia (966 euro) rispetto ai 'soli' (867 euro) sia in termini di reddito personale sia familiare, pari a 1923 euro tra i 'conviventi' e 1402 euro tra i 'soli'. Quest'ultimo dato, che mostra un intervallo consistente tra i due sotto-campioni esaminati, è certamente influenzato dal fatto che nel gruppo dei conviventi almeno due persone in media in famiglia sono occupate, rispetto alla media di 1,2 dei 'soli'. Un altro elemento da considerare è la minore età media dei single o 'senza partner' in Italia, pari a 35 anni rispetto ai 39 dei conviventi, con i conseguenti maggiori redditi associati generalmente alla maggiore anzianità.

Per le informazioni sul reddito abbiamo approfondito con maggiore dettaglio il campione, e nel gruppo dei 'soli' abbiamo trovato come il reddito sia più alto per coloro che hanno figli solo nel paese d'origine (908,7 euro, 351 casi). Crediamo che il patto familiare sottostante alla migrazione, con l'impegno a garantire o contribuire al sostentamento della famiglia nel paese d'origine costituisca un forte incentivo a mantenere il proprio livello di reddito il più elevato possibile e ciò contribuisca a spiegare, a parità di altre variabili, il maggiore reddito di questo sotto-campione. Sarà possibile approfondire questo tema, e anche quello delle rimesse collegato al richiamato patto familiare, in future ricerche.

Se analizziamo la presenza e la composizione dei conti correnti in famiglia, (*Grafico 18*), il 46,8% delle famiglie ha il conto in una sola banca, il 9,5% ha conti correnti in banche diverse, l'11,1% ha un conto solo presso BancoPosta, e nel 7,7% dei casi in famiglia si è titolari sia di un conto in banca sia presso BancoPosta. Le famiglie nelle quali nessun membro è titolare di conti sono il 24,9%. Volgendo l'analisi agli intervistati considerati solo individualmente, il 49,6% ha un conto in banca, il 15,4% presso BancoPosta e il 2,1% presso entrambi. La percentuale di non bancarizzati è 32,9%.

**Grafico 18 – Conti in famiglia e conti individuali****Grafico 19 – Numero di conti in famiglia**

659 casi

Inoltre (*Grafico 19*), tra le famiglie bancarizzate, è presente un solo conto nel 72% dei casi, 2 conti nel 22% e 3 o più nel 6%.

## 6.4 Risparmio e rimesse

Possiamo definire la capacità di risparmio come la somma dei dati riferiti alla risposta ‘Quanto mette da parte/risparmia’ e ‘Quanto invia nel paese di provenienza’. Se, dal punto di vista definitorio, le rimesse sono trasferimenti di denaro fra soggetti privati, attraverso intermediari che forniscono un servizio di trasporto/trasferimento del denaro da un paese all’altro, da un punto di vista microeconomico le rimesse possono essere considerate come quella parte del reddito percepito dall’immigrato che viene inviato ai propri familiari nel paese di origine. Alla luce di tale approccio, la “rimessa” assume dunque un significato molto più ampio, che non può essere separato dal concetto di risparmio.

Adottando perciò questa prospettiva, la media del campione riferita alla capacità di risparmio è pari al 30,8%, ma esistono sotto-campioni con comportamenti differenti sui quali ci soffermiamo di seguito.

La presenza o meno della famiglia è uno degli elementi che più influenzano la capacità di accantonare risorse: ad esempio, infatti, se distinguiamo chi ha la famiglia in Italia da chi vive in Italia senza il partner e i figli (che sono nel paese di provenienza), la forbice tra le due capacità di risparmio aumenta, passando dal 26,8% di chi ha la famiglia in Italia al 33,7% dell’altro sotto-campione (*Tavola 15*).

**Tavola 15 – Gestione del denaro**

	<b>Famiglia in Italia</b>	<b>Partner e figli nel paese di provenienza</b>
Quanto spende in Italia ogni mese?	77,6%	69,8%
Quanto invia nel proprio paese?	11,1%	19,6%
Quanto mette da parte / risparmia?	15,7%	14,0%
Capacità di risparmio	26,8%	33,7%
Numero di casi del campione	389	517

Anche nei comportamenti relativi alle rimesse, la variabile legata alla relazioni familiari riveste un ruolo importante. Chiaramente, tra coloro che mantengono il partner e i figli nel paese di provenienza assistiamo a un numero di invii annui maggiore e anche a importi medi maggiori, cioè circa 400 euro a invio per circa 6 volte in un anno.

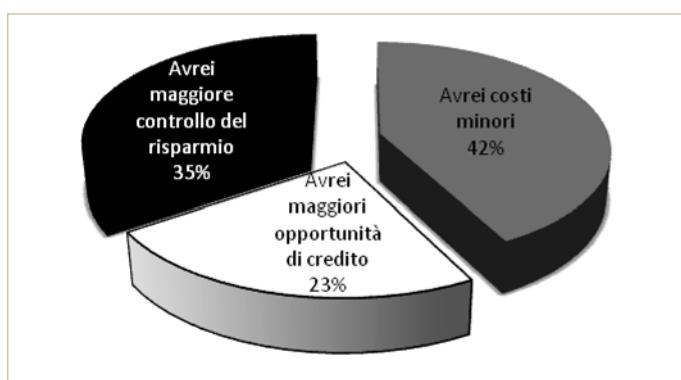
**Tavola 16 – Peso della famiglia nell'invio delle rimesse**

<b>Rimesse</b>	<b>Famiglia in Italia</b>	<b>Partner e figli nel paese d'origine</b>
Numero di volte in un anno	4,3	6,4
Importo medio	331,0 euro	403,4 euro

Come sappiamo, la rimessa è una parte del risparmio destinato a una serie di funzioni legate al percorso migratorio, alle strategie di integrazione ed alla gestione delle risorse economiche di ciascun migrante<sup>34</sup>. Di conseguenza, la possibilità di potere gestire anche a distanza questo denaro è una necessità fondamentale, ipotesi confermata anche da un'altra domanda che riguardava i vantaggi del potere concentrare i risparmi in un solo paese (senza specificare se fosse l'Italia o il paese d'origine).

Il primo vantaggio identificato dal migrante riguarda la riduzione dei costi, legata al non dovere più trasferire il denaro da una sponda all'altra della migrazione, trasferimento che, ricordiamo, continua ad avere costi non secondari (per l'ammontare di 150 euro, come abbiamo visto nella sezione dedicata alle rimesse dell'Indagine dal lato dell'offerta, il costo medio è del 7,17%).

Accanto a ciò troviamo che il 35% ha indicato proprio il tema del controllo (*Grafico 20*) quale principale vantaggio della concentrazione dei propri averi in un solo luogo. Infine, riferendosi a un tema che trova maggiore spazio in uno dei prossimi paragrafi, il 23% dei rispondenti ha messo in luce eventuali vantaggi che incontrerebbe dal lato del credito, un'altra necessità molto sentita dalla popolazione migrante intervistata.

**Grafico 20 – Se potesse concentrare il risparmio in un solo paese cosa accadrebbe?**

Casi: 343

<sup>34</sup> Per una trattazione più diffusa del tema delle rimesse, legato in particolare ad alcuni paesi latinoamericani, si rimanda a Frigeri, D. e Giangaspero, G., *Canalizzazione e valorizzazione delle rimesse dei migranti dei paesi andini: le risposte del mercato e le sfide per le policy*, op.cit.

## 6.5 Alcune differenze di genere

La prospettiva di genere, nell’analisi della banca dati, fornisce indicazioni sulle differenze di comportamento tra uomini e donne migranti. In alcuni casi queste si sovrappongono ai differenti modelli migratori delle collettività nazionali di volta in volta considerate, di modo che in modelli a prevalenza femminile in Italia, quali quello ucraino – nel nostro campione – o polacco, si riscontrano analogie nei comportamenti finanziari. Lasciando l’approfondimento dell’analisi con il dettaglio per nazionalità ad un momento successivo alla redazione di questo rapporto, consideriamo in questa sede la totalità della popolazione femminile come un sotto-campione potenzialmente omogeneo.

Dal punto di vista delle informazioni socio-anagrafiche, le donne del campione hanno un’età media di 38,7 anni e gli uomini di 35,9 anni; hanno un’istruzione mediamente più elevata – il 47,7% ha un titolo universitario (tra gli uomini il dato è pari al 45,9%) e il 26,3% ha un titolo di scuola superiore (22% gli uomini); infine, il 20,4% delle donne è ospite di parenti, amici o vive presso il datore di lavoro.

Il 45,6% (rispetto al 30,6% degli uomini) ha un contratto a tempo indeterminato, e oltre il 43% delle donne intervistate è occupata nei settori dei servizi alle famiglie (assistenza, servizi educativi, pulizie) rispetto al 7,3% degli uomini. Nonostante una maggiore stabilità contrattuale, le donne sposate hanno redditi medi nettamente inferiori (729 euro rispetto a 1198). Però nel reddito totale familiare la differenza si assottiglia molto: le donne dichiarano che il reddito familiare è in media di 1.854 euro e gli uomini 1.994 euro. Per quanto riguarda la bancarizzazione, riscontriamo ancora, come nella precedente indagine, un maggiore numero di titolari di conto corrente tra gli uomini (71,1%) rispetto alle donne (62,9%); tuttavia, nel confronto con i dati del 2008, la differenza tra generi è leggermente diminuita, da dieci a otto punti percentuali.

Ancora, sul versante dei comportamenti economici, è possibile identificarne alcuni generalmente più diffusi tra i maschi del nostro campione, tra cui emergono l’imprenditorialità e il ricorso al credito, e altri più femminili, quali ad esempio la maggiore attenzione all’accantonamento di risorse per fare fronte ad emergenze. A questo proposito, troviamo che le donne mostrano una più elevata capacità di risparmio, anche se di poco, 32,2% rispetto a 30%. Però questa divergenza aumenta se s’incrocia il dato con altre informazioni socio-anagrafiche:

- le donne sole hanno un’età molto più elevata: 39,2 rispetto a 32,6 anni;
- le donne sole hanno più capacità di risparmio degli uomini soli (37,4 rispetto a 31,5), e questo nonostante dichiarino un reddito inferiore;
- infine, le donne inviano rimesse più volte e con maggiori importi.

Per l’imprenditorialità, il peso della nazionalità d’appartenenza non è secondario. Ad esempio, tra i migranti cinesi la percentuale di imprese individuali (autonomi senza altri soci) è la stessa tra le donne e gli uomini (6,5%); anche riguardo alla titolarità di conti correnti, la differenza di genere non è significativa, e anzi la bancarizzazione in Italia è più elevata tra le donne 80% (somma delle titolari di conto in banca e BancoPosta) rispetto agli uomini (58%), ed anche la titolarità di conti nel paese d’origine mostra tendenze simili, con il 26,7% di uomini bancarizzati nel paese di provenienza ed il 25,8% di donne, a cui si deve però aggiungere il 19% che lo aveva ma lo ha chiuso. Questi risultati appaiono in linea con altre ricerche, che mostrano una comunità nella quale l’imprenditorialità femminile è diffusa ed è considerata una pratica anche auspicabile<sup>35</sup>.

L’analisi di ulteriori casi di studio nazionali, e l’approfondimento degli effetti delle variabili socio-anagrafiche sui comportamenti finanziari ci permetteranno di evidenziare altre differenze di genere e eventuali caratterizzazioni.

<sup>35</sup> Caritas/Migrantes (2012), *Asia-Italia. Scenari migratori*, Ed. Idos/Fondo europeo per l’integrazione di cittadini di paesi terzi, Roma.

**Tavola 17 – Canali del denaro a prestito (totale campione)**

	2012	2008
Amici/Parenti italiani	10,4%	64,0%
Amici/Parenti connazionali	41,0%	
Banche	15,5%	35,4%
Società finanziarie	5,8%	12,6%

Il totale è maggiore del 100%: possibili più risposte

**Tavola 18 – Canali del denaro a prestito (solo chi ha un finanziamento in corso), 2012**

Amici/Parenti italiani	6,2%
Amici/Parenti connazionali	26,1%
Società finanziarie	12,6%
Banche	34,0%
Banco Posta	3,2%
Acquisti rateali (direttamente presso il negoziante)	10,0%
Caritas, altri enti no profit, enti di microcredito	4,4%
Datore di lavoro	2,6%

Il totale è maggiore del 100%: possibili più risposte. Casi: 217

## 6.6 Accesso al credito

Nella *Tavola 17* riportiamo i risultati dell'indagine riferita ai canali che gli intervistati utilizzano prevalentemente quando intendono chiedere denaro a prestito. Se consideriamo tutto il campione, il ricorso ai canali informali è preponderante, così come lo era nella precedente indagine. Oltre il 50% degli intervistati nel 2012 si rivolge a amici e parenti per richiedere denaro a prestito (era il 64% nel 2008) e il secondo canale continua ad essere quello bancario, anche se rispetto al 2008 registriamo una contrazione dal 35% al 15% circa. Diminuisce anche il ricorso alle società finanziarie.

Se però restringiamo l'analisi solo a coloro che hanno finanziamenti in corso, e non consideriamo più la totalità del campione, il quadro cambia notevolmente. Considerando questo sotto-campione (*Tavola 18*), il ranking dei canali più utilizzati per accedere al credito muta radicalmente, e le banche diventano il primo soggetto, scelto dal 34% dei rispondenti, al quale si sono rivolti i migranti che hanno avuto accesso a qualche forma di finanziamento.

La rete informale di parenti e amici resta un canale importante, infatti il 32,3% continua a ricorrervi. Le società finanziarie e gli acquisti rateali effettuati direttamente presso il negoziante sono il canale utilizzato, rispettivamente, dal 12,6% e dal 10% del campione.

Infine, presentiamo il quadro delle tipologie dei finanziamenti in corso. In prima battuta, rileviamo che il 23,9% del nostro campione ha attualmente in essere una qualche forma di prestito – si tratta della stessa percentuale dell'indagine del 2008 – e di questi il 3,5% ne ha più di uno in corso. Per fornire maggiori dettagli, nella tavola 19 abbiamo riportato sia le percentuali riferite al totale dei rispondenti, sia le percentuali riferite ad ogni tipologia di finanziamento analizzata – cioè i mutui, i prestiti personali, gli acquisti a rate, indicando ad esempio nella prima riga che i mutui erogati da una banca rappresentano il 41,1% dei finanziamenti in corso, e che il 92,5% di tutti i mutui in corso sono stati attivati presso una banca.

**Tavola 19 – Tipologie dei finanziamenti in corso**

	% sul totale risposte	% su totale di ogni tipologia di finanziamento (mutuo, prestito, rate)
<i>Mutui</i>		
Presso una banca	41,1%	92,5%
Presso una soc. finanziaria	3,3%	7,5%
<i>Prestiti personali</i>		
Presso una banca	18,3%	45,8%
Presso una soc. finanziaria	9,1%	22,9%
Presso Banco Posta	2,5%	6,3%
Presso negoziante	2,5%	6,3%
Presso amici/ parenti	4,6%	11,5%
Presso ente no-profit	2,9%	7,3%
<i>Acquisti rateali</i>		
Presso una banca	4,6%	28,9%
Presso soc. una finanziaria	2,1%	13,2%
Presso negoziante	8,7%	55,3%
Presso Banco Posta	0,4%	2,6%

Le banche costituiscono l’interlocutore privilegiato nell’erogazione del credito. Infatti, rappresentano il principale soggetto erogatore di mutui (92,5%, come abbiamo appena visto) e di prestiti personali (45,8%). Anche il ricorso alle società finanziarie è elevato: il 22,9% dei prestiti personali ed il 13,2% degli acquisti rateali avviene attraverso questo canale. Infine, negli acquisti rateali, oltre il 55% dei finanziamenti è in corso direttamente presso il negoziante.

Rispetto al 2008, il quadro del ricorso alla banca non è cambiato molto, e infatti presso questi operatori erano sottoscritti il 91% dei mutui e il 40% dei prestiti personali; maggiori differenze emergono invece dal lato delle società finanziarie, che avevano raccolto il 43% degli acquisti rateali (nel campione 2012 il dato è pari al 13,2%) e il 34% dei prestiti personali (22,9% nel 2012).

Per perfezionare l’analisi e potere formulare ipotesi relative a queste tendenze si dovrà incrociare questi dati con la variabile temporale e con l’ammontare dei finanziamenti. Infatti, se rispetto ai mutui non sorprende che la situazione attuale non sia troppo differente da quella di quattro anni fa, poiché si tratta di finanziamenti a lungo termine e di ammontare cospicuo che subiscono cambiamenti molto lentamente, diverso è il caso per i finanziamenti a breve termine e di importi più limitati, il cui quadro può invece mutare con maggiore rapidità. Le prossime analisi multivariate potranno perciò fornire maggiori indicazioni sul tema dell’accesso al credito dal lato della domanda.

## 6.7 La relazione con la banca

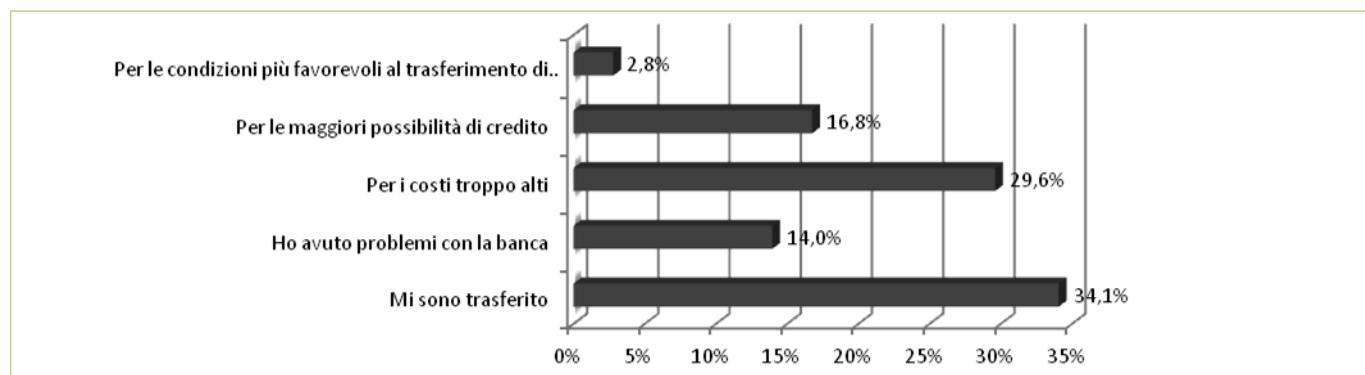
### Mobilità

I dati sulla mobilità dei migranti tra gli istituti bancari forniscono elementi per l’analisi della qualità della relazione tra immigrati e banche, permettendo di indagare i fattori maggiormente considerati nella scelta dell’operatore al quale rivolgersi. In primo luogo, il 70,2% degli intervistati ha avuto rapporti con una sola banca, il 24,4% ha cambiato una volta, e il 5,4% ha aperto conti correnti presso almeno due banche differenti.

Tra le ragioni che hanno motivato il cambio della banca possiamo distinguere tra quelle più legate all’erogazione dei prodotti e dei servizi della banca e alla relazione con questa, da quelle che non riguardano in alcun modo la qualità della relazione con l’operatore. Proprio tra queste ultime troviamo la prima motivazione, vale a dire il trasferimento in un’altra città, che ha prodotto il cambiamento nel 34,1% dei casi.

Tra le ragioni invece strettamente connesse alla qualità dei servizi e prodotti offerti (*Grafico 21*), che hanno raccolto in totale il 63,1% delle risposte, al primo posto sono segnalati i costi troppo alti (29,6%), al secondo posto registriamo che la ragione per rivolgersi ad un’altra banca è la maggiore possibilità di accesso al credito (16,8%) e, infine, il 2,8% che ha trovato presso un altro operatore migliori condizioni per l’invio delle rimesse. Infine, il 14% dei rispondenti ha indicato che la ragione dell’apertura di un conto presso un’altra banca è stata motivata da problemi con la banca, cioè difficoltà di relazionarsi o altre problematiche a questa connesse.

**Grafico 21 – Per quali ragioni ha cambiato banca?**



### Percezione della banca e prospettive future

Il questionario prevedeva alcune domande volte ad indagare alcuni aspetti percettivi della relazione tra i migranti e la banca. Nella domanda 60 si chiedeva all'intervistato di attribuire un punteggio compreso fra 1 (valore massimo) e 4 (valore minimo) a quattro tipologie di definizione di banca: a) un luogo sicuro dove mettere i propri risparmi; b) un luogo dove ottenere credito; c) un consulente – consigliere per le proprie esigenze finanziarie; e d) una scelta obbligata per vivere e lavorare in Italia.

Oltre a presentare i valori medi ottenuti da ogni definizione – tenendo a mente che valori vicini all'1 indicano una maggiore preferenza accordata alla definizione in oggetto e valori vicini al 4 il contrario, nella tabella seguente abbiamo aggregato i punteggi considerando i valori 1 e 2 come rilevanti e 2 e 3 come scarsamente rilevanti.

**Tavola 20 – Per te la banca è (ordina da 1 - prima scelta, a 4 – ultima scelta)**

	valori medi	% di valori 1 e 2
un luogo sicuro dove mettere i propri risparmi	1,8	58,9%
una scelta obbligata per vivere e lavorare in Italia	2,3	45,2%
un luogo dove ottenere credito	2,7	31,3%
un consulente - consigliere per le proprie esigenze finanziarie	3,2	16,4%

Ciò che emerge è una banca percepita soprattutto come un luogo scelto per il deposito dei propri risparmi, un ‘luogo sicuro dove mettere i propri risparmi’. Infatti, per il 58,9% del campione la banca risponde prevalentemente a questa esigenza. Inoltre, questa scelta è anche quella che ricevuto più punteggi pari a 1, il valore più elevato (37,8%). In seconda battuta, la banca è ‘una scelta obbligata per vivere e lavorare in Italia’, una definizione attribuita dal 45,2% del campione.

Rispetto ai risultati del 2008, una differenza di rilievo riguarda il fatto che la percezione della banca come ‘luogo dove ottenere credito’ è passata dalla seconda alla terza posizione tra 2008 e 2012, anche se la concentrazione di punteggio 2 assegnata a questa definizione si mantiene alta pure nel 2012. È ancora presto per leggere questo risultato, dovendo approfondire l'analisi includendo le altre variabili riferite alla relazione con la banca, ma sembra emergere che, se la banca mantiene inalterata la percezione della sua funzione di deposito, vi è un cambiamento di prospettiva tra i migranti intervistati rispetto alla sua funzione di credito.

**Tavola 21 – Che cosa, a suo parere, andrebbe migliorato nella relazione delle banche/BancoPosta con gli stranieri?**

Minori costi	62,5%
Maggiore offerta di servizi	19,0%
Riduzione degli ostacoli burocratici (documenti, requisiti, permessi)	39,7%
Maggiore disponibilità alla concessione del credito	28,1%
Migliore capacità di comunicazione linguistica e culturale	31,7%
Migliore formazione / informazione all'uso dei servizi	19,1%
Maggiore attenzione ai fattori religiosi	8,9%
Uguale trattamento umano rispetto ai clienti italiani	21,2%
Migliore accoglienza (spazi, arredamento, simboli)	8,0%
Flessibilità negli orari (apertura sabato e ore pasti)	26,6%

Per il 16,4%, infine, la banca costituisce un punto di riferimento, un soggetto da consultare per rispondere alle proprie esigenze finanziarie, percentuale che scende al 4,5% per chi ha attribuito il punteggio massimo 1 a questa funzione.

Altre domande del questionario riguardano le prospettive future degli intervistati rispetto all'evolvere del loro rapporto (o del mancato rapporto) con le banche italiane. Da un lato, abbiamo chiesto ai bancarizzati quali aspetti della relazione con le banche potrebbero essere migliorati (*Tavola 21*). La possibilità che i costi si riducano è auspicata dal 62,5% dei rispondenti. Il secondo elemento verso cui si nutrono maggiori aspettative di miglioramento è la riduzione degli ostacoli burocratici, segnalata da quasi il 40%. In terza battuta, una migliore capacità linguistica e culturale è un elemento scelto dal 31,7%. Seguono le aspettative per una maggiore apertura nella concessione del credito (28,1%) e una maggiore flessibilità negli orari di apertura (26,6%).

**Tavola 22 – Aprirà un conto nei prossimi due anni?**

<b>Sì</b>	<b>44,4%</b>
No perché non ho abbastanza denaro	24,5%
No perché non ho i documenti richiesti dalla banca	1,4%
No perché costa troppo	12,3%
No perché non mi fido delle banche	6,9%
Non risponde	10,5%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>

Casi 297 non bancarizzati

stanza denaro. Altri si riferiscono ai costi troppo elevati (12,3%), e circa il 7% non ripone sufficiente fiducia nelle banche per aprire un conto. Infine, l'1,4% non ha i requisiti richiesti dall'operatore.

### I non bancarizzati

Il 32,7% degli intervistati non sono bancarizzati. Dall'analisi delle determinanti del mancato rapporto con la banca possiamo trarre indicazioni importanti per proseguire nel cammino dell'inclusione finanziaria dei migranti.

**Tavola 23 – Ragioni della non apertura del conto corrente**

	Non ne ho bisogno	Non mi fido delle banche / delle poste	Non guadago abbastanza	Non ho i requisiti necessari	I costi sono troppo alti	Ho paura di indebitarmi	Ho avuto difficoltà di relazione con il personale	Ce l'ha il/la mio/a partner
<b>2008</b>	37,8%	6,1%	34,0%	9,3%	7,2%	1,2%	0,2%	–
<b>2012</b>	22,2%	6,1%	35,1%	3,9%	11,5%	1,1%	1,1%	14,0%

Casi: 263. 'Ce l'ha il/la mia/o partner' è una risposta non presente nel questionario del 2008.

La mancata percezione della necessità di aprire un conto corrente si è molto ridotta tra 2008 e 2012 – le risposte 'Non ne ho bisogno' sono passate dal 37,8% al 22,2%. È un risultato positivo, perché mostra la consapevolezza dell'utilità di entrare in relazione con un operatore bancario per amministrare il proprio denaro, sia a livello personale sia nel caso della gestione dell'azienda, oltre che una "tenuta" della fiducia nei confronti delle banche e del sistema finanziario in genere. Ciò è anche rinvenibile nel dato relativo alla risposta 'Non mi fido delle banche/delle poste', rimasto immutato sebbene durante il quadriennio trascorso tra le due indagini nell'immaginario e nel discorso dell'opinione pubblica non siano mancate forti critiche all'operato delle banche e del sistema finanziario. Da questi dati emerge anche che, sebbene dal punto di vista percettivo nell'opinione comune degli ultimi anni – in particolare in concomitanza con l'acuirsi della crisi economica – il *mondo della finanza* sia stato sottoposto a diffuse critiche, il cristallizzarsi di tale insieme di enti astratti in un soggetto reale, con il quale occorre entrare in relazione quasi quotidianamente per compiere tutte le consuete opera-

D'altro lato, abbiamo chiesto ai non bancarizzati (sui quali ci soffermiamo anche nel prossimo paragrafo) quali prospettive immaginino rispetto all'apertura di un conto corrente entro i successivi due anni (*Tavola 22*).

Circa la metà, il 44,5%, dei non bancarizzati prevede che nei prossimi due anni aprirà un conto presso una banca o le poste. Una percentuale molto simile, il 45%, non crede invece che avvierà una relazione con un operatore bancario. Alcune motivazioni sono collegate a un noto fattore culturale che accomuna in generale le persone con redditi medio-bassi (anziani e migranti, ad esempio), che vedono la banca più adatta a chi possiede molto denaro, e temono di perderne il controllo al non poterlo più maneggiare in contanti<sup>36</sup>; infatti il 24,5% di coloro che prevede di non aprire il conto ritiene di non aver abbastanza denaro.

<sup>36</sup> Anderloni, L. (2003), *Il Social Banking in Italia. Un fenomeno da esplorare*, Giuffré, Milano.

zioni connesse alla gestione del denaro, modifica tale percezione e ne mitiga eventuali connotati di incertezza. D'altra parte, l'infrastruttura bancaria italiana – caratterizzata da piccole e medie dimensioni più che in altri paesi – e dunque con maggiori probabilità che s'instauri un rapporto diretto e di fiducia tra operatori e clienti – probabilmente influisce anch'essa sulla considerazione prevalentemente positiva delle banche da parte dei clienti migranti.

Un altro dato positivo è quello riferito al non compimento dei requisiti necessari per l'apertura del conto, che ha registrato un calo sostanzioso passando dal 9,3% del 2008 al 3,9% del 2012. Tuttavia, occorre ricordare che l'indagine non era rivolta ai migranti irregolarmente presenti sul territorio nazionale, che costituiscono una minoranza non trascurabile degli stranieri in Italia e sono anche coloro che non possono in nessun modo entrare in relazione con il sistema finanziario, dal momento che la normativa italiana impedisce sia l'apertura di un conto corrente sia l'invio di rimesse o altre operazioni che riguardino il trasferimento di denaro. Ciò può comportare un rischio di attrazione nei circuiti illegali di migranti che vorrebbero potere utilizzare il sistema finanziario formale ma che non ne hanno la possibilità.

La percezione di un reddito non sufficiente a giustificare l'apertura di un conto si mantiene alta, ed anzi cresce un poco dal 34% al 35,1%, mostrando in ogni caso un andamento positivo se consideriamo la riduzione dei redditi da lavoro avvenuta in questi anni.

Su altri fronti, lo spazio di miglioramento nell'approccio ai non bancarizzati è ancora molto ampio, invece. Ad esempio, sul versante dei costi: chi ha risposto che non ha un conto perché i costi da sostenere sono troppo elevati è passato dal 7,2% all'11,5% del sotto-campione. Anche in questo caso la contrazione dei redditi può essere un fattore influente, ma resta il dato che per molti migranti le spese per la tenuta e l'uso dei prodotti e servizi finanziari sono alte.

## PRINCIPALI RISULTATI



**ANALISI  
LATO DOMANDA**

Riassumiamo di seguito i principali risultati emersi da questa prima analisi dei dati rilevati attraverso l'indagine dal lato della domanda:

- ⇒ la bancarizzazione dei migranti, secondo i dati dal lato della domanda, è un fenomeno in evoluzione e in parte in crescita, anche se resta ancora un ampio margine di miglioramento per intercettare la consistente parte di migranti che non ha ancora avviato un rapporto con gli operatori bancari. Emerge tra i migranti la consapevolezza dell'utilità di entrare in relazione con un operatore finanziario per amministrare il proprio denaro, sia a livello personale sia nel caso della gestione dell'azienda, oltre che una "tenuta" della fiducia nei confronti delle banche e del sistema finanziario in genere;
- ⇒ la variabile territoriale, cioè l'area geografica di residenza del migrante, resta un fattore determinante, come emerge anche dal confronto tra 2012 e 2008. I diversi contesti produttivi, economici e sociali presenti nel nostro paese hanno infatti forti ripercussioni sul rapporto con le banche dei loro residenti immigrati ed influiscono sull'eterogeneità del processo di bancarizzazione e dei comportamenti economici;
- ⇒ i dati confermano l'esistenza di una famiglia bi-nazionale, e un elemento rilevatore è la presenza di almeno un figlio in entrambi i paesi che accomuna sia gli intervistati che convivono in Italia con il partner sia i single o coloro che hanno il partner nel paese di provenienza. I redditi e i risparmi, oltre che i comportamenti in tema di rimesse sono influenzati dalla composizione familiare sulle due sponde della migrazione, e l'adozione della 'famiglia migrante' quale soggetto economico e unità d'analisi appare utile e percorribile;
- ⇒ le differenze di genere sono un altro aspetto da tenere in considerazione. Ad esempio, si riscontra ancora un differenziale nel tasso di bancarizzazione tra donne e uomini pari a otto punti percentuali, anche se leggermente inferiore a quello del 2008, che era di circa dieci punti;
- ⇒ la banca continua ad essere percepita soprattutto come un luogo scelto per il deposito dei propri risparmi, un 'luogo sicuro dove mettere i propri risparmi', ma emerge anche che l'avvio di una relazione con essa appare come 'una scelta obbligata per vivere e lavorare in Italia';
- ⇒ rispetto al tema dell'accesso al credito, tra i finanziamenti in corso la banca mantiene un ruolo di primo piano, sebbene siano ancora molti i migranti che ricorrono ai canali informali per reperire risorse a credito;
- ⇒ riportiamo infine un dato che riguarda gli eventuali ritorni dei migranti. L'idea del rientro è ampiamente diffusa tra la popolazione migrante, ma diverso è il caso della trasformazione in realtà di quello che molto spesso resta un auspicio, per quanto sentito. In questo senso, se associamo le risposte riferite a quanti prevedono un rientro definitivo nel proprio paese entro i prossimi due anni (il 16,1% del campione) con quanti stanno già risparmiando per mettere in atto tale comportamento (il 10,9% del campione) troviamo che il fenomeno è piuttosto significativo. A ciò però si affianca il dato che i flussi migratori verso il nostro paese non si sono arrestati, ma proseguono, seppure con ritmi inferiori al passato.

## NOTA METODOLOGICA

L'obiettivo di questa area è conoscere e indagare i bisogni e i comportamenti finanziari dei migranti rispetto al rapporto con le banche, alla gestione del risparmio, all'evoluzione dei profili e dei comportamenti finanziari delle famiglie migranti. L'area di ricerca dal lato della domanda si è avvalsa nel primo anno di attività dell'Osservatorio di un'indagine campionaria statisticamente significativa realizzata attraverso la somministrazione di un questionario strutturato a 920 migranti residenti in Italia. Presentiamo di seguito la metodologia utilizzata nell'indagine.

Per realizzare un'indagine sui bisogni finanziari degli immigrati in Italia sono stati individuati dei criteri utili a costruire campioni in grado di garantire una rappresentabilità che permetta di generalizzare, con un certo livello di confidenza, i risultati dell'indagine, laddove il ricorso a campioni non probabilistici non consente tale inferenza.

La diffusione degli immigrati non è omogenea sul territorio e, al contempo, la popolazione immigrata non è suddivisibile a priori in sottopopolazioni disgiunte ed esaustive caratterizzate da un maggiore grado di omogeneità interna. Ciò si deve in particolare alla mancanza di indagini censuarie o campionarie precedenti che permettano di avere informazioni supplementari o ausiliarie utili a conoscere la variabilità esistente in alcuni caratteri noti della popolazione per migliorare il disegno di campionamento attraverso la classificazione in subpopolazioni indipendenti (strati) che darebbe stimatori più precisi.

Per queste ragioni, a partire da una preliminare tripartizione geografica dell'Italia (la divisione Nord, Centro, Sud), sono state individuate tre macro-aree utili a rispecchiare sia il profilo socio-economico, sia la distribuzione dei migranti legalmente presenti sul territorio nazionale, misurata al livello provinciale:

- le grandi aree metropolitane di Milano e Roma presentano un'alta densità abitativa, una popolazione immigrata molto consistente e una forte concentrazione di immigrati impiegati nei settori del basso terziario e dei servizi alla persona (lavoro domestico e di cura). Per le caratteristiche specifiche in termini economici, urbani e sociali che le contraddistinguono queste rappresentano le prime due aree d'indagine rappresentative del Nord e del Centro Italia;
- la terza area individuata è quella costituita dall'Italia meridionale. Infatti, la caratteristica dell'informalità, connessa a realtà urbane di dimensioni medio-grandi, unita a una rilevanza del commercio e anche alla crescita del lavoro domestico tra le tipologie occupazionali degli immigrati è caratteristica delle maggiori città dell'Italia meridionale e insulare.

In conformità a questi criteri di carattere socio-economico e geografico, si è proceduto all'adozione di tecniche di campionamento a grappoli a più stadi. In primo luogo, sulla base dei dati ISTAT, abbiamo analizzato la presenza immigrata sul territorio, il che permette l'identificazione di livelli gerarchici di aggregazione delle unità (province), con il fine di individuare un profilo dominante della figura immigrata all'interno del Paese.

In secondo luogo, per potere ridurre le dimensioni della popolazione oggetto dell'analisi e garantire una concreta attuazione dell'indagine campionaria, abbiamo selezionato le città, cioè le unità geografiche d'indagine, sulla base dei seguenti indicatori relativi alla concentrazione ed alle caratteristiche della presenza immigrata in quel territorio:

1. presenza di migranti nelle città campione delle nazionalità;
2. concentrazione nelle città campione degli sportelli bancari;
3. concentrazione degli immigrati imprenditori.

La procedura di selezione delle unità geografiche ha prodotto la scelta di tre città particolarmente significative per analizzare la popolazione immigrata: Milano e i comuni della cintura metropolitana, Roma e Napoli.

**Tavola 24 – Indicatori territorio**

Concentrazione migranti			Concentrazione migranti imprenditori*			Concentrazione sportelli bancari		
v.a.	% su tot	RANKING	v.a.	% su tot	RANKING	v.a.	% su tot	RANKING
Roma	294.571	6,45%	1° Centro Italia	33.230	8,00%	1° Centro Italia	2.092	6,12%
Milano	217.324	4,76%	1° Nord Italia	33.057	7,95%	1° Nord Italia	2.615	7,65%
Napoli	29.428	0,64%	1° Sud Italia	8.284	5,91%	1° Sud Italia	849	2,48%

\* Dati a livello provinciale

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Istat (Geodemo 2011), Unioncamere 2012 e ABI 2012

La scelta di limitare l'indagine agli immigrati adulti residenti in Italia si deve a due ragioni: da un lato l'accesso ai servizi finanziari formali è possibile solo agli immigrati legalmente presenti in Italia. D'altro lato, poiché il questionario raccoglie informazioni sensibili, quali reddito e risparmio dell'intervistato, e indaga una sfera di comportamenti complessi come quelli economici, è necessario limitare la probabilità di risposte mancate o non affidabili: migranti in condizione non regolare potrebbero essere maggiormente diffidenti nei confronti di indagini di questo tipo e restii a fornire informazioni in sede di intervista.

### Scelta delle nazionalità

La procedura di scelta delle nazionalità sulle quali concentrare l'indagine ha tenuto conto dell'obiettivo di fornire adeguata rappresentazione del fenomeno e delle eventuali specificità delle aree geografiche di provenienza della migrazione, garantendo un'adeguata rappresentatività in termini di percentuale complessiva di migranti sul territorio (superiore al 50%). Inoltre, alla selezione sono stati applicati alcuni criteri di carattere generale:

- la numerosità in loco, al fine di costruire un campione omogeneo, e perciò confrontabile, dal punto di vista numerico ed ottenere un numero statisticamente significativo di interviste per ciascuna comunità immigrata;
- ciascuna nazionalità deve essere compresa nel campione di almeno un'altra area, per rendere possibile il confronto di tutte le nazionalità intervistate in un territorio con almeno un'altra area d'indagine;
- includere migranti provenienti da tutte le macro-aree geografiche;
- garantire quanto più possibile un confronto tra alcune nazionalità del campione dal lato della domanda e i dati relativi all'indagine dal lato dell'offerta dell'Osservatorio.

In una prima fase della procedura, sulla base della variabilità (deviazione standard  $\sigma$ ) dell'Indice di Bancarizzazione costruito grazie alla precedente indagine ABI-CeSPI 2009, abbiamo identificato cinque macro-aree geografiche di provenienza omogenee: America Latina-Caraibi ( $\sigma$  0,054), Europa-Asia Centrale ( $\sigma$  0,070), Asia Orientale-Pacifico ( $\sigma$  0,053), Asia Meridionale ( $\sigma$  0,035), Africa Sub-Sahariana ( $\sigma$  0,042). A queste si aggiunge la macro-area Nord Africa-Medio Oriente, che presenta una variabilità maggiore ( $\sigma$  0,131) che è stata presa in considerazione.

Nella seconda fase, sono stati presi in esame i seguenti indicatori:

1. numero di migranti regolari;
2. trend dei flussi degli ultimi 10 anni;
3. anzianità migratoria (peso % della nazionalità sul totale stranieri nel 2003 e 2010);
4. Indice di Bancarizzazione;
5. incidenza delle donne su totale delle presenze;
6. numero di correntisti *small business* (proxy del numero di imprenditori).

Per tre delle cinque macro-aree omogenee (America Latina-Caraibi, Europa-Asia Centrale e Asia Orientale-Pacifico) sono state scelte due nazionalità ciascuna. Per l'Africa Sub-Sahariana, rispetto alla quale le indagini hanno mostrato comportamenti finanziari omogenei da parte dei migranti di nazionalità provenienti da questa regione, è stata scelta una sola nazionalità. Anche nel caso della macro-area dell'Asia Meridionale è stata selezionata una sola nazionalità. Infatti, i migranti provenienti da quest'area presentano la variabilità più bassa del campione, e ciò è in gran parte dovuto al fatto che la più recente migrazione colloca questi migranti in un segmento di clientela prevalentemente caratterizzato da profili che richiedono ancora molti sforzi per l'inclusione finanziaria.

La procedura di selezione ha prodotto la scelta di dieci nazionalità particolarmente significative per analizzare la popolazione immigrata: Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal, Ucraina (si veda la *Tavola 14*).

La nazionalità rumena, cinese e ucraina sono presenti nel campione di ogni area considerando diversi fattori: la numerosità a livello nazionale (rispettivamente, la prima, la quarta e la quinta per presenze nel 2010); la relativa anzianità migratoria e la propensione all'imprenditorialità di Romania e Cina (rispettivamente, seconda e terza nazionalità per numero di imprenditori); il più elevato tasso di crescita delle presenze registrate in Italia nel corso degli ultimi otto anni nel caso dell'Ucraina, associato per quest'ultima collettività nazionale anche ad una minore anzianità e propensione all'imprenditorialità. Inserire queste tre nazionalità nel campione di ogni area d'indagine consente un confronto incrociato tra tutte le città dell'indagine. Per le altre collettività, in linea con i criteri generali sopra-esposti, sarà possibile il confronto con almeno un'altra area d'indagine.

**Tavola 25 – Indicatori per la scelta delle nazionalità**

Variabile:	Italia	1		2		3		4		5		6	
		Indicatori		Presenza (2010)		Trend migratorio		Anzianità migratoria		Ripartizione genere (2010)		Bancarizzazione (2010)	
		Ranking presenze	Media 2003-2010	Media 2003-2010	Peso % nel 2002	Peso % nel 2010	% donne	N. c/c small business	Incidenza c/c small business				
<b>Macro-area Nazionalità</b>													
1	Romania	968.576	21,2%	1	36,54%	27,4%	6,13%	21,19%	54,6%	56%	11.205	3,0%	
2	Marocco	452.424	9,9%	3	9,81%	8,64%	13,90%	9,90%	43,7%	52%	3.901	2,3%	
3	Cina	209.934	4,6%	4	15,01%	13,5%	4,49%	4,59%	48,4%	62%	10.958	12,5%	
1	Ucraina	200.730	4,4%	5	62,28%	19,4%	0,82%	4,39%	79,8%	39%	947	1,9%	
3	Filippine	134.154	2,9%	6	9,53%	9,2%	4,19%	2,94%	57,8%	51%	394	0,8%	
5	Perù	98.603	2,2%	11	14,32%	12,6%	2,21%	2,16%	60,1%	76%	937	1,9%	
5	Ecuador	91.625	2,0%	12	29,41%	15,5%	0,99%	2,00%	58,5%	65%	853	2,0%	
2	Egitto	90.365	2,0%	13	13,36%	12,1%	2,18%	1,98%	30,5%	84%	3.039	5,9%	
3	Bangladesh	82.451	1,8%	15	19,17%	17,1%	1,33%	1,80%	32,5%	61%	917	2,7%	
6	Senegal	80.989	1,8%	17	10,40%	8,3%	2,40%	1,77%	24,4%	96%	545	1,0%	

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Istat (Geodemo 2011) e CeSPI-ABI 2009

#### Macro-aree geografiche

1	<b>Europa - Asia Centrale</b>
2	<b>Nord Africa - Medio Oriente</b>
3	<b>Asia Orientale - Pacifico</b>
4	<b>Asia Meridionale</b>
5	<b>America Latina - Caraibi</b>
6	<b>Africa Sub-sahariana</b>

## Costruzione del campione

La fase finale dell’impianto metodologico dell’Osservatorio per la realizzazione dell’indagine dal lato della domanda riguarda la costruzione del campione. Alla luce della procedura di selezione di territori e collettività nazionali da includere, abbiamo ottenuto la distribuzione delle nazionalità nelle aree d’indagine che emerge in tabella 26: ventitré combinazioni di città/nazionalità, con una popolazione totale di 324.753 unità, rispetto a un totale di 327.942 individui sul totale delle trenta possibili combinazione di città/nazionalità.

**Tavola 26 – Prospetto delle nazionalità selezionate**

<b>Unità</b>	<b>Nazionalità</b>											<b>Totale area</b>
	Romania	Ucraina	Marocco	Egitto	Cina	Filippine	Ecuador	Perù	Senegal	Bangladesh		
Milano	12.146	5.732	7.634	28.666	18.918	33.753	13.539	17.674	1.904	3.867		143.833
Roma	72.462	10.770	4.026	7.141	12.013	28.986	7.799	11.632	851	14.466		170.146
Napoli	1.816	6.502	230	45	2.456	1.303	199	593	383	436		13.963
<b>Totale nazionalità</b>	<b>86.424</b>	<b>23.004</b>	<b>11.890</b>	<b>35.852</b>	<b>33.387</b>	<b>64.042</b>	<b>21.537</b>	<b>29.899</b>	<b>3.138</b>	<b>18.769</b>		<b>327.942</b>
<b>Totale regioni</b>	<b>109.428</b>			<b>47.742</b>			<b>97.429</b>			<b>51.436</b>		<b>Totale combinazioni</b> <b>324.753</b>

Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

Per quanto riguarda la numerosità del campione, occorre premettere che il dato numerico della popolazione considerata (324.753) è sicuramente sovrastimato, comprendendo al suo interno anche i minori<sup>37</sup>, che non sono una parte d’interesse per l’indagine, ma che sarebbe difficile determinare con precisione come sotto-insieme della popolazione in assenza di informazioni anagrafiche precise.

Con un intervallo di confidenza del 4% e un livello di confidenza al 95%, possiamo calcolare la numerosità del campione, ripartendolo per città e per continenti di appartenenza delle nazionalità considerate e, all’interno di ciascun continente, distribuendo la quota per nazionalità proporzionalmente alla numerosità delle popolazioni considerate. Infine, sono stati fatti minimi aggiustamenti per ricalibrare la quota nel campione di ogni combinazione di città/nazionalità, eliminando alcune combinazioni di nazionalità nella città di Napoli, che presentavano un numero di unità troppo basso.

L’impossibilità di accedere alle liste anagrafiche che, seppure con specifici problemi (non marginali), possono essere considerate le fonti più adatte per procedere ad un campionamento casuale, ha imposto al team di adottare una metodologia che approssimasse al meglio l’idealtipo dell’estrazione casuale dall’universo della popolazione delle città. La scelta è così caduta sulla tecnica di “campionamento per centri” che, seppure a sua volta esposta ad una serie di problemi metodologici, consente di allontanarsi meno da quell’obiettivo, rispetto ad altri metodi teoricamente impiegabili. Il termine *centro* si riferisce ai luoghi di aggregazione frequentati dalle unità della popolazione di riferimento, basandosi sull’ipotesi che ciascuna unità appartenga, o frequenti con regolarità, almeno uno dei centri per soddisfare alcune delle proprie necessità: religiose, sanitarie, socio-relazionali, economiche, etc. (cfr. Blangiardo, 1996<sup>38</sup>).

<sup>37</sup> I dati relativi ai minori presenti in Italia con il dettaglio della nazionalità sono reperibili grazie alle informazioni sui permessi di soggiorno diffuse dal Ministero dell’Interno. Tuttavia, i dati sono disaggregati al livello nazionale (totale dei minori presenti in Italia di una nazionalità selezionata) e non per territorio a livello sub-nazionale.

<sup>38</sup> G.C. Blangiardo (1996). “Il campionamento per centri o ambienti di aggregazione nelle indagini sulla presenza straniera”. In: *Atti in onore di G. Landenna*, Milano: Giuffrè, pp. 14-30.

**Tavola 27 – Prospetto della numerosità del campione per le nazionalità selezionate**

<b>Unità</b>	<b>Nazionalità</b>											<b>Totale area</b>
	Romania	Ucraina	Marocco	Egitto	Cina	Filippine	Ecuador	Perù	Senegal	Bangladesh		
Milano	2%	1%	3%	9%	4%	7%	5%	7%	9%	3%		50%
Roma	10%	2%	2%	3%	2%	6%	3%	4%	4%	11%		47%
Napoli	1%	1%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%		2%
<b>Totale nazionalità</b>	<b>115</b>	<b>37</b>	<b>43</b>	<b>111</b>	<b>61</b>	<b>110</b>	<b>72</b>	<b>100</b>	<b>120</b>	<b>131</b>		<b>900</b>
<b>Totale regioni</b>		17%		17%		19%		19%		13%		15%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Seguendo tale impostazione metodologica, abbiamo individuato e selezionato, in ciascuna delle tre città, quei centri di aggregazione che risultano essere i più rappresentativi per le nazionalità oggetto dell'indagine.

**Tavola 28 – Tipologia dei centri di aggregazione**

Sedi sindacali, patronati, associazioni sindacali (es. Camere del lavoro, Anolf, Ass. lavoratori stranieri,...)
Centri e strutture comunali, provinciali o municipali per l'assistenza (es. Centro per l'impiego, per la casa, per l'inserimento scolastico,...)
Centri e strutture del privato sociale e assistenziale (es. Caritas, Acli, Arci, associazioni del territorio)
Centri religiosi (parrocchie, moschee-centri islamici, chiese ortodosse, templi indu,...)
Associazioni etniche, associazioni miste (italo-...), associazioni professionali o di scopo (culturali, ...)
Centri medici pubblici e privati (Asl, centri specialistici e specializzati, centri convenzionati)
Esercizi commerciali etnici e di clientela immigrata (phone centers, negozi etnici, alimentari, ristoranti, commercio all'ingrosso)
Centri commerciali e mercati rionali
Luoghi di ritrovo e di transito all'aperto (giardini pubblici, piazze,...)
Centri specifici di alcune aree (Consolati,...)

È stata costruita una lista di centri di aggregazione che assicurasse un'adeguata copertura della popolazione (prendendo in considerazione differenti tipologie di centri, per le quali si rimanda alla tabella riportata di seguito) e comprendendo sia centri multietnici sia monoetnici. La procedura di selezione dei centri ha perseguito l'obiettivo di ottenere una rappresentatività del campione quanto più vicina possibile a quella ottenibile con la tecnica di campionamento casuale. Di conseguenza, ci si è assicurati che i centri fossero: eterogenei, rappresentativi di tutti i possibili profili dei migranti; esauritivi, completi rispetto alle informazioni fornite per ciascuna nazionalità; omogenei rispetto alla tipologia di centri selezionati in ciascuna area.

Infine, il numero totale delle interviste da compiere (900 interviste) è stato ripartito per ciascuna nazionalità in ogni centro applicando una procedura di ponderazione proporzionale alla loro importanza (peso), considerando anche i dati concernenti la distribuzione per genere della popolazione.

### **Struttura del questionario e somministrazione delle interviste**

Il questionario era composto da 69 domande a risposta chiusa e da una sezione per la raccolta delle informazioni anagrafiche che, garantendo l’anonimato del rispondente, hanno richiesto in media poco meno di un’ora di tempo a intervista. È stato somministrato attraverso interviste face-to-face a un campione di 908 migranti<sup>39</sup> bancarizzati e non, appartenenti a dieci nazionalità e presenti in tre aree urbane italiane. Per garantire una corretta somministrazione dei questionari e potere realizzare le interviste nei tempi previsti, sono stati selezionati tre coordinatori, uno per ogni città d’indagine, e quarantatré intervistatori ripartiti nei territori. La formazione ha previsto la realizzazione di incontri con i tre team di lavoro sul campo per garantire l’uniformità della somministrazione dei questionari, individuando e chiarendo le criticità presenti in un questionario complesso, che in alcuni casi presenta una terminologia tecnica imposta dall’indagine sui prodotti e servizi bancari e che affronta temi sensibili.

La prospettiva d’analisi di questa rilevazione è stata molto ampia, basata su tre principali filoni di ricerca:

- il rapporto con le banche rispetto alle tre categorie di riferimento utilizzate dal settore bancario nella definizione dei modelli di offerta: risparmio, impieghi, altri servizi. In particolare si analizzano: il grado di utilizzo dei prodotti, fattori di evoluzione del rapporto, mobilità all’interno del settore bancario, il grado di soddisfazione del rapporto, le aspettative di miglioramento (aree di bisogno insoddisfatte);
- la gestione del risparmio, che riguarda il processo di accumulazione e di allocazione del risparmio dei migranti, tenendo conto di un aspetto costitutivo dei migranti che riguarda la dimensione transazionale (le scelte di allocazione del risparmio fra l’Italia e il paese di provenienza che, come diverse evidenze empiriche hanno mostrato, avvengono sulla base di varie determinanti);
- la ‘famiglia migrante’. Questo aspetto di ricerca innovativo considera la famiglia migrante come soggetto di scelte finanziarie. Approfondire le strategie familiari da un punto di vista finanziario e il loro rapporto con le banche italiane, consente infatti di individuare alcune chiavi di lettura di altri fenomeni secondari e che possono indicare elementi innovativi per l’evoluzione del rapporto fra banche e migranti.

Alla luce di questa impostazione, il questionario ha incluso informazioni socio-demografiche sul migrante, sul suo percorso d’inserimento nella società italiana e il suo progetto migratorio, sui rapporti con il paese di provenienza, i motivi e le modalità dell’accesso (o del mancato accesso) ai servizi bancari, il tema del risparmio e delle rimesse, l’uso diversificato dei differenti servizi bancari e di credito, il rapporto con i prodotti assicurativi ed anche, nella sezione finale, alcune considerazioni valutative sul rapporto con la propria banca e le prospettive di miglioramento di tale rapporto.

L’obiettivo ambizioso è stato quello di cogliere, in modo complementare rispetto all’analisi delle informazioni provenienti dal lato dell’offerta, le percezioni e le pratiche degli utenti stranieri attuali e potenziali, considerando i processi d’inclusione finanziaria all’interno di più ampie dinamiche d’inclusione nella società italiana.

<sup>39</sup> In sede di verifica della validità dei questionari, abbiamo considerato coerenti e utili per la costruzione della banca dati definitiva 907 questionari.



Osservatorio Nazionale  
sull’Inclusione Finanziaria  
dei Migranti in Italia

PRIMO REPORT

# ANALISI IMPRENDITORIA



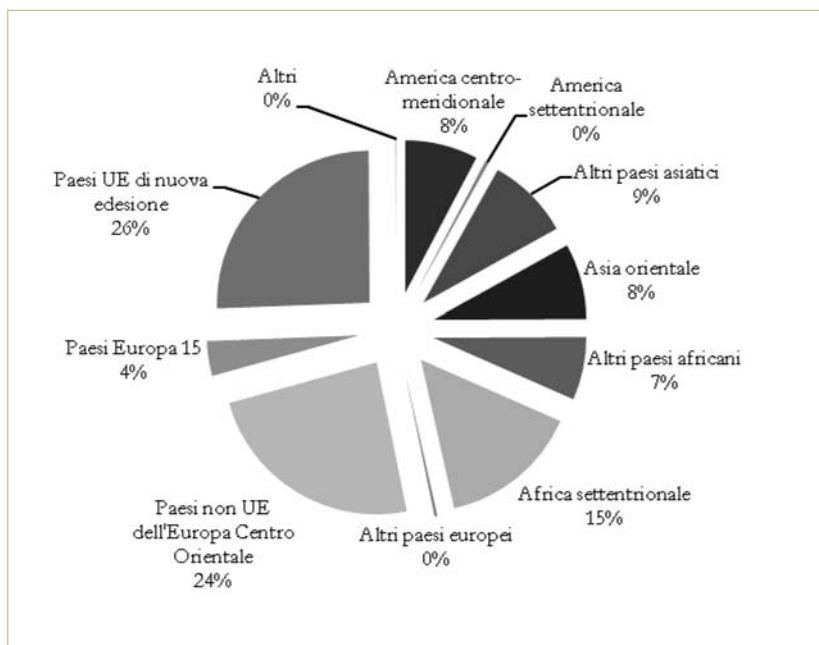
## 7. Principali dati sull'imprenditoria migrante in Italia

Il panorama imprenditoriale legato all'immigrazione nel nostro paese è molto composito, con un marcato rapporto con il territorio e comportamenti finanziari molto diversificati. L'obiettivo di questa parte del rapporto, incentrato sulla relazione fra imprenditoria immigrata e banche, è la chiarificazione degli elementi e dei percorsi che possono portare da forme imprenditoriali semplici a forme imprenditoriali complesse, guidando le scelte di operatori finanziari e *policy makers*.

Per raggiungere questi obiettivi si analizzeranno dati a livello nazionale, con un particolare focus sulle aree geografiche più significative del paese per poter approfondire la conoscenza del profilo imprenditoriale dei migranti e indagare i bisogni e i comportamenti finanziari rispetto al rapporto con le banche, alla gestione degli investimenti, all'evoluzione dei profili finanziari con un approfondimento sui gestori di conti correnti *small business* e sulle donne imprenditrici.

L'area di ricerca sull'imprenditorialità si è avvalsa nel primo anno di attività dell'Osservatorio di un'indagine statisticamente significativa realizzata attraverso interrogazione dati Cribis, dati Unioncamere, Tagliacarne e si è avvalsa del sostegno di Moneygram per l'approfondimento sull'imprenditoria femminile.

**Grafico 22 – Stranieri residenti in Italia per area geografica di cittadinanza. 1° gennaio 2011**



Fonte: Dati Istat 2012

Secondo i dati Istat 2011, il totale degli stranieri in Italia ammonta a 4,2 milioni; il totale degli imprenditori conta invece 415.534 unità, raggiungendo una propensione media all'imprenditoria di circa il 10%.

Confrontando il *Grafico 22* con la *Tavola 29* degli indici di imprenditorialità si potrà notare come i maggiori gradi di propensione siano contesi tra le comunità provenienti da: Cina, Bangladesh, Senegal, Serbia e Montenegro, lasciando in secondo piano la consistenza numerica degli imprenditori est europei e latino americani che non raggiungono indici così relativamente significativi.

**Tavola 29 – Bilancio demografico e popolazione residente straniera al 31 dicembre 2011 per cittadinanza e indici d'imprenditorialità**

Posizione	Stato di nascita	Unità	Imprenditori	% propensione all'imprenditorialità
1	Marocco	452.424	58.250	12,87
2	Romania	968.576	47.970	4,95
3	Cina	209.934	46.704	22,24
4	Albania	482.627	32.730	6,78
5	Bangladesh	82.451	17.017	20,63
6	Senegal	80.989	15.457	19,08
7	Egitto	90.365	14.914	16,5
8	Tunisia	106.291	13.127	12,35
9	Pakistan	75.720	8.927	11,78
10	Serbia e Montenegro	57.542	8.448	14,68
11	Nigeria	53.613	7.695	14,35
12	Argentina	11.239	6.315	56,18
13	Brasile	46.690	5.707	12,22
14	Macedonia	89.900	5.227	5,81
15	Polonia	109.018	4.971	4,55
17	Moldavia	130.948	4.155	3,17
18	Ucraina	200.730	3.957	1,97
19	India	121.036	3.705	3,06
20	Perù	98.603	3.577	3,62
21	Ecuador	91.625	3.121	3,4
22	Algeria	25.935	2.862	11,03
<b>Totale</b>		<b>3.586.256</b>	<b>314.836</b>	

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Istat, Unioncamere, Sistema bancario Italiano

Secondo i dati statistici sulla coesione sociale pubblicati dal Ministero del Lavoro su base dati Istat, tra il 2007 e il 2011 l'occupazione in Italia è diminuita di circa 250.000 unità passando da 23.222.000 occupati nel 2007 a 22.967.000 nel 2011. Questo risultato si deve al calo di un milione di lavoratori con cittadinanza italiana, passati da 21.719.000 a 20.716.000 (-4,61%), e un aumento degli occupati con cittadinanza straniera, passati da 1.502.000 a 2.251.000 nel 2011 con un aumento di 749.000 unità (+49,8%). Il dato è in parte il risultato della regolarizzazione dei lavoratori stranieri sommersi, soprattutto badanti e colf, con un rilevante aumento occupazionale della componente femminile, passata da 579.000 unità nel 2007 a 960.000 (+65,8%) nel 2011, mentre l'occupazione degli uomini stranieri nello stesso periodo è passata da 924.000 unità a 1.292.000 (+39,8%).

Anche se tali dati sull'occupazione straniera sembrano incoraggianti non dobbiamo dimenticare che le assunzioni si concentrano in quei settori di mercato dequalificati e sono caratterizzate da retribuzioni mediamente più basse rispetto a quelle degli italiani, per cui, per una strategia di sicurezza economica, un numero sempre maggiore di migranti tenta la via dell'auto imprenditorialità. L'impresa diventa quindi anche un modo per valorizzare le proprie competenze e non perdere il capitale sociale per una seconda volta (dopo la prima perdita in termini di capitale sociale per il paese d'origine). L'avvio di un'attività imprenditoriale assume infatti in modo crescente una funzione di emancipazione e di strategia per la mobilità sociale. Data la situazione, l'imprenditore immigrato presenta potenzialità crescenti che offrono alle banche italiane la possibilità di proporsi come istituzione di riferimento capace di sostenerne, attraverso il credito, uno sviluppo adeguato.

Tra gennaio e dicembre del 2011 i registri delle Camere di commercio hanno rilevato la nascita di 391.310 imprese, a fronte delle quali 341.081 hanno cessato l'attività (*Tavola 30*). Il saldo finale porta il totale dello stock di imprese a 6.110.074 unità all'interno del quale il valore dell'imprenditorialità degli immigrati svolge un'azione a favore della crescita nazionale che evita ci sia un saldo negativo, controbilanciando il numero di cessazioni annue e superandolo di alcuni punti.

**Tavola 30 – Andamento demografico delle imprese italiane - Anni 2005-2011**

Anno	Imprese registrate	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Tasso di Crescita
2005	6.073.024	421.291	324.603	96.688	1,61%
2006	6.125.514	423.571	350.238	73.333	1,21%
2007	6.123.272	436.025	390.209	45.816	0,75%
2008	6.104.067	410.666	374.262	36.404	0,59%
2009	6.085.105	385.512	368.127	17.385	0,28%
2010	6.109.217	410.736	338.206	72.530	1,19%
2011	6.110.074	391.310	341.081	50.229	0,82%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese.

## 7.1 Le comunità protagoniste, alcuni dati dall'analisi di un campione di studio

A livello nazionale, le comunità che contano il più alto numero di imprenditori provengono da Marocco, Romania, Cina, Albania e Bangladesh. Negli 5 ultimi anni si è notata però la crescita significativa del numero di imprenditori rumeni, bengalesi e pakistani, con aumenti superiori al 60%.

Nelle province oggetto di questo studio (Milano, Roma, Bergamo e Brescia), le comunità che registrano il più alto numero di imprenditori riflettono a grandi linee i dati nazionali, discostandosene in alcuni punti perché l'esistenza di catene migratorie legate a precise aree geografiche e in alcuni casi a città, fa sì che la concentrazione in maniera massiccia di cittadini ed imprenditori di alcune comunità avvenga solo in particolari zone. Le catene migratorie agiscono anche da catalizzatori per l'occupazione e l'integrazione sociale dei membri della propria comunità, agevolano il passaggio di informazioni utili e di conseguenza favoriscono l'imprenditorialità.

Già nel 2011 i dati del Tagliacarne<sup>40</sup> sottolineavano come normalmente le imprese di migranti tendessero ad assumere personale, anche non qualificato, della propria comunità per bypassare problemi linguistici e, aggiungeremo, per una motivazione di solidarietà meccanica.

Al fine di avere un quadro più approfondito del fenomeno dell'imprenditoria migrante, l'Osservatorio si è dotato di una base dati estesa degli imprenditori migranti presenti nei quattro territori selezionati (Province di Roma, Milano, Bergamo e Brescia), sulla base di un sistema di indicatori in grado di collegare il fenomeno a fattori legati allo sviluppo e alle opportunità offerte dal territorio<sup>41</sup>. L'analisi del campione di imprese migranti ha consentito di evidenziare importanti elementi che saranno illustrati nelle pagine successive. La *Tavola 31* fornisce un elenco delle prime 20 comunità ed il numero degli imprenditori nelle province oggetto della prima annualità di indagine dell'Osservatorio.

<sup>40</sup> Si veda: [<http://www.tagliacarne.it/P42A0C0S204/I-dati-del-Tagliacarne.htm>].

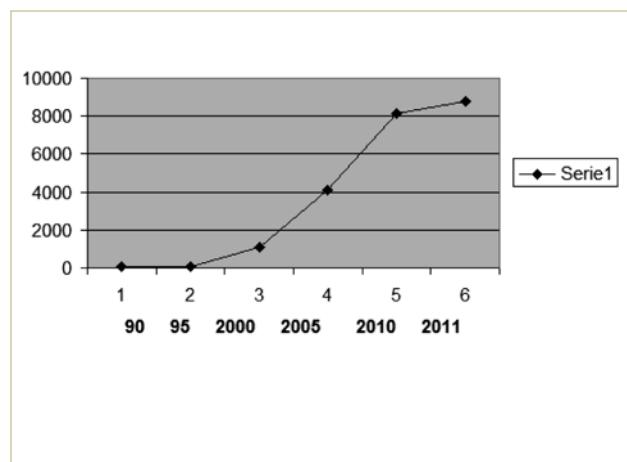
<sup>41</sup> La Nota Metodologica fornisce un dettaglio del processo di selezione dei territori.

**Tavola 31 – Prime 20 comunità di imprenditori migranti e numero di imprenditori - campione di studio**

Paese di nascita	Unità	Paese di nascita	Unità
Romania	10.566	Ecuador	1.118
Cina	9.541	Nigeria	1.115
Egitto	9.179	Ucraina	808
Bangladesh	7.422	Brasile	784
Marocco	5.161	Moldova	699
Albania	3.377	Sri Lanka	609
Pakistan	2.104	Filippine	491
Perù	1.674	Algeria	317
Senegal	1.565	Colombia	291
Tunisia	1.282	Macedonia	284

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Cribis

**Grafico 23 – Numero di imprese con titolare o socio migrante nate nelle aree d'interesse negli anni indicati**



Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Cribis

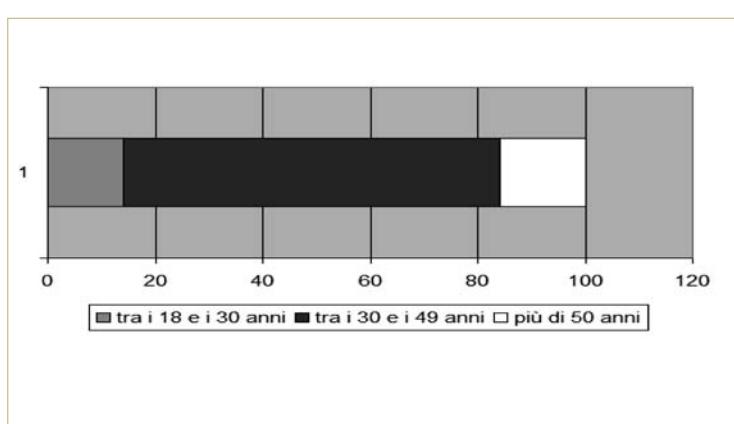
Analizzando la storia delle imprese campione notiamo come nella quasi totalità dei casi l'anno di costituzione e quello di fondazione coincidano. Le imprese hanno quasi tutte meno di 10 anni, si registrano infatti numeri rilevanti di fondazione d'impresa dal 2000 in poi quando il fenomeno migratorio, stabilizzato in Italia ha iniziato a mostrare segni di proattività e livelli di integrazione socio economici tali da permettere l'avvio di attività economiche più complesse.

Volendo approfondire la conoscenza del profilo dell'imprenditore immigrato possiamo dire che quasi il 70% per cento degli imprenditori stranieri si colloca nella fascia di età compresa tra i 30 e i 49 anni; il 14% in quella di età inferiore ai 30 anni e il 16% nella fascia superiore ai 50 anni. Rispetto al totale delle imprese italiane, la differenza più rilevante riguarda quest'ultima classe di età, quella che comprende soggetti con più di 50 anni alla quale appartiene più del 40% delle imprese totali.

Il dato relativo all'età è identico a quello rilevato a livello nazionale rispetto alle aree d'interesse. L'ordine di grandezza delle imprese studiate rientra nella maggior parte dei casi nella categoria di piccole e medie imprese: più del 50% di que-

ste conta un solo dipendente e solo il 7% ne ha più di 5. Solo il 2% delle imprese del campione è impegnato in attività di import export, mentre la stragrande maggioranza ha un raggio d'azione che non supera i confini del comune della sede aziendale. Nel caso delle imprese a titolarità immigrata si evidenzia quindi che la loro capacità di commercializzare, produrre o distribuire beni e servizi sia ancora molto locale - solo in piccola parte superano i confini della provincia in cui si trova l'azienda - e ancor meno diffuse sono le imprese che hanno rapporti con l'estero. Le relazioni economiche tendono ancora a basarsi su rapporti di conoscenza reciproca, all'interno di un ambiente circoscritto, condizionando le opportunità di crescita.

**Grafico 24 – Anzianità anagrafica imprenditori campione**



Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Unioncamere

## 7.2 I settori e le forme giuridiche

**Tavola 32 – Settori di appartenenza del campione**

Settori	Numero imprese
Agricoltura foreste caccia e pesca	167
Industria estrattiva	8
Edilizia	27.174
Industria produzione	3.949
Trasporti distribuzione	2.780
Commercio	15.907
Servizi finanziari	674
Servizi vari	13.291

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Cribis

a meno che non facciano da garanti quelle stesse istituzioni di formazione e di sostegno allo *start up* di impresa alle quali si rivolgono.

Il passaggio d'informazioni si basa fondamentale sul passaparola all'interno della propria comunità che rappresenta il primo *network* per il raggiungimento del livello base d'integrazione in un paese straniero. Fondamentale risulta l'azione delle catene migratorie per favorire l'occupazione di connazionali: questo fenomeno favorisce le specializzazioni settoriali di alcune comunità. In maggioranza, per la formazione specifica in materie di gestione aziendale e contabilità, i migranti si rivolgono alle strutture offerte dalle Istituzioni locali (corsi offerti dai Comuni o dalle Camere di Commercio), specifici per stranieri.

Tornando ad analizzare il dato nazionale, al Nord la propensione alla formazione è maggiore rispetto al Centro e al Sud, con propensioni diverse per le nazionalità di provenienza: le comunità asiatiche e africane evidenziano un minor ricorso alla formazione rispetto alle comunità dell'Est europeo e quelle sudamericane.

Nella scelta della forma legale dell'azienda (*Tavola 33*), fino ad alcuni anni fa l'impresa personale rimaneva quasi l'unica formula scelta; oggi la situazione mostra elementi di evoluzione positivi e le imprese ricorrono a forme giuridiche più complesse come le società di capitali e le cooperative.

**Tavola 33 – Nati-mortalità delle imprese registrate per forma giuridica, anno 2010**

Forme giuridiche	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Stock al 31.12.2011	Tasso di crescita 2011	Tasso di crescita 2010
Società di capitali	80.744	38.152	42.592	1.385.626	3,15%	3,86%
Società di persone	45.187	45.575	-388	1.150.351	-0,03%	0,32%
Ditte individuali	253.522	250.141	3.381	3.364.883	0,10%	0,39%
Altre forme	11.857	7.213	4.644	209.214	2,19%	2,35%
<b>Totale</b>	<b>391.310</b>	<b>341.081</b>	<b>50.229</b>	<b>6.110.074</b>	<b>0,82%</b>	<b>1,19%</b>

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Le attività degli stranieri si concentrano nel settore del commercio al 29,6% (si intende per lo più quello al dettaglio, che assorbe il maggior numero di imprese) e delle costruzioni al 22,2%; alberghi e ristoranti seguono con l'8,8%. Inoltre, in questi settori, si evidenziano saldi positivi. La distribuzione delle imprese con titolari o soci migranti del campione di riferimento rispecchiano quelli generali (*Tavola 32*).

Chiaramente le aziende che si occupano di commercio e servizi saranno maggiormente concentrate nelle città e nel caso in cui si tratti di imprese etniche sono distribuite nelle zone in cui sono maggiormente presenti membri della propria comunità.

L'avvio è normalmente sostenuto da risorse personali o familiari, a meno che questi imprenditori non riescano ad attingere a risorse pubbliche dedicate al sostegno dell'imprenditoria. È molto difficile infatti che abbiano garanzie sufficienti per accedere ad un prestito bancario,

**Tavola 34 – Cooperative registrate per Regioni**

<b>Regioni</b>	<b>Registerate 31.12.2011</b>	<b>Saldo degli stock</b>	<b>Var. % 2010-2011</b>
LOMBARDIA	19.446	586	3,11%
LAZIO	19.249	597	3,20%
CAMPANIA	18.598	290	1,58%
SICILIA	25.874	417	1,64%
ITALIA	149.283	2.881	1,97%

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Le società di capitale rappresentano il 22,5% dello stock complessivo di tutte le imprese registrate, mentre le cooperative, scarsamente significative dal punto di vista numerico fino ai primi anni '90, sono andate crescendo con la legge Martelli e poi con la Turco Napolitano del 1998, che introduceva per gli stranieri residenti in Italia la possibilità di svolgere un lavoro autonomo, abrogando il criterio della reciprocità per quanto riguarda le ditte individuali e consentendo la creazione di cooperative. A riprova di quanto detto, si evidenzia, negli anni '90 un vero e proprio boom di questa forma giuridica anche fra le imprese immigrate. Per quanto riguarda le cooperative si nota una concentrazione in quelle attività per le quali è richiesta una bassa qualificazione: riparazioni, facchinaggio, trasporti, pulizie, servizi alle persone, edilizia. La *Tavola 34* mostra i dati relativi alle cooperative nelle regioni in cui sono maggiormente diffuse.

Da sottolineare un segno di dinamismo delle imprese a guida femminile. Anche rispetto a questo segmento di imprese, crescono le forme giuridiche più solide e capaci di affrontare il mercato, aumenta il peso dei consorzi di imprese (+5,3%), delle società di capitale (+4%) e delle cooperative (+3,1%), rispetto alle imprese individuali (+0,4%), che rimangono comunque la forma giuridica ancora preponderante, oltre il 60% di tutte le imprese femminili. La società di capitale è la forma giuridica che mostra più alti livelli di crescita nel Lazio e in Lombardia (dove rappresenta, rispettivamente, il 26,9% e il 20,6% delle imprese femminili). Da notare come le percentuali più elevate di società di capitale si concentrino nelle regioni dove il numero delle imprese femminili è più consistente: il 19,1% in Lombardia, il 18,4% nel Lazio, segno che la cultura imprenditoriale del luogo influenza positivamente questo cambiamento.

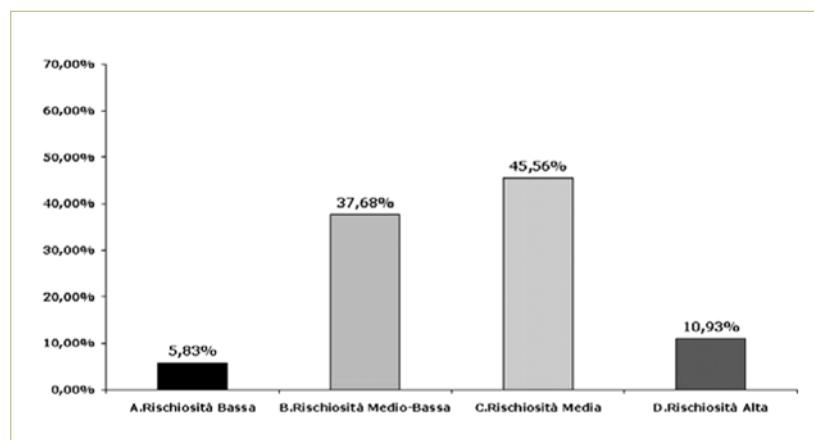
### 7.3 Un indice di rischiosità aziendale

Guardando all'indicatore, sviluppato da Cribis<sup>42</sup>, sul livello di rischiosità delle imprese in Italia di generare insoluti, relativamente alla genericità delle imprese, esso risulta molto alto (stime Cribis 2011). Solo meno del 6% delle aziende ha

una rischiosità bassa, il 38% medio bassa, più del 45% ha una rischiosità media e poco meno dell'11% del totale detiene una rischiosità alta.

Nel triennio 2008-2011 la percentuale di imprese con una rischiosità media è cresciuta del 10,61% facendo passare molte aziende da un livello di rischio basso o medio basso a quello medio. Purtroppo si confermano marcate differenze tra il Nord, dove si concentrano le imprese a bassa rischiosità e il Sud dove si concentrano quelle ad alta rischiosità.

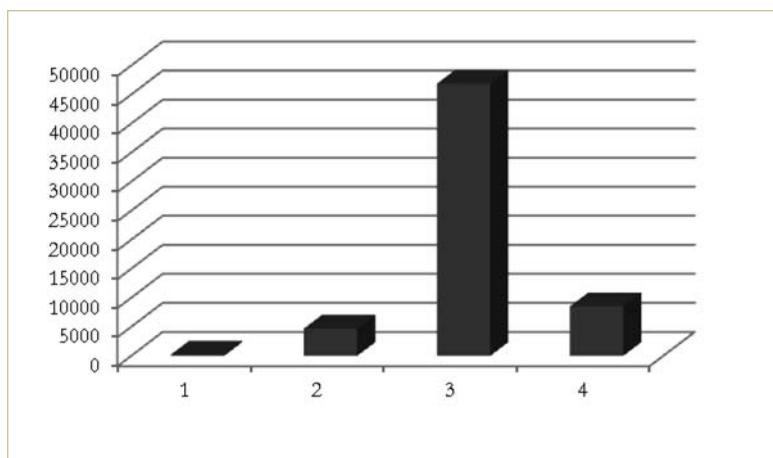
La crisi economica attuale ha naturalmente influito sull'andamento dell'indice di rischiosità e sulla capacità di credito delle imprese.

**Grafico 25 – Indice di rischiosità 2011 Cribis, nazionale**

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Cribis

<sup>42</sup> Il rating Cribis è l'indicatore sintetico di 2 elementi: l'affidabilità, basata sul *failure score* e su variazioni qualitative espresse dagli analisti, e la consistenza finanziaria. Questo indica il possibile livello di cessazione di un'impresa nei successivi 12 mesi.

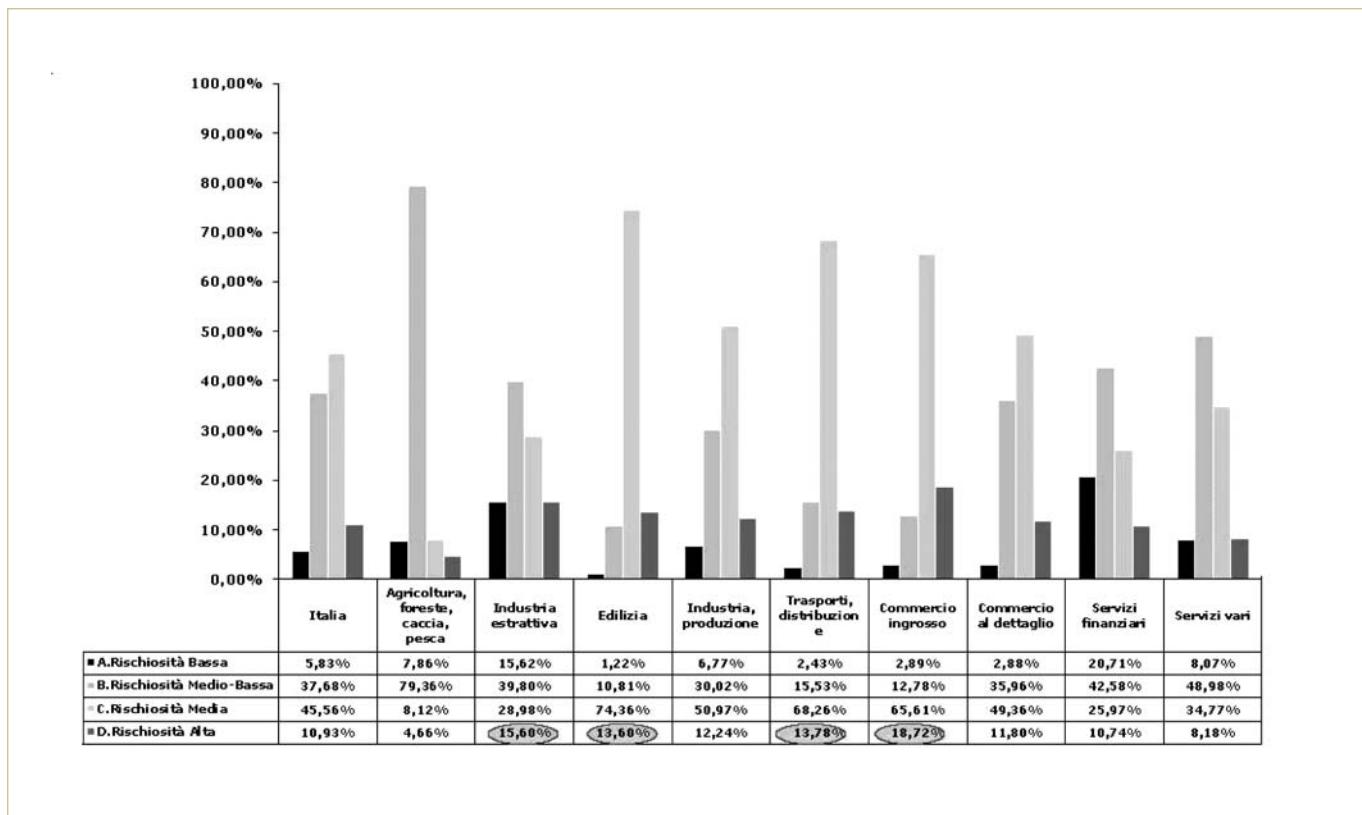
**Grafico 26 – Livelli di rischiosità campione imprese immigrate di riferimento (numero imprese per livelli di rating)**



Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Cribis

come quello dei trasporti e dell'edilizia, insieme al commercio all'ingrosso e al dettaglio sono stati quelli che hanno fatto registrare un maggiore peggioramento del rating (*Grafico 27*). Dato che trova corrispondenza anche a livello nazionale.

**Grafico 27 – Dettaglio rating per macrosettore merceologico, dato nazionale**



Fonte: Dati Cribis 2012

Guardando al campione di imprese immigrate di riferimento (Milano, Brescia, Bergamo e Roma) per il nostro studio (*Grafico 26*), notiamo come il rating sia concentrato a livello 3 (rischiosità media), con ben 50.488 imprese (pari al 78% del campione complessivo), mentre il numero di imprese con livello di rischio alto è pari al 14% del totale del campione. Le imprese a nazionalità migrante del nostro campione di riferimento, non sembrano pertanto mostrare livelli di rischiosità elevate particolarmente diversi dalla media delle imprese nazionali; il rating più elevato ne è infatti superiore solo di tre punti percentuali. C'è invece, rispetto al dato nazionale, una maggiore concentrazione nella classe di rating legato ad una rischiosità media e una minor incidenza delle classi a rischiosità bassa. Dai dati Cribis emerge inoltre come alcuni settori,

## 7.4 Il rapporto fra imprese immigrate e banche

La rilevanza del fenomeno “imprenditoria immigrata” rende particolarmente importante approfondire il rapporto fra le imprese con titolare straniero e il sistema finanziario italiano, e in particolare le banche. Per questo motivo una sezione specifica dell’indagine rivolta alle banche aderenti ad ABI è stata dedicata al rapporto tra banche e immigrati titolari di conti correnti appartenenti all’area *small business*. Si tratta di clienti immigrati che hanno legato l’apertura di un conto corrente alla propria attività di impresa. Il dato appare particolarmente significativo perché la separazione del patrimonio familiare da quello dell’impresa, che soggiace alla scelta di aprire un conto corrente dedicato, può essere considerato come un primo indicatore di un’attività di impresa più strutturata e consolidata.

Dall’indagine ABI-CeSPI, i clienti immigrati titolari di un conto corrente *appartenenti al segmento small business* al 31 dicembre 2010 risultano essere 74.000 (dato di sistema), pari al 4,0% del numero complessivo di correntisti immigrati.

**Tavola 35 – Dettaglio segmenti clientela small business (dati riferiti al panel omogeneo)**

	2009		2010		<i>Delta 09-10</i>
	Numero c/c	su tot clienti immigrati	Numero c/c	su tot clienti immigrati	
<i>Small business</i>	29.755	3,2%	37.330	4,2%	+25%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti

Confrontando il dato rispetto all’ultima indagine realizzata sempre dal CeSPI in collaborazione con l’Associazione Bancaria Italiana<sup>43</sup> emerge un incremento significativo di questo segmento di clientela specifico per le banche, a conferma di una vivacità dell’imprenditoria migrante intercettata dalle banche italiane. Il tasso di anzianità nel rapporto con la banca, coerentemente con il dato evidenziato tende a diminuire rispetto al dato del 2009. Il 18% dei piccoli imprenditori immigrati è infatti titolare di un conto corrente da più di 5 anni, rispetto al 20% del 2009.

È possibile andare in maggiore profondità nell’analisi, grazie alla disponibilità di un *panel di dati omogeneo* (stessi gruppi bancari e stesse nazionalità) fra il 2009 e il 2010 (*Tavola 35*).

Nei due anni oggetto di rilevazione, all’interno del panel considerato, l’area *small business* cresce in termini assoluti del 25%. Il dato, che conferma quello più generale sul numero di nuove imprese migranti, può essere letto anche come indicatore di un possibile effetto della crisi finanziaria sulla popolazione migrante che ha fatto fronte all’aumento del tasso di disoccupazione e alle maggiori condizioni di precarietà lavorative, con un incremento dello sviluppo di piccole attività imprenditoriali. Le difficoltà di valorizzazione delle competenze all’interno del mondo lavorativo, gli effetti negativi della crisi economica in termini occupazionali, le maggiori difficoltà di crescita sociale che incontrano gli immigrati, sono alcune delle criticità che l’avvio di un’attività imprenditoriale o, più in generale, di un lavoro in proprio possono risolvere o comunque alleviare.

L’indagine consente di approfondire un ulteriore aspetto, oggetto di un focus specifico all’interno delle attività dell’Osservatorio, legato all’imprenditoria migrante femminile. Quasi un terzo dei conti correnti del segmento *small business-migranti* (il 28%) è infatti intestato ad un’imprenditrice donna. Percentuale che supera il 50% nel caso delle imprese filippine, ucraine, polacche e moldave.

<sup>43</sup> *Banche e nuovi italiani*. Op. cit.

**Tavola 36 – Distribuzione geografica titolari c/c segmento famiglie produttrici e residenti immigrati**

	<b>Popolazione immigrati</b>	<b>Titolari c/c small business</b>
Nord	61,5%	68,4%
Centro	25,0%	27,5%
Sud	13,5%	4,2%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

ditori titolari di conti correnti, mentre Nord e Centro Italia mostrano una maggiore presenza di imprese immigrate titolari di un conto corrente rispetto alla popolazione immigrata.

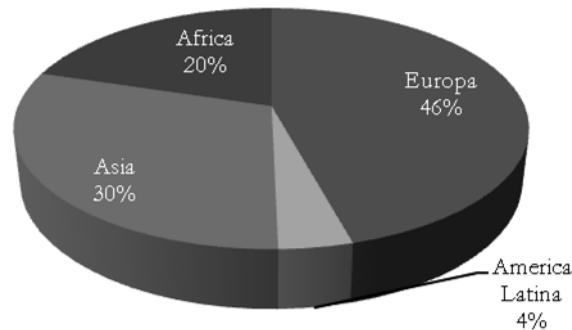
Rispetto alle nazionalità di riferimento il Grafico 28 mostra come quasi un correntista su due appartenga al segmento *small business*, sia di nazionalità europea, mentre uno su tre è di origine asiatica. L'America Latina è invece molto marginale.

Il dettaglio delle prime 10 nazionalità per numero di conti correnti (*Tavola 37*) fornisce un quadro più preciso, senza dimenticare che ciò che emerge dall'analisi può non essere pienamente rappresentativo del contributo delle diverse nazionalità all'imprenditoria immigrata in Italia, trattandosi solo di un target specifico di clientela

In termini di distribuzione geografica si conferma, anche per quanto riguarda l'attività imprenditoriale, una maggiore concentrazione di conti correnti presso le banche nel Nord Italia. Il 67% dei correntisti imprenditori sono concentrati nel Nord, il 34% nel Centro e solo il 5% al Sud.

Il dato può essere confrontato con la distribuzione territoriale dei migranti residenti in Italia, per misurarne gli scostamenti più significativi. Le regioni del Sud confermano le debolezze già evidenziate, mostrando uno scarto significativo fra residenti immigrati e numero di impre-

**Grafico 28 – Distribuzione percentuale conti correnti famiglie produttrici per aree geografiche**



Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

**Tavola 37 – Clientela small business per nazionalità, numero c/c e incidenza**

<b>Nazionalità</b>	<b>Num c/c</b>	<b>Posizione 2009</b>	<b>Nazionalità</b>	<b>Incidenza*</b>
Cina	9.778	(2)	Cina	14,6%
Romania	9.020	(1)	Egitto	7,2%
Albania	6.783	(3)	Albania	4,8%
Egitto	3.178	(5)	Macedonia	4,4%
Marocco	2.881	(4)	Pakistan	4,1%
Tunisia	1.676	(6)	Tunisia	3,8%
Polonia	1.276	(7)	Polonia	3,2%
Perù	957		Bangladesh	2,8%
Pakistan	955	(8)	Romania	2,7%
Ucraina	869		Nigeria	2,6%

\* Espressa in termini di percentuale dei conti correnti *small business* sul totale dei conti correnti per ciascuna nazionalità.

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

migrante. Significative appaiono le modifiche nella posizione delle diverse nazionalità rispetto al 2009, evidenza di una continua e rapida evoluzione del fenomeno, con alcune nazionalità più vivaci. Guardando infatti al numero di conti correnti sottoscritti nel 2010 le nazionalità che hanno mostrato maggior vivacità sono state l'Ucraina e il Pakistan.

Un'altra approssimazione del contributo delle diverse nazionalità allo sviluppo di attività imprenditoriali può essere dato dall'incidenza di correntisti appartenenti all'area famiglie produttrici rispetto al totale dei correntisti per ciascuna nazionalità. Il dato evidenzia una maggiore vivacità di alcune comunità di imprenditori rispetto ad altre nel rapporto con le banche (*Tavola 37*), in particolare cinesi, egiziani, albanesi, macedoni e pakistani.

Un secondo aspetto significativo che caratterizza il rapporto banca-impresa e che è stato oggetto specifico di indagine riguarda il *ricorso al credito*. Da un punto di vista finanziario, l'impresa avviata da un immigrato soffre, in generale, di due elementi di fragilità importanti, rispetto alle corrispondenti italiane: una generale assenza o scarsa disponibilità di garanzie patrimoniali (molto spesso gli imprenditori italiani hanno a disposizione un patrimonio immobiliare personale e familiare da utilizzare come garanzia) e una ridotta storia creditizia. Le banche mostrano ancora, a parità di condizioni, una maggiore prudenza rispetto all'imprenditore immigrato. Il quadro descritto fa emergere una debolezza strutturale dell'impresa immigrata sia in termini di patrimonializzazione (mediamente di molto inferiore a quella italiana) che di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. Il recente studio di Banca d'Italia<sup>44</sup> conferma però, da un punto di vista analitico, l'esistenza di un beneficio derivante da una ripetuta interazione con le banche, in termini di riduzione delle asimmetrie informative esistenti e quindi di costo del credito, dove anche la comunità di appartenenza (la reputazione che una determinata nazionalità acquisisce presso le banche) assume un valore positivo in termini di riduzione della percezione del rischio da parte delle banche stesse. Riducendo le asimmetrie informative ancora esistenti, il rafforzamento del rapporto fra imprenditori migranti e banche assume allora una rilevanza importante, anche alla luce dei dati e dei processi in essere riguardanti lo sviluppo di un'imprenditoria immigrata, descritti nei paragrafi precedenti.

**Tavola 38 – Incidenza crediti per nazionalità  
(% totale conti correnti small business)**

Senegal – Sri Lanka	74%
Pakistan	71%
Ecuador	70%
Tunisia Nigeria	67%
Perù - Marocco	65%
Ghana	64%
Egitto - India	60%
Albania Filippine	59%
Macedonia - Bangladesh	57%
Moldova	55%
Ucraina - Polonia	52%
Serbia e Montenegro	47%
Romania	42%
Cina	29%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

Guardando alla forma tecnica utilizzata, a livello aggregato emerge una prevalenza dei finanziamenti a medio-lungo termine rispetto al credito a breve termine (*Tavola 39*), con un graduale aumento del ricorso al credito a breve termine man mano che dal Nord ci spostiamo nel Sud Italia. Indicatore che, sommato a quelli già evidenziati, indicherebbe una maggiore vulnerabilità finanziaria delle imprese nel Sud. Dato confermato anche dalla distribuzione territoriale dei crediti complessivi in essere. Mentre al Nord Italia un'azienda su due (del segmento *small business*) ha in essere un credito con le banche, al Centro la percentuale scende al 23% e al Sud meno di un'impresa su dieci.

Il 50% dei correntisti immigrati appartenenti al segmento *small business* ha in corso un finanziamento presso una banca, con differenziazioni importanti fra collettività nazionali. La *Tavola 38* mostra infatti un sostanziale minor ricorso al credito rispetto alle nazionalità europee e alla Cina, comunità che per motivi diversi hanno un maggior ricorso a forme di autofinanziamento e mutuo-aiuto e a meccanismi informali di finanziamento. Il dato trova conferma anche nella composizione della tipologia di finanziamento utilizzata (*Tavola 39*) che vede le stesse nazionalità ricorrere in modo prevalente al credito a medio-lungo termine e quindi alle banche laddove le fonti di finanziamento alternativo non sono in grado di coprire le necessità.

**Tavola 39 – Dettaglio crediti per tipologia (% su totale crediti)**

Tipologia credito	Totale nazionale	Nord	Centro	Sud
Credito a breve termine	42%	43%	44%	49%
Credito a m/l termine	58%	57%	56%	51%

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

<sup>44</sup> G. Albareto, P.E. Mistrulli (2011), *Bridging the gap between migrants and the banking system*, in Temi di Discussione n. 794, Banca d'Italia, febbraio.

**Tavola 40 – Dettaglio crediti prime e ultime nazionalità - Famiglie produttrici**

Credito a breve termine		Credito a m/l termine	
Nazionalità	% su tot crediti nazionalità	Nazionalità	% su tot crediti nazionalità
Albania	69%	India	52%
Ecuador	66%	Ucraina	50%
Romania	60%	Macedonia-Ghana	48%
Filippine	59%	Tunisia-Sri Lanka	47%
Serbia & M.	58%	Nigeria-Marocco-Egitto	46%
Moldova-Polonia	57%		
Senega -Pakistan	56%		
Bangladesh-Cina-Perù	55%		

Fonte: Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

re, le sofferenze sono rispettivamente pari all'11% per i crediti a breve termine e il 7% per i crediti a medio-lungo termine, mentre le esposizioni ristrutturate si collocano rispettivamente al 7% e al 6%.

Il dettaglio per nazionalità riguardo alle forme tecniche utilizzate fornisce ulteriori informazioni utili (*Tavola 40*), con una preferenza per il credito a medio-lungo termine per alcune nazionalità e un sostanziale equilibrio nel ricorso al credito a breve termine. Un ultimo indicatore del rapporto fra banche e imprese è legato ad un indice di solvibilità delle stesse. Il questionario ha previsto una sezione specifica dedicata a questa componente che ne definisce i contorni, pur non riuscendo ad indicare un dato puntuale di sistema. Basandosi su range di valori, il processo di analisi si basa necessariamente sul valore medio dell'intervallo, determinando un dato che può essere considerato come indicativo.

Rispetto alle posizioni creditizie in esse-

## 7.5 Un focus d'indagine: le donne imprenditrici

Il numero di imprenditrici immigrate sta crescendo a tassi apprezzabili negli ultimi anni a livello nazionale e chiaramente nelle grandi città questo dato è maggiormente visibile. Secondo i dati dell'Osservatorio sull'Imprenditoria femminile di Unioncamere, tra le province studiate, quella di Roma ne conta il numero maggiore, con 5.202 imprese con titolare donna immigrata, segue Milano con 5.093, Brescia e Bergamo che, con numeri inferiori, mantengono la proporzione al 20%.

Le donne rappresentano il 27,1% del totale degli immigrati che intraprendono un'attività autonoma e il 6,6% del totale delle imprenditrici a livello nazionale. Secondo le stime Unioncamere nel 2011 risultano iscritte presso le Camere di Commercio 1.430.900 imprese con una donna come titolare o socia dell'azienda, pari al 23,4% di tutte le imprese registrate in Italia. Le imprese straniere al femminile continuano a crescere seguendo il trend positivo degli ultimi anni e ad un ritmo superiore rispetto a quello medio dell'imprenditoria nazionale, seguendo il trend già evidenziato per l'impresa a titolare straniero a livello aggregato. In termini assoluti, i maggiori contributi alla crescita delle imprese femminili vengono da Lazio (+ 2.162), Lombardia (+1.406) e Veneto, dati che, sommati, realizzano il 49,7% del saldo totale relativo al 2011. I settori che vedono una maggiore presenza di imprenditrici al comando a livello nazionale sono stati quelli dei servizi di alloggio e ristorazione (+3.086 imprese, il saldo maggiore in termini assoluti) e delle attività immobiliari (+1.493). Rispetto alla forma giuridica, fra giugno 2010 e giugno 2011 si rileva una marcata tendenza verso l'aumento delle forme di impresa societarie, consortili e cooperative, mentre appare in debole crescita l'insieme delle imprese individuali (solo +0,4%) che, tuttavia, resta la componente più consistente dell'universo imprenditoriale femminile (il 60,5% di tutte le iniziative guidate da donne). In generale, la maggiore dinamica delle forme societarie e dei consorzi evidenzia una crescente preferenza delle imprenditrici verso forme più complesse e mature di impresa, superando l'ottica della micro-impresa tradizionale. Un orientamento che si può spiegare sia con la propensione alla diversificazione dei servizi/prodotti offerti sul mercato, sia con la consapevolezza di dover affrontare il mercato con strumenti giuridici diversi, capaci di limitare i rischi connessi all'attività imprenditoriale. La società di capitale è la forma giuridica più utilizzata nel Lazio e in Lombardia (dove rappresenta, rispettivamente, il 26,9 e il 20,6% delle imprese femminili), seguite da Emilia Romagna e Toscana (entrambe al 14,7%). Le percentuali più elevate di società di capitale si concentrano nelle regioni dove il numero delle imprese femminili è più consistente: il 19,1% in Lombardia, il 18,4% nel Lazio e il 9,6% in Campania.

Per approfondire i temi relativi all'avvio e alla gestione dell'imprenditoria femminile immigrata, oltre che al rapporto con le banche e la gestione di capitali, sono stati organizzati tre Focus Groups: due a Roma e uno a Milano. Questi incontri coprono geograficamente le province interessate dall'indagine, comprese le Province di Bergamo e Brescia. Questi territori sono stati scelti per focalizzare l'analisi sulle imprese più evolute, presenti in contesti economici più favorevoli in cui la presenza dell'imprenditoria femminile risulti maggiormente elevata.

Il focus group rappresenta uno degli strumenti classici di ricerca qualitativa ed è un metodo di intervista di gruppo non strutturata, in cui i soggetti vengono esortati a comunicare tra loro. La ricerca è di tipo partecipativo, ovvero i soggetti sono direttamente coinvolti nel processo da analizzare. Questo metodo di analisi non costituisce un metodo rappresentativo da un punto di vista statistico, ma ben si presta per approfondire determinati comportamenti all'interno di un campione selezionato sulla base di alcune caratteristiche peculiari.

L'idea di fondo di questa metodologia di indagine è che l'interazione che si crea durante la realizzazione del focus group costituisce una risorsa importante nel trasmettere informazione e crescita culturale dei partecipanti e di chi conduce il focus. L'interazione consente inoltre di approfondire i temi di analisi procedendo con livelli di approfondimento sempre maggiori e consentendo più livelli di analisi e di discussione.

I gruppi di lavoro sono stati assortiti in maniera da avere una tipologia omogenea di partecipanti dal punto di vista delle loro caratteristiche sociali e culturali, in modo da facilitare la partecipazione e la discussione di tutti i partecipanti. Le imprenditrici scelte sono state suddivise in gruppi i cui membri hanno condiviso lo stesso percorso o obiettivi professionali, hanno raggiunto obiettivi simili.

Il campionamento utilizzato è stato quello di saturazione del campione e delle tematiche in studio. Dato che i soggetti intervistati fanno parte di universi non facilmente circoscrivibili e quantificabili, il campione si definisce saturo e rappresentativo quando, attraverso l'analisi comparativa, vengono esplorate e colmate tutte le tematiche oggetto dello studio. Si può ragionevolmente affermare di aver saturato il campione quando si acquisisce la consapevolezza che ulteriori incontri non porterebbero ad un arricchimento di conoscenza del fenomeno oggetto di analisi, ma tenderebbero a confermare e ribadire concetti, situazioni già toccati nei precedenti colloqui.

Le imprenditrici coinvolte nell'indagine provenivano da 14 differenti paesi (Perù, Ucraina, Colombia, Eritrea, Iran, Slovenia, Romania, Ecuador, Albania, Cina, Congo, Marocco, Madagascar, Egitto); il 63% dall'America Latina, il 32% dall'Europa dell'Est, il 24% dall'Africa, il 4% dal Medio Oriente e un altro 4% dall'Asia. La scelta delle nazionalità ha tenuto conto dei tassi di crescita dell'imprenditorialità di queste nazionalità e della rappresentatività delle comunità nelle zone d'interesse. La difficoltà nel coinvolgimento delle imprenditrici di origine asiatica ha portato ad una sola presenza di questa area geografica all'interno dei Focus Groups.

Tra i dati principali sul campione intervistato possiamo dire che il 52% delle imprenditrici è titolare di una impresa personale, il 20% ha uno o più soci italiani ed il restante 28% ha uno o più soci stranieri. Il 16% del campione fa parte di una cooperativa. Più di un terzo delle imprese si occupa anche di attività di import export; quasi la totalità delle intervistate ha espresso il desiderio di poter coinvolgere il proprio paese d'origine nelle attività imprenditoriali ma non tutte ci sono riuscite. I settori in cui sono impiegate sono quelli dell'artigianato (30%) e dei servizi (32%), seguiti da quello del commercio (12%) e della ristorazione (8%)<sup>45</sup>. In media le imprenditrici hanno tra i 35 ed i 45 anni ed hanno sviluppato l'impresa dopo circa 8 anni in Italia. Il 90% delle intervistate ha avviato l'impresa grazie alla guida di istituzioni per il sostegno dell'imprenditoria straniera, ma solo il 32% di queste è poi riuscita ad ottenere un credito bancario per lo sviluppo dell'attività, nella quasi totalità dei casi, grazie al supporto dall'istituzione stessa, in veste di garante.

Hanno partecipato agli incontri in qualità di testimoni privilegiati anche esponenti di CNA World, Confcooperative e Moneygram che partecipando alla discussione hanno supportato l'indagine, mettendo in evidenza quali sono state, secondo la loro esperienza, le criticità affrontate dalle imprenditrici, al fine di stimolare la discussione e lo scambio di notizie, offrendo opportunità di scambio di buone pratiche.

<sup>45</sup> Il restante 20% rientra nella categoria più generica ed eterogenea “altri settori”.

## 7.6 Obiettivi e risultati dei Focus Groups

I Focus Groups che hanno permesso di raccogliere informazioni qualitative circa i percorsi di avvio delle attività e i principali bisogni finanziari legati alla gestione ordinaria e ai progetti di sviluppo futuri, sono stati orientati ai seguenti obiettivi:

- approfondire la conoscenza dell'imprenditoria femminile migrante in Italia e in particolare delle forme più evolute e il loro rapporto con il territorio (e eventualmente con il loro paese di origine);
- approfondire atteggiamenti e bisogni finanziari, soprattutto nella gestione dei rapporti con le banche, anche al fine di fornire agli operatori finanziari indicazioni utili ad accrescere la conoscenza di questo target di clientela;
- stimolare la produzione di nuove idee e concetti creativi;
- favorire lo scambio di informazioni e modelli all'interno del gruppo;
- promuovere la capacità di integrare modelli diversi;
- verificare eventuali bisogni formativi in tema di educazione finanziaria.

Nella maggioranza dei casi le imprenditrici non avevano pianificato l'avvio di un'impresa. L'attività imprenditoriale è stato il risultato dell'attuazione di una strategia di sicurezza economica e l'aver colto una chance quale un finanziamento pubblico indirizzato a stranieri in Italia.

Chi non è riuscito ad ottenere un finanziamento ha avviato l'attività contando su risorse personali o di persone della propria comunità o *network* (soprattutto nel caso in cui l'impresa è di carattere etnico). La rete di conoscenze per agevolare la nascita di iniziative, il passaparola per ottenere informazioni utili e la disponibilità di strumenti pubblici di sostegno, hanno costituito le fonti principali di accesso all'avvio di attività.

Le imprenditrici riconoscono il valore della formazione in materia aziendale e dell'alfabetizzazione bancaria ma lamentano la scarsità di corsi adatti alle proprie esigenze, in quanto nella maggioranza dei casi l'offerta, pur essendo ampia, rimane generica e non esaurente rispetto alla complessità delle tematiche legate ad una gestione ordinaria.

Per quanto riguarda il rapporto con le banche, le imprenditrici riconoscono nell'inadeguatezza delle garanzie patrimoniali a disposizione la principale limitazione alla loro possibilità di accesso al credito, ma allo stesso tempo evidenziano costi dei servizi e dei prodotti finanziari elevati e la difficoltà ad incontrare un'offerta adatta alle proprie esigenze di gestione. Alcune intervistate hanno affermato che il rapporto con le banche è diventato meno fluido negli anni della crisi economica e l'utilizzo di servizi come la copertura scoperti e anticipi di fattura sono diventati più difficili da ottenere. Meno della metà delle intervistate gestisce due conti, uno aziendale e l'altro personale, riconoscendo nella separazione una fonte di maggiore chiarezza e trasparenza nella gestione finanziaria.

Solo poche imprenditrici hanno scelto banche di piccole dimensioni e utilizzano i servizi di postepay o paypal come strumenti di pagamento, anche per facilitare i propri clienti.

Valutano positivamente la presenza, allo sportello, di personale delle diverse comunità, che parli la loro lingua, ma l'accesso a servizi finanziari adeguati e l'offerta di prodotti a costi contenuti rimangono due criteri determinanti nella scelta dell'intermediario di riferimento. Gli orari di apertura degli sportelli costituiscono un ulteriore elemento rilevante nel rapporto con la banca. La possibilità di accedere alla banca di sabato è indicata da tutte le imprenditrici come un'esigenza rilevante.

Prima della crisi erano solite investire parte dei guadagni nell'attività stessa, ma nel momento attuale e con la contrazione di mercato la ritengono un'opzione rischiosa.

Chi gestisce una ditta individuale è propenso ad includere nell'attività almeno un familiare, sia come risultato di una strategia occupazionale, sia per la sicurezza di avere qualcuno che possa subentrare in caso di necessità. Donne imprenditrici che si trovano a gestire da sole l'attività hanno ammesso di dover fronte a maggiori difficoltà nella gestione aziendale, in caso di maternità o con il sopraggiungere di problemi personali o di salute, ma includere qualcuno che non sia un familiare risulta difficile. Normalmente si affidano a collaboratori occasionali.

Chi invece sceglie di partecipare ad una cooperativa si comporta in maniera diversa: difficilmente vengono coinvolti i familiari, soprattutto per evitare conflitti d'interessi. E, in genere, chi fa parte di una cooperativa o di una società di capitali con più soci si sente più protetto in quanto si possono affrontare problemi insieme e condividere le responsabilità.

I Focus Groups hanno permesso di identificare alcune richieste specifiche da parte delle imprenditrici immigrate rispetto alle banche italiane:

- la disponibilità di un maggior numero di operazioni gratuite per i servizi di pagamento;
- la possibilità che i rientri dallo scoperto e il rimborso dei prestiti siano rinegoziabili e maggiormente flessibili in caso di necessità, magari prevedendo agevolazioni per chi riesce a rientrare prima dei termini;
- tassi di interesse agevolati a favore dell’imprenditoria femminile;
- la possibilità di offrire carte fidelity legate all’attività di impresa per agevolare i pagamenti da parte della propria clientela;
- la creazione di strumenti di collegamento tra il credito per lo *start up* e il credito per l’innovazione e lo sviluppo aziendale.

Rispetto a possibili politiche a sostegno dell’imprenditoria femminile, l’indicazione è di prevedere sgravi fiscali per i primi anni di attività.

## PRINCIPALI RISULTATI



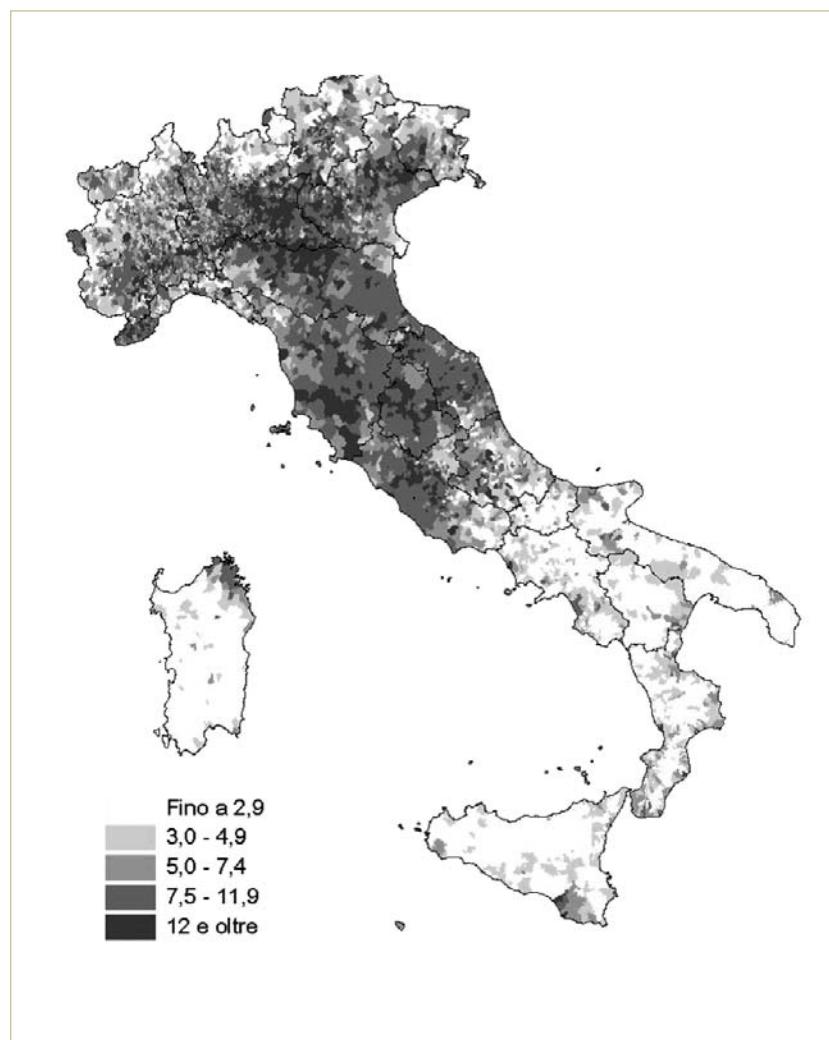
ANALISI  
IMPRENDITORIA

Riassumiamo di seguito i principali risultati emersi da questa prima analisi dei dati rilevati dall'indagine sull'imprenditoria migrante:

- ⇒ la propensione media all'imprenditoria degli stranieri in Italia è pari al 10% (4,2 milioni di stranieri e 415.534 imprese a titolarità immigrata);
- ⇒ tra il 2007 e il 2011 l'occupazione in Italia è diminuita di circa 250.000 unità, ma il dato è il risultato di un calo di 1 milione di lavoratori italiani e un aumento di 750.000 lavoratori stranieri;
- ⇒ le catene migratorie agiscono da catalizzatori per l'occupazione e l'integrazione sociale dei membri della propria comunità, agevolano il passaggio di informazioni utili e di conseguenza favoriscono l'imprenditorialità;
- ⇒ le imprese hanno quasi tutte meno di 10 anni. Dal 2000 in poi il fenomeno migratorio, stabilizzato in Italia, ha iniziato a mostrare segni di proattività e livelli di integrazione socio-economici tali da permettere l'avvio di attività economiche imprenditoriali di maggiore complessità;
- ⇒ per quanto riguarda la capacità di commercializzare, produrre o distribuire beni e servizi, notiamo che nel caso delle imprese a titolarità immigrata la dimensione è ancora molto locale, solo in piccola parte superano i confini della Provincia in cui si trova l'azienda e ancor meno diffuse sono le imprese che hanno rapporti con l'estero. Le relazioni economiche tendono ancora a basarsi su rapporti di conoscenza reciproca, all'interno di un ambiente circoscritto, condizionandone le opportunità di crescita;
- ⇒ le attività degli stranieri si concentrano nei settori del commercio (29,6% , per lo più quello al dettaglio che assorbe il maggior numero di imprese) e delle costruzioni (22,2%), seguono alberghi e ristoranti con l'8,8%. Inoltre, in questi settori, si evidenziano saldi positivi;
- ⇒ l'avvio di un'attività imprenditoriale è normalmente sostenuto da risorse personali o familiari, a meno che non si riesca ad attingere a risorse pubbliche dedicate al sostegno dell'imprenditoria straniera. È molto difficile infatti che gli imprenditori migranti abbiano garanzie patrimoniali proprie sufficienti per accedere ad un prestito bancario, a meno che non facciano da garanti le stesse istituzioni di formazione e sostegno alle quali si rivolgono;
- ⇒ nella scelta della forma legale d'azienda, se fino ad alcuni anni fa l'impresa personale rimaneva quasi l'unica formula scelta, oggi la situazione sembra cambiata a favore di forme giuridiche come le società di capitale e le cooperative;
- ⇒ la crisi economica attuale ha influito sull'andamento dell'indice di rischiosità ed influisce di conseguenza sulla dinamica dell'accesso al credito;
- ⇒ confrontando il dato rispetto all'ultima indagine realizzata dal CeSPI in collaborazione con l'Associazione Bancaria Italiana emerge un incremento significativo del segmento di clientela *small business*, a conferma di una vivacità dell'imprenditoria migrante intercettata dalle banche italiane. Il tasso di anzianità nel rapporto con la banca, coerentemente con il dato evidenziato tende a diminuire rispetto al 2009. Il 18% dei piccoli imprenditori immigrati è infatti titolare di un conto corrente da più di 5 anni, rispetto al 20% del 2009.

## NOTA METODOLOGICA

**Grafico 29 – Mappa Istat della presenza e distribuzione dei migranti nelle regioni italiane 01.01.2011**



caratterizzate da condizioni particolarmente favorevoli allo sviluppo di attività imprenditoriali, ovvero le due macro aree: la provincia di Roma e la provincia di Milano (a cui si aggiungono quelle di Bergamo e Brescia come satelliti di Milano).

Come già anticipato, il rapporto con il territorio è molto marcato e l’86,5% degli stranieri risiede nel Nord e nel Centro del Paese e il restante 13,5% nel Mezzogiorno. Tali proporzioni si mantengono quasi invariate anche a livello imprenditoriale rispecchiando il grado di attivismo economico delle regioni italiane. Il tessuto imprenditoriale nazionale è sempre stato caratterizzato dalla prevalenza di attività di piccole e medie dimensioni, anche a conduzione familiare, fattore che agevola e stimola la scelta imprenditoriale degli stranieri.

Il primo aspetto metodologico affrontato riguarda la segmentazione dell’imprenditoria immigrata, andando ad evidenziare e ad analizzare in dettaglio i gruppi e profili che possono presentare aspetti più innovativi e interessanti in un’ottica di integrazione socio economica e di politiche di istituzioni e operatori. Per realizzare questi obiettivi si è ritenuto opportuno adottare un criterio di selezione del campione di indagine su base territoriale per studiare i diversi aspetti del medesimo fenomeno all’interno di un contesto omogeneo.

Si è analizzato il contesto dell’imprenditoria immigrata in relazione con le variabili di sviluppo del settore imprenditoriale locale, con il ruolo delle banche nel finanziamento all’impresa e con la presenza di strumenti che incentivano lo sviluppo di attività imprenditoriali, come i Confidi. A tal fine si è ritenuto utile selezionare aree territoriali

Per la scelta delle macro aree si sono tenuti in considerazione anche fattori come:

- la presenza delle comunità migranti più rilevanti e attive dal punto di vista imprenditoriale;
- il grado di concentrazione di migranti sulla popolazione italiana;
- l'elevato grado di imprenditoria femminile;
- la vivacità e dinamicità economica dei territori;
- il numero di sportelli bancari esistenti;
- tassi di crescita imprenditoriali;
- dinamicità nella differenziazione delle forme giuridiche delle imprese.

Incrociando le caratteristiche dell'indagine si otterranno i dati riguardanti il numero di imprenditori nati all'estero, secondo i dati Unioncamere riferiti al 01.01.11, ma epurando il dato di quelle comunità straniere non definibili migranti raggiungeremo la definizione del campione, restringendolo a circa 64.000 imprenditori.

**Tavola 41 – Dati sull'imprenditoria straniera in Italia a confronto della numerosità degli sportelli bancari nelle aree d'interesse**

Regione	Provincia	Sportelli	% sportelli su totale nazionale	Imprenditori titolari e soci nati all'estero 01.01.11
Lombardia	Milano	2.615	7,65%	33.057
Lazio	Roma	2.092	6,12%	33.230
Lombardia	Brescia	973	2,85%	9.865
Lombardia	Bergamo	762	2,23%	6.868
<b>TOTALE</b>		<b>6.442</b>	<b>18,85%</b>	<b>83.020</b>

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Unioncamere 2011

I temi dell'analisi sono stati:

- una analisi di contesto (sia di quello imprenditoriale più in generale che della presenza e vivacità dell'imprenditoria immigrata e delle sue principali caratteristiche), attingendo ai dati già disponibili;
- una analisi finanziaria: analisi dei principali dati relativi al rapporto con il sistema bancario, alle fonti di finanziamento, all'accesso al credito, alla solvibilità, alle aspettative verso il sistema bancario;
- un approfondimento sull'imprenditoria immigrata e sul ruolo della donna nel tessuto economico e nel processo di inclusione finanziaria quale possibile soggetto destinatario di politiche specifiche di sostegno;
- un approfondimento sui titolari di conti correnti *small business* quali imprenditori di livello avanzato.

La procedura di scelta delle nazionalità sulle quali concentrare l'indagine ha tenuto conto dell'obiettivo di fornire adeguata rappresentazione del fenomeno e delle eventuali specificità delle aree geografiche di provenienza della migrazione. Inoltre, alla selezione sono stati applicati alcuni criteri di carattere generale:

- la numerosità in loco, al fine di costruire un campione omogeneo, e perciò confrontabile;
- l'inclusione dei migranti provenienti da tutte le macro-aree geografiche;
- il garantire quanto più possibile un confronto tra alcune nazionalità del campione dal lato dell'imprenditorialità rispetto alle altre aree d'indagine dell'Osservatorio.

Le comunità più significative in termini numerici nelle aree selezionate risultano essere quelle indicate nella *Tavola 42*. Si noterà la rilevanza dell’imprenditoria femminile all’interno delle comunità est europee e della comunità cinese, mentre in quelle africane e sud est asiatiche risultano poco rilevanti. Normalmente risultano rilevanti i numeri dell’imprenditoria femminile provenienti dai paesi latino americani anche se meno rilevanti in valore assoluto rispetto a queste comunità.

Da un punto di vista metodologico la componente si è avvalsa di tre livelli di analisi:

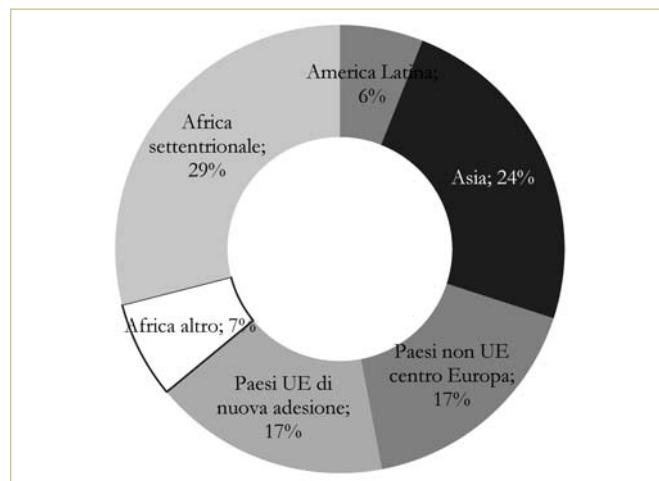
- raccolta, selezione e aggregazione dei dati forniti all’interno delle partnership già avviate dal CeSPI sulla base delle premesse e delle aree di indagine specifiche individuate;
- questionario rivolto a tutte le banche italiane finalizzato a rilevare le principali caratteristiche del rapporto banche e migranti sul lato dell’offerta rispetto al segmento *small business*;
- Focus Group indirizzati a imprenditrici immigrate, all’interno dei territori selezionati e organizzati per gruppi omogenei.

**Tavola 42 – Dati sulle prime tre comunità di migranti imprenditori nelle aree d’interesse**

Provincia	Prima comunità di cui donne	Seconda comunità di cui donne	Terza comunità di cui donne
Roma	Romania 5.769	1088	Bangladesh 5.461
Milano	Egitto 6.393	328	Cina 3.011
Brescia	Romania 1.077	261	Romania 3.049
Bergamo	Marocco 1.104	80	Cina 420

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Cribis 2012

**Grafico 30 – Distribuzione dei valori delle comunità immigrate come imprenditori o soci basato sulla media dell’importanza delle prime 22 nazionalità**



Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Unioncamere

Una tesi di fondo che l’indagine intende verificare nel corso dei tre anni di studio, è se l’Italia e la sua tradizione di tessuto industriale medio-piccolo/artigianale costituisca un terreno fertile per lo sviluppo di attività imprenditoriali anche per gli immigrati e indagare quale possa essere la possibile risposta delle banche italiane di fronte a questo processo in atto. L’imprenditorialità secondo la via italiana può aprire la strada dell’integrazione socio economica e crescita economica del paese e coinvolgere anche i paesi d’origine dei migranti?

L’obiettivo sarà quindi quello di svolgere un’indagine focalizzata alla ricerca di elementi e percorsi di sviluppo di forme imprenditoriali semplici a forme imprenditoriali complesse (con maggiore valore aggiunto) che possano guidare le scelte di operatori e *policy makers*. Un’attenzione particolare verrà dedicata agli imprenditori con un profilo dinamico che possano offrire un maggior contributo all’evoluzione della situazione economica attuale: ecco perché è importante approfondire il profilo dei correntisti *small business*.

## IL GRUPPO DI ESPERTI

L'Osservatorio, sin dalla sua costituzione, si è dotato di uno strumento stabile di interazione fra operatori e *policy maker* nella forma di un Gruppo di Esperti. Un laboratorio permanente che offre ai partecipanti un'opportunità di confronto e di interazione, composto da rappresentanti di: Ministero dell'Interno, Ministero degli Affari Esteri, Ministero per la Cooperazione Internazionale e l'Integrazione, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Banca d'Italia, ABI (Associazione Bancaria Italiana), ANIA (Associazione fra le Imprese Assicuratrici), BancoPosta, CRIF, Unioncamere<sup>46</sup>.

Il Gruppo di Esperti risponde a diversi obiettivi fra loro connessi. In primo luogo costituisce un'opportunità di aggiornamento e di informazione sul fenomeno dell'inclusione finanziaria dei migranti rivolta a tutti gli *stakeholder* coinvolti nel processo. In secondo luogo dota l'Osservatorio di uno strumento di verifica delle metodologie adottate e delle analisi realizzate, di confronto sugli obiettivi di analisi successivi, caratterizzato da elevata competenza e dalla copresenza di profili tecnici e istituzionali. Infine consente di raggiungere una dimensione sistematica, consentendo di affrontare le diverse tematiche legate all'inclusione finanziaria dei migranti da diverse prospettive, in modo coordinato, coerentemente con la complessità del fenomeno indagato.

Attraverso incontri regolari, che seguono il percorso di ricerca delle diverse aree di indagine dell'Osservatorio, si intende costruire, nel tempo, un bagaglio di conoscenze condivise che, unite alle esperienze relative all'attività e alle competenze di ciascun membro e delle istituzioni che rappresentano, consentono la realizzazione di un laboratorio integrativo unico e con potenzialità rilevanti. Un valore aggiunto all'attività di ricerca che l'Osservatorio intende valorizzare in modo adeguato.

Il Gruppo di Esperti, che in questi primi mesi di attività si è incontrato due volte, attraverso una modalità che prevede un primo momento di presentazione da parte dell'Osservatorio e un successivo confronto, ha discusso l'impostazione del lavoro dei tre anni di attività e le metodologie di ricerca adottate nelle diverse aree di indagine (lato offerta, lato domanda e imprenditoria). Successivamente sono stati discussi i primi risultati emersi dalle attività del primo anno e in modo particolare le principali problematicità e implicazioni di policy che la ricerca ha messo in luce, descritte nel paragrafo successivo.

Due le tematiche di particolare rilevanza emerse dal confronto relativo ai risultati del primo anno di attività e che qui tratteggiamo brevemente. Si tratta di tematiche verso le quali l'attività dell'Osservatorio orienterà alcuni focus specifici nei prossimi mesi, approfondendone i contenuti, al fine di ricercare possibili azioni di intervento su vari fronti. La prima riguarda l'obiettivo di individuare strategie e strumenti adeguati per raggiungere quel 40% di immigrati regolarmente presenti sul nostro territorio e non ancora bancarizzati, cercando di comprenderne le cause e le principali variabili che potrebbero favorire una loro inclusione finanziaria. La seconda tematica rilevante riguarda il sostegno all'imprenditoria a titolarità immigrata, quale potenziale motore di crescita e di sviluppo del nostro sistema economico. Quali i profili potenzialmente più significativi e come collegarli con politiche e strumenti a sostegno della nuova imprenditoria in Italia costituiscono due domande di fondo a cui rispondere nei prossimi mesi di attività.

<sup>46</sup> La composizione del Gruppo di Esperti è contenuta nell'Allegato 1



## 8. Indicazioni di Policy



Osservatorio Nazionale  
sull’Inclusione Finanziaria  
dei Migranti in Italia

### PRIMO REPORT

Le prime considerazioni che emergono dall’analisi del complesso sistema di informazioni, indicatori, dati qualitativi e quantitativi raccolti dall’Osservatorio nel suo primo anno di attività, consentono di identificare alcuni possibili interventi per sostenere e rafforzare il processo di inclusione finanziaria dei migranti. Si tratta di prime indicazioni di policy e di contesto che il CeSPI presenterà al Gruppo di Esperti<sup>47</sup> dove saranno approfondite e discusse al fine di individuare alcune proposte condivise da sottoporre nei luoghi e presso le istituzioni competenti. Si tratta quindi di prime istanze, frutto dell’analisi condotta, che saranno oggetto di un processo partecipato, con il contributo degli operatori e delle Istituzioni, che porterà ad indicazioni di policy operative.

Nell’identificazione e nella discussione delle proposte che qui presentiamo, particolare attenzione riteniamo debba essere prestata ad un criterio guida generale nella definizione di linee di policy legate alla valutazione dei costi e dei benefici per gli *stakeholder* coinvolti. Se da un lato, infatti, è opportuno che tali linee di policy siano orientate all’efficacia dell’intervento rispetto agli obiettivi prefissati, dall’altro è opportuno che queste siano efficienti, in termini di sostenibilità per gli operatori, e non creino distorsioni nel mercato, che ne modifichino il *level playing field* o alimentino forme di discriminazioni negative nei confronti di una particolare categoria di cittadini a danno di altri. Se quindi il focus specifico dell’Osservatorio è diretto all’inclusione finanziaria dei cittadini migranti, le indicazioni di policy dovranno essere orientate alla più generale inclusione dei soggetti finanziariamente esclusi, ad eccezione degli interventi che hanno come obiettivo la rimozione di ostacoli specifici legati alla condizione di migranti.

La struttura adottata dall’Osservatorio nell’analisi, che distingue fra componenti legate alla domanda, all’offerta e all’imprenditoria immigrata, si riflette in parte anche nelle indicazioni di policy. A fianco di indicazioni trasversali, che riguardano il fenomeno dell’inclusione finanziaria nel suo complesso, si sviluppano alcune indicazioni specifiche rispetto all’ambito di applicazione (domanda, offerta, imprenditoria).

- ⇒ L’indice di bancarizzazione applicato al caso italiano costituisce un indicatore molto significativo in termini di inclusione finanziaria. La titolarità di un conto corrente è infatti espressione di un processo di bancarizzazione già avviato e che si realizza all’interno di una relazione banca-cliente immigrato solida e basata su una reciproca fiducia. Altri modelli di bancarizzazione, dove le soglie di accesso al conto corrente sono molto più basse (ad esempio: Spagna e Stati Uniti hanno adottato un modello normativo che consente l’accesso a tutti i servizi finanziari sulla base della verifica di un documento di identità legalmente riconosciuto), se da un lato raggiungono l’obiettivo di un maggior livello di bancarizzazione dall’altro non sono garanzia di un rapporto altrettanto solido e di inclusione finanziaria. L’analisi del contesto italiano mostra un dato con cui il sistema finanziario continua a dovere fare i conti e che riguarda la persistente non bancarizzazione di circa il 40% dei migranti regolarmente presenti in Italia. La

<sup>47</sup> Il Gruppo di Esperti è un organo stabile dell’Osservatorio composto da rappresentanti di elevato profilo per competenza, dei principali stakeholder coinvolti nel processo di inclusione finanziaria dei migranti. L’allegato 1 contiene la lista dei componenti del Gruppo di Esperti.

composizione di questa componente della popolazione migrante è molto eterogenea e variabile nel tempo. Il fattore temporale, legato alla durata della permanenza in Italia, incide in maniera rilevante, ma altri fattori interagiscono, in modo particolare i nuovi arrivi (che proseguono pur se a ritmi inferiori rispetto al passato), insieme ad aspetti legati alla mobilità nelle sue due dimensioni spaziale e temporale, rendendo problematico l’innalzamento, a livello aggregato, del tasso di bancarizzazione. Ad oggi non sembrano essere emerse dalla prassi degli operatori delle risposte adeguate rispetto a queste caratterizzazioni del segmento di clientela migrante, ad esclusione del mercato delle rimesse.

Rispetto all’invio delle rimesse registriamo infatti una novità importante, legata ad una crescente collaborazione all’interno del sistema finanziario fra operatori specializzati (i *money transfer operators*) e le banche, che avrà sicuramente un impatto anche in termini di accesso a servizi finanziari e quindi di bancarizzazione.

In tema di inclusione finanziaria dei migranti adulti, regolarmente residenti nel nostro paese, si tratta di individuare meccanismi e strumenti più flessibili, capaci di rispondere alle esigenze legate ad un primo inserimento nel tessuto sociale ed economico italiano, ma che nello stesso tempo garantiscono un processo di crescita verso un livello di solidità e maggiore maturità nella relazione banca-cliente, premessa per una effettiva inclusione economica. Si tratta, a nostro avviso, di individuare un modello alternativo, in grado di mediare fra quello attuale e quello adottato da paesi come la Spagna e gli Stati Uniti. L’accesso ai servizi di pagamento rappresenterebbe un primo passo rilevante per accedere non solo a circuiti finanziari tutelati e regolamentati, in grado di dare tracciabilità ai flussi, ma anche per avvicinare il migrante al sistema finanziario senza che questo assuma particolari rischi. Gli strumenti di pagamento garantirebbero, infatti, un primo livello di inclusione finanziaria, avviando una relazione di conoscenza e fiducia reciproca fra immigrato e sistema finanziario nella direzione di una piena inclusione attraverso un rapporto stabile, rappresentato dall’offerta di un conto corrente (e prodotti associabili). Lo strumento della carta di debito ricaricabile con IBAN, ad esempio, già ampiamente diffuso nella clientela migrante, ben si presterebbe, con piccoli adeguamenti, a svolgere un ruolo di questo tipo.

- ⇒ La tematica dell’inclusione finanziaria del migrante s’intreccia sovente con le difficoltà a regolarizzare la propria condizione migratoria dal punto di vista legale. L’accesso ai servizi finanziari in generale è infatti condizionato al possesso di un codice fiscale (e quindi ad un permesso di soggiorno). Questa disposizione normativa da un lato rallenta il processo di inclusione finanziaria (in attesa del buon fine delle procedure amministrative necessarie) e dall’altro impedisce, di fatto, di affrontare il secondo tema rilevante che riguarda l’inclusione finanziaria dei migranti residenti sul nostro territorio ma privi di un regolare permesso di soggiorno, ai quali è precluso ogni accesso ai sistemi finanziari regolamentati, alimentando circuiti informali e non trasparenti. Riteniamo quindi opportuno avviare una discussione a partire dalla condivisione degli obiettivi che si intendono perseguire, individuando criteri che possano consentire un’adeguata valutazione dell’efficacia dei possibili modelli adottabili rispetto a tali obiettivi. Questo processo potrebbe portare all’identificazione di modelli alternativi (non necessariamente quelli già esistenti, come quello spagnolo o americano) capaci di coniugare, dal punto di vista istituzionale, la necessità di regolamentare e assicurare stabilità al sistema finanziario e, dal punto di vista dell’inclusione finanziaria, il bisogno di tutelare i migranti e promuovere la loro inclusione finanziaria.
- ⇒ Il processo di allocazione del risparmio del migrante risponde a un complesso sistema di esigenze e opportunità, rispetto al quale emerge la sempre maggiore necessità di controllarne in modo efficiente il dispiegarsi (*ownership* del risparmio). D’altro canto, soprattutto nelle prime fasi di integrazione, la capacità di reddito del migrante è contenuta e soggetta a maggiore vulnerabilità. Le caratteristiche di questo processo, soprattutto nelle fasi iniziali, richiedono prodotti flessibili, altamente standardizzati e poco costosi, non sempre facilmente realizzabili da un singolo operatore. Flessibilità, standardizzazione e costi contenuti dei prodotti, uniti ad una domanda caratterizzata da bassi redditi e dal bisogno di strumenti di *asset building*, sembra indicare la presenza di uno spazio per lo sviluppo di una proposta di sistema, attraverso l’elaborazione di un “pacchetto” di servizi e prodotti finanziari che rispondano a tali esigenze (sia rispetto all’area del credito, del risparmio e a quella assicurativa, che corrispondono alle esigenze di accumulazione, controllo e protezione del risparmio). Si tratterebbe di una proposta che potrebbe essere economicamente percorribile proprio attraverso prodotti altamente standardizzati, garantendo immediatezza nell’accesso da parte del migrante – e quindi una potenziale diffusione su larga scala – e dall’altro il mantenimento di costi operativi contenuti trovando nella loro complementarietà il principale fattore di successo e avviando il migrante verso un processo virtuoso di inclusione economica e finanziaria.

⇒ I risultati dell’indagine relativi alla valutazione, da parte dei migranti, della qualità della relazione con la banca, hanno mostrato l’elevata attenzione ai costi ed anche che il rapporto con il personale delle filiali continua ad essere uno degli elementi ai quali i migranti attribuiscono maggiore peso nella valutazione. In questo senso, tenendo sempre a mente che occorre coniugare questi bisogni, espressi dal lato della domanda, con la necessità, da parte degli operatori, di erogare i servizi ai clienti rispettando i criteri di economicità ed efficienza, emerge un’importante indicazione di policy legata all’opportunità di proseguire nella formazione rivolta agli operatori e nello sviluppo delle capacità relazionali del personale – in termini di interculturalità e generale conoscenza dei fenomeni migratori e delle culture di provenienza dei maggior flussi che interessano l’Italia, al fine di migliorare la qualità della relazione con i migranti.

⇒ L’imprenditoria migrante è un tema importante per il sistema economico italiano ed è stato trattato in tutte le aree di ricerca dell’Osservatorio. Rispetto al sostegno all’imprenditorialità, le proposte elaborate vogliono favorire la crescita di un contesto favorevole alla creazione d’impiego e all’innovazione, valorizzando ed aumentando il capitale sociale ed economico attraverso l’utilizzo di reti e *network* internazionali e riconoscendo il valore del ruolo dei migranti quali *driver* per il co-sviluppo e la crescita dei paesi d’origine e destinazione. Tali indicazioni sono *win win solutions* in quanto rappresentano opzioni che, se applicate, porterebbero a situazioni vantaggiose in tutti i contesti, favorendo lo scambio di buone pratiche e la possibilità di crescita in termini economici e sociali. Tre gli ambiti di intervento possibili in questa materia:

- sostenere l’inserimento degli imprenditori migranti nel tessuto imprenditoriale nazionale e la loro internazionalizzazione;
- favorire la crescita economica e l’innovazione includendo la valorizzazione delle categorie caratterizzate da bassi redditi;
- incorporare il sostegno all’imprenditoria migrante e quindi la tematica del rapporto fra migrazione e sviluppo nelle politiche italiane di cooperazione internazionale e di internazionalizzazione.

In questa strumentazione operativa devono essere tenuti in considerazione i cambiamenti avvenuti all’interno dell’esperienza delle stesse comunità immigrate dove si riscontra una crescente domanda di mobilità sociale come meccanismo di integrazione<sup>48</sup>. In altre parole, è fondamentale l’adozione di un approccio dinamico capace di cogliere anche quei settori dell’imprenditoria migrante che hanno superato le fasi iniziali dell’integrazione e sono in grado di trascinare i segmenti meno evoluti. In particolare si suggerisce:

- l’internazionalizzazione d’impresa tramite l’attivazione di fondi d’investimento e di garanzia per valorizzare il nesso positivo tra il paese d’origine e quello di residenza dei migranti;
- favorire l’export del *made in Italy* attraverso l’azione di imprenditori migranti nei propri paesi d’origine;
- individuare e attivare (o potenziare se già esistenti) meccanismi che consentano di favorire l’accesso al credito (a condizioni agevolate) di giovani imprenditori e in particolare di imprenditrici donne, ad esempio garantendo il passaggio dal credito agevolato, legato allo *start-up* aziendale o al microcredito, al credito ordinario da parte degli intermediari finanziari, favorendo così lo sviluppo della relazione con la banca. “Come rendere maggiormente flessibili i sistemi di garanzia esistenti (anche utilizzando i Confidi)?” “Come favorire l’accesso alle politiche pubbliche, attraverso ad esempio un rafforzamento del ruolo delle associazioni di categoria in questo ambito specifico?” sono le domande che ci poniamo;
- attivare percorsi di formazione della tipologia *lifelong learning* per gli imprenditori stranieri che comprendano servizi di consulenza e *mentoring* che permettano agli imprenditori un continuo aggiornamento sulla gestione aziendale;
- attivare una piattaforma d’investimento che offra agli imprenditori migranti possibilità di investimenti nei propri paesi d’origine (come nel caso *Homestrings*, una piattaforma d’investimento creata da GRAVITAS<sup>49</sup> che offre agli investitori un catalogo di progetti *impact-driven* nei propri paesi d’origine);

<sup>48</sup> Come ha sottolineato il Direttore del Ministero del Lavoro e membro del Gruppo di Esperti, Natale Forlani.

- l’inserimento dei migranti nelle società d’arrivo comporta inevitabili adattamenti al contesto socio-economico di destinazione. Nel caso italiano, il sistema economico vede nella piccola e media impresa il suo principale punto di forza e motore di sviluppo, e l’auto-imprenditorialità è diffusa anche tra i migranti, in quanto rappresenta una tipologia di inserimento lavorativo che consente la valorizzazione delle competenze, altrimenti disperse, considerata la frequente mancata corrispondenza tra formazione acquisita<sup>50</sup> e tipologia lavorativa. Per le attività del primo anno relative alla componente imprenditoriale, è stato adottato un focus di genere. Le imprese femminili rappresentano già oggi una parte importante del tessuto imprenditoriale italiano e, tra i migranti, il 27% delle imprese ha una titolare donna. Alla luce di tali premesse, la promozione dell’imprenditorialità femminile costituisce una proposta di policy che potrebbe portare a buoni risultati sul piano dell’occupazione femminile e di un più generale sostegno all’attività economica in Italia. In tale contesto, anche l’imprenditorialità femminile dei migranti ne trarrebbe vantaggio e, non secondariamente, sarebbe al contempo promossa una maggiore inclusione finanziaria delle donne migranti.

<sup>49</sup> [https://www.homestrings.com/].

<sup>50</sup> Sia riferita al titolo di studio che più in generale alle competenze.

## **Allegato 1**

### **COMPOSIZIONE GRUPPO DI ESPERTI**

#### **Ministero dell'Interno**

Pref. A. Malandrino (*Direttore Centrale per le Politiche dell'Immigrazione e dell'Asilo*)

#### **Ministero dell'Interno**

Pref. A. Rosa (*Direzione Centrale per le Politiche dell'Immigrazione e dell'Asilo*)

#### **Ministero degli Esteri**

Amb. G. Magliano (*Direttore Generale per la Mondializzazione e le Questioni Globali*)

#### **Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali**

Dott. N. Forlani (*Direttore Generale Immigrazione*)

#### **Ministero per la Cooperazione Internazionale e l'Integrazione**

Pref. M. Morcone (*Capo di Gabinetto del Ministro*)

#### **Banca d'Italia**

Dott. D. Gammaldi (*Vice Capo Servizio Supervisione Mercati e Sistemi di Pagamento*)

#### **ABI**

Dott. G. Durante (*Direttore Centrale*)

#### **BancoPosta**

Dott. W. Pinci (*Responsabile Sistemi di Pagamento*)

#### **ANIA**

Dott. G. Carbonari (*Direttore Forum ANIA-Consumatori*)

#### **Unioncamere**

Dott. C. Gagliardi (*Segretario Generale*)

#### **CRIF**

Dott. E. Lodi (*Direttore Generale Credit Bureau Services* )

#### **CeSPI**

Dott. J.L. Rhi-Sausi (*Direttore*)

#### **CeSPI**

Dott. D. Frigeri (*Direttore scientifico dell'Osservatorio*)





# Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

## PRIMO REPORT

L’Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, prima esperienza in Italia e in Europa di progetto pluriennale, si propone come strumento di analisi e monitoraggio costante e organico del fenomeno dell’inclusione finanziaria dei migranti nel nostro paese – condizione necessaria per favorire il processo di integrazione –, e intende offrire ad operatori e istituzioni strumenti di conoscenza e di interazione che consentano di individuare e definire strategie integrate volte al suo rafforzamento e ampliamento. Il Progetto, finanziato dalla Commissione Europea e dal Ministero dell’Interno (Fondo Europeo per l’Integrazione di cittadini di Paesi Terzi) è stato assegnato, sulla base di una gara pubblica, al CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale).