

*progetto cofinanziato da*



UNIONE EUROPEA



Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi



# SECONDO REPORT (2013)

# Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

*realizzato dal*

**CeSPI**

Centro Studi di Politica Internazionale

*progetto cofinanziato da*



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



## **SECONDO REPORT (2013)**

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

*realizzato dal*



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

<b>Introduzione e obiettivi dell’Osservatorio</b>	<b>9</b>
<b>ANALISI LATO OFFERTA</b>	<b>13</b>
<b>1 L’indice di bancarizzazione degli immigrati</b>	<b>14</b>
1.1 Dati di sintesi	14
1.2 Un confronto con il tasso di bancarizzazione del 2010	15
<b>2 Analisi del processo di bancarizzazione dei migranti, segmento famiglie consumatrici</b>	<b>17</b>
2.1 Distribuzione territoriale dei correntisti “consumer”	17
2.2 Famiglie consumatrici e accesso al credito	18
2.3 Caratterizzazione per nazionalità dei correntisti “consumer”	20
2.4 Grado di utilizzo dei prodotti finanziari, segmento “consumer”	21
<i>Box 1 Il Conto di Base</i>	23
<b>3 L’offerta di servizi di Microfinanza</b>	<b>25</b>
<b>4 Rimesse e banche</b>	<b>28</b>
4.1 I costi di invio delle rimesse: un’analisi del mercato italiano	30
<b>5. Nuovi operatori e strumenti: prima ricognizione del rapporto migranti e assicurazioni</b>	<b>32</b>
5.1 Analisi lato Offerta	32
5.2 Analisi lato Domanda	35
<b>NOTA METODOLOGICA</b>	<b>38</b>

<b>ANALISI LATO DOMANDA</b>	<b>41</b>
<b>6. Un'indagine dal lato della domanda</b>	<b>42</b>
6.1 Una panoramica del campione	42
6.1.1 Le caratteristiche personali	43
6.1.2 I profili occupazionali	45
<i>Box 2 I lavoratori autonomi del nostro campione</i>	49
6.1.3 La famiglia	50
6.2 I comportamenti economici	50
6.2.1 Reddito	50
6.2.2 Risparmio e investimenti	51
6.2.3 Rimesse: le potenzialità offerte dall'uso combinato degli operatori	54
6.3 Percezione rispetto al futuro	57
6.4 Il processo di bancarizzazione	58
<i>Box 3 Caratterizzazione del migrante che esprime maggiore bisogno di accompagnamento nell'avvio di attività e investimenti transazionali nel proprio Paese</i>	60
6.4.1 Il segmento dei non bancarizzati	60
6.5 Utilizzo prodotti e servizi finanziari	61
6.6 Accesso al credito	64
6.7 Drivers rapporto banca – immigrati e grado di soddisfazione	67
6.8 Indice di maturità finanziaria e profili finanziari	70
<i>Il fattore di familiarità con la banca</i>	71
<i>Numero di prodotti bancari utilizzati</i>	71
<i>Indice di maturità finanziaria</i>	72
<i>L'analisi per cluster e la costruzione di diversi profili di bancarizzazione</i>	73
<i>Il profilo evoluto</i>	74
6.9 Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia	75
<i>Il modello econometrico</i>	76
<i>I risultati generali dell'analisi</i>	78
<i>Le stime delle probabilità marginali</i>	83
<i>Stime per i sottocampioni di maggiore interesse</i>	86
6.10 I focus group dal lato della domanda	88
6.10.1 Obiettivi e metodologia	88
6.10.2 I risultati degli incontri	89
- <i>Le collaboratrici domestiche e le badanti</i>	89
- <i>I migranti impiegati nell'industria della provincia bergamasca</i>	91
- <i>Il circuito risparmio-investimento e l'eventuale indebitamento: il caso dei filippini a Roma</i>	93
- <i>Il focus group con l'associazione italo-cinese di Torino</i>	96
- <i>Il profilo evoluto dei bancarizzati</i>	97
6.10.3 Sintesi dei risultati dei Focus Group con migranti	98
<b>NOTA METODOLOGICA</b>	<b>101</b>
<i>Scelta delle nazionalità</i>	101
<i>Costruzione del campione</i>	102
<i>Struttura del questionario e somministrazione delle interviste</i>	103

<b>ANALISI IMPRENDITORIA</b>	<b>105</b>
<b>7 Principali dati sull’imprenditoria migrante in Italia</b>	<b>106</b>
7.1 Un quadro di contesto	106
7.2 L’imprenditoria migrante – protagonisti e caratteristiche	108
<i>Box 4 Attività del “Tavolo di Coordinamento a supporto dell’internazionalizzazione delle imprese al femminile” costituito presso il MISE</i>	111
<i>Box 5 Il PIQ – Indicatore che segna un nuovo modo di fare impresa</i>	112
7.3 Una definizione di Imprenditoria evoluta, concetti di base e scelte metodologiche	113
7.3.1. La situazione italiana	113
7.3.2. L’elaborazione del concetto di impresa evoluta	115
7.3.3. La definizione di impresa immigrata evoluta	116
7.4 I territori focus dell’indagine – imprenditoria ed imprenditoria di tipo evoluto	117
7.5 Il rapporto con le banche - il contesto di riferimento	120
7.6 Il rapporto fra imprese immigrate e banche – analisi lato offerta	120
7.7 Imprenditori immigrati: un’indagine nei settori high-tech e machinery in Emilia-Romagna	125
7.7.1 Introduzione	125
7.7.2 Il campione di imprese e di imprenditori	125
7.7.3 Analisi e considerazioni a livello individuale: l’imprenditore	126
7.7.4 Analisi e considerazioni a livello organizzativo: le imprese	128
7.7.5 Conclusioni	130
7.8 Focus Groups Imprese Evolute	131
7.8.1 Obiettivi e risultati dei Focus Groups	131
7.8.2 Imprese di prossimità – gli imprenditori provenienti dal Bangladesh a Roma	134
7.8.3 Le proposte	135
<b>NOTA METODOLOGICA</b>	<b>136</b>
<b>8. Indicazioni di Policy</b>	<b>138</b>
<b>ALLEGATO 1</b>	<b>142</b>
Composizione Gruppo di Esperti	

## INDICE DELLE TAVOLE

<b>TAVOLA 1</b>	Dati di sintesi indagine Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti al 31/12/2011	14
<b>TAVOLA 2</b>	Tasso di bancarizzazione - confronto 2011-2010	15
<b>TAVOLA 3</b>	Indicatori sample omogeneo di BancoPosta e 6 Gruppi bancari - 2011	16
<b>TAVOLA 4</b>	Incidenza prestiti su c/c consumer - dettaglio per area geografica	18
<b>TAVOLA 5</b>	Evoluzione mercato del credito segmento migranti consumer per forme tecniche - incidenza su c/c	18
<b>TAVOLA 6</b>	Incidenza prestiti su totale c/c - confronto 2009-2011	19
<b>TAVOLA 7</b>	Incidenza prestiti su numero c/c famiglie consumatrici- dettaglio nazionalità	19
<b>TAVOLA 8</b>	Incidenza tipologie di credito segmento famiglie consumatrici - confronto 2010-2011 Dettaglio prime 5 nazionalità	20
<b>TAVOLA 9</b>	Nazionalità - incidenza sui c/c totali	20
<b>TAVOLA 10</b>	Saldo netto nuovi conti 2010-2011 per nazionalità	21
<b>TAVOLA 11</b>	Volumi medi per transazione principali nazionalità - Banche del campione	29
<b>TAVOLA 12</b>	Costi medi % per importi al 15 gennaio 2013	31
<b>TAVOLA 13</b>	Possesso prodotti assicurativi presso banche italiane e BancoPosta, incidenza su c/c titolari immigrati - Dato medio e prime 5 nazionalità	33
<b>TAVOLA 14</b>	Numero di teste assicurate ramo vita e autovetture assicurate al 2011 intestate alle 21 nazionalità selezionate - Dati di sistema	33
<b>TAVOLA 15</b>	Prime cinque nazionalità per numero di polizze sottoscritte - % su totale	34
<b>TAVOLA 16</b>	Incidenza su popolazione bancarizzata - 2011	34
<b>TAVOLA 17</b>	Prime cinque nazionalità per incidenza su c/c	34
<b>TAVOLA 18</b>	Motivazioni della non sottoscrizione di un prodotto assicurativo	35
<b>TAVOLA 19</b>	Nazionalità migranti intervistati	42
<b>TAVOLA 20</b>	Titolo di Studio	43
<b>TAVOLA 21</b>	Situazione abitativa - dettaglio alcune nazionalità	43
<b>TAVOLA 22</b>	Anzianità migratoria: nazionalità	44
<b>TAVOLA 23</b>	Situazione occupazionale e tipo di contratto: differenze di genere	46
<b>TAVOLA 24</b>	Situazione occupazionale: nazionalità	46
<b>TAVOLA 25</b>	Situazione occupazionale e tipo di contratto: nazionalità	47
<b>TAVOLA 26</b>	Settori: dettaglio per nazionalità	47
<b>TAVOLA 27</b>	Settore di impiego, dettaglio per genere	48
<b>TAVOLA 28</b>	Situazione occupazionale: territori	48
<b>TAVOLA 29</b>	Settore di impiego: dettaglio per territori di campionamento	48
<b>TAVOLA 30</b>	Lavoratori autonomi: nazionalità, genere e settore	49
<b>TAVOLA 31</b>	Famiglia in Italia e nel Paese d’origine: sposo/partner	50
<b>TAVOLA 32</b>	Famiglia in Italia: altri parenti	50
<b>TAVOLA 33</b>	Reddito - range	50
<b>TAVOLA 34</b>	Reddito familaire - range	50
<b>TAVOLA 35</b>	Destinazione del risparmio - dettaglio di genere	51
<b>TAVOLA 36</b>	Destinazione del risparmio e grado di bancarizzazione	51
<b>TAVOLA 37</b>	Uso del risparmio: dettaglio per genere	52
<b>TAVOLA 38</b>	Impiego del risparmio e Titolarità del conto (dettaglio uomo e donna)	52
<b>TAVOLA 39</b>	Impiego del risparmio: nazionalità (con dettaglio su casa e emergenze)	53
<b>TAVOLA 40</b>	Investimenti nel Paese di origine	53
<b>TAVOLA 41</b>	Impiego del risparmio: bancarizzati e non	53
<b>TAVOLA 42</b>	Scelta del canale di invio, numero di invii e ammontare medio	55
<b>TAVOLA 43</b>	Uso misto degli operatori per il trasferimento del denaro	55
<b>TAVOLA 44</b>	Destinatario rimesse	56

&gt;&gt;&gt;

TAVOLA 45	Uso rimesse, dettaglio per nazionalità	56
TAVOLA 46	Destinazione delle rimesse e anzianità migratoria	57
TAVOLA 47	Intenzione di far arrivare familiari nei prossimi 5 anni	57
TAVOLA 48	Investimento nel Paese di origine nei prossimi 5 anni	58
TAVOLA 49	Percezione drivers futuri rapporto banca-migranti	59
TAVOLA 50	Motivi del non utilizzo della carta di credito	63
TAVOLA 51	Sintesi dei punteggi assegnati per la costruzione dell'indice di maturità finanziaria	72
TAVOLA 52	Indice di maturità finanziaria - confronto percentuali sul campione	73
TAVOLA 53	Tavola dei profili	74
TAVOLA 54	Incidenza profilo evoluto per nazionalità	75
TAVOLA 55	Variabili determinanti il rapporto con la banca - confronto campione-profilo evoluto	75
TAVOLA 56	Modello Probit ordinato	79
TAVOLA 57	Specificazione ridotta del modello Probit ordinato	81
TAVOLA 58	Probabilità per le prime dieci persone di essere ai diversi livelli di bancarizzazione, Probit	81
TAVOLA 59	Probabilità per le prime dieci persone di essere ai diversi livelli di bancarizzazione, Logit	82
TAVOLA 60	Statistiche campionarie di appartenenza degli individui ai diversi livelli di bancarizzazione	83
TAVOLA 61	Effetto marginale di un anno aggiuntivo d'età sulla probabilità di essere ai diversi livelli di bancarizzazione	84
TAVOLA 62	Effetto marginale per sesso sul livello di bancarizzazione, nel valore medio delle variabili	86
TAVOLA 63	Effetto marginale per città sul livello di bancarizzazione, nel valore medio delle variabili	86
TAVOLA 64	Livello di bancarizzazione, per città (% del campione totale)	86
TAVOLA 65	Numerosità delle diverse nazionalità per città nel campione	87
TAVOLA 66	Prospetto della numerosità del campione per le nazionalità selezionate	103
TAVOLA 67	Tipologia dei centri di rilevazione	103
TAVOLA 68	Iscrizioni, cessazioni, saldi e stock delle imprese per anno nel periodo 2005-2012 (valori assoluti e percentuali)	106
TAVOLA 69	Natalità, mortalità delle imprese femminili, giovanili e di stranieri - Anno 2012 (valori assoluti e percentuali)	107
TAVOLA 70	Imprese femminili a raffronto con i totali in Lazio e Lombardia. Variazione di stock negli anni 2011 e 2012	107
TAVOLA 71	Imprese femminili a raffronto con i totali nelle province focus. Variazione di stock negli anni 2011 e 2012	108
TAVOLA 72	Le comunità migranti nell'imprenditoria italiana - dati a confronto 2011-2012	108
TAVOLA 73	Distribuzione delle imprese di stranieri per natura giuridica - Anno 2012. Stock, saldi e tassi di crescita. Valori assoluti e % e confronto con il totale delle imprese	109
TAVOLA 74	Distribuzione per dimensione imprese	113
TAVOLA 75	Analisi dati nazionalità, numero imprese, evolute e % di imprese evolute sul campione	118
TAVOLA 76	Analisi del campione - raffronto dati di stock su anno di nascita	118
TAVOLA 77	Analisi del numero imprese distribuite nei vari settori	119
TAVOLA 78	Prime cinque nazionalità - dati totali, stock imprese evolute	119
TAVOLA 79	Rating imprese immigrate comprese nel campione CRIBIS	119
TAVOLA 80	Distribuzione geografica incidenza titolari c/c segmento small business su totale conti correnti intestati a immigrati	122
TAVOLA 81	Distribuzione geografica titolari c/c segmento famiglie produttrici e residenti immigrati	122
TAVOLA 82	Clientela small business per nazionalità - numero c/c e incidenza	123
TAVOLA 83	Dettaglio crediti per tipologia (%ali su totale crediti)	124
TAVOLA 84	Dettaglio crediti prime e ultime nazionalità - Famiglie produttrici	124
TAVOLA 85	Paesi di origine e nazionalità degli imprenditori	127
TAVOLA 86	Dati sull'imprenditoria straniera in Italia a confronto della numerosità degli sportelli bancari nelle aree d'interesse	136
TAVOLA 87	Dati sulle prime tre comunità di migranti imprenditori nelle aree d'interesse	137

## INDICE DEI GRAFICI

GRAFICO 1	Dettaglio tasso di bancarizzazione dei migranti a livello territoriale	15
GRAFICO 2	Distribuzione conti correnti e residenti per aree territoriali (immigrati)	17
GRAFICO 3	Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento famiglie consumatrici	19
GRAFICO 4	Titolari di c/c per macro-aree di provenienza	21
GRAFICO 5	Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail	22
GRAFICO 6	Dettaglio motivazioni in assenza di offerta di prodotti di microfinanza	26
GRAFICO 7	Volume rimesse dall'Italia in milioni di Euro	27
GRAFICO 8	Costo medio invio di rimesse corridoi rilevati per importo 150 €	31
GRAFICO 9	Costo medio rimessa per velocità di invio	31
GRAFICO 10	Composizione mercato assicurazioni-migranti	33
GRAFICO 11	Tipologia di assicurazioni detenuti dal campione di migranti	35
GRAFICO 12	Distribuzione incidenza assicurazioni per classi di reddito medio mensile familiare (totale assicurazioni e assicurazioni diverse da RC auto)	37
GRAFICO 13	Situazione abitativa, dettaglio per città di rilevazione	43
GRAFICO 14	Situazione abitativa, dettaglio Bangladesh e Senegal	44
GRAFICO 15	Situazione abitativa, dettaglio Egitto e Ecuador	44
GRAFICO 16	Distribuzione frequenza anni vissuti in Italia	44
GRAFICO 17	Situazione Occupazionale	45
GRAFICO 18	Tipologia di contratto	45
GRAFICO 19	Settore di impiego	45
GRAFICO 20	Stabilità dell'occupazione: dettaglio per settori	46
GRAFICO 21	Lavoratori autonomi: settore	49
GRAFICO 22	Il deposito del risparmio: dettaglio titolari di conti e non titolari	51
GRAFICO 23	Canale di invio: prima scelta	54
GRAFICO 24	Canale di invio: seconda scelta	54
GRAFICO 25	Dove avviene il ritiro della rimessa	55
GRAFICO 26	Utilizzo della rimessa	56
GRAFICO 27	Acquisto casa in Italia nei prossimi 5 anni	57
GRAFICO 28	Avvio impresa in Italia nei prossimi 5 anni	57
GRAFICO 29	Canale di accesso al c/c	59
GRAFICO 30	Canale accesso al c/c: nuclei familiari	59
GRAFICO 31	Motivazioni per la non apertura di un conto corrente	61
GRAFICO 32	Incidenza prodotti e servizi bancari - percentuale sul totale correntisti, confronto 2008-2011	62
GRAFICO 33	Incidenza prodotti per categoria di servizi e distribuzione	62
GRAFICO 34	Utilizzato ma non offerto - % su utilizzo singolo prodotto	63
GRAFICO 35	Canali di accesso al credito	64
GRAFICO 36	Mutui in corso per anno di emissione	65
GRAFICO 37	Motivi della non sottoscrizione di un credito	65
GRAFICO 38	Composizione percentuale domanda credito Nuovi Italiani per forma tecnica	66
GRAFICO 39	Domanda di credito, variazione annua percentuale, dettaglio italiani e nuovo italiani	66
GRAFICO 40	Determinanti nella scelta della banca	67
GRAFICO 41	Per lei la banca è: (valori medi)	68
GRAFICO 42	Valutazione procedure apertura c/c	68
GRAFICO 43	Grado di soddisfazione, valutazione fra 1 (min) e 4 (max), valore medio	69
GRAFICO 44	Distribuzione preferenze grado di soddisfazione 1 (min) e 4 (max)	69
GRAFICO 45	Grado di soddisfazione per drivers principali (valore molto)	70
GRAFICO 46	Accoglienza in banca, valutazione fra 1 (min) e 4 (max), valore medio	70

&gt;&gt;&gt;

GRAFICO 47	Indice di familiarità per classi di valori	71
GRAFICO 48	Indice di utilizzo dei prodotti bancari	72
GRAFICO 49	Indice di maturità finanziaria per classi di valori	73
GRAFICO 50	Profili per incidenza sul campione di bancarizzati - confronto 2009-2011	74
GRAFICO 51	Previsioni probabilistiche (%) di non essere bancarizzati aggiustate per diversa età	84
GRAFICO 52	Stima di AME della città di residenza sulla probabilità di non essere bancarizzati aggiustata per livelli di reddito	85
GRAFICO 53	Diagramma fasi ricerca Focus Groups	89
GRAFICO 54	Andamento dell'occupazione straniera, dell'occupazione totale e del Pil espresso in termini reali - Anni 2007-2012 (numero indice a base 2007 = 100)	107
GRAFICO 55	Principali strumenti o canali finanziari utilizzati dalle imprese. Valori percentuali - Domanda a risposta multipla su campione	120
GRAFICO 56	Dettaglio segmenti clientela small business (dati riferiti al panel omogeneo)	121
GRAFICO 57	Distribuzione percentuale conti correnti famiglie produttrici per aree geografiche	122
GRAFICO 58	Incidenza crediti per nazionalità (% totale conti correnti small business), prime 14 nazionalità	124



Il presente 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 e Analisi Lato Domanda), Giulio Giangaspero (Analisi Lato Domanda e analisi multivariata Lato Domanda), Marco Zupi (analisi multivariata Lato Domanda), Isabella Corvino (Analisi Imprenditoria Immigrata), Daniela Bolzani (approfondimento imprenditori migranti hi-tech).

Hanno inoltre collaborato Barbara De Benedictis (CeSPI), Cinzia Augi (CeSPI), Vittoria Antonelli (CeSPI) e Luca Piazzi (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 alla vita sociale ed economica del Paese in cui si sono stabiliti. 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 da un lato e un maggiore utilizzo degli strumenti bancari e ricorso a prodotti e servizi più evoluti dall’altro. L’avvio e lo sviluppo di una relazione con gli intermediari finanziari costituiscono tappe importanti per l’integrazione nella società di destinazione, fornendo elementi essenziali per un regolare inserimento lavorativo, lo stanziamiento 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 le modalità di accesso al credito, modificando la vulnerabilità e la percezione del rischio migliorando la sicurezza economica attraverso forme di accumulo del risparmio.

Come hanno mostrato le precedenti ricerche ABI-CeSPI<sup>1</sup> e il Primo Report dell’Osservatorio, 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 ancora da indagare e incorporare 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 a cui è necessario affiancare adeguate politiche di sostegno del processo di inclusione finanziaria di strati di popolazione finanziariamente più vulnerabili, fra cui appunto i cittadini immigrati. 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’identificazione 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

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

finanziaria ha bisogno di misure volte alla sua promozione e sostegno. Bassi redditi, situazioni lavorative e abitative, oltre che familiari, ancora precarie e in generale uno 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, possono 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, divenendo un punto di riferimento nazionale in 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 l'evoluzione della bancarizzazione dei migranti verso profili finanziari più evoluti e il rafforzamento dell'imprenditoria immigrata
- 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 previsti (trienio 2012 -2014).

Quattro sono le aree di attività principali, i cui risultati verranno di volta in volta sintetizzati e diffusi attraverso eventi pubblici e Report Annuali, di cui il presente costituisce la seconda edizione<sup>2</sup>:

- sviluppare analisi per 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:** un'indagine annuale sull'inclusione finanziaria dei migranti sul lato dell'offerta (relativa all'intero sistema bancario e a BancoPosta), che indagini 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

<sup>2</sup> Il Primo Report dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti è disponibile all'indirizzo web: <http://www.cespi.it/INCLUSIONE%20finanziaria/PRIMO%20REPORT%20OSSEVATORIO.pdf>.

- **la domanda di servizi bancari e finanziari:** approfondire i bisogni e i comportamenti finanziari dei migranti soprattutto rispetto al rapporto con le banche, la gestione del risparmio, l'evoluzione dei diversi profili finanziari e il comportamento finanziario delle famiglie migranti. 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:** 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'area si propone di verificare l'ipotesi circa 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 (primo anno di attività), le imprese cosiddette "evolute" (secondo anno di attività) e le business community (terzo anno di attività)
  - **approfondimenti:** con l'obiettivo di indagare possibili nuovi attori nel processo di inclusione finanziaria dei migranti. Nei tre anni di attività vengono approfonditi rispettivamente i rapporti fra migranti e i nuovi attori dell'innovazione finanziaria, il mercato assicurativo, e il credito al consumo
- 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. Attività sintetizzata in un Report specifico "Buone Pratiche di Inclusione Finanziaria, uno sguardo europeo" e in un sito web: [www.buonepraticheinclusione.it](http://www.buonepraticheinclusione.it)
- 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>3</sup> da rappresentanti di: Ministero dell'Interno, Ministero degli Affari Esteri, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Banca d'Italia, ABI (Associazione Bancaria Italiana), ANIA (Associazione fra le Imprese Assicuratrici), BancoPosta, Unioncamere, CRIF.

Questo secondo Report fornisce le principali risultanze delle attività previste per il secondo anno, che sono state 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 approfondimenti 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>3</sup> L'Allegato 1 contiene un elenco dei componenti del Gruppo di Esperti.





Osservatorio Nazionale  
sull'Inclusione Finanziaria  
dei Migranti in Italia

SECONDO REPORT

# ANALISI LATO OFFERTA

# 1. L'indice di bancarizzazione degli immigrati

## 1.1 Dati di sintesi

- Rispetto alle 21 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati<sup>4</sup> residenti in Italia, al 31 dicembre 2011 il numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati presso le banche italiane e BancoPosta ammonta a **1.919.628** unità (dato nazionale)
- Se consideriamo i conti cointestati, approfondimento inserito nell'indagine di quest'anno, i cittadini immigrati che hanno accesso diretto al conto corrente salgono a 2.264.921
- Applicando una definizione di inclusione finanziaria meno stretta, che considera l'accesso a prodotti finanziari che, pur non essendo perfetti sostituti del conto corrente, consentono un'operatività ampia in tema di servizi di pagamento (come le carte con IBAN), sono stati ricompresi nell'indagine le carte con IBAN e la carta PostePay offerta da BancoPosta, limitatamente ai clienti che non sono titolari di un conto corrente. Il numero di cittadini immigrati titolari di questi strumenti è pari a 580.934 individui. Questo dato ci consentirà di definire un tasso di inclusione finanziaria più ampio rispetto al semplice tasso di bancarizzazione
- A causa della non disponibilità di dati ufficiali circa la presenza dei cittadini immigrati in Italia aggiornati al 31 dicembre 2011<sup>5</sup> (data di riferimento della rilevazione presso le istituzioni finanziarie italiane) non è stato possibile calcolare il tasso di bancarizzazione per questa pubblicazione.

**Tavola 1 – Dati di sintesi indagine Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti al 31/12/2011**

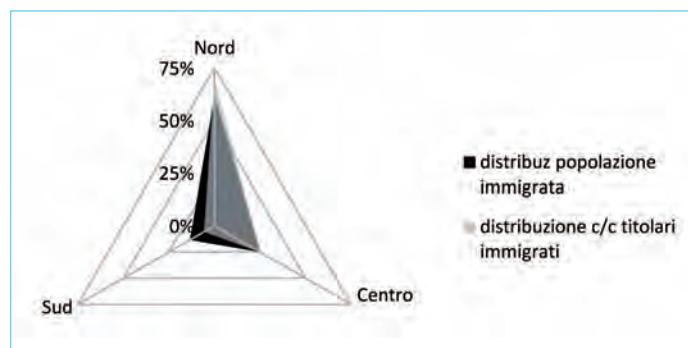
Rappresentatività del campione lato offerta	61% degli sportelli e 74% del totale attivo delle banche Inclusione di BancoPosta (3.692 sportelli)
Rappresentatività del campione immigrati	21 nazionalità considerate, pari all'88% del totale immigrati (non OCSE) residenti in Italia
Numero c/c intestati a clienti immigrati	<b>1.919.628</b>
Percentuale di correntisti da più di 5 anni	34%
Numero c/c + carte con IBAN + PostePay	<b>2.500.562</b>

<sup>4</sup> Con il termine 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>5</sup> L'ISTAT a seguito dei risultati del Censimento sta aggiornando i dati sulla popolazione straniera e le serie storiche comprese fra il precedente Censimento (2001) e quello appena concluso. Ciò rende inopportuna ogni elaborazione sui dati relativi alla popolazione straniera. Si prevede che entro la fine dell'anno vengano resi disponibili i nuovi dati aggiornati.

Il *Grafico 1* fornisce il dettaglio della distribuzione dei conti correnti per le tre aree territoriali di riferimento del nostro Paese, rapportati alla popolazione adulta residente (al 31 dicembre 2010<sup>6</sup>). Il Nord continua a caratterizzarsi per un livello di bancarizzazione molto elevato, mentre il Sud evidenzia un deficit di bancarizzazione nella popolazione immigrata significativo: solo il 5,8% dei conti correnti intestati a cittadini migranti sono al Sud, mentre il 14% dei migranti risiede in queste regioni. Il basso livello di bancarizzazione presente nel Sud Italia è il risultato di un complesso sistema di fattori, primo fra cui il contesto economico e di inserimento lavorativo, il maggior ricorso al lavoro in nero e al lavoro stagionale.

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



## 1.2 Un confronto con il processo di bancarizzazione del 2010

L'uniformità della metodologia sviluppata negli anni dall'Osservatorio consente di operare un confronto fra i dati raccolti al 31/12/2011 con quelli al 31/12/2010<sup>7</sup>. L'esercizio appare particolarmente significativo, perché consente di monitorare il fenomeno della bancarizzazione dei cittadini immigrati nel tempo.

**Tavola 2 – Tasso di bancarizzazione - confronto 2011-2010**

	Osservatorio 2010	Osservatorio 2011	Variazione 2010-2011
Popolazione immigrata residente in Italia relativa alle 21 nazionalità selezionate	3.764.530	n.d.	
Numero di c/c intestati a clienti immigrati	1.782.426	1.919.628	+8%
Tasso di bancarizzazione	61,2%	n.d	
% c/c con più di 5 anni	22%	34%	(+)

La tavola evidenzia una evoluzione del processo di bancarizzazione che procede sia nella direzione di un incremento del numero di conti correnti intestati a cittadini immigranti e sia in una maggiore anzianità nel rapporto con le banche. Dato, quest'ultimo, particolarmente significativo in termini di inclusione finanziaria, sia perché indice di un certo grado di fidelizzazione e stabilità del rapporto e sia perché si traduce in maggiore informazione finanziaria del cliente (storia creditizia) e quindi in maggiori possibilità di accesso a prodotti e servizi più evoluti. Il report mostrerà, attraverso l'analisi sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta, come questa maggiore anzianità nel rapporto si traduca anche in una evoluzione molto rapida del profilo di clientela verso caratterizzazioni finanziariamente più evolute.

Fra il 2010 e il 2011, secondo i dati rilevati attraverso il questionario inviato agli operatori bancari, sono stati aperti complessivamente 234.095 nuovi conti correnti intestati a cittadini immigrati, relativamente al campione rilevato. Di questi il 70% sono stati aperti al Nord, il 27% al Centro e l'8% al Sud, percentuale maggiore rispetto a quella relativa alla distribuzione territoriale aggregata (che vede solo il 5% dei conti correnti nelle regioni del Sud), rilevando un dato positivo nel processo di bancarizzazione dei migranti in queste regioni. Al netto dei conti chiusi nell'anno il saldo rimane positivo di oltre 93.000 unità (*Tavola 10*).

<sup>6</sup> Pur non essendo dati aggiornati, a livello aggregato il dato fornisce un indicatore sintetico di riferimento.

<sup>7</sup> Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, Primo Report, 2012.

Si tratta di dati significativi, in modo particolare se letti in relazione a tre fenomeni contestuali: il dato di flusso rilevato nel precedente Report relativo al confronto con il 2009, in cui si evidenziava un rallentamento nel processo di bancarizzazione dei migranti, con una riduzione del saldo dei conti; la crisi economica in atto e il contestuale rallentamento dei flussi migratori verso il nostro Paese che sembra emergere dalle statistiche disponibili.

L’omogeneità dei dati a disposizione consente di spostare il piano di questa analisi dandole maggior dettaglio, da un livello aggregato ad un sottocampione omogeneo di operatori bancari<sup>8</sup>, sempre con riferimento alle 21 nazionalità selezionate. Il sottocampione oggetto di indagine è particolarmente significativo in quanto è costituito da BancoPosta e da 6 Gruppi Bancari che rappresentano complessivamente il 52% del totale sportelli di sistema e il 67% 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 2010 al 2011. La *Tavola 3* sintetizza i principali dati che emergono dall’analisi del panel, confermando i dati a livello aggregato.

Rapportando il saldo netto dei conti di nuova apertura<sup>9</sup> con quello dei conti in essere a dicembre 2010, per ciascuna nazionalità, è possibile avere un indicatore che tiene conto della diversa numerosità della popolazione di riferimento. Il dato mostra una certa variabilità all’interno delle singole nazionalità. In primo luogo si rileva una contrazione netta nel numero di conti correnti intestati a cittadini di tre nazionalità specifiche: India e Tunisia, con una riduzione contenuta pari al 5% dei conti correnti, e la Cina che evidenzia invece una contrazione molto più significativa del 16%, con un saldo netto negativo di oltre 9.000 unità. Al contrario le nazionalità dell’area Europa Orientale (Ucraina, Moldova, Serbia e Montenegro), insieme allo Sri Lanka fanno registrare tassi di incremento intorno al 20%. Le altre nazionalità crescono con tassi compresi fra il 4% (Egitto) e l’11% (Romania e Perù).

**Tavola 3 – Indicatori sample omogeneo di BancoPosta e 6 Gruppi bancari - 2011**

Numero c/c intestati alle 21 nazionalità selezionate	1.212.794
c/c di nuova apertura	222.718
c/c chiusi	161.639

<sup>8</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*”.

<sup>9</sup> Inteso come differenza fra conti aperti e conti chiusi nel 2011.

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

### 2.1 Distribuzione territoriale dei correntisti “consumer”

I clienti appartenenti al segmento famiglie consumatrici costituiscono il 96% del numero complessivo di conti correnti intestati a immigrati. Fra questi, il 34% 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 istituzioni finanziarie.

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. 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.

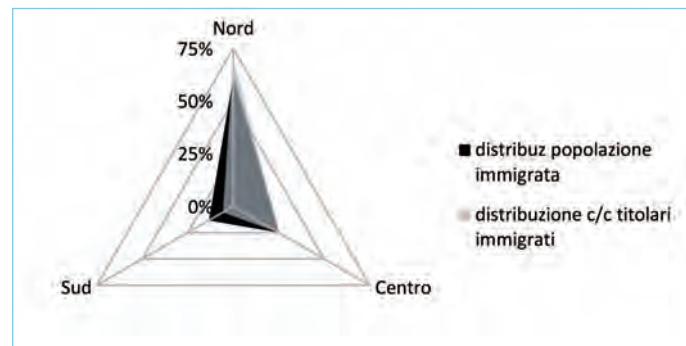
Confrontando il dato relativo alla distribuzione degli immigrati al dicembre 2010<sup>10</sup> e quello relativo alla distribuzione dei conti correnti intestati a cittadini immigrati, fra Nord, Centro e Sud Italia, emerge chiaramente come il Sud presenta un livello di bancarizzazione inferiore rispetto alle altre due aree (*Grafico 2*).

Mentre infatti nelle regioni del Sud Italia si concentra il 14% della popolazione immigrata oggetto dell'indagine, solo il 5,8% dei conti correnti del segmento famiglie consumatrici si trova in queste regioni. Il dato mostra però una variazione positiva di quasi un punto percentuale (0,8%) rispetto alla distribuzione territoriale rilevata nel Primo Report dell'Osservatorio relativo al 2010. Se da un lato quindi si conferma l'esistenza di un deficit sistematico relativo alle regioni meridionali, dall'altro la variazione rilevata sembra mostrare un seppur debole trend di miglioramento confermato anche dall'analisi del saldo netto dei conti aperti nel 2011 per area geografica.

Il Centro Italia mostra un sostanziale equilibrio fra le due distribuzioni, mentre il Nord si caratterizza per un livello di bancarizzazione superiore: il 69% dei conti correnti sono concentrati nelle regioni del Nord, a fronte di una incidenza della popolazione immigrata residente pari al 62%.

A fronte della necessità di una maggiore attenzione alle dinamiche e alle esigenze del processo di inclusione finanziaria nel Sud Italia i dati relativi al segmento famiglie mostrano d'altra parte una evoluzione positiva del processo di rafforzamento della relazione banca-migrante rappresentato dalla percentuale di conti correnti con più di 5 anni sia a livello nazionale che regionale. Un terzo dei conti correnti intestati a cittadini immigrati ha più di 5 anni, percentuale che vede

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



<sup>10</sup> Ultimo dato disponibile presso l'ISTAT.

nuovamente il Nord Italia al primo posto, con una percentuale (38%) superiore alla media nazionale, ma che fa registrare un incremento significativo per il Sud Italia dove tale percentuale passa dal 15% del 2010 al 23% del 2011. I dati evidenziati sembrano indicare che una volta avviato il rapporto con un'istituzione bancaria questo si caratterizzi per una fiducia e una fedeltà reciproca, elementi su cui influiscono certamente una molteplicità di fattori sia sul lato della domanda che dell'offerta, ma che evidenziano un trend significativo.

Grazie all'interazione periodica fra l'Osservatorio e i principali operatori bancari, ogni anno è possibile raffinare il livello di approfondimento dei dati, coinvolgendo le stesse banche. Quest'anno è stato così possibile approssimare ulteriormente il processo di bancarizzazione dei migranti andando ad analizzare un fenomeno che in Italia appare particolarmente diffuso, quello della contestazione dei conti. Secondo i dati forniti dall'Eurobarometer<sup>11</sup> il 21% degli italiani non è titolare di un conto corrente ma utilizza quello di un familiare. Tenere conto in modo adeguato di questo fenomeno diviene un tassello importante per la definizione di un indicatore di esclusione finanziaria (intesa come non accesso ad un conto corrente) molto più preciso e adeguato anche rispetto ai cittadini immigrati residenti in Italia. La rappresentatività del nostro campione di riferimento consente la definizione di un dato nazionale attendibile e la metodologia di rilevazione ha permesso di evitare possibili sovrapposizioni fra individui che risultassero contemporaneamente cointestatari di un conto e intestatari di un secondo conto. Il dato che emerge è un numero complessivo di conti cointestati a cittadini immigrati pari a 345.293 unità, che corrispondono al 18% dei conti intestati a questo segmento di clientela. La non disponibilità di dati statistici sulla presenza sul territorio italiano non consente il calcolo di una percentuale sulla popolazione adulta, e nemmeno un'integrazione dell'indice di bancarizzazione che sarebbe molto interessante e darebbe un quadro più completo e affidabile dell'effettivo processo di bancarizzazione.

## 2.2 Famiglie consumatrici e accesso al credito

Analizzando il comportamento dei correntisti migranti del segmento famiglie consumatrici rispetto all'accesso al credito, emerge come solo il 34% dei correntisti risultati titolari di un prestito presso una banca o BancoPosta. Un dettaglio delle tre tipologie di credito rilevate dal questionario disaggregato a livello territoriale (*Tavola 4*), fa emergere una conferma della maggiore debolezza del processo di inclusione finanziaria nelle regioni meridionali. I dati, in questo caso si riferiscono solo al sistema bancario, non avendo a disposizione un dettaglio territoriale, per BancoPosta. Mentre la distribuzione territoriale è omogenea per la formula residua "altri prestiti", che ricomprende tutti i prestiti personali diversi dagli altri due, rispetto ai mutui e al credito al consumo lo scarto fra Nord e Sud Italia è intorno ai dieci punti percentuali.

Considerando il solo campione relativo alle banche è possibile delineare come il mercato del credito relativo al segmento migranti consumer si sia evoluto fra il 2010 e il 2011. La *Tavola 5* evidenzia due indicazioni importanti sotto il profilo dell'accesso al credito.

**Tavola 5 – Evoluzione mercato del credito segmento migranti consumer per forme tecniche - incidenza su c/c**

	2010	2011
Finanziamenti acquisto immobili	10,9%	16,6%
Credito al consumo	11,4%	22,6%
Altri prestiti	6,1%	2,5%

**Tavola 4 – Incidenza prestiti su c/c consumer - dettaglio per area geografica**

	Finanziamenti acquisto immobili	Credito al consumo	Altri prestiti
Nord	18%	24%	2%
Centro	14%	20%	3%
Sud	9%	15%	2%

Da un lato mostra un'evoluzione positiva della forma di finanziamento legata all'acquisto di un'abitazione, che costituisce sempre un indicatore importante di integrazione nel nostro Paese sia essa espressione di una volontà di radicamento che di una forma di investimento a medio-termine. D'altro lato si evidenzia una riduzione del peso delle forme

<sup>11</sup> Special Eurobarometer 373, Retail Financial Services Report, April 2012.

**Tavola 6 – Incidenza prestiti su totale c/c - confronto 2009-2011**

	2009	2010	2011
Incidenza prestiti su c/c	33%	28%	34%

zioni sul lato della domanda e quanto sul lato dell'offerta, rispondendo a precise strategie degli operatori bancari. Approfondimento che con i dati a disposizione non è possibile fare.

La disponibilità di un sottocampione omogeneo e significativo ci consente di portare il livello di approfondimento e di verifica di quanto evidenziato a livello nazionale in un'ottica evolutiva, registrando fra il 2010 e il 2011 un incremento del 20% nel numero di mutui in corso, del 49% nel numero di crediti al consumo e una contrazione del 71% dei crediti personali. Il confronto fra i tre anni disponibili (*Tavola 6*) è particolarmente significativo sotto il profilo evolutivo. Se lo scorso anno era evidente un rallentamento del ricorso al credito da parte dei migranti dovuto alla crisi in atto, il 2011 sembra aver riportato la situazione al 2009.

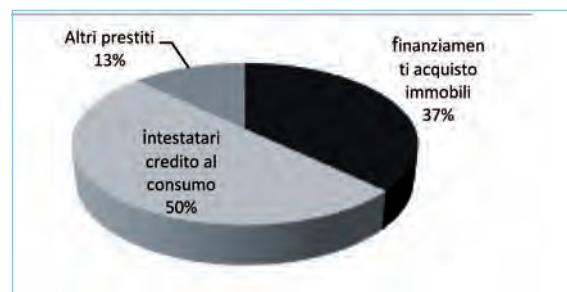
A livello più generale i dati mostrano come il credito si confermi uno strumento importante di relazione con la banca e di integrazione nel tessuto sociale ed economico del nostro Paese. Se il credito al consumo costituisce la principale fonte di finanziamento per i beni di consumo, le spese correnti 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 3*).

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 3%, dato in calo rispetto al 2010 dove il peso relativo sul totale nazionale era al 5%. Quest'ultimo indicatore evidenzia un dato più generale di una maggiore vulnerabilità del Sud Italia che ha maggiormente sofferto della crisi in corso.

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

Nazionalità	Incidenza su num c/c	Nazionalità	Incidenza su num c/c
Sri Lanka	49,8%	India	33,8%
Ghana	48,7%	Albania	32,7%
Ecuador	46,6%	Marocco	32,2%
Bangladesh	44,2%	Tunisia	31,8%
Senegal	43,0%	Romania	30,7%
Peru'	40,6%	Moldova	29,5%
Nigeria	40,4%	Egitto	28,9%
Filippine	38,0%	Ucraina	27,0%
Pakistan	38,0%	Polonia	26,4%
Serbia e Montenegro	37,5%	Cina Rep. Popolare	23,4%
Macedonia	34,5%		

di prestito personale, a fronte di un incremento significativo dell'incidenza del credito al consumo che sembra essere stato lo strumento che meglio ha risposto alle esigenze finanziarie legate alla contrazione dei redditi che ha impattato anche il segmento dei cittadini immigrati. Un ulteriore approfondimento sarebbe necessario per verificare quanto tale spostamento sia dovuto a motivazioni sul lato della domanda e quanto sul lato dell'offerta, rispondendo a precise strategie degli operatori bancari.

**Grafico 3 – Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento famiglie consumatrici**

Sempre a livello territoriale, per tipologia di finanziamento utilizzata, si evidenzia un ricorso sostanzialmente omogeneo rispetto ai finanziamenti per acquisto di immobili, con un peso maggiore di questi strumenti nel Nord Italia, rispetto alle altre tipologie, segno che l'acquisto della casa è un bisogno diffuso e un indicatore di stabilità, a fronte di maggiore disponibilità di reddito. Il Centro e il Sud Italia si distinguono per un lieve maggior peso della forma degli Altri Prestiti rispetto alla media nazionale.

Naturalmente esistono comportamenti differenti per singole nazionalità. La *Tavola 7* dà un dettaglio dei diversi comportamenti rispetto al ricorso al credito delle famiglie consumatrici per le nazionalità indagate. Il dato che appare più interessante riguarda il basso ricorso al credito di alcune comunità, in particolare quella cinese, 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 un fenomeno rispetto al quale gli intermediari finanziari sono chiamati a confrontarsi.

All'estremo opposto tassi di incidenza del credito molto elevati, se da un lato possono evidenziare relazioni più evolute e consolidate con il sistema finanziario, dall'altro possono essere indicatori di una propensione al ricorso al credito che può sfociare anche in comportamenti di sovra-indebitamento a cui prestare particolare attenzione.

L'analisi delle diverse tipologie di credito, misurate in termini di incidenza sul totale dei conti correnti consumer, disaggregate per nazionalità (*Tavola 8*), fornisce una serie di indicazioni aggiuntive rispetto al comportamento delle diverse comunità e all'evoluzione del fenomeno. Da un lato si conferma un indicatore relativo alla comunità cinese già evidenziato lo scorso anno e che mostra l'incidenza più bassa in termini di accesso al credito complessivo, mentre è al secondo posto per incidenza dei prestiti per acquisto di abitazioni. Il credito bancario diviene quindi uno strumento di supporto quando la dimensione del prestito è consistente, mentre la rete comunitaria sembra essere il principale strumento di sostegno delle esigenze di credito ordinarie. La tavola mostra anche altre tendenze in atto. Se fra il 2010 e il 2011 rispetto ai mutui e al credito al consumo sono le stesse nazionalità ad entrare nella lista delle prime cinque, rispetto alla categoria Altri Prestiti la composizione varia sensibilmente con la sostituzione di tre etnie: Tunisia, Filippine e Ucraina sostituiscono Serbia e Montenegro, Pakistan, Perù, Sri Lanka e Marocco che fanno registrare una sensibile riduzione del ricorso a questo strumento. Rispetto al credito al consumo si registra una stabilità nella classifica, a fronte però di un incremento consistente dell'incidenza di questo strumento con percentuali mediamente superiori del 10%, tendenza evidente, pur se con percentuali inferiori anche per la categoria mutui in tutte le etnie ad eccezione della Cina che fa registrare una lieve flessione.

**Tavola 8 – Incidenza tipologie di credito segmento famiglie consumatrici - confronto 2010-2011 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	2011	2010
	2011	2010		2011	2010		
Perù	19%	17%	Sri Lanka	36%	28%	Senegal	7% 11%
Cina	19%	20%	Ghana	31%	22%	Tunisia	7% (7%)
Ecuador	18%	16%	Bangladesh	25%	20%	Filippine	6% (6%)
Pakistan	17%	14%	Senegal	24%	14%	Ghana	6% 12%
Albania	16%	14%	Ecuador	24%	16%	Ucraina	5% (4%)

### 2.3 Caratterizzazione per nazionalità dei correntisti “consumer”

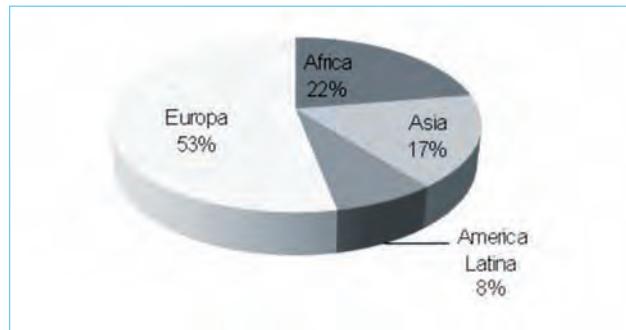
Le principali nazionalità in termini di numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati coincidono naturalmente con quelle maggiormente presenti sul nostro territorio (*Tavola 9*), con una contrazione nel peso della componente cinese che nel 2010 pesava per il 4%, già evidenziata in termini di saldo netto negativo dei conti correnti in essere a dicembre 2011.

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

Nazionalità	% su c/c totali
Romania	28%
Albania	11%
Marocco	10%
Cina - Ucraina -Filippine	4%

<sup>12</sup> Un comportamento simile emerge anche dall'accesso al credito del segmento small business, vedi Capitolo 7.6.

Grafico 4 – Titolari di c/c per macro-aree di provenienza



Disaggregando il dato sulla bancarizzazione per macro-aree geografiche di provenienza, rispetto alle nazionalità considerate, emerge un quadro di sintesi della clientela immigrata del nostro sistema finanziario (*Grafico 4*).

La non disponibilità di dati aggiornati sulla popolazione immigrata residente in Italia al 31 dicembre 2011, non ci consente di calcolare un indice di bancarizzazione disaggregato per nazionalità e di confrontarlo con il dato del 2010. Va però sottolineato che il calcolo di un indice di bancarizzazione per nazionalità fornisce solo una indicazione generica del processo di inclusione finanziaria.

Come l'analisi multivariata sulle variabili della bancarizzazione metterà in evidenza<sup>13</sup> infatti, la nazionalità non risulta essere una variabile direttamente correlata con l'apertura di un conto corrente. Più che altro appare come indicatore che approssima una serie di altre variabili che incidono direttamente sull'inclusione finanziaria e che sono riconducibili ad esempio all'anzianità migratoria, al nucleo familiare, alla modalità di inserimento nel mondo lavorativo e ad aspetti di natura culturale.

La *Tavola 10* fornisce un quadro dell'evoluzione delle diverse nazionalità in termini di saldo netto dei nuovi conti correnti (conti aperti – conti chiusi fra il 2010 e il 2011) e di variazione percentuale sullo stock di conti correnti a dicembre 2010.

Tavola 10 – Saldo netto nuovi conti 2010-2011 per nazionalità

	Saldo netto nuovi conti	Variazione % su conti 2010
Romania	36.751	11%
Albania	9.042	7%
Marocco	9.089	7%
Cina Rep. Popolare	-9.191	-16%
Ucraina	8.893	20%
Filippine	2.245	5%
Tunisia	-2.035	-5%
Polonia	3.193	8%
Macedonia	1.094	7%
India	-1.765	-5%
Ecuador	6.763	18%
Perù	5.051	11%
Egitto	1.619	4%
Moldova	7.694	19%
Serbia e Montenegro	3.119	20%
Senegal	225	1%
Sri Lanka	5.152	18%
Bangladesh	2.668	10%
Pakistan	1.280	6%
Nigeria	1.046	6%
Ghana	1.484	9%
<b>Totale</b>	<b>93.417</b>	<b>8%</b>

## 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 e servizi finanziari. La clientela straniera presenta elementi di eterogeneità e di segmentazione importanti, 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 verso profili più evoluti che richiedono adeguate strategie di segmentazione della clientela da parte degli operatori.

<sup>13</sup> Vedi Capitolo 6.9.

L’indagine rivolta al sistema bancario e a BancoPosta di quest’anno ha introdotto una novità importante nella misurazione di questo indicatore che non avviene più sulla base della percezione dell’operatore circa il grado di utilizzo, ma sulla base dell’effettivo possesso del prodotto o del servizio specifico da parte del cliente.

Questa nuova metodologia se da un lato non consente una confrontabilità dell’indicatore con gli anni precedenti, ma solo in previsione della nuova rilevazione che prenderà avvio in autunno, dall’altro assicura maggiore oggettività e omogeneità dei dati. Oltre ad eliminare aspetti di soggettività (legati alla percezione dell’operatore), difficilmente gestibili in sede di raccolta ed elaborazione dei dati, il possesso o la titolarità appaiono più adeguati rispetto alla tipologia di prodotti e servizi rilevati. Se infatti una misura di utilizzo può avere senso per la categoria dei servizi di pagamento, dall’altro non è particolarmente significativo per tutti gli altri prodotti la cui titolarità in sé presuppone un utilizzo, al di là della frequenza (come assicurazioni, prodotti di investimento e risparmio).

Il *Grafico 5* evidenzia alcune considerazioni rilevanti ai fini di una migliore comprensione dei bisogni finanziari dei correntisti, che vanno lette alla luce di un contesto particolare come è quello odierno legato alla crisi economica. I servizi di pagamento mostrano un’incidenza molto significativa, sia rispetto alle carte di debito tradizionali che a quelle prepagate. Rilevante appare anche l’incidenza dei servizi di *internet banking* che raggiungono oggi il 21% dei correntisti, a conferma di un rapido processo di adeguamento da parte dei migranti in termini di accesso alla rete, anche grazie alla diffusione di *tablet* e *smart-phones*.

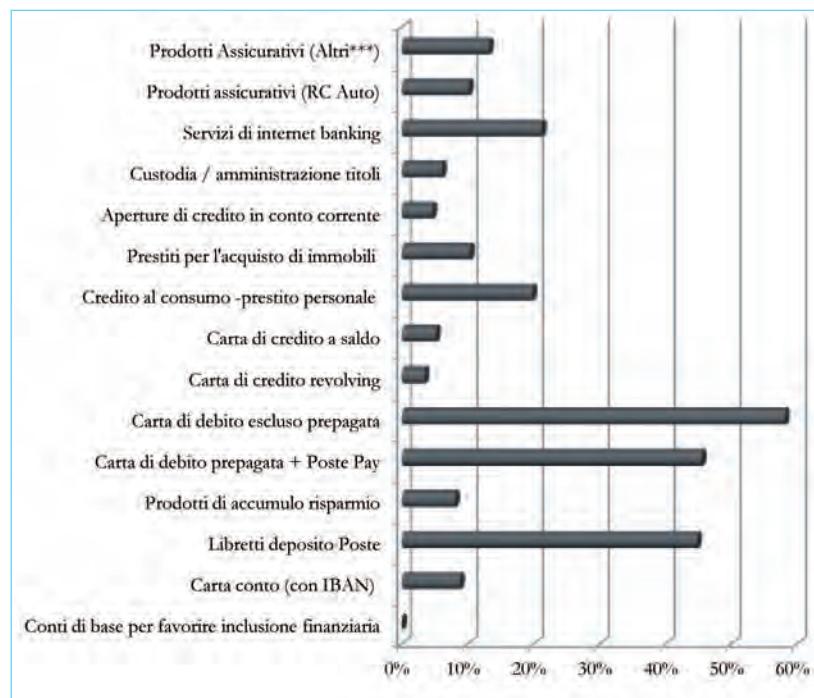
Il focus contenuto nel Primo Report dell’Osservatorio sugli operatori di telefonia mobile<sup>14</sup> evidenziava una maggiore incidenza nel possesso e nell’utilizzo di queste tecnologie nella clientela immigrata rispetto alla clientela italiana.

Il dato relativo al credito al consumo conferma ulteriormente quanto già evidenziato in sede di analisi del rapporto fra clienti *consumer* e credito, circa un suo ricorso preponderante da parte della clientela immigrata.

Un ulteriore dato che merita attenzione riguarda il possesso di prodotti assicurativi sottoscritti presso le banche o BancoPosta, che complessivamente riguardano circa un correntista su quattro. Le banche rappresentano un importante canale per veicolare una serie di prodotti e servizi accessori al conto corrente che incontrano l’interesse da parte del cliente migrante, a conferma che la banca può effettivamente proporsi come intermediario di riferimento per le sue esigenze finanziarie. Se l’RC auto costituisce un prodotto necessario, perché imposto dalla legge, rispetto a cui esiste una concorrenza molto forte da parte di canali distributivi alternativi, gli altri prodotti assicurativi (salute, danni e vita), che rispondono ad esigenze di gestione del risparmio e di protezione, hanno un’incidenza elevata, pari al 13%.

La crisi economica conferma i suoi effetti sul comparto del credito, con valori contenuti in termini di incidenza nel possesso di tutti i prodotti legati a questa categoria, comprese le carte di credito e naturalmente nei prodotti di accumulo e gestione del risparmio. Rispetto alla componente risparmio il dato più significativo riguarda l’alta incidenza, per le nazionalità di riferimento, dei prodotti postali (libretto postale) che sembra dare un’indicazione di un apprezzamento verso prodotti di accumulo risparmio semplici e sicuri.

**Grafico 5 - Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail**



<sup>14</sup> Primo Report Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, Capitolo 5, “Nuovi potenziali canali e strumenti”.

Il dato relativo ai conti correnti deve invece essere letto contestualmente all'introduzione del "Conto di Base<sup>15</sup>" che costituisce un'opportunità importante in termini di inclusione finanziaria, i cui effetti potranno essere misurati solo nelle prossime analisi, data la sua introduzione posteriore alla nostra rilevazione.

Provando ad isolare gli effetti della crisi economica che colpiscono in generale tutta la clientela bancaria e in modo particolare i segmenti finanziariamente più vulnerabili, 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, non da ultimo, si evidenzia la capacità e la proattività da parte delle banche italiane nel rispondere a questi bisogni con processi di *up-selling*.

Questi risultati rafforzano la considerazione che il segmento di mercato dei migranti sia 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 marginale e quello del migrante finanziariamente evoluto. Se le banche sono tradizionalmente più attrezzate e capaci di rispondere ai bisogni finanziari di una clientela media e evoluta, il target della clientela marginale rappresenta una novità, tanto più importante quanto maggiori sono le specificità che la caratterizza rispetto al segmento migranti. Allo stesso modo si pongono di fronte agli intermediari italiani delle sfide nuove legate alla circolarità della migrazione che porta con sé nuovi e diversi bisogni finanziari che richiedono risposte adeguate. Non è ancora chiaro se esista una soglia minima, in termini di rischi, di costi e di investimenti necessari, che favorisca l'assunzione, da parte delle banche, di un atteggiamento di attesa 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 hanno un impatto significativo sull'effettiva maggiore proattività delle banche verso 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 crescenti flussi in uscita, all'interno di un processo di circolarità 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 continuare a intercettare in modo sempre più incisivo.

### BOX 1 IL CONTO DI BASE

Questo strumento, introdotto con la "manovra salva-Italia" (Decreto Legge del 6 dicembre 2011 n. 201, convertito in legge n. 214 del 22 dicembre 2011), introduce l'obbligo per i prestatori dei servizi di pagamento di offrire un conto corrente o conto di pagamento di base le cui caratteristiche e condizioni dovranno essere fissate all'interno di una Convenzione specifica da stipulare fra il Ministero dell'Economia e delle Finanze, Banca d'Italia, l'Associazione Bancaria Italiana, Poste Italiane S.p.A. e l'Associazione Italiana degli Istituti di pagamento e di moneta elettronica.

La legge fissa i criteri di base per la definizione delle caratteristiche del Conto:

- inclusione di un numero adeguato di servizi ed operazioni, compresa una carta di debito gratuita
- una struttura di costi semplice, trasparente e facilmente comparabile
- il rispetto delle Raccomandazioni della Commissione Europea in tema di servizi di pagamento e di un livello di costi coerente con le finalità di inclusione finanziaria
- le fasce socialmente svantaggiate di clientela alle quali il conto è offerto senza le spese

<sup>15</sup> Vedi approfondimento nel BOX 1.

La legge prevede poi l'esenzione dell'imposta di bollo nei casi in cui la clientela appartenga alle fasce svantaggiate e la gratuità delle spese di apertura e gestione dei conti di base destinati all'accredito e al prelievo della pensione per gli aventi diritto a trattamenti pensionistici fino a 1.500 euro mensili.

Il Conto di Base si prefigura quindi, per espressa previsione della legge, come uno strumento di inclusione finanziaria.

La Convenzione firmata fra le parti indicate dalla Legge ribadisce questa finalità nelle sue premesse e definisce le caratteristiche principali del conto prevedendo la sua obbligatorietà e un unico canone annuale onnicomprensivo, all'interno del quale sono ricomprese un certo numero e tipologie di operazioni (vedi *Box 3*). Eventuali operazioni eccedenti i limiti previsti non possono in ogni caso avere un costo per il cliente superiore ai costi offerti dallo stesso prestatore di servizi agli altri consumatori.

Una delle caratteristiche principali del Conto di Base riguarda la previsione di diverse tipologie rispondenti alle esigenze di inclusione finanziaria di categorie di consumatori con comportamenti e bisogni finanziari differenti. La Convenzione identifica infatti 4 tipologie di conto:

- il conto di base ordinario che risponde alle finalità generiche di inclusione finanziaria, con la previsione di un canone annuo
- il conto di base per fasce socialmente svantaggiate (per consumatori con ISEE in corso di validità inferiore a 7.500 €), per cui è prevista la gratuità e l'esenzione dell'imposta di bollo.
- il conto di base per soggetti con trattamenti pensionistici fino a 1.500 € mensili, offerto gratuitamente (per le operazioni previste dalla stessa Convenzione)
- il conto di base per pensionati, più generico, con la previsione di un canone annuo

Le somme depositate sul Conto di base non sono remunerate. La Convenzione inoltre prevede una revisione biennale della norma e la costituzione di un Osservatorio permanente con il compito di definire eventuali dubbi interpretativi e monitorare l'efficacia dello strumento attraverso la raccolta di dati statistici e redigere una relazione annuale al Ministro per l'Economia e le Finanze.

Le linee interpretative pubblicate dall'Osservatorio nell'aprile 2013 danno una serie di indicazioni particolarmente significative nell'interpretazione e nell'utilizzo di questo strumento a completamento di quanto previsto dalla Convenzione. Vengono innanzi tutto chiariti i casi di rifiuto all'apertura del Conto di Base, riconducibili esclusivamente al contrasto del riciclaggio e del finanziamento al terrorismo o di assenza dei requisiti previsti dalla Convenzione. È inoltre espressamente previsto l'obbligo di offerta del conto di base anche a soggetti consumatori non residenti e l'impossibilità di offrire carte con IBAN, definendo una generica compatibilità del Conto di Base con servizi e prodotti che esauriscono la loro funzione in una singola operazione o al di fuori di una stabile relazione contrattuale.

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

Una sessione 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 a livello sia 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 principali 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 limitata al campione di riferimento, non potendo per questa variabile avere un quadro rappresentativo dell'intero sistema bancario. Non avendo ricevuto risposte dalla totalità delle banche coinvolte, l'analisi qui contenuta risente infatti di un limite legato alla minore rappresentatività del campione (40% degli sportelli del sistema).

Il quadro che emerge dalla ricerca di quest'anno conferma il proseguimento dei principali modelli distributivi diffusi all'interno del sistema bancario evidenziati negli anni passati e classificabili in 3 macro-categorie:

- **lo sviluppo di una realtà dedicata alla microfinanza all'interno della stessa banca**, con personale e con metodologie di valutazione del credito proprie
- il riconoscimento di una specificità e di competenze distinte 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 di convenzioni con istituzioni pubbliche o private** (modello largamente diffuso) per la conces-

<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).

sione 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).

L'analisi mostra un altro dato di tendenza significativo, che conferma le debolezze strutturali di un'offerta di prodotti di microfinanza esclusivamente legati al microcredito che avevamo già evidenziato nel Primo Report dell'Osservatorio. Il contesto italiano si caratterizza infatti per una generale non comprensione delle potenzialità offerte dalla microfinanza intesa come un'offerta di prodotti costruiti per un target a basso reddito non solo sul lato del credito (microcredito), ma anche relativamente all'accumulazione e protezione del risparmio. 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.

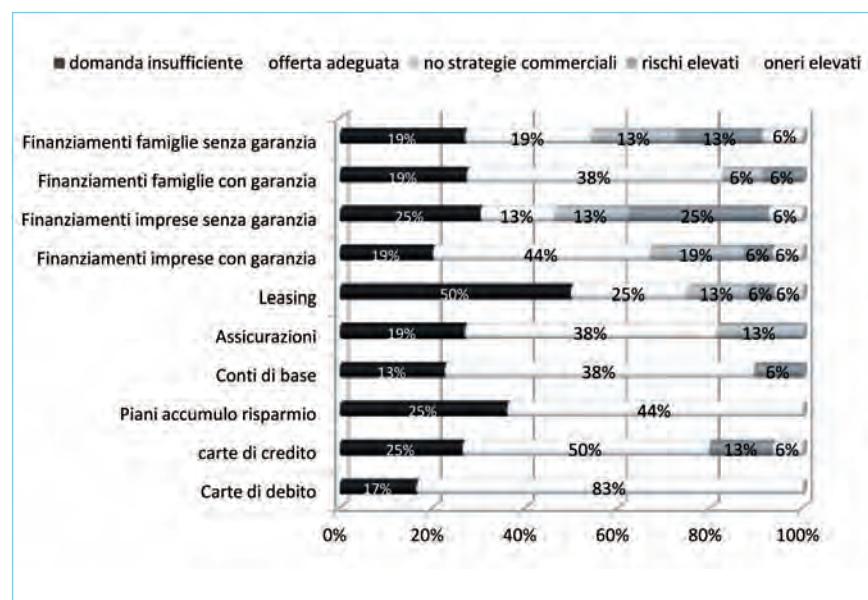
L'analisi del campione di banche a nostra disposizione evidenzia una sostanziale coincidenza fra microfinanza e microcredito, lasciando inesplorate le potenzialità legate a prodotti di risparmio, di assicurazione (o micro-assicurazione), leasing ecc. per l'inclusione finanziaria di target a basso reddito.

Dal canto suo il microcredito si basa su metodologie e processi di valutazione diversi da quelli del credito tradizionale, ha elevati costi di gestione unitari e richiede elevati investimenti in termini di accompagnamento del cliente, soprattutto nel segmento del microcredito per attività produttive, oltre che una maggiore rischiosità.

La crisi economica, con tutte le problematiche legate alla gestione del rischio di credito, ha portato ad una naturale messa in discussione del modello di offerta dei prodotti di microcredito a livello generale. La minore disponibilità di fondi pubblici, principale fonte di finanziamento di programmi di microcredito, la maggiore vulnerabilità delle fasce economicamente svantaggiate e al margine dei circuiti di accesso al credito tradizionale (che costituiscono il principale bacino di utenza del microcredito) sono fattori che hanno contribuito a mettere in crisi il ruolo di questo strumento nelle economie più avanzate. Il campione di riferimento della nostra indagine conferma questo trend con una contrazione significativa del volume dei microcrediti erogati e degli istituti direttamente coinvolti. Anche in termini di investimento in formazione ai temi della microfinanza rivolti al personale, che lo scorso anno coinvolgevano 3 banche del campione, quest'anno non ha visto nessun soggetto coinvolto.

Si tratta di un processo più generale che coinvolge alcuni dei modelli sin qui sviluppati nel nostro Paese (e non solo) che presentano un maggior grado di fragilità perché non fondati su strategie e investimenti chiari da parte del settore.

**Grafico 6 – Dettaglio motivazioni in assenza di offerta di prodotti di microfinanza**



Il questionario ha indagato inoltre le motivazioni per le quali i diversi prodotti e servizi di microfinanza non sono stati offerti dalla banca, all'interno di cinque ipotesi definite: assenza di una domanda, offerta esistente adeguata, scelta commerciale della banca, rischi elevati, costi elevati. Infine una domanda è stata dedicata a verificare l'interesse futuro a sviluppare questa categoria di prodotti. I dati confermano alcune considerazioni più generali, come la maggiore percezione del rischio associato a strumenti di credito senza garanzie rivolti a soggetti a basso reddito. L'elemento di costo legato alla realizzazione e all'offerta di prodotti di questo tipo non sembra essere un elemento rilevante per nessuna delle tipologie indicate.

È invece la relazione fra domanda e offerta a segnalare elementi di criticità rispetto alla possibilità di offrire prodotti di microfinanza. Mentre la percezione di un'offerta adeguata appare appropriata per prodotti altamente standardizzati e oggi facilmente accessibili come le carte di debito, occorre riflettere sulle altre categorie di prodotti fra cui i prestiti con garanzia, i piani di accumulo risparmio, i conti di base e i prodotti assicurativi e di leasing per soggetti caratterizzati da bassi redditi. Si tratta in tutti i casi di prodotti già esistenti sul mercato finanziario, ma sembra non essere adeguatamente compresa la necessità di un adeguamento delle loro condizioni di accesso, di gestione e di costo per una clientela con caratteristiche specifiche. Indagare le cause di questo fenomeno e comprendere le barriere che impediscono di raggiungere questo specifico segmento di clientela e di conoscerne bisogni e le principali caratteristiche sia sul lato del credito che del risparmio, così come la sperimentazione di modelli innovativi, divengono opportunità importanti che il sistema bancario italiano potrebbe cogliere per il futuro, generando innovazione e inclusione finanziaria. A conferma di queste riflessioni nessuna delle banche del campione ha dichiarato un interesse futuro a sviluppare prodotti e servizi in questa direzione, mentre dal lato della domanda, rispetto ai cittadini migranti, dalle indagini sul campo emerge un chiaro bisogno di prodotti e servizi finanziari adeguati alle caratteristiche socio-economiche che caratterizzano l'esclusione finanziaria di questo segmento di popolazione. Sembra così delinearsi un circolo vizioso in cui domanda e offerta non trovano terreno di incontro e di reciproca comprensione che, nell'ottica di rafforzare il processo di inclusione finanziaria, si ritiene andrebbe opportunamente approfondita e affrontata con il supporto di politiche adeguate.

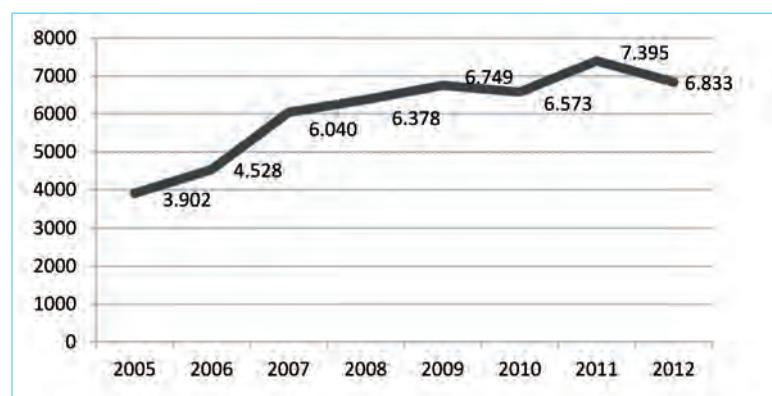
## 4. Rimesse e banche

L'invio delle rimesse, trasferimenti di denaro destinati a familiari nel proprio Paese di origine e qui 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>17</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 un fenomeno che per il nostro Paese, dal 2002 in poi, è divenuto sempre più rilevante (*Grafico 7*).

Il 2012 ha fatto registrare il primo significativo decremento nel volume delle rimesse dall'Italia dall'inizio della crisi, a conferma del ruolo antinclico che queste assumono, con un'elasticità bassa e spostata nel tempo rispetto agli shock economici. Le rimesse dall'Italia nel 2012 sono ammontate a 6,8 miliardi di Euro, con una riduzione del 7,6% rispetto al 2011. Andamento che andrebbe però corretto per uno spostamento in atto, all'interno del mercato, dal segmento *cash to cash* a segmenti nuovi che utilizzano i canali informatici e di telefonia come il trasferimento *online* e quello tramite *mobile*. Mentre infatti i dati ufficiali rilevano soltanto la metodologia *cash to cash*, indagini sul campo stanno evidenziando un ruolo crescente nei volumi intermediati di questi nuovi modelli di invio, seppur ancora marginale e non in grado di compensare la riduzione dei volumi dei dati ufficiali rilevati.

Le banche italiane hanno cercato di rispondere a questo bisogno finanziario ricorrendo alla fitta rete di corrispondenti estere e al canale tipico del bonifico transfrontaliero, attraverso accordi specifici con banche estere. Lo strumento, pur presentando alcuni vantaggi, prevalentemente legati, come vedremo, a fattori di costo, soffre del confronto con gli operatori specializzati (i *money transfer operators*) rispetto a due variabili giudicate rilevanti dalla clientela migrante: la capillarità sul territorio di destinazione (e la possibilità di raggiungere aree remote del Paese che le banche locali non sono in grado di garantire) e la rapidità della transazione (il canale bancario richiede infatti mediamente fra i 2 e i 4 giorni per la disponibilità dei fondi a destinazione). Una non informazione sulla componente di costo legata al margine sul tasso di cambio, non fissato in Italia, ma determinato dall'intermediario che riceve il denaro nel Paese di destinazione, ha costituito un ulteriore fattore che ha frenato lo sviluppo di questo canale. Tutto ciò ha portato ad una graduale specializzazione del

**Grafico 7 – Volume rimesse dall'Italia in milioni di Euro**



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

<sup>17</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 racchiuse 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.

canale bancario tradizionale verso forme di invio caratterizzate da volumi medi elevati (e quindi con finalità maggiormente legate alla gestione del risparmio più che al sostegno delle famiglie destinatarie).

La *Tavola 11* mostra un dettaglio dei volumi medi per transazione per ciascuna nazionalità per le banche del campione, con una media complessiva di 2.400 € per transazione. Si evidenziano alcune particolarità, come il “caso cinese”, dove appare chiara la non corrispondenza dell’importo medio con la natura tradizionalmente non commerciale della rimessa<sup>18</sup>. Guardando alla numerosità delle transazioni, la Romania è il Paese verso cui si concentrano il 35% degli invii di denaro attraverso il canale bancario<sup>19</sup>, seguita dall’Ecuador con il 19%, dal Marocco (13%) e dalla Moldova (10%). Rispetto alle altre nazionalità il numero delle transazioni è poco rilevante come peso sul totale del campione. Guardando invece ai volumi è sempre la Romania a canalizzare il flusso più rilevante, pari al 23% dei volumi complessivi del campione, seguita dalla Cina (18%) e dalla Polonia (16%). I tre paesi, complessivamente rappresentano il 57% dei volumi di rimesse che transitano attraverso il canale bancario.

In questi ultimi anni si è assistito ad una graduale introduzione di un nuovo modello di servizio da parte delle banche italiane, attraverso la realizzazione di partnership con *money transfer operators* al fine di affiancare ai prodotti tradizionali bancari (conti correnti e carte di pagamento) un servizio di trasferimento delle rimesse rispondente alle esigenze della clientela, senza la necessità di sviluppare una propria rete di corrispondenti. Il questionario inviato alle banche ha previsto una sezione specifica relativa a questa tematica e ha consentito di stimare, relativamente al solo campione delle banche rilevate<sup>20</sup> un peso del 13% di questo nuovo canale rispetto al volume complessivo delle rimesse intermediate dagli stessi istituti di credito, con volumi medi per transazione molto più contenuti, circa 1.200 €, anche se superiori alla media dei *money transfer operators*, riconoscendo anche in questo caso una peculiarità della banca.

Riconoscendo la specificità di un settore che si è sviluppato di recente nel nostro Paese, il modello appare interessante sotto diversi profili. Sotto il profilo regolamentare, assicura un livello elevato di controllo dei flussi dal punto di vista delle norme anti-riciclaggio e del controllo del finanziamento al terrorismo. Da un punto di vista dell’inclusione finanziaria, si traduce nell’ingresso della rimessa in banca che a sua volta si traduce in informazione finanziaria e creditizia. Sempre in quest’ottica la “bancarizzazione” della rimessa ne accresce il controllo da parte del migrante e la possibilità di essere intermediata e tradursi in prodotti e servizi bancari per una migliore gestione del proprio risparmio nel tempo. Dal punto di vista della banca oltre ad una maggiore fidelizzazione della clientela e la possibilità di attrarre nuova clientela, il modello consente di intermediare la rimessa e sviluppare nuovi servizi per i clienti che integrano quelli già esistenti. In questo senso il questionario ha permesso di rilevare una elevata vivacità in termini di iniziative per collegare il servizio di trasferimento della rimessa offerto dal *money transfer operator* con gli strumenti tradizionali della banca come l’internet banking (servizio offerto con una copertura complessiva pari al 41% degli sportelli del sistema), le carte di debito (18% degli sportelli di sistema), anche attraverso gli ATM sparsi sul territorio e il *mobile payment* (16% degli sportelli). Altri due strumenti si affiancano a questi, anche se non direttamente correlati ad un accordo con un *money transfer operators*, ma comun-

**Tavola 11 – Volumi medi per transazione principali nazionalità - Banche del campione**

Cina	8.180	Macedonia	3.389
Tunisia	7.414	Filippine	3.281
Polonia	6.250	Nigeria	2.228
India	5.036	Serbia e Montenegro	2.153
Albania	4.994	Moldova	1.979
Ucraina	4.770	Romania	1.574
Peru'	4.520	Senegal	1.522
Ghana	4.321	Marocco	1.500
Bangladesh	4.239	Ecuador	1.081
Pakistan	4.187	Sri Lanka	1.012
Egitto	3.548		

<sup>18</sup> I dati relativi al caso cinese evidenziano un utilizzo diffuso del canale dei MTOs anche per il pagamento di transazioni di natura commerciale, alterando la natura della rimessa come trasferimento da persona fisica a persona fisica.

<sup>19</sup> Il dato relativo a questo Paese va letto anche in funzione del suo ingresso nell’Unione Europea che ha fatto sì che ai trasferimenti di fondi attraverso il canale bancario da e verso la Romania si applichino le stesse norme vigenti per i pagamenti UE e questo giustifica in parte la predilezione del canale bancario.

<sup>20</sup> Vedi nota metodologica.

que significativi in termini di potenzialità e di segnale di vivacità nella ricerca di soluzioni innovative: le carte di debito gemelle (cosiddette Twin Cards<sup>21</sup>) e il conto corrente gemello (un conto corrente in Italia e uno presso la propria banca nel Paese di origine che possono essere movimentati contestualmente dal titolare).

L'analisi delle esperienze realizzate fino ad ora<sup>22</sup>, fornisce alcune conferme circa il successo di questa nuova strategia in termini di bancarizzazione dei migranti, attraverso l'offerta di un servizio di trasferimento del denaro integrato in un pacchetto di servizi e prodotti finanziari completi in grado di rispondere alle esigenze dei migranti.

La valorizzazione del risparmio dei clienti immigranti, 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, assicurando 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).

#### 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 fra gli operatori ed educazione degli utenti. Il G8 dell'Aquila (2009), su iniziativa del Governo Italiano, ha preso formalmente l'impegno di ridurre i costi delle rimesse inviate dal nostro Paese al 5% 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 e gestita dal CeSPI che pubblica mensilmente i risultati delle rilevazioni effettuate sul sito web [mandasoldiacasa.it](http://mandasoldiacasa.it)<sup>23</sup>.

In questa sede presentiamo una sintesi dei risultati del monitoraggio, a partire da settembre del 2009 sino a gennaio 2013. Uno specifico focus di analisi è stato condotto sui costi di invio dell'ammontare di 150 Euro, volume della rimessa preso come riferimento da Banca Mondiale per le stime sull'andamento generale dei costi a livello mondiale. Durante l'arco temporale monitorato, il costo medio complessivo di invio delle rimesse dall'Italia (*Grafico 8*), mostra una riduzione pari a 0,6 punti percentuali.

<sup>21</sup> Due carte ricaricabili delle quali una è al portatore e può essere inviata ad un familiare all'estero e utilizzata per ricevere, attraverso ricariche periodiche, denaro da utilizzare all'estero.

<sup>22</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>.

<sup>23</sup> [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it), il 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 anche da OIM (Organizzazione Mondiale delle Migrazioni) e Laboratorio Migrazioni e Sviluppo, e può contare sulla collaborazione dei principali operatori di trasferimento monetario, di Poste Italiane e delle banche, tramite l'ABI.

**Grafico 8 – Costo medio invio di rimesse corridoi rilevati per importo 150 €**



Elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti dal sito [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

**Tavola 12 – Costi medi % per importi al 15 gennaio 2013**

Importo 150 €	Importo 300 €	Importo 1.000 €
7,08%	5,19%	3,92%

Elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti 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 9) mostra una correlazione negativa fra i tempi medi di invio 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. Allo stesso modo il grafico evidenzia una chiara strategia commerciale da parte dei *money transfer operators* nei confronti delle tre principali tipologie di prodotti tipici di questi operatori: la ricezione immediata (entro un’ora), la ricezione in giornata e quella entro le 24 ore (stesso giorno, giorno dopo), modalità a cui corrispondono costi di gestione differenti.

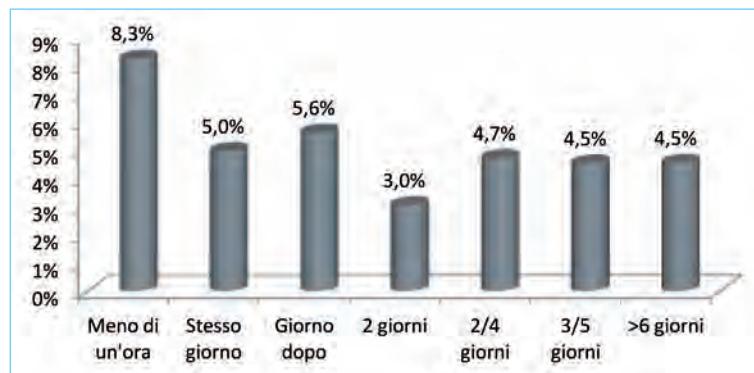
Per quanto riguarda l’importo di 300 Euro<sup>24</sup> si conferma l’andamento discendente, ma molto più contenuto (la riduzione è solo di 0,13 punti percentuali), collocandosi al 5,19%. Infine, per l’importo di 1.000 Euro, la cui serie storica è disponibile solo a partire da maggio 2010, si evidenzia un andamento crescente di quasi mezzo punto percentuale (+0,55 punti percentuali).

In termini generali si rileva una correlazione negativa significativa fra importo della rimessa e il suo costo totale (*Tavola 12*).

L’analisi condotta in modo disaggregato per tipologia di operatori (banche, MTOs e Poste Italiane), mostra come le banche praticino un costo medio inferiore rispetto agli MTOs: 6,64%<sup>25</sup> dell’importo inviato per le prime, rispetto al 7,42% dei secondi. Mentre Poste Italiane, attraverso i prodotti postali<sup>26</sup> applica un costo pari al 4,14% (costi riferiti sempre alla rilevazione del 15 gennaio 2013 sull’importo di 150 €).

Uno sguardo all’andamento dei costi per operatore nell’arco temporale a disposizione ci consente di avere qualche dato in più rispetto all’evoluzione del mercato. La serie storica delle rilevazioni mostra un trend diverso dei costi fra le tipologie di operatori rilevati. Tra novembre 2009 e gennaio 2013, i *money transfer operators* hanno fatto registrare una diminuzione dei costi per l’invio di 150 Euro pari a 0,65 punti percentuali, Poste Italiane di quasi 4 punti percentuali, mentre le banche hanno lasciato i costi sostanzialmente invariati.

**Grafico 9 – Costo medio rimessa per velocità di invio**



Elaborazione Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti dal sito [www.mandasoldiacasa.it](http://www.mandasoldiacasa.it)

<sup>24</sup> Il sito monitora i costi di invio delle rimesse relativamente a tre importi medi di invio: 150.€, 300.€ e 1.000.€.

<sup>25</sup> Il dato deve essere considerato come puramente indicativo in quanto la non disponibilità di dati relativi al margine sul tasso di cambio per molte delle banche monitorate, escluse quindi dal calcolo del costo medio, ne riduce la rappresentatività relativamente a questa categoria di operatori.

<sup>26</sup> Eurogiro, Eurogiro Cash International e Vaglia.

## 5. Nuovi operatori e strumenti: prima ricognizione del rapporto migranti e assicurazioni

L'Osservatorio ogni anno dedica un approfondimento specifico al rapporto fra i cittadini immigrati e altri attori del processo di inclusione finanziaria diversi dalle banche e da BancoPosta.

Il processo di inclusione finanziaria coinvolge infatti una molteplicità di aspetti legati all'accumulazione, alla gestione e alla protezione del risparmio, oltre che all'accesso al credito. Allo stesso modo la vulnerabilità ad eventi esterni, come incidenti o malattie, possono generare shock anche significativi sul patrimonio finanziario di un individuo. Rischio amplificato, nel caso di segmenti della popolazione come i migranti, caratterizzati da livelli diversi di avanzamento nel processo di inclusione sociale e finanziaria, da precarietà lavorativa e dall'assenza di un patrimonio di riferimento trasferito o a disposizione delle generazioni precedenti.

Per questi motivi la gestione del rischio, intesa nella sua interezza che parte da una corretta percezione e valutazione dello stesso, fino ad una sua assunzione o protezione, e il processo di accumulazione e protezione del risparmio più sinteticamente definito come *asset building*, trova negli intermediari assicurativi un riferimento importante e con competenza e esperienza specifiche.

Approfondire il legame fra cittadini migranti e prodotti assicurativi diviene quindi un tassello importante nella conoscenza del fenomeno e nella definizione di possibili strategie di inclusione finanziaria.

Come per gli operatori bancari, anche per le assicurazioni l'Osservatorio ha strutturato un processo di analisi su più livelli. Il rapporto migranti e assicurazioni è stato così analizzato:

- dal lato della domanda, attraverso alcune domande specifiche contenute nel questionario somministrato nel 2012 ad un campione significativo di migranti e analizzato nel primo Report dell'Osservatorio e in quello attuale, nel *Capitolo 6*
- dal lato dell'offerta attraverso la raccolta di dati presso un campione significativo di imprese assicuratrici e la rilevazione annuale effettuata presso le banche italiane
- attraverso una serie di interviste a testimoni privilegiati del settore per approfondire le strategie nei confronti di un segmento di clientela nuova ed emergente

In modo particolare, l'analisi dal lato dell'offerta si è avvalsa della collaborazione con l'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici (ANIA), che ha consentito di realizzare una rilevazione ampia attraverso l'invio di un questionario alle associate.

### 5.1 Analisi lato Offerta

Il questionario inviato alle banche italiane e BancoPosta contiene un dato di possesso dei prodotti assicurativi divisi in due macro-categorie: "RC auto" e "altre forme assicurative" che comprendono contestualmente i prodotti appartenenti al ramo vita e al ramo danni.

Nonostante la significatività del campione di riferimento (il 61% degli sportelli di sistema) il dato che emerge dai questionari non può essere considerato rappresentativo del rapporto immigrati-assicurazioni, essendo le banche e BancoPosta

solo uno dei canali (pur se il principale) di distribuzione dei prodotti assicurativi presso i consumatori finali. Agenzie delle stesse compagnie, agenti, *brokers* e promotori finanziari sono altri canali tradizionali a cui, in questi anni, si è sommato il canale online per la vendita diretta delle polizze.

Dall'universo banche-BancoPosta emerge comunque un dato significativo e interessante (*Tavola 13*) in termini di incidenza fra le polizze sottoscritte sul numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati. Appare maggiore l'incidenza del ramo vita e danni, rispetto a questo canale specifico, con una variabilità anche in termini di principali nazionalità. Ad esempio rispetto al ramo danni e al ramo vita le nazionalità sudamericane sono particolarmente attive attraverso il canale bancario, mentre per l'RC auto sembrano prediligere il canale bancario le nazionalità sub-sahariane e del sud-est asiatico.

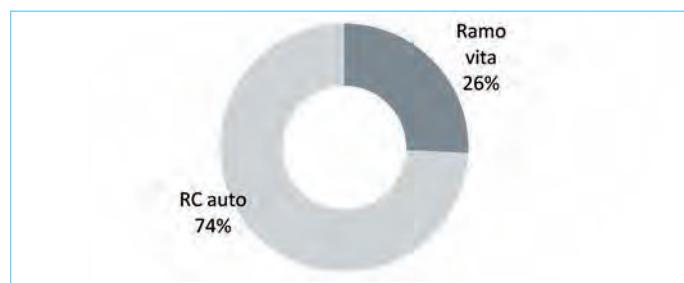
Una prima riflessione, rispetto ai dati evidenziati, che richiederebbe però ulteriori approfondimenti per essere confermata, sembrerebbe indicare, rispetto alla sottoscrizione di prodotti assicurativi, una maggiore presenza del canale bancario relativamente a etnie di recente migrazione. Il fenomeno potrebbe essere interpretabile come una maggiore volontà e capacità delle banche, una volta instaurato un rapporto di reciproca fiducia, di proporsi come un intermediario di riferimento per i diversi bisogni finanziari del migrante. Il rapporto banca-immigrati nel nostro Paese si caratterizza infatti, una volta acquisito, per una certa stabilità e fedeltà reciproca.

L'analisi dei dati forniti direttamente dalle compagnie assicurative, data la rappresentatività del campione<sup>27</sup>, ha permesso di stimare la dimensione del fenomeno nel suo complesso al dicembre 2011 e, nel caso del ramo vita anche al dicembre 2012, avendo così a disposizione un primo dato di flusso<sup>28</sup>. La *Tavola 14* mostra un quadro di sintesi del rapporto migranti – assicurazioni, mentre il *Grafico 10* evidenzia, in termini complessivi, la predominanza del segmento RC auto.

**Tavola 14 – Numero di teste assicurate ramo vita e autovetture assicurate al 2011 intestate alle 21 nazionalità selezionate - Dati di sistema**

Numero teste assicurate ramo vita	219.384
Numero autovetture assicurate	634.937

**Grafico 10 – Composizione mercato assicurazioni-migranti**



La rilevazione presso gli operatori non ha potuto misurare quantitativamente il terzo segmento tradizionale del mercato assicurativo, rappresentato dal ramo danni. Un dato che avrebbe sicuramente completato il quadro, ma che non avrebbe modificato il ruolo preponderante dell'assicurazione obbligatoria.

<sup>27</sup> I questionari pervenuti hanno infatti riguardato un numero di imprese assicurative pari all'86% del mercato RC auto e pari al 50% del mercato vita nel 2011.

<sup>28</sup> Il grado di significatività del campione di riferimento raggiunto dall'indagine è ritenuto significativo e rappresentativo. I questionari pervenuti hanno infatti riguardato un numero di imprese assicurative pari all'86% del mercato RC auto e pari al 50% del mercato vita nel 2011.

In termini di numero di polizze la *Tavola 15* fornisce una fotografia delle prime cinque nazionalità. Naturalmente i dati numerici assoluti, senza un parametro di confronto, non forniscono particolari indicazioni, riflettendo, di fatto, la numerosità delle principali nazionalità nel nostro Paese.

**Tavola 15 – Prime cinque nazionalità per numero di polizze sottoscritte - % su totale**

Ramo vita		RC auto	
Romania	22%	Romania	27%
Albania	13%	Albania	16%
Marocco	8%	Marocco	14%
Perù	6%	Cina	6%
Tunisia	5%	Tunisia	5%

**Tavola 16 – Incidenza su popolazione bancarizzata - 2011**

<b>Totale assicurazioni</b>	<b>41,0%</b>
Ramo vita	10,5%
RC auto	30,5%

**Tavola 17 – Prime cinque nazionalità per incidenza su c/c**

Ramo vita		RC auto	
Tunisia	30%	Macedonia	85%
India	26%	Tunisia	77%
Polonia	24%	Cina	74%
Perù	24%	Albania	71%
Nigeria	24%	Marocco	65%

utile a fornire un'indicazione di tendenza di un segmento del mercato.

Secondo i dati disponibili, a livello aggregato, verso le 21 nazionalità selezionate, fra il 2011 e il 2012 il numero di teste assicurate nel ramo vita è cresciuto del 17,3%. Dato ancor più significativo se si considera la crisi in corso che ha ridotto il numero di prestiti per l'acquisto della casa, tradizionalmente correlati ad una polizza vita a tutela del contraente.

L'analisi di questo set di dati consente una prima riflessione relativa al rapporto fra immigrati e assicurazioni. Il segmento clienti immigranti, pur se ancora marginale nel portafoglio complessivo delle imprese assicurative italiane, mostra elementi di vivacità importanti sia in termini di dinamiche di crescita e sia in termini di incidenza di prodotti nel portafoglio di questo segmento di popolazione. Come è avvenuto in passato per il sistema bancario, anche per quello assicurativo, il processo di intermediazione della clientela immigrata sembra stia avvenendo sulla base di dinamiche naturali, "subite" dal sistema assicurativo, senza particolari azioni per attrarre questa nuova categoria di clienti.

Un'altra peculiarità che caratterizza la diffusione di questo strumento presso le comunità immigrate riguarda il legame con l'anzianità migratoria. La percezione del bisogno di un prodotto assicurativo, così come la possibilità di sostenerne le spese, la conoscenza dei prodotti stessi e una maggiore familiarità e dimestichezza con prodotti e intermediari finanziari, sono caratteristiche che si acquisiscono nel corso di un processo di inclusione e maturità finanziaria che richiede un tempo

A questo dato andrebbe affiancato un valore relativo in termini di incidenza sul totale della popolazione di ogni etnia. Così come la disponibilità di un dato demografico aggregato per le 21 nazionalità selezionate permetterebbe di calcolare, come per la titolarità del conto corrente, un tasso di incidenza dei prodotti assicurativi fra la popolazione migrante. L'indisponibilità di dati affidabili sulla popolazione immigrata in Italia, in attesa dell'aggiornamento della serie storica ISTAT, non consentono un'analisi di questo tipo.

Se però consideriamo la titolarità di un conto corrente come indicatore forte di inclusione finanziaria, in quanto punto di accesso ad una pluralità di prodotti e servizi bancari (fra cui quelli assicurativi), allora potremmo calcolare un indicatore di penetrazione di questa categoria di prodotti nella clientela migrante espressa in termini di incidenza sulla popolazione bancarizzata (*Tavola 16*). Emerge così che il 41% dei correntisti immigrati possiede un prodotto assicurativo, e nello specifico il 30,5% una polizza RC auto e il 10,5% una polizza vita.

Anche l'analisi per nazionalità assume un valore diverso (*Tavola 17*) in termini relativi, dove al primo posto per il ramo vita si trova la Tunisia, seguita dall'India, nazionalità che mostrano una maggiore propensione verso questa tipologia di prodotti. Mentre nel caso del ramo RC auto sul dato per nazionalità incide in modo rilevante la tipologia di impiego e il settore di attività.

Un'informazione aggiuntiva, a carattere prospettico, sempre dal lato dell'offerta, viene dai dati forniti dalle compagnie assicurative che, relativamente al ramo vita forniscono un quadro al dicembre 2011 e uno al dicembre 2012, consentendoci di costruire un dato di flusso

variabile in funzione di una molteplicità di fattori, primo fra cui il bagaglio culturale e di educazione finanziaria che ciascun individuo porta con sé dal proprio Paese di origine. I prodotti assicurativi sono tipicamente prodotti che appartengono ad un profilo finanziario maggiormente evoluto che comunque, come vedremo, si manifesta nel cliente immigrato con tempistiche molto più rapide che per altre tipologie di clientela.

Tutte queste considerazioni, guardando all'esperienza delle banche italiane in termini di bancarizzazione dei cittadini migranti, sembrano indicare la possibilità di percorsi potenzialmente interessanti anche per il comparto assicurativo e una certa maturità iniziale di questo mercato, in termini di capacità di accogliere dei prodotti assicurativi che potrebbe essere accompagnata da un'attività di educazione e sensibilizzazione ulteriore a beneficio dei migranti stessi.

## 5.2 Analisi lato Domanda

Il questionario somministrato ad un campione rappresentativo di migranti nelle città di Milano, Roma e Napoli<sup>29</sup>, conteneva una sezione di domande dedicate ai prodotti assicurativi, e riferite al possesso, alla tipologia di canale utilizzato per l'acquisto dell'assicurazione, alla tipologia di prodotto utilizzato, alle principali motivazioni legate al non possesso e un dato prospettico circa l'interesse futuro verso questi prodotti.

Il primo dato significativo è che il 38% del campione possiede un'assicurazione. Anche in questo caso il dettaglio per tipologia di prodotti risulta essere determinante per comprendere il fenomeno e per isolare l'impatto della presenza di un'assicurazione obbligatorio (la polizza Responsabilità Civile Auto) per chi detiene un'automobile (*Grafico 11*).

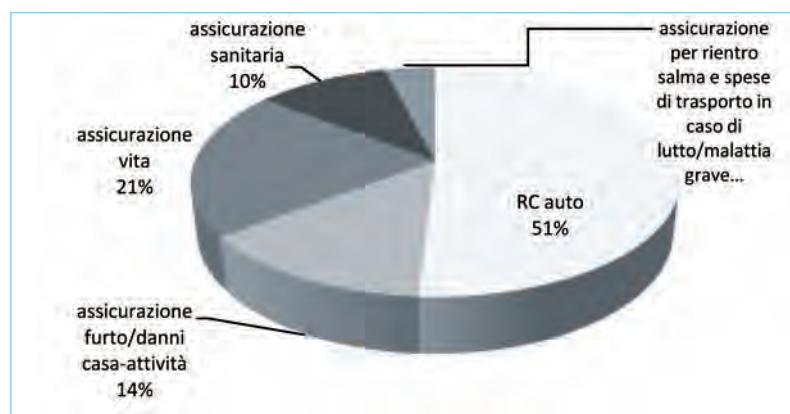
La fotografia appare significativa: delle assicurazioni in essere solo la metà appartiene alla categoria obbligatoria, mentre la restante parte si distribuisce sulle altre quattro tipologie indagate: il ramo vita, che pesa per il 21%, il ramo danni (14%), quello legato a forme sanitarie integrative e quello, specifico per la clientela migrante, legato al verificarsi di eventi straordinari gravi. Un dato indicativo riguarda una percentuale del campione, pari al 7% dei possessori di un prodotto assicurativo che dichiarano di essere titolari di più di una polizza.

Per quanto riguarda i canali utilizzati per l'acquisto di un prodotto assicurativo il sistema bancario pesa solo per circa un quarto (26%), mentre la maggioranza delle polizze sono sottoscritte direttamente presso la compagnia assicurativa (71%), mentre una quota residuale (3%) vede come intermediari le associazioni di connazionali. Si tratta di un ruolo marginale, ma che evidenzia comunque una prassi esistente che potrebbe indicare nelle associazioni di connazionali un partner potenziale per canalizzare prodotti dedicati a questo segmento di clientela.

**Tavola 18 – Motivazioni della non sottoscrizione di un prodotto assicurativo**

Motivazione	% su totale non assicurati
Non ne ho bisogno	79%
Costi elevati	20%
Richiesta ma non concessa	1%

**Grafico 11 – Tipologia di assicurazioni detenuti dal campione di migranti**



<sup>29</sup> Vedi nota metodologica al Capitolo 6 per maggiori dettagli sull'indagine campionaria effettuata lo scorso anno a oltre 900 immigrati.

bisogno" all'interno delle quali influiscono, come vedremo, una serie di fattori legati al processo migratorio e di integrazione, ma soprattutto elementi di carattere culturale. Tutti fattori che andrebbero adeguatamente approfonditi per chiarire i contorni e individuare possibili percorsi di sensibilizzazione e educazione alla percezione e alla gestione del rischio per soggetti caratterizzati da un livello di vulnerabilità comunque più elevata della media. Un secondo dato indicativo riguarda invece la sostenibilità del prodotto assicurativo, che un quinto dei migranti giudica eccessivamente oneroso, lasciando spazio alla ricerca di prodotti disegnati per le esigenze specifiche di soggetti caratterizzati da redditi meno elevati.

Infine il questionario fornisce alcune indicazioni di carattere prospettico, rilevando l'interesse ad informarsi per una sottoscrizione futura di una polizza assicurativa. Il dato ci fornisce un indicatore approssimativo di una domanda potenziale, alla ricerca di prodotti adatti alle proprie esigenze e al proprio profilo finanziario. Il 50% del campione complessivo degli intervistati mostra un interesse verso i prodotti assicurativi. Di questi, il 40% è interessato ad un'assicurazione RC auto, il 31% ad un'assicurazione vita, il 16% al ramo furto/danni, il 9% ad un'assicurazione sanitaria e il 4% ad un'assicurazione per il rientro della salma. Percentuali che non si discostano di molto dalla fotografia fornita dal dato relativo al possesso risultante dai questionari inviati dalle banche (*Grafico 5*), pur se con un peso nettamente inferiore, nelle preferenze future dei migranti, del ramo RC auto, indice di un mercato che intende evolversi verso prodotti più evoluti.

La ricchezza e la complessità del questionario consente di indagare il fenomeno ad un livello di analisi superiore, cercando di individuare le principali variabili che possono influenzare il comportamento dei migranti rispetto ai prodotti assicurativi.

Una prima variabile indagata riguarda il **genere**. All'interno del campione di riferimento emerge un certo equilibrio fra i due generi con una lieve predominanza degli uomini. Infatti fra gli uomini il 40% possiede un'assicurazione, percentuale che scende al 35% per le donne.

Un secondo indicatore è dato dall'**età**. La maggiore concentrazione di assicurazioni all'interno del campione si rileva nella fascia di età compresa fra i 45 e i 55 anni, dove il 57% degli intervistati ha sottoscritto una polizza assicurativa, seguita dalla fascia immediatamente precedente (35-44 anni) dove l'incidenza è al 44%. Dati coerenti sia con il diverso grado di integrazione economica e sociale e sia con i bisogni legati alle diverse fasi della vita a cui è associata una diversa percezione del rischio.

Correlato a questo indicatore, **l'anzianità migratoria** esprime invece un'approssimazione dell'evoluzione del processo di integrazione, secondo la constatazione più volte evidenziata nelle nostre analisi, di una correlazione positiva significativa fra il processo di inclusione finanziaria (e di evoluzione verso profili e bisogni finanziari più evoluti) e questo indicatore. Anche per i prodotti assicurativi si conferma tale correlazione, soprattutto a partire dal decimo anno di residenza in Italia.

Anche il **titolo di studio** fornisce indicazioni significative, a conferma di una correlazione positiva fra educazione e bagaglio culturale in generale e assicurazioni. Fra coloro che hanno un titolo di studio post-laurea l'incidenza delle assicurazioni è all'80%, mentre per chi possiede un titolo di laurea è al 47%. Scende invece al 23% fra coloro che hanno solo un titolo di scuola primaria.

La **condizione abitativa** può essere un utile indicatore di stabilità e integrazione economica e sociale. La proprietà, oltre ad esprimere un legame più forte con il nuovo Paese di residenza, è anche indicatore di condizioni economiche migliori. Fra i proprietari di abitazioni l'incidenza delle assicurazioni è del 69%, percentuale che si dimezza nella fattispecie dell'affitto e si riduce ulteriormente nei casi di situazione abitativa precaria (sub-affitto o ospiti).

La **situazione familiare** può invece influire sulla percezione del rischio e quindi del bisogno di protezione. I dati confermano che la presenza di nuclei familiari con figli evidenziano una maggiore propensione a sottoscrivere prodotti assicurativi (53%) rispetto ai single, dove l'incidenza delle assicurazioni scende al 27%.

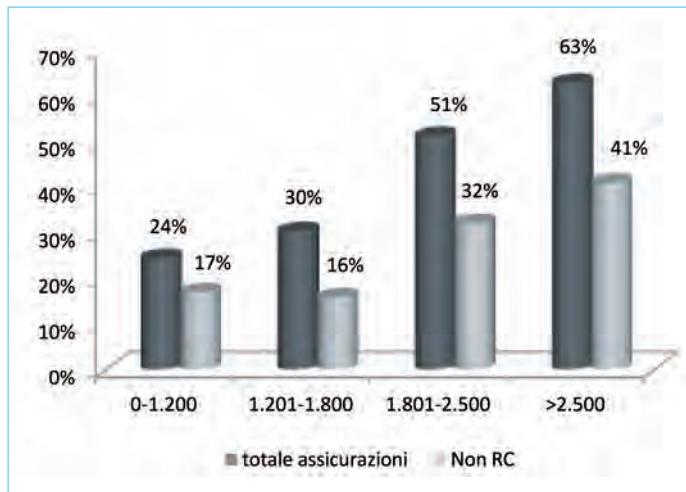
Una correlazione positiva fra il processo di inclusione finanziaria e il rapporto migranti-assicurazioni emerge rispetto alla **bancarizzazione**. Nel caso di migranti titolari di un conto corrente l'incidenza delle polizze assicurative è del 50%, a fronte di un 13% fra i non bancarizzati.

Infine gli **indicatori di carattere economico** hanno un forte impatto nello spiegare il ricorso a strumenti che sono essenzialmente finalizzati alla creazione e alla protezione dell'individuo e del suo patrimonio e che pertanto richiedono condizioni economiche minime di accesso, almeno nel mercato italiano.

La **posizione lavorativa** è un primo indicatore di stabilità economica e chiaramente chi ha un lavoro a tempo indeterminato possiede un ingresso stabile in grado di sostenere i costi legati ad un prodotto assicurativo. Fra i lavoratori a tempo indeterminato, infatti la percentuale di coloro che hanno sottoscritto una polizza è del 46%, rispetto al 35% dei lavoratori con contratto a tempo determinato.

Il **reddito** costituisce un'altra variabile chiave per l'accessibilità ad un prodotto assicurativo. Il *Grafico 12* mostra la distribuzione dell'incidenza di polizze assicurative per le diverse fasce di reddito medio mensile familiare dei migranti intervistati, sia rispetto al totale delle assicurazioni che rispetto ai prodotti diversi dall'RC auto. Si evidenzia in entrambi i casi una correlazione positiva significativa.

**Grafico 12 – Distribuzione incidenza assicurazioni per classi di reddito medio mensile familiare (totale assicurazioni e assicurazioni diverse da RC auto)**



## NOTA METODOLOGICA

Con il termine immigrati (migranti o stranieri, utilizzati in questo report quali sinonimi) definiamo gli stranieri residenti in Italia provenienti da paesi non OCSE, gruppo al quale 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 si basa sui dati ricavati attraverso la somministrazione, tra ottobre e dicembre del 2012, di un questionario strutturato inviato a tutte le banche associate all'ABI e a BancoPosta. Il questionario è articolato su quattro focus principali:

1. la rilevazione del dato quantitativo relativo alla consistenza della clientela migrante intesa sia come famiglia consumatrice<sup>30</sup> che come famiglia produttrice<sup>31</sup> (*small business*) presso le banche e dell'utilizzo dei principali strumenti di credito
2. la misura del dato di possesso dei diversi prodotti e 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 microfinanza
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 significatività del mondo bancario italiano, pari al 74% del totale attivo e al 61% del totale degli sportelli sul territorio nazionale. L'adesione di BancoPosta, il cui questionario è stato limitato ai primi due 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, Sud Italia, presentando 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 185 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.

Per garantire un'omogeneità dei dati e evitare una lettura alterata del fenomeno, l'indagine ha preso in considerazione solo le prime 21 collettività nazionali di migranti per presenza sul nostro territorio che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati in Italia (Paesi non OCSE) al 31 dicembre 2010<sup>32</sup> (dati ISTAT). In questo modo non solo si è ristretto il campo di errore dovuto alla presenza di clientela straniera proveniente da paesi OCSE, quindi poco significativa rispetto agli obiettivi dell'indagine, ma ha consentito la disponibilità di dati disaggregati per singole nazionalità. L'indagine è

<sup>30</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>31</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.

<sup>32</sup> Ultimi dati aggiornati disponibili.

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 Banca d'Italia, assicurando omogeneità fra i diversi istituti e una standardizzazione dei dati.

Per quanto riguarda la prima **ricognizione del rapporto tra immigrati e assicurazioni**, approfondimento specifico di questo secondo anno di attività dell'Osservatorio, da un punto di vista metodologico l'analisi lato offerta ha richiesto un lavoro propedeutico di definizione degli ambiti e dei parametri di ricerca. Come per il settore bancario, l'implementazione di un sistema di monitoraggio interno alle singole aziende rispetto ad una variabile di indagine specifica ha richiesto un lavoro di standardizzazione della terminologia e dei parametri al fine di rendere confrontabili i dati fra operatori e sistemi di gestione dei dati diversi.

Sono state prima di tutto identificate le nazionalità oggetto di indagine, le stesse utilizzate per l'indagine presso il sistema bancario, garantendo omogeneità dei dati e ampia rappresentatività del mondo migrante (88% dei cittadini migranti residenti sul nostro territorio provenienti da paesi non OCSE).

L'identificazione delle nazionalità è avvenuta attraverso il codice fiscale, in cui una parte riporta il codice del Paese di provenienza per i cittadini stranieri. L'anagrafica delle imprese assicuratrici, per le stesse caratteristiche distributive del settore che utilizza una molteplicità di canali e di intermediari, non consente infatti di rilevare altre informazioni sul soggetto titolare di un'assicurazione. La metodologia risulta comunque affidabile, escludendo dall'indagine solo i cittadini stranieri nati in Italia, ad oggi poco rilevanti in termini numerici e rispetto alle nostre finalità di indagine (è infatti molto relativa la quota di immigrati nati in Italia, maggiorenni e sottoscrittori di una polizza assicurativa).

La previsione di un'assicurazione obbligatoria per legge, legata al possesso di un'automobile (Responsabilità Civile Auto – RC) caratterizza il mercato assicurativo e richiede la distinzione del segmento di mercato specifico dagli altri: quello del ramo vita e quello del ramo danni. Considerare l'universo "prodotti assicurativi" senza questa distinzione comporterebbe un dato di penetrazione nel segmento di clientela migrante che non è in grado di evidenziare in modo adeguato l'effettivo rapporto fra i migranti e questa tipologia di prodotti.

Ai fini dell'indagine lato offerta presso le imprese assicuratrici si è ritenuto più significativo prendere come parametro di possesso il numero delle "teste assicurate" per il ramo vita, al fine di evitare duplicazioni in caso di possesso di più polizze da parte di un unico titolare, e il numero delle autovetture assicurate per l'RC auto.

Il grado di significatività del campione di riferimento raggiunto dall'indagine è ritenuto significativo e rappresentativo. I questionari pervenuti hanno infatti riguardato un numero di imprese assicuratrici pari all'86% del mercato RC auto e pari al 50% del mercato vita nel 2011.

Per quanto riguarda l'indagine lato domanda presso un campione significativo di migranti si rimanda alle note metodologiche contenute nel *Capitolo 6*.





Osservatorio Nazionale  
sull'Inclusione Finanziaria  
dei Migranti in Italia

SECONDO REPORT

# ANALISI LATTO DOMANDA

## 6. Un'indagine dal lato della domanda

### 6.1 Una panoramica del campione

Durante il primo anno di attività dell'Osservatorio è stato realizzata un'indagine su un campione significativo di 907 migranti in tre territori (Roma, Milano e Napoli) selezionati secondo una metodologia descritta nella Nota Metodologica riportata al termine di questo capitolo.

Il Primo Report dell'Osservatorio ha riportato una prima rapida ricognizione dei dati a disposizione che in questo capitolo vengono ripresi e aggiornati sulla base di un processo di perfezionamento dei dati e completati con un'analisi ampia e dettagliata delle circa settanta domande che costituivano il questionario, indagando una molteplicità di aspetti legati al comportamento economico e finanziario dei migranti e al processo di integrazione nel nostro Paese.

Riportiamo di seguito le caratteristiche del campione di migranti, utilizzando la base dati composta dalle stringhe di risposta dei 907 questionari validati. I questionari sono stati sottoposti tramite interviste realizzate sul campo tra ottobre e dicembre 2012 e il 50,3% delle interviste sono state realizzate a Milano, il 47,3% a Roma e il 2,4% a Napoli<sup>33</sup>.

#### 6.1.1 Le caratteristiche personali

Il campione d'intervistati è composto di 520 uomini (57,3%) e 387 donne (42,7%), l'età media del campione è 37,1 anni e i rispondenti sono ripartiti per oltre il 67% nella fascia compresa tra i 26 e i 45 anni. Abbiamo intervistato migranti di dieci nazionalità, ripartiti come da tabella di seguito.

**Tavola 19 – Nazionalità migranti intervistati**

	Frequenza	%
Bangladesh	129	14,2
Cina	61	6,7
Ecuador	74	8,2
Egitto	112	12,3
Filippine	110	12,1
Marocco	43	4,7
Peru	100	11,0
Romania	120	13,2
Senegal	121	13,3
Ucraina	37	4,1
<b>Totale</b>	<b>907</b>	<b>100</b>

La distribuzione del campione relativa al titolo di studio mostra un livello di istruzione mediamente elevato rispetto alla media della popolazione italiana, senza distinzione tra migranti e autoctoni: circa la metà degli intervistati, il 46,6%, ha portato a termine gli studi fino ai 19 anni di età (la media italiana è del 30,1%), il 28,8% fino a 14 anni, il 24% ha un titolo universitario e lo 0,6% uno post-lauream (9,7% il dato italiano relativo alla laurea e al titolo post-lauream).

Sul lato delle relazioni familiari, di cui tratteremo più diffusamente nel *Capitolo 6.1.3*, circa il 60% è sposato oppure ha una relazione stabile.

Rispetto alla condizione abitativa, i proprietari di casa del nostro campione sono il 18,3% degli intervistati, gli inquilini in qualche forma collega-

<sup>33</sup> Si veda in calce al capitolo 6 la metodologia per maggiori dettagli sul campionamento.

Tavola 20 – Titolo di Studio

	Frequenza	%
Studi fino a 14 anni	259	28,8
Studi fino a 19 anni	419	46,6
Titolo universitario	216	24,0
Studi post-lauream	5	0,6
<b>Totale respondents</b>	<b>899</b>	<b>100</b>

risiede in Italia da oltre 9 anni), la condizione di ospite è ancora piuttosto diffusa, con percentuali comprese tra il 15,6% di Milano e il 20,5% di Roma.

Per un maggior dettaglio di analisi abbiamo selezionato alcune nazionalità per un confronto dell'insediamento in due territori diversi. I migranti del Bangladesh e del Senegal presentano comportamenti disomogenei e mostrano una maggiore

ta all'affitto quasi il 64% (58% in affitto e 5,8% in sub-affitto) e infine, gli ospiti presso altri connazionali quasi il 18%. Emerge una fotografia di un settore della popolazione che nonostante il recente insediamento nel nostro Paese e l'assenza di patrimoni e redditi familiari di riferimento riconosce nell'acquisto di una casa un elemento di integrazione e stabilità abbastanza diffuso.

Il maggior numero di proprietari per territorio è presente a Milano, con il 24,4% degli intervistati nel capoluogo lombardo. Vale la pena notare che, nonostante un'anzianità migratoria generalmente elevata (mediamente il campione

tendenza ad acquistare casa a Milano piuttosto che a Roma (oltre il 36% dei bengalesi a Milano sono proprietari e il 19% dei senegalesi, mentre a Roma le percentuali sono inferiori al 10%) e un contemporaneo maggiore ricorso all'ospitalità presso parenti e amici.

Altre nazionalità, quali Ecuador e Egitto, mostrano invece comportamenti più simili, indipendentemente dal contesto di insediamento.

Grafico 13 – Situazione abitativa, dettaglio per città di rilevazione

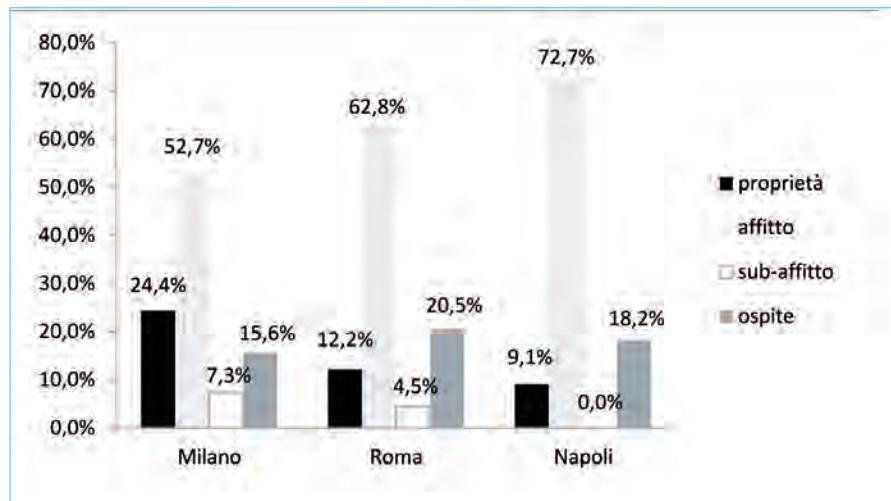
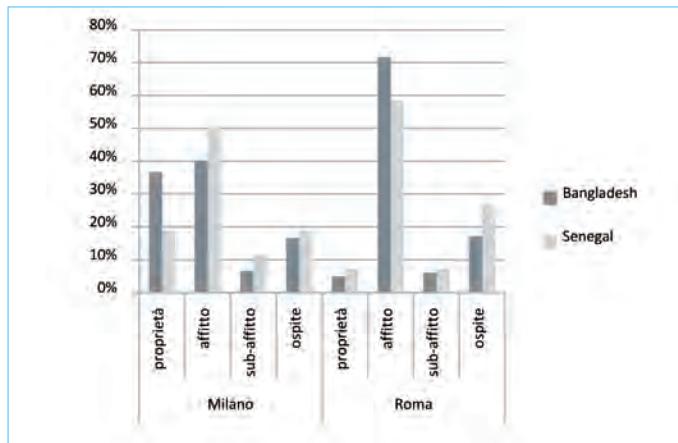


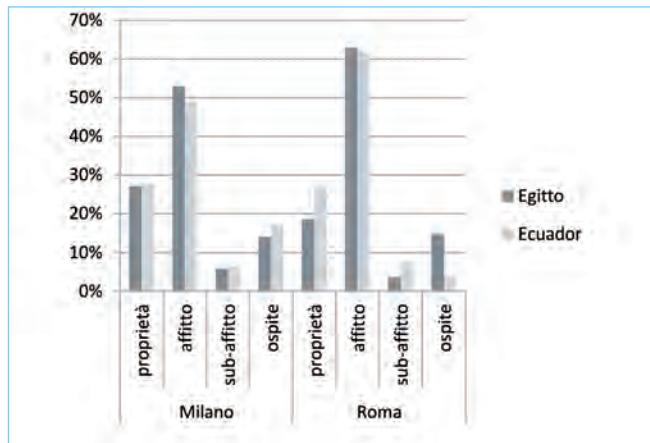
Tavola 21 – Situazione abitativa - dettaglio alcune nazionalità

	Bangladesh	Senegal	Cina	Ecuador	Egitto	Filippine	Marocco	Peru	Romania	Ucraina
Milano	proprietà	36,7%	19,0%	26,5%	27,7%	27,1%	25,0%	25,0%	21,7%	18,2%
	affitto	40,0%	50,6%	58,8%	48,9%	52,9%	61,7%	57,1%	46,7%	59,1%
	sub-affitto	6,7%	11,4%	5,9%	6,4%	5,9%	3,3%	7,1%	8,3%	10,0%
	ospite	16,7%	19,0%	8,8%	17,0%	14,1%	10,0%	10,7%	23,3%	20,0%
Roma	proprietà	5,1%	7,3%	25,0%	26,9%	18,5%	4,1%	14,3%	15,0%	12,0%
	affitto	71,7%	58,5%	55,0%	61,5%	63,0%	61,2%	42,9%	70,0%	65,2%
	sub-affitto	6,1%	7,3%	0,0%	7,7%	3,7%	4,1%	14,3%	0,0%	3,3%
	ospite	17,2%	26,8%	20,0%	3,8%	14,8%	30,6%	28,6%	15,0%	41,2%

**Grafico 14 – Situazione abitativa, dettaglio Bangladesh e Senegal**



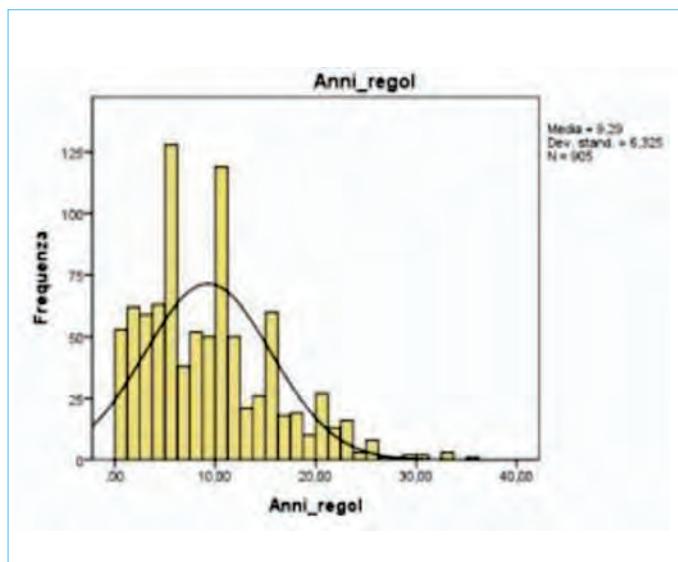
**Grafico 15 – Situazione abitativa, dettaglio Egitto e Ecuador**



Dal punto di vista dell'anzianità migratoria, gli intervistati sono regolarmente presenti in Italia mediamente da oltre 9 anni. Il 45,2% è in Italia da oltre 10 anni, il 31,6% tra i 5 e i 10 anni, il 19,6% da 1 a 5 anni e il 3,6% da meno di uno. Il *Grafico 16* mostra come la frequenza maggiore delle risposte degli intervistati si concentri in corrispondenza dei 5 anni e dei 10 anni. A ciò si aggiunge il dato importante che gli intervistati hanno vissuto in condizione irregolare per circa un anno e mezzo in media<sup>34</sup>.

I migranti filippini sono quelli tendenzialmente più anziani dal punto di vista della permanenza in Italia con oltre 13 anni, all'estremo opposto si collocano i rumeni (8 anni), dato spiegabile con il grande afflusso avvenuto tra 2006 e 2007 in concomitanza con l'ingresso della Romania nella UE. Il dato interessante riguarda la breve permanenza in condizione di irregolarità dei migranti cinesi (meno di sei mesi) e non stupisce che, al contrario, la media di anni trascorsi irregolarmente sul territorio italiano sia vicina all'anno e mezzo per sette nazionalità su dieci (e in cinque casi più vicina ai due anni).

**Grafico 16 – Distribuzione frequenza anni vissuti in Italia**



**Tavola 22 – Anzianità migratoria: nazionalità**

Nazionalità	Anni_totali Media	Anni_irregolare Media
Bangladesh	9,69	1,50
Cina	9,98	0,48
Ecuador	12,03	1,86
Egitto	10,86	1,76
Filippine	13,32	0,95
Morocco	11,09	1,47
Peru	11,84	1,72
Romania	8,75	1,16
Senegal	10,40	1,74
Ucraina	9,35	1,97
<b>Media campione</b>	<b>9,29</b>	<b>1,45</b>

<sup>34</sup> Benché esista una distinzione tra irregolare e clandestino - il Ministero dell'Interno distingue: "sono clandestini gli stranieri entrati in Italia senza regolare visto di ingresso. Sono irregolari gli stranieri che hanno perduto i requisiti necessari per la permanenza sul territorio nazionale (es: permesso di soggiorno scaduto e non rinnovato), di cui erano però in possesso all'ingresso in Italia - non abbiamo chiesto agli intervistati se siano entrati da clandestini o meno, di modo che ci riferiremo sempre, in questa sede, solo alla condizione di irregolarità, anche se questa può essere stata preceduta anche dalla clandestinità in Italia.

### 6.1.2 I profili occupazionali

Gli occupati costituiscono la grande maggioranza degli intervistati, circa l'84% dei casi, ripartiti in 68,3% occupati stabilmente e 16% di occupati in modo non continuativo. Le casalinghe rappresentano il 2,4% del campione e gli studenti il 2,6%, anche se occorre i casi di sovrapposizione tra condizione di studente e lavoratore. In tal caso la percentuale degli studenti supera di poco il 5%. Infine, i disoccupati sono il 10,6%.

Grafico 17 – Situazione Occupazionale

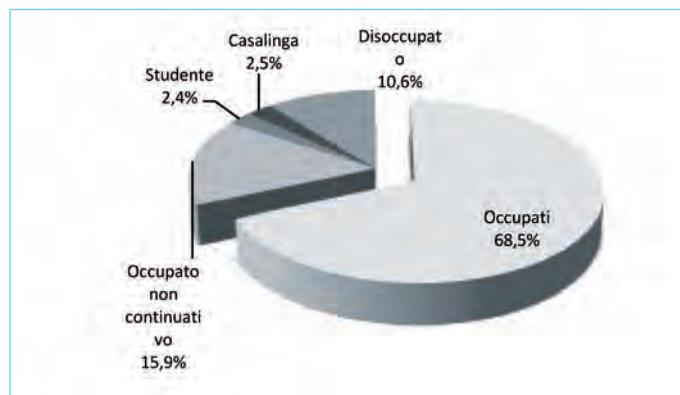
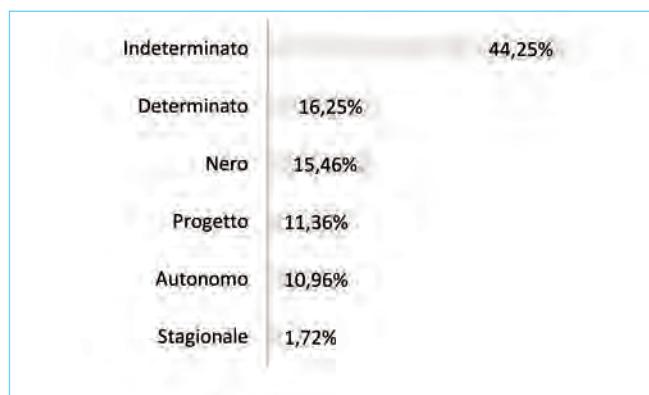
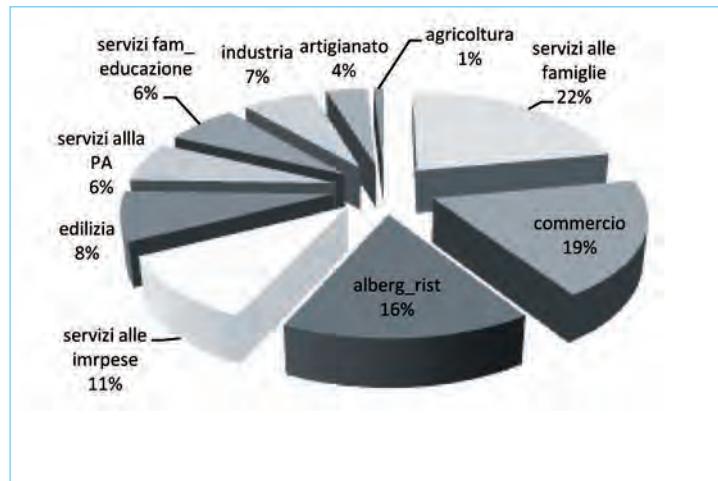


Grafico 18 – Tipologia di contratto



Un ulteriore indicatore dei profili occupazionali è dato dal dettaglio per tipologia di contratto che mostra che il 44,2% del campione ha un contratto a tempo indeterminato e che la percentuale di titolari di contratti a tempo determinato e di lavoratori in nero è vicina al 15% per ciascuna di queste categorie. L'11,3% è impiegato con un contratto a progetto e l'1,7% è stagionale. Infine la componente di imprenditori rappresenta circa l'11% degli intervistati a cui è dedicato un approfondimento nel *Box 2*.

Grafico 19 – Settore di impiego



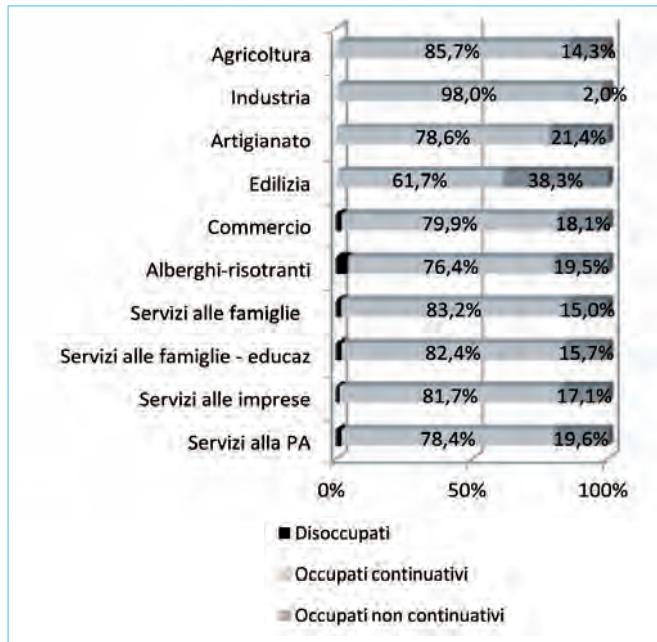
non al livello dell'edilizia, sono l'artigianato (21,4%), la ristorazione e gli alberghi e presso la Pubblica Amministrazione (20%). All'estremo opposto troviamo l'industria, con solo il 2% di migranti impiegati in modo non continuativo.

Nell'analisi di genere relativa al mondo del lavoro, la percentuale di disoccupati è quasi identica (attorno al 10%), mentre si discostano di più i dati sugli occupati non continuativi: 17,7% tra gli uomini e 13,5% tra le donne. Infatti, i contratti a tempo determinato e il lavoro in nero sono più presenti tra gli intervistati maschi, e solo il 35,7% di questi ultimi ha un contratto a tempo indeterminato rispetto al 56,6% delle donne. Infine, il lavoro autonomo è a prevalenza maschile: il 16,1% degli intervistati occupati rispetto al 3,5% delle intervistate è impiegato in qualche forma di lavoro autonomo.

Rispetto ai settori di impiego, la categoria dei servizi concentra la maggioranza dei migranti del nostro campione e, in particolare, dando uno spaccato della macro-categoria, il 22% è occupato nei servizi domestici e di cura delle persone, il 18,8% nel commercio, il 16,6% nella ristorazione e alberghi e, infine, il 10,7% nei servizi alle imprese (prevalentemente imprese di pulizie).

Incrociando i dati relativi alle tipologie di contratto con quello dei settori di impiego (*Grafico 20*), alcuni settori presentano una maggiore tendenza al precariato. Sul totale degli occupati, la maggiore precarietà si riscontra nell'edilizia, settore nel quale il 38,3% degli occupati lo è in modo non continuativo. Altri ambiti in cui l'impiego in condizioni instabili dal punto di vista della continuità lavorativa è elevato, anche se

**Grafico 20 – Stabilità dell'occupazione: dettaglio per settori**



**Tavola 23 – Situazione occupazionale e tipo di contratto: differenze di genere**

	Uomo (%)	Donna (%)
Occupato	68,8%	67,7%
Occupato non continuativo	17,7%	13,5%
<b>Totale occupati</b>	<b>86,5%</b>	<b>81,2%</b>
Disoccupato	10,6%	10,7%
Studente	2,9%	2,3%
Casalinga	0,0%	5,7%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Situazione lavorativa	35,7%	56,6%
Indeterminato	17,5%	14,5%
Determinato	11,4%	11,3%
A progetto	2,0%	1,3%
Stagionale	17,3%	12,9%
In nero	16,1%	3,5%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Tipo contratto		

Guardando al dettaglio per nazionalità (*Tavola 24*), rumeni, cinesi, ecuadoriani e ucraini sono i gruppi nazionali con maggiori livelli di occupazione, ma con percentuali molto diverse nel lavoro non continuativo: 8,1 % ucraini e 8,3% cinesi; 17,6% ecuadoriani e rumeni.

Soprattutto bengalesi e, in misura minore, senegalesi, peruviani e marocchini mostrano maggiori difficoltà di inserimento nel mondo lavorativo: 21,7% di disoccupati tra gli asiatici, 14,2% tra gli africani dell'area sub-sahariana, 12,1% tra i peruviani e 11,6% tra i marocchini.

**Tavola 24 – Situazione occupazionale: nazionalità**

	Occupati	Occupati non continuativi	<i>Totale occupati</i>	Disoccupati	Studente	Casalinga
Bangladesh	58,1%	14,0%	72,1%	21,7%	1,6%	4,7%
Cina	81,7%	8,3%	90,0%	1,7%	6,7%	1,7%
Ecuador	73,0%	17,6%	90,5%	6,8%	0,0%	2,7%
Egitto	67,0%	17,0%	83,9%	9,8%	0,9%	5,4%
Filippine	83,6%	3,6%	87,3%	8,2%	4,5%	0,0%
Marocco	48,8%	25,6%	74,4%	11,6%	7,0%	7,0%
Peru	70,7%	16,2%	86,9%	12,1%	1,0%	0,0%
Romania	75,6%	17,6%	93,3%	4,2%	0,0%	2,5%
Senegal	50,8%	28,3%	79,2%	14,2%	5,8%	0,8%
Ucraina	81,1%	8,1%	89,2%	8,1%	2,7%	0,0%

I migranti filippini, peruviani e ecuadoriani presentano una maggiore tendenza a contratti più stabili, mentre all'estremo opposto, tra gli occupati in nero, troviamo gli intervistati di nazionalità bengalese, senegalese e egiziana. I migranti rumeni hanno alte percentuali sia nei contratti a tempo indeterminato sia nel lavoro al nero (i primi in termini relativi).

Tavola 25 – Situazione occupazionale-tipo di contratto: nazionalità

	A tempo indeterminato	A tempo determinato	Progetto	Stagionale	Nero	Autonomo
Bangladesh	7,2%	13,8%	8,1%	-	19,7%	22,9%
Cina	5,1%	3,3%	18,6%	-	3,4%	15,7%
Ecuador	12,5%	7,3%	5,8%	15,4%	8,5%	1,2%
Egitto	8,1%	11,4%	11,6%	0,0%	14,5%	30,1%
Filippine	18,5%	13,0%	7,0%	7,7%	3,4%	4,8%
Marocco	4,5%	4,1%	1,2%	0,0%	5,1%	4,8%
Peru	14,9%	8,1%	12,8%	15,4%	6,0%	6,0%
Romania	16,4%	17,9%	4,7%	0,0%	21,4%	4,8%
Senegal	6,9%	13,8%	30,2%	30,8%	15,4%	9,6%
Ucraina	6,0%	7,3%	0,0%	0,0%	2,6%	0,0%

La specializzazione professionale delle nazionalità dei migranti in Italia (*Tavola 26*) è un dato confermato anche in questa indagine campionaria (Tedesco, Salaris, Gabrielli, Paterno, 2012<sup>35</sup>). Ad esempio, i migranti senegalesi sono, in proporzione, i più impiegati nell'industria (18,2%) e nel commercio (32,3%); in termini relativi la nazionalità più specializzata nei servizi commerciali è quella del Bangladesh (48,4%). I migranti filippini, ucraini (in prevalenza donne) e peruviani sono specializzati nella prestazione di servizi alle famiglie: 57,6% dei primi, 48,4% dei secondi e 37,9% dei peruviani intervistati. I migranti cinesi ed egiziani sono molto concentrati nelle professioni del settore della ristorazione (35,7% dei cinesi e 32,6% degli egiziani).

In breve, nella maggioranza delle nazionalità del campione, 8 su 10, oltre il 30% degli intervistati si concentra in un solo settore professionale (evidenziato nella tabella sottostante). Solo per Marocco e Romania – anche se nel caso rumeno la percentuale è di poco inferiore al 30%, con il 29,8% impiegato nei servizi alla famiglia – la ripartizione tra i settori è più equilibrata.

Tavola 26 – Settori: dettaglio per nazionalità

	Agricoltura	Industria	Artigianato	Edilizia	Commercio	Alberghi-Ristoranti	Servizi alle famiglie	Servizi alle famiglie (educazione)	Servizi alle imprese	Servizi alla PA
Bangladesh	2,1%	4,2%	4,2%	1,1%	48,4%	24,2%	6,3%	3,2%	6,3%	0,0%
Cina	0,0%	3,6%	5,4%	0,0%	28,6%	35,7%	5,4%	1,8%	3,6%	16,1%
Ecuador	0,0%	5,8%	2,9%	4,3%	4,3%	11,6%	31,9%	13,0%	17,4%	8,7%
Egitto	1,1%	5,4%	8,7%	12,0%	12,0%	32,6%	3,3%	2,2%	15,2%	7,6%
Filippine	0,0%	4,3%	2,2%	3,2%	12,9%	3,2%	48,4%	6,5%	17,2%	2,2%
Marocco	3,3%	10,0%	6,7%	20,0%	16,7%	13,3%	3,3%	3,3%	6,7%	16,7%
Peru	1,1%	6,9%	2,3%	2,3%	6,9%	12,6%	37,9%	16,1%	8,0%	5,7%
Romania	0,0%	4,4%	2,6%	24,6%	9,6%	10,5%	29,8%	7,0%	8,8%	2,6%
Senegal	2,0%	18,2%	3,0%	5,1%	32,3%	11,1%	3,0%	3,0%	10,1%	12,1%
Ucraina	0,0%	0,0%	0,0%	6,1%	6,1%	3,0%	57,6%	12,1%	9,1%	6,1%

<sup>35</sup> Tedesco N., Salaris L., Gabrielli G., Paterno A. 2012. *Immigrants and autochthonous in the Italian labour market: a comparative study*, presentato alla European Population Conference, Stoccolma, 13-16 giugno.

La specializzazione lavorativa di genere è visibile nei servizi alle persone (sia domestici che educativi), in cui sono maggiormente concentrate le donne (oltre la metà delle intervistate), mentre al contrario la presenza maschile è maggiore nell'industria e nei servizi (commercio e ristorazione). Nel settore edile non troviamo nessuna donna impiegata.

**Tavola 27 – Settore di impiego, dettaglio per genere**

	Agricoltura	Industria	Artigianato	Edilizia	Commercio	Alberghi-Ristoranti	Servizi alle famiglie	Servizi alle famiglie (educazione)	Servizi alle imprese	Servizi alla PA
uomo	1,5%	9,7%	5,5%	13,5%	25,4%	19,7%	5,5%	2,2%	11,7%	5,1%
donna	0,0%	2,2%	1,3%	0,0%	9,2%	10,8%	45,6%	13,0%	9,2%	8,9%

**Tavola 28 – Situazione occupazionale: territori**

	Milano	Roma	Napoli
	%	%	%
Occupato	68,4%	67,1%	90,9%
Occupato non continuativo	19,5%	12,7%	4,5%
Totale occupati	87,9%	79,8%	95,5%
Disoccupato	8,1%	13,6%	4,5%
Studente	1,8%	3,8%	0,0%
Casalinga	2,2%	2,8%	0,0%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

degli occupati) e nei servizi alle imprese (7,5%). A Napoli, in termini relativi, sono più numerose le badanti (si consideri che la nazionalità ucraina costituisce circa la metà del campione napoletano). I servizi familiari rappresentano anche il primo settore a Roma (25,6%), seguito dal commercio (23,6%).

Le differenze territoriali relative alla situazione occupazionale emergono nella *Tavola 28* seguente. La percentuale più alta di disoccupati si rileva nel territorio romano, con il 13,6% degli intervistati; al contrario a Napoli solo il 4,5% è senza lavoro. A Milano è più elevata la quota dei lavoratori occupati in modo non continuativo, pari al 19,5%. Infine, a Roma si concentrano le percentuali maggiori di studenti e casalinghe del campione.

A Milano gli occupati si distribuiscono tra i diversi settori merceologici con maggiore equilibrio che negli altre città dell'indagine e troviamo il maggior numero di migranti impiegati nei servizi, in particolare quelli alla famiglia, della ristorazione e del commercio. Rispetto agli altri territori, nel capoluogo lombardo troviamo anche la percentuale più alta di impiegati nell'industria (il 9,3%

**Tavola 29 – Settore di impiego: dettaglio per territori di campionamento**

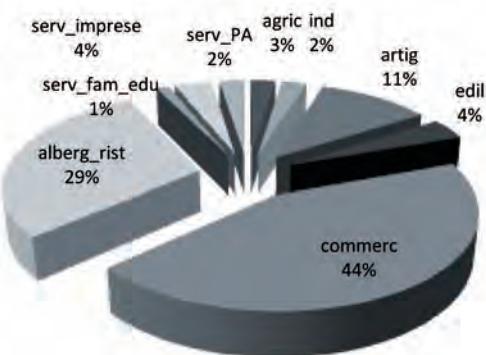
	Milano		Roma		Napoli	
	% riga	% colonna	% riga	% colonna	% riga	% colonna
Agricoltura	100,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Industria	72,5%	9,3%	27,5%	4,0%	0,0%	0,0%
Artigianato	48,3%	3,5%	51,7%	4,3%	0,0%	0,0%
Edilizia	45,9%	7,0%	50,8%	8,9%	3,3%	9,5%
Commercio	41,7%	15,0%	56,9%	23,6%	1,4%	9,5%
Alberghi e ristoranti	51,2%	15,8%	45,5%	16,1%	3,3%	19,0%
Servizi alla famiglia (colf e badanti)	42,0%	17,8%	52,7%	25,6%	5,3%	42,9%
Servizi educativi alla famiglia	64,7%	8,3%	33,3%	4,9%	2,0%	4,8%
Servizi alle imprese	67,1%	13,8%	31,7%	7,5%	1,2%	4,8%
Servizi alla Pubblica Amministrazione	60,8%	7,8%	35,3%	5,2%	3,9%	9,5%
<b>Totale</b>	<b>52,0%</b>	<b>100%</b>	<b>45,3%</b>	<b>100%</b>	<b>2,7%</b>	<b>100%</b>

## BOX 2

## I LAVORATORI AUTONOMI DEL NOSTRO CAMPIONE

Gli imprenditori del nostro campione sono 83 e rappresentano l'11% degli occupati. Sono impiegati prevalentemente nel settore del commercio (quasi la metà, il 44%), e a seguire nel settore della ristorazione (29%) e dell'artigianato (11%).

Grafico 21 – Lavoratori autonomi: settore



Gli imprenditori sono in prevalenza uomini, e solo il 12% del totale dei lavoratori autonomi del nostro campione sono donne. Le nazionalità più rappresentate sono quella bengalese, egiziana e cinese. Il settore prevalente è quello del commercio al dettaglio.

Tavola 30 – Lavoratori autonomi: nazionalità, genere e settore

			%					%	
<b>Bangladesh</b>	Uomo	Artigianato	5,6%		<b>Filippine</b>	Uomo	Commercio	100%	
		Commercio	77,8%			Donna	Artigianato	50,0%	
		Albergo_rist	11,1%				Commercio	50,0%	
<b>Cina</b>	Uomo	Servizi famiglie (educaz)	5,6%		<b>Marocco</b>	Uomo	Agricoltura	25,0%	
		Albergo_rist	100%				Artigianato	25,0%	
	Donna						Commercio	50,0%	
<b>Egitto</b>	Uomo	Artigianato	22,2%		<b>Peru</b>	Uomo	Agricoltura	20,0%	
		Commercio	55,6%				Commercio	20,0%	
		Albergo_rist	22,2%				alberg_rist	60,0%	
<b>Ecuador</b>	Uomo	Commercio	50,0%		<b>Romania</b>	Uomo	Edilizia	25,0%	
		Albergo_rist	25,0%				Commercio	50,0%	
	Donna	Servizi alla PA	25,0%				Servizi alla PA	25,0%	
<b>Egitto</b>	Uomo	Albergo_rist	100%		<b>Senegal</b>	Uomo	Industria	20,0%	
		Industria	4,0%				Commercio	80,0%	
		Artigianato	16,0%				Commercio	33,3%	
<b>Egitto</b>		Edilizia	8,0%				Albergo_rist	66,7%	
		Commercio	12,0%						
		alberg_rist	48,0%						
<b>Egitto</b>		serv_imprese	12,0%						

### 6.1.3 La famiglia

Sul fronte delle relazioni familiari, il primo dato di sintesi riguarda la percentuale di sposati o conviventi, pari al 60% del campione. Tuttavia, di questi, solo il 43% vive in Italia con il proprio partner, e nella maggioranza dei casi, il 57% il partner risiede nel Paese d'origine, o comunque in un altro Paese. I dati confermano quindi l'esistenza di una famiglia binazionale, e un elemento rivelatore 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.

Le differenze di genere rispetto alla presenza o meno dello sposo o partner sono marcate. Tra le donne, poco più della metà (50,4%) è in Italia con il marito o partner mentre tra gli uomini lo stesso dato è pari al 37,3%. Invece, il 22,3% degli uomini ha la sposa o partner nel Paese d'origine rispetto al 6,7% delle donne.

Chi vive in Italia da solo, nel 39,4% dei casi ha fratelli nel nostro Paese, nel 28,2% dei casi altri parenti e nel 17,8% i genitori, dato significativo di un processo migratorio ormai concluso. Inoltre la metà dei casi di coloro che vivono in Italia con il partner, invece, sono presenti anche i figli (54,3%), i fratelli nel 22,7% e i genitori nel 7,8% dei casi.

Nella grande maggioranza delle famiglie (quasi l'80%) ci sono 1 o 2 occupati. Solo nell'8,6% dei casi le persone impiegate in famiglia sono 3 e nel 4,7% si arriva a 4.

## 6.2 I comportamenti economici

La nostra banca dati è molto ricca di informazioni sui comportamenti economici dei migranti e comprende dati sul reddito personale e familiare, oltre che sugli investimenti in Italia e nel Paese d'origine, sulla relazione con la banca e sull'invio delle rimesse.

### 6.2.1 Reddito

Cominciamo la nostra rassegna sui comportamenti economici che emergono dalle informazioni contenute nel questionario riguardanti il reddito. Il reddito personale medio dichiarato dagli intervistati è di 910 Euro mensili, con oltre il 60% che dichiara di guadagnare meno di 1.000 Euro mensili e l'85% fino a 1.500 Euro.

Il reddito familiare è in media pari a 1.652 Euro e il 38,8% dei nuclei familiari può contare su oltre 1.500 Euro al mese.

**Tavola 31 – Famiglia in Italia e nel Paese d'origine: sposo/partner**

		Genere	
		Uomo (%)	Donna (%)
Famiglia in Italia	Senza partner	62,7%	49,6%
	Con sposo o partner	37,3%	50,4%
	Totale	100,0%	100,0%
Famiglia nel Paese di origine	Senza partner	77,7%	93,3%
	Sposo o partner	22,3%	6,7%
	Totale	100,0%	100,0%

**Tavola 32 – Famiglia in Italia: altri parenti**

	Figli	Genitori	Fratelli	Altri parenti
Senza sposo	14,6%	17,8%	39,4%	28,2%
Con sposo o partner	54,3%	7,8%	22,7%	15,2%

**Tavola 33 – Reddito - range**

	Frequenza	%
0-500 €	157	17,3%
501-1000 €	403	44,4%
1001-1500 €	219	24,1%
1501 €-oltre	55	6,1%
Mancanti	73	8,0%
<i>Totale</i>	<i>907</i>	<i>100</i>

**Tavola 34 – Reddito familiare - range**

	Frequenza	%
0-500 €	49	5,4%
501-1000 €	188	20,7%
1001-1500 €	176	19,4%
1501 € - oltre	352	38,8%
Mancanti	142	15,7%
<i>Totale</i>	<i>907</i>	<i>100%</i>

### 6.2.2 Risparmio e investimenti

Abbiamo chiesto agli intervistati una serie di informazioni che ci aiutassero a capire l'allocazione del proprio risparmio sia in termini geografici (distinguendo fra Italia e Paese di origine) che in termini di destinazione d'uso.

Una prima analisi della destinazione del risparmio per genere, una variabile di indagine che come abbiamo avuto modo di evidenziare nei capitoli precedenti racchiude aspetti di eterogeneità nel processo di integrazione nel nostro Paese, non evidenzia differenze sostanziali, tranne un leggero minore ricorso al deposito presso la banca e una corrispettiva maggiore percentuale di deposito del denaro ‘sotto il materasso’ da parte delle donne. Ciò è sicuramente dovuto al minor numero di donne titolari di conto corrente.

Distinguendo genericamente tra titolari e non titolari di conto, non stupisce il minore ricorso alla banca dei secondi, che pure nel 34,1% dei casi sembrano possedere un libretto di risparmio o altri strumenti di pagamento come le carte ricaricabili o con IBAN che consentono piccoli depositi non remunerati, funzionali ai pagamenti ordinari; oppure possono appoggiarsi al conto corrente di un familiare o di un amico. Fra coloro che non possiedono un conto corrente, oltre il 55% non sceglie nessuna forma di impiego particolare per i propri risparmi.

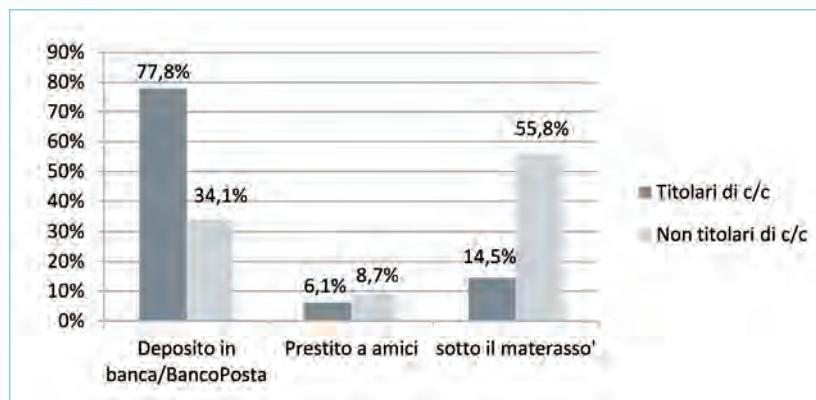
La ripartizione tra i tre profili di bancarizzazione (il CeSPI ha raggruppato i migranti bancarizzati in tre categorie a seconda del grado di inclusione finanziaria e del rapporto con la banca: i non bancarizzati, i bancarizzati di base, che utilizzano solo i servizi basilari, e i bancarizzati ‘evoluti’, che usano un ampio *range* di prodotti e servizi bancari)<sup>36</sup> chiarisce ancora meglio questo tema. L’uso di un operatore finanziario per depositare il denaro cresce con l’aumentare della qualità della relazione con la banca, così come cresce il prestito rivolto ad amici o parenti.

Sul fronte del circuito risparmio e investimenti abbiamo analizzato, sulla scorta anche di precedenti lavori realizzati dal CeSPI (Ceschi e Giangaspero, 2009<sup>37</sup>), le ripercussioni della “doppia appartenenza” del migrante (che si gioca fra l’Italia e il proprio Paese di origine) sull’impiego del risparmio. In primo luogo, abbiamo investigato eventuali differenze presenti nel comportamento di uomini e donne. Da una prima analisi, emerge una minore allocazione del risparmio per impieghi

**Tavola 35 – Destinazione del risparmio - dettaglio di genere**

	Uomo	Donna
Deposito in banca/Poste	66,0%	64,9%
Titoli	1,4%	1,9%
Prestiti ad amici	7,6%	5,6%
“Sotto il materasso”	25,1%	27,6%

**Grafico 22 – Il deposito del risparmio: dettaglio titolari di conti e non titolari**



**Tavola 36 – Destinazione del risparmio e grado di bancarizzazione**

	Grado di Bancarizzazione		
	non bancarizzato	bancarizzato di base	bancarizzato evoluto
Deposito in banca/BancoPosta	34,1%	77,7%	80,1%
Prestito ad amici	8,7%	4,7%	9,1%
“Sotto il materasso”	55,8%	16,8%	10,8%
Totale	100%	100%	100%

<sup>36</sup> Si rimanda ai contributi di Frigeri e Zupi in questo rapporto per maggiori dettagli sui profili di bancarizzazione.

<sup>37</sup> Sebastiano Ceschi e Giulio Giangaspero. 2009. “I comportamenti socio-economici e finanziari dei migranti nella sfera transnazionale”, in *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, a cura di José Luis Rhi-Sausi e Marco Zupi, ricerca ABI-CeSPI, Bancaria editrice, Roma.

connessi al vivere in Italia da parte delle donne (il 49,9% rispetto al 67,7% degli uomini – *Tavola 37*).

Se però inseriamo la variabile della bancarizzazione, nella ripartizione del risparmio tra Italia e Paese d'origine, le differenze di genere divengono quasi assenti tra uomini e donne bancarizzati e si acuiscono tra i non bancarizzati (*Tavola 38*). Tra le donne non titolari di conto corrente, infatti, le destinazioni del risparmio verso il Paese d'origine rappresentano il 20% dei casi, mentre tra gli uomini il dato è pari al 13,3%.

È interessante porre l'attenzione sulla destinazione denominata 'Emergenze in Italia': si tratta della prima voce selezionata dagli intervistati (oltre il 35%) indipendentemente dalla bancarizzazione, dal genere e, come vedremo di seguito, dalla nazionalità. Vi è dunque la percezione di un periodo poco sicuro e sarebbe utile approfondire la ricerca per capire quanto la sensazione di maggiore precarietà insita alla condizione stessa della migrazione si sia acuita in questi anni di grave crisi economica. Alcune recenti ricerche sembrano andare proprio in questa direzione (Stuppini, 2013<sup>38</sup>).

**Tavola 38 – Impiego del risparmio e Titolarità del conto (dettaglio uomo e donna)**

	Titolare di conto		Non titolare	
	Uomo	Donna	Uomo	Donna
Acquisto casa in Italia	26,5%	24,9%	32,7%	13,2%
Acquisto auto in Italia	8,4%	8,1%	4,1%	3,3%
Emergenze in Italia	38,2%	41,1%	34,7%	45,1%
Spese mediche in Italia	1,1%	1,6%	2,0%	1,1%
Educazione in Italia	4,7%	4,3%	3,1%	11,0%
Impresa in Italia	4,0%	1,1%	5,1%	2,2%
Totale Italia	82,9%	81,1%	81,6%	75,8%
Acquisto casa Paese di origine	8,0%	7,0%	8,2%	7,7%
Acquisto auto Paese di origine	0,4%	1,1%	2,0%	1,1%
Emergenze Paese di origine	1,1%	3,8%	2,0%	7,7%
Impresa Paese di origine	0,7%	1,1%	1,0%	1,1%
Spese mediche Paese di origine	0,0%	1,1%	0,0%	1,1%
Educazione Paese di origine	0,7%	0,0%	0,0%	2,2%
Totale Paese di origine	10,9%	14,1%	13,3%	20,9%
Rientro	3,6%	3,2%	3,1%	2,2%
Altro	2,6%	1,6%	2,0%	1,1%

Spostando il dettaglio di analisi sui comportamenti legati alle singole nazionalità di appartenenza degli intervistati, emergono numerose differenze in termini di allocazione del risparmio.

<sup>38</sup> Stuppini Andrea. 2013. "La crisi e gli immigrati", pubblicato il 08/05/2013 su neodemos.it, disponibile al link [http://www.neodemos.it/index.php?file=onenews&form\\_id\\_notizia=699](http://www.neodemos.it/index.php?file=onenews&form_id_notizia=699).

**Tavola 37 – Uso del risparmio: dettaglio per genere**

	Uomo	Donna
Acquisto casa in Italia	13,6%	7,5%
Acquisto auto in Italia	7,6%	3,0%
Emergenze in Italia	26,1%	22,3%
Spese mediche in Italia	5,3%	5,0%
Educazione in Italia	8,6%	10,6%
Impresa in Italia	6,4%	1,7%
Totale Italia	67,7%	49,9%
Acquisto casa Paese di origine	8,8%	5,0%
Acquisto auto Paese di origine	1,2%	0,5%
Emergenze Paese di origine	4,9%	8,1%
Impresa Paese di origine	4,0%	1,8%
Spese mediche Paese di origine	1,5%	1,8%
Educazione Paese di origine	2,2%	1,7%
Totale Paese di origine	22,5%	18,9%
Preparare il rientro	5,7%	4,0%
Altro	4,2%	2,0%

Concentriamo la nostra analisi solo sulle prime due scelte di impiego del risparmio, distinguendo fra le opzioni relative alla destinazione in Italia e quelle legate al proprio Paese di origine, al fine di evidenziare i principali *drivers* delle scelte dei migranti nei due paesi.

Rispetto all'Italia le prime due scelte di impiego del risparmio riguardano la costituzione di un fondo di emergenza – come abbiamo visto è un obiettivo comunemente riconosciuto come prioritario – e l'acquisto della casa. Da un lato, i migranti cinesi e senegalesi sembrano i meno prudenti o preoccupati rispetto a possibili eventi imprevisti, con percentuali al di sotto del 30% nella voce 'Emergenza in Italia', al contrario di filippini, marocchini e peruviani, che invece accantonano risorse per far fronte ad emergenze future nel 50% dei casi.

Rispetto all'opzione dell'acquisto della casa in Italia, i marocchini sono la nazionalità che sembra destinare meno risorse (8,3% delle scelte) e all'estremo opposto troviamo i migranti del Bangladesh (34,1%).

**Tavola 39 – Impiego del risparmio: nazionalità (con dettaglio su casa e emergenze)**

	Acquisto casa in Italia	Emergenze in Italia	Totale Italia	Totale Paese di origine
Bangladesh	34,1%	37,5%	87,5%	8,0%
Cina	23,9%	26,1%	84,8%	13,0%
Ecuador	21,7%	43,3%	80,0%	18,3%
Egitto	24,3%	35,1%	78,4%	18,9%
Filippine	20,0%	50,6%	85,9%	12,9%
Marocco	8,3%	50,0%	80,6%	16,7%
Perù	28,4%	50,0%	86,5%	12,2%
Romania	25,9%	38,8%	76,5%	22,4%
Senegal	31,6%	27,8%	81,0%	17,7%
Ucraina	15,4%	34,6%	53,8%	46,2%

**Tavola 40 – Investimenti nel Paese di origine**

No non ho il capitale sufficiente	49,6%
No, preferisco investire in Italia	11,7%
No, ho avuto esperienza negativa	1,7%
No, non ho una persona di fiducia	1,8%
No, il mio Paese non offre garanzie sufficienti	2,2%
No, non ho fiducia nelle banche del mio Paese origine	0,6%
No, non offre guadagni	2,7%
Si, di tipo immobiliare	26,3%
Si, in titoli	0,4%
Si, in attività produttive	3,1%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>

**Tavola 41 – Impiego del risparmio: bancarizzati e non**

Concentrando l'analisi sulla destinazione del risparmio nel Paese di origine, il 70,3% dei migranti non effettua investimenti e, di questi quasi la metà motiva la scelta con la mancanza del capitale necessario. Notiamo come l'11,7% preferisca investire in Italia. Tra gli impieghi del risparmio nel Paese d'origine, la casa continua a essere la principale destinazione (26,3% in media).

Tra coloro che sono titolari di un conto corrente l'impiego del risparmio in Italia è leggermente maggiore rispetto ai non bancarizzati. Un altro dato distintivo che emerge da questa analisi riguarda la distribuzione delle destinazioni del risparmio nel Paese di origine, concentrate per i titolari di un conto corrente in Italia nell'acquisto della casa, mentre i non bancarizzati mostrano impieghi più distribuiti fra le diverse opzioni.

Alla luce di questi risultati sembra difficile capire in modo univoco il ruolo della bancarizzazione nel proces-

	Bancarizzato	Non Bancarizzato
Acquisto casa in Italia	25,9%	23,3%
Acquisto auto in Italia	8,3%	3,7%
Emergenze in Italia	39,3%	39,7%
Spese mediche in Italia	1,3%	1,6%
Educazione in Italia	4,6%	6,9%
Impresa in Italia	2,8%	3,7%
<b>Totale Italia</b>	<b>82,2%</b>	<b>78,8%</b>
Acquisto casa Paese di origine	7,6%	7,9%
Acquisto auto Paese di origine	0,7%	1,6%
Emergenze Paese di origine	2,2%	4,8%
Impresa Paese di origine	0,9%	1,1%
Spese mediche Paese di origine	0,4%	0,5%
Educazione Paese di origine	0,4%	1,1%
<b>Totale Paese di origine</b>	<b>12,2%</b>	<b>16,9%</b>
Rientro	3,5%	2,6%
Altro	2,2%	1,6%

so di allocazione del risparmio, se cioè la titolarità di un conto sia un fattore che influenza nella scelta dell'impiego e del Paese nel quale accumulare o investire. Ulteriori approfondimenti potranno però fornire elementi utili a illuminare meglio le determinanti di questi comportamenti.

### 6.2.3 Rimesse: le potenzialità offerte dall'uso combinato degli operatori

Le rimesse continuano a rivestire un ruolo importante nello spettro dei comportamenti economici dei migranti.

In sede di questionario abbiamo dato la possibilità all'intervistato di indicare i canali utilizzati per l'invio di denaro distinguendo tra quello utilizzato più di frequente (prima scelta) e quello scelto meno di frequente (seconda scelta). Tale livello di dettaglio rende l'analisi più sofisticata e consente di cogliere meglio i comportamenti in tema di rimesse.

I *money transfer operator* (MTO) continuano a essere largamente privilegiati dai migranti e costituiscono l'operatore su cui cade la prima scelta del 58,3% degli intervistati e il 20,6% nel caso della seconda scelta. Le banche sono il secondo canale, indicato dal 20,1% degli intervistati come prima scelta e dal 13,5% come seconda. I canali cosiddetti informali, (che comprendono un ampio spettro di soluzioni, dalle più semplici come affidare il denaro ad amici e parenti o a autisti sulle tratte europee, a forme più strutturate ma non regolamentate come nel caso filippino) sono ancora piuttosto frequenti: nel 8,3% dei casi costituiscono il principale canale e rappresentano di gran lunga il canale indicato quale seconda scelta, con il 30,6% delle preferenze.

Grafico 23 – Canale di invio: prima scelta

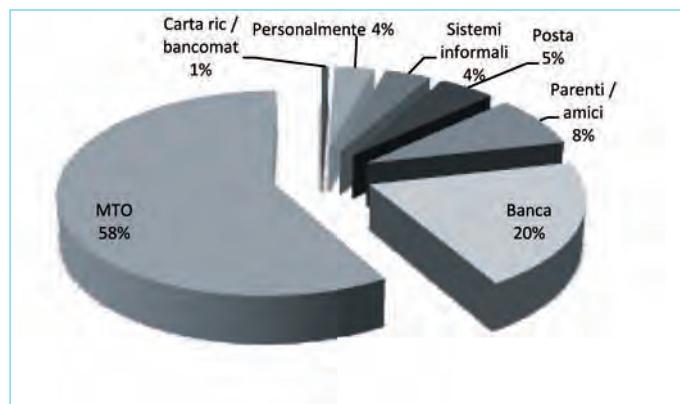
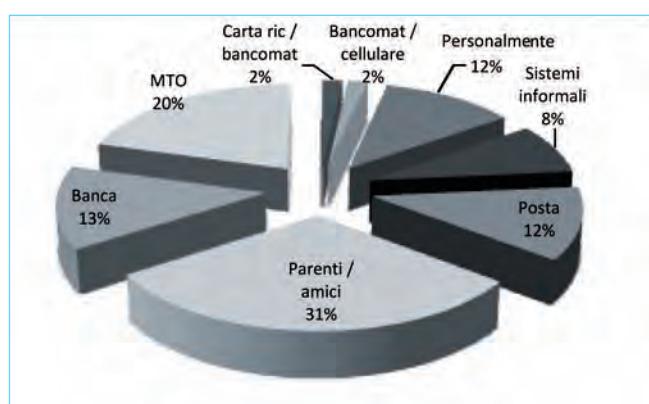


Grafico 24 – Canale di invio: seconda scelta



Se incrociamo le informazioni sull'ammontare medio di invio mensile e il canale utilizzato, emerge come i sistemi informali meno strutturati – come l'affidamento del denaro ad un parente o un amico in viaggio nel Paese d'origine – siano quelli più utilizzati per inviare somme ingenti di denaro (693 Euro in media quando sono la prima scelta e 651 Euro nel caso di seconda scelta). Portare personalmente il denaro è il metodo che presenta un ammontare medio maggiore in assoluto (1.143 Euro se sono la prima scelta), ma anche, ovviamente, il caso che presenta la frequenza minore (meno di 3 volte all'anno in media). Anche la banca è utilizzata per invii mediamente alti, con 677 Euro se si tratta della prima scelta e 765 Euro (il valore più alto) se è la seconda.

Spostando l'analisi dal punto di vista della ricezione della rimessa nel Paese di destinazione, le informazioni raccolte mostrano un quadro piuttosto simile a quanto osservato nel Paese d'invio, con i MTO che continuano a essere l'operatore presso cui viene ritirato il denaro circa nel 60% dei casi. Ciò che muta, invece, è il ruolo delle banche, che sono usate quale agente pagatore a destinazione nel 25% dei casi (sono scelte dal 20% dei migranti per l'invio dall'Italia). Non solo, i dati mostrano che il 15% delle rimesse ricevute presso le banche viene depositato direttamente su un conto corrente, elemento importante per accrescere il controllo da parte del migrante del denaro a destinazione, alla luce delle opportunità offerte dall'ingresso della rimessa nel circuito bancario, con le potenzialità connesse ad un suo utilizzo come parte della catena risparmio-investimento. Si tratta di un dato cui dare attenzione e che merita ulteriori ricerche, aprendo prospettive interessanti in termini di potenzialità nella valorizzazione delle rimesse.

È interessante approfondire un dettaglio della combinazione tra scelta del canale d'invio in Italia e modalità di ritiro della rimessa nel Paese di destinazione. Quando la prima scelta in Italia è la banca, nel 42,9% dei casi il denaro è depositato direttamente sul conto corrente e per il 52,7% dei casi è ritirato in contanti, sempre presso uno sportello bancario.

Se la prima scelta dell'operatore in Italia cade su un MTO, nell'81% dei casi il denaro sarà ritirato in contanti a destinazione, ma comunque nel 4,6% dei casi sarà depositato direttamente su un conto. Anche se si tratta di un numero relativamente esiguo di casi, il dato segnala, da un lato, che di recente i MTOs stanno sviluppando piattaforme per la gestione del *cash to account* e, d'altro canto, che non necessariamente l'invio in contanti tramite un MTO è indicatore di un consumo immediato del denaro, ma che esistono spazi per la bancarizzazione anche di questa parte delle rimesse.

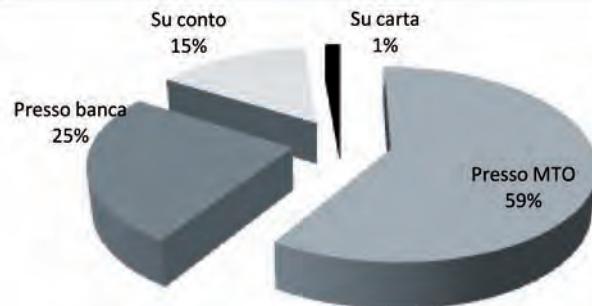
I casi di collaborazione tra banche e MTO, una tendenza in atto nel panorama italiano, sono visibili nelle percentuali non trascurabili di uso misto del canale: concentratisi sulla prima scelta in Italia, nel 14,1% dei casi di invio tramite MTO dall'Italia il ritiro avviene presso banca e, nel caso opposto – cioè invio dall'Italia tramite banca e ritiro presso un MTO – la percentuale è del 3,6%. Anche osservando la seconda scelta, emerge come nel 32,4% dei casi in cui il canale dall'Italia è il MTO la ricezione avviene comunque presso una banca.

I genitori sono il destinatario più frequente delle rimesse, indicato dal 42,4% dei casi (*Tavola 44*), lo sposo o partner è indicato nel 15% e il 25,2% del campione invia denaro a altri parenti, prevalentemente fratelli. L'11,2% invia la rimessa ai figli rimasti nel Paese d'origine, e c'è anche una piccola quota diretta agli amici, il 3,3%. Infine, il 2,9% degli intervistati invia il denaro al proprio partner imprenditoriale.

**Tavola 42 – Scelta del canale di invio, numero di invii e ammontare medio**

Canale di invio rimesse Prima Scelta	Numero invii rimesse annuale		Importo mensile (€) Media
	%	Media	
	Banca	20,1%	
Canale di invio rimesse Seconda Scelta	Posta	4,9%	8,5
	MTO	58,3%	7,7
	Carta ricaricabile	0,7%	8,3
	Personalmente	3,5%	2,8
	Parenti amici	8,3%	5,1
	Sistemi informali	4,1%	8,7
	Banca	13,5%	6,4
	Posta	11,8%	10,5

**Grafico 25 – Dove avviene il ritiro della rimessa**



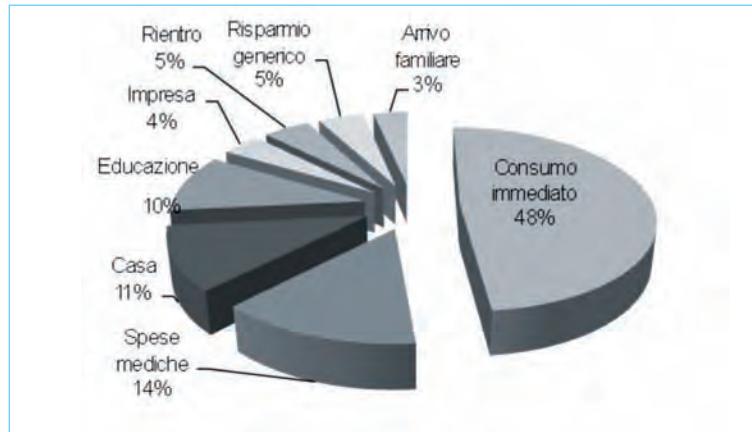
**Tavola 43 – Uso misto degli operatori per il trasferimento del denaro**

Operatore di invio	Ritiro rimesse	Numero di invii annuali		Invio mensile Media €
		Media	% di casi	
<b>Canale invio rimesse – Prima Scelta</b>				
Banca	Presso MTO	4,8	3,6%	375
	Presso banca	9,5	52,7%	574
	Su c/c	5,3	42,9%	820
MTO	Presso MTO	7,4	81,0%	467
	Presso banca	8,8	14,1%	529
	Su c/c	8,4	4,6%	-
<b>Canale invio rimesse – Seconda Scelta</b>				
Posta	Presso MTO	10,4	75,0%	247
MTO	Presso MTO	6,4	50,0%	658
	Presso banca	7,6	32,4%	540

Tavola 44 – Destinatario rimesse

	%
Genitori	42,4%
Altri parenti	25,2%
Sposo partner	15,0%
Figli	11,2%
Amici	3,3%
Socio	2,9%
<b>Totale</b>	<b>100 %</b>

Grafico 26 – Utilizzo della rimessa



La destinazione finale delle rimesse è un tema di particolare interesse nello studio del ruolo che queste possono avere per lo sviluppo del Paese di origine e per la ricerca di prodotti e strumenti finalizzati ad un migliore controllo e valorizzazione.

L'utilizzo delle rimesse è concentrato solo per quasi la metà dei casi nel consumo immediato (48%). Con percentuali inferiori troviamo le spese mediche (14%), le spese per la casa (11%) e l'educazione dei figli (10%). C'è poi un 5% degli intervistati che invia rimesse per accumulare risparmio nel Paese d'origine e altrettanti per preparare il rientro. Oltre la metà delle rimesse sono pertanto potenzialmente intercettabili da prodotti e servizi finanziari finalizzati in grado di accrescerne la valorizzazione.

Le differenze nei comportamenti a livello di nazionalità di appartenenza sono molte (*Tavola 45*). Le spese mediche pesano molto nel caso di ecuadoriani, ucraini e senegalesi. Alcuni altri casi che spiccano sono il numero relativamente elevato di migranti egiziani che destinano il denaro al finanziamento dell'impresa nel Paese d'origine (12,3%) e i migranti cinesi che inviano rimesse destinate all'accumulo di denaro generico ai fini di risparmio (18,2%).

Tavola 45 – Uso rimesse, dettaglio per nazionalità

	Consumo immediato	Spese mediche	Casa	Educazione	Impresa	Rientro	Arrivo di un familiare	Risparmio generico
Bangladesh	59,8%	10,3%	9,4%	9,4%	1,7%	3,4%	3,4%	2,6%
Cina	45,5%	9,1%	12,1%	6,1%	3,0%	3,0%	3,0%	18,2%
Ecuador	50,6%	24,7%	6,2%	8,6%	3,7%	2,5%	0,0%	3,7%
Egitto	39,2%	10,8%	12,3%	6,2%	12,3%	7,7%	5,4%	6,2%
Filippine	47,8%	11,9%	15,1%	13,8%	2,5%	1,9%	1,9%	5,0%
Marocco	48,8%	12,2%	12,2%	7,3%	0,0%	4,9%	4,9%	9,8%
Peru	44,3%	19,8%	9,4%	12,3%	1,9%	5,7%	1,9%	4,7%
Romania	54,4%	16,0%	11,2%	8,8%	1,6%	5,6%	0,8%	1,6%
Senegal	46,0%	10,2%	9,1%	10,8%	5,7%	6,8%	7,4%	4,0%
Ucraina	44,0%	20,0%	14,0%	14,0%	2,0%	4,0%	2,0%	0,0%

Percentuali sul totale risposte per ciascuna nazionalità

Altri elementi interessanti vengono dall'analisi del comportamento relativo alla destinazione delle rimesse in relazione al processo di integrazione in Italia, misurato dagli anni di residenza nel nostro Paese. Le spese per il consumo immediato nel Paese d'origine diminuiscono tra gli intervistati al crescere dell'anzianità migratoria.

**Tavola 46 – Destinazione delle rimesse e anzianità migratoria**

	Consumo immediato	Spese mediche	Casa	Educazione	Impresa	Rientro	Arrivo di un familiare	Risparmio generico
< 1 anno	50,0%	16,7%	8,3%	8,3%	4,2%	8,3%	0,0%	4,2%
da 1 a 5 anni	51,3%	10,1%	10,6%	10,6%	2,0%	5,5%	5,0%	5,0%
da 5 a 10 anni	48,0%	15,2%	10,4%	8,4%	3,1%	4,2%	4,5%	6,2%
da 10 a 20 anni	47,3%	15,0%	10,4%	10,9%	6,0%	5,2%	1,9%	3,3%
> 20 anni	43,7%	12,7%	19,7%	14,1%	4,2%	2,8%	1,4%	1,4%

### 6.3 Percezione rispetto al futuro

Una sezione del questionario era dedicata ad indagare le percezioni future degli intervistati, concentrandosi su alcuni temi che appaiono decisivi nei fattori sottostanti i comportamenti economici: il progetto familiare, la questione abitativa, l'avvio di impresa e la realizzazione di investimenti.

**Tavola 47 – Intenzione di far arrivare familiari nei prossimi 5 anni**

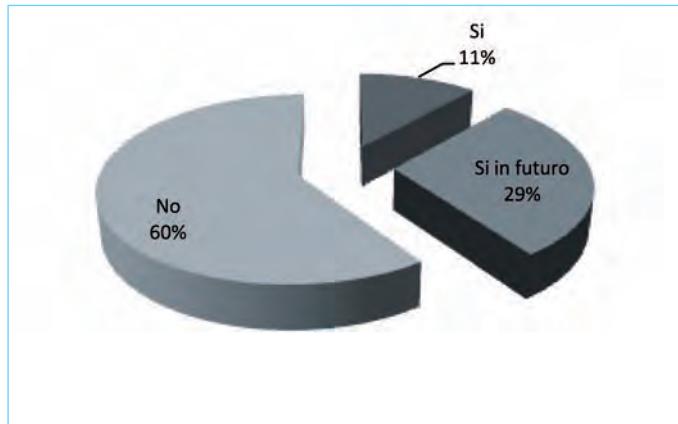
	Frequenza	%
Sposo/a	67	7,8%
Figli	77	8,9%
Genitori	33	3,8%
Altri parenti	126	14,6%
Non sa	558	64,8%
<b>Totale</b>	<b>861</b>	<b>100%</b>

Riguardo al primo tema, il 35% degli intervistati ha intenzione di fare arrivare nuovi membri della famiglia in Italia. Di questi, l'8,9% pensa ai figli, il 7,8% pensa allo sposo, il 3,8% ai genitori e il 14,6% ad altri parenti.

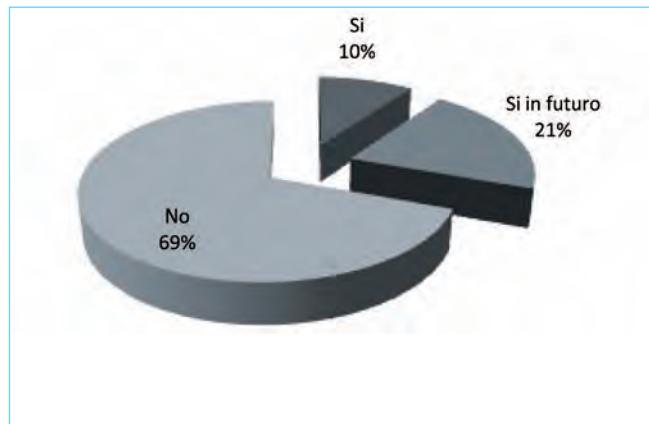
Rispetto alle prospettive di investimento, possibile indicatore della ricerca di stabilità nel nostro Paese, alla domanda sull'intenzione di acquistare una casa in Italia nei prossimi 5 anni, l'11,5% ha risposto in modo affermativo e il 28,7% ha espresso l'intenzione di farlo, ma verosimilmente in un periodo più lungo dei 5 anni.

Rispetto alla creazione di un'impresa nel nostro Paese, tra chi prevede di farlo entro i prossimi 5 anni e chi immagina un tempo più lungo si raggiunge circa un terzo degli intervistati.

**Grafico 27 – Acquisto casa in Italia nei prossimi 5 anni**



**Grafico 28 – Avvio impresa in Italia nei prossimi 5 anni**



Infine, abbiamo anche chiesto quanti investiranno nel Paese d’origine nel prossimo futuro, quale ulteriore indicatore per capire se il pendolo della migrazione tenda più verso l’Italia o verso il contesto di partenza, e anche per cogliere altri aspetti rilevatori delle determinanti delle scelte di investimento.

La metà del campione ha risposto in modo affermativo, indicando una volontà di collegamento ancora forte con il Paese d’origine, anche se oltre il 17,4% ha un’idea piuttosto vaga in proposito e non sa indicare quali forme d’investimento attuerà. Ad ogni modo, questo dato lascia anche ipotizzare che le scelte di investimento fra i due paesi vengono fatte sulla base di approfondite valutazioni della convenienza che di volta in volta si presenta, tenendo ovviamente conto delle opportunità di guadagno, e non solo sulla scorta del legame emotivo con il Paese d’origine e del desiderio di farvi ritorno. La relazione con il Paese di origine si conferma quindi un elemento costitutivo del comportamento economico e finanziario del migrante e diviene, nel tempo, più strutturata, e questo diventa una potenziale destinazione dei risparmi anche alla luce di considerazioni strettamente economiche.

**Tavola 48 – Investimento nel Paese di origine nei prossimi 5 anni**

	%
Immobiliare	19,4%
Mobiliare	1,2%
Attività produttive	12,2%
Più in là	17,4%
No	49,9%

## 6.4 Il processo di bancarizzazione

In questa sezione analizzeremo le diverse domande contenute nel questionario relative al rapporto fra banche e migranti, all’utilizzo dei diversi servizi e prodotti finanziari e ai principali *drivers* del rapporto fra clienti immigrati e istituzioni finanziarie.

Si tratta di informazioni raccolte sul lato della domanda, attraverso i questionari somministrati e non completano il quadro di riferimento di una relazione che vede interagire due soggetti e una pluralità di dinamiche complesse. Per questo motivo questa analisi va necessariamente completata con quella contenuta nel *Capitolo 2* relativa ai comportamenti finanziari delle famiglie consumatrici dal lato dell’offerta.

L’analisi lato domanda fornisce una serie di indicazioni particolarmente utili per conoscere le caratterizzazioni di un segmento di clientela, quello dei correntisti immigrati, che è cresciuta significativamente in termini di incidenza sulla clientela totale del sistema bancario e le cui specificità ed evoluzione dei comportamenti finanziari non sono ancora adeguatamente approfondite e conosciute, anche perché in rapida evoluzione nel contesto italiano.

Le indagini svolte in questi anni dal CeSPI sul tema<sup>39</sup>, evidenziano infatti un segmento, quello del cliente immigrato, in continua evoluzione rispetto ai comportamenti finanziari e che, come avremo modo di vedere anche in questo approfondimento, presenta profili fra loro molto diversi con una mobilità significativa in un arco temporale molto più contenuto rispetto ad un cliente italiano.

Entrando nel dettaglio dei dati relativi al nostro campione, una prima evidenza significativa viene dall’analisi del grado di bancarizzazione applicato al nucleo familiare. Mentre l’indagine sul lato offerta ci fornisce un dato di sistema, basato sulle rilevazioni relative ai singoli individui presso le banche, e quindi molto affidabile, il questionario ha voluto indagare il possesso del conto corrente per nucleo familiare. Relativamente al nostro campione di riferimento è il 27% delle famiglie immigrate ad essere finanziariamente escluso, non possedendo nessun conto corrente, mentre il 26% ha più di un conto corrente (il 4% ne possiede almeno tre).

Un secondo livello di analisi che ci riporta al comportamento come singoli individui, riguarda la scelta dell’operatore finanziario di riferimento (*Grafico 29*). Oltre a constatare un certo grado di penetrazione nel segmento migranti da parte di BancoPosta, il dato che ci sembra più interessante sottolineare è la presenza di una percentuale di migranti che possiedono un conto corrente presso entrambe le istituzioni, una banca e BancoPosta. Il dato, pur essendo contenuto ad una

<sup>39</sup> J. L. Rhi-Sausi, M. Zupi, *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma, 2009, J. L. Rhi-Sausi, G. Zappi, *La Bancarizzazione dei “nuovi italiani” Strategie e prodotti delle banche per l’inclusione finanziaria*, Bancaria Editrice, 2006; J. L. Rhi-Sausi, S. Ceschi, *Banche italiane e clientela immigrata*, Bancaria Editrice, 2004.

percentuale abbastanza moderata del campione (3%), appare comunque indicativo di un profilo di cliente attento e capace di valutare la convenienza relativa della scelta di quale operatore utilizzare in funzione della convenienza o del servizio offerto per uno specifico bisogno.

La conferma dell'evidenza che il cliente immigrato è un cliente informato e che effettua le sue scelte sulla base di valutazioni razionali viene dall'analisi di altri tre indicatori oggetto di specifica indagine nel questionario:

- la titolarità dei conti correnti a livello di nucleo familiare (*Grafico 30*) dove la percentuale di coloro che detengono un conto corrente in istituzioni diverse (sia BancoPosta che una banca) sale al 26%
- la mobilità all'interno del sistema bancario, dove il 30% dei correntisti ha avuto rapporti con banche diverse da quella attuale
- le ragioni legate allo spostamento da un operatore ad un altro, solo per un terzo dei casi dovute ad una mobilità geografica del migrante (trasferimento in altra regione o provincia), mentre per il 15% legate a problemi nella relazione con il proprio istituto di riferimento e per il 51%, la metà, sono invece il risultato di valutazioni di convenienza (minori costi, migliore disponibilità di credito o migliori condizioni nel servizio di trasferimento del denaro).

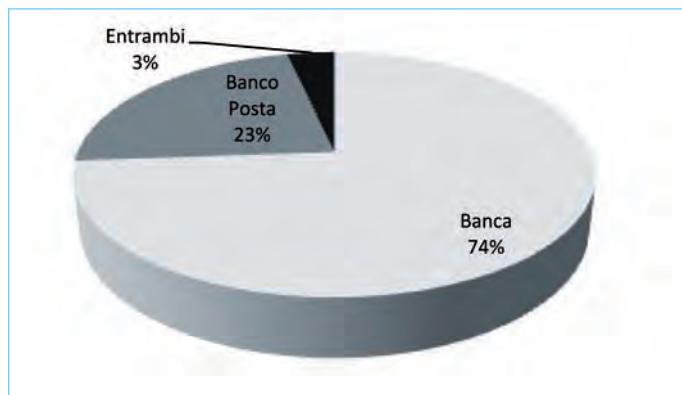
Il questionario ha consentito di indagare, come per l'analisi lato offerta, un livello di inclusione finanziaria che tenesse in considerazione altri strumenti di pagamento assimilabili al conto corrente (carte con IBAN e PostePay), rilevando che solo il 28% di chi non possiede un conto corrente è titolare di uno di questi strumenti.

Un dato prospettico relativo al rapporto banca-immigrati che emerge dal questionario riguarda la percezione di come si modificherà il rapporto nei prossimi 5 anni (*Tavola 49*). Fra le diverse variabili indicate nel questionario la percezione è di una evoluzione del profilo di bancarizzazione verso l'utilizzo di un numero maggiore di prodotti e servizi finanziari e una maggiore frequenza nell'utilizzo di quelli già sottoscritti. Questi dati, uniti ad una maggiore domanda di credito, sono indicatori di un soggetto finanziario dinamico, che esprime un bisogno di essere accompagnato nel suo processo di integrazione e di crescita economico-finanziaria a cui il sistema finanziario dovrà cercare di dare le risposte più adeguate alle diverse necessità.

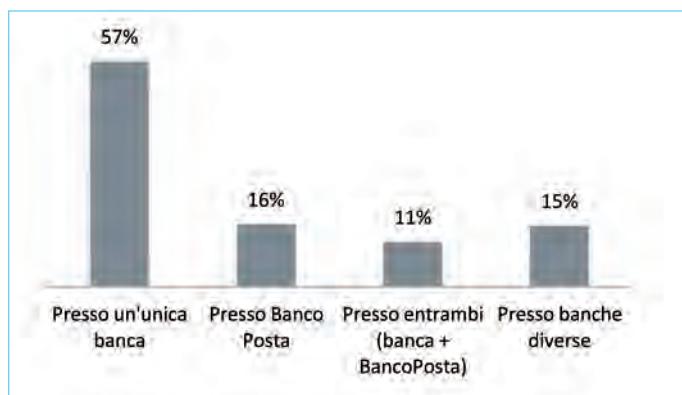
Viceversa emergono due criticità riguardanti il bisogno di un intermediario capace di sostenere il migrante nelle sue relazioni finanziarie ed economiche con il proprio Paese di origine (non solo in termini di rimesse, ma anche e soprattutto di investimenti e avvio di attività transazionali) e quello di una corretta e efficiente allocazione del proprio risparmio, a cui è strettamente interconnesso l'ambito precedente. Si tratta di due aree specifiche rispetto alle quali le istituzioni finanziarie italiane sono percepite come ancora inadeguate a fronte di bisogni che mostrano potenzialità di sviluppo future su cui inserire precise strategie di offerta, magari mirate su alcune nazionalità.

Il tema dell'accompagnamento del migrante nella gestione del proprio risparmio nella duplice dimensione geografica, Italia e Paese di origine, è un tema di particolare interesse per i migranti e a livello internazionale. Lo sviluppo di attivi-

**Grafico 29 – Canale di accesso al c/c**



**Grafico 30 – Canale accesso al c/c: nuclei familiari**



**Tavola 49 – Percezione drivers futuri rapporto banca-migranti**

MOLTO	POCO
Utilizzo di un maggiore numero di servizi	Possibilità di accompagnamento in attività all'estero
Maggiore frequenza nell'uso dei servizi esistenti	Utilizzo banca per investimenti
Maggiore accesso al credito	

Viceversa emergono due criticità riguardanti il bisogno di un intermediario capace di sostenere il migrante nelle sue relazioni finanziarie ed economiche con il proprio Paese di origine (non solo in termini di rimesse, ma anche e soprattutto di investimenti e avvio di attività transazionali) e quello di una corretta e efficiente allocazione del proprio risparmio, a cui è strettamente interconnesso l'ambito precedente. Si tratta di due aree specifiche rispetto alle quali le istituzioni finanziarie italiane sono percepite come ancora inadeguate a fronte di bisogni che mostrano potenzialità di sviluppo future su cui inserire precise strategie di offerta, magari mirate su alcune nazionalità.

Il tema dell'accompagnamento del migrante nella gestione del proprio risparmio nella duplice dimensione geografica, Italia e Paese di origine, è un tema di particolare interesse per i migranti e a livello internazionale. Lo sviluppo di attivi-

tà e investimenti transnazionali costituisce infatti un'opportunità di sviluppo rilevante sia per il Paese di origine del migrante che per il Paese in cui lo stesso risiede. Il *Box 3* fornisce una sintesi delle principali caratterizzazioni del profilo che, all'interno del nostro campione di riferimento, ha espresso maggiormente il bisogno di un accompagnamento di questo tipo. Si tratta naturalmente di un'approssimazione che non esaurisce le variabili in gioco e che va letta solo a titolo indicativo, ma che fornisce comunque alcune indicazioni utili ad identificare possibili linee di azione a supporto di questo bisogno.

### BOX 3

#### CARATTERIZZAZIONE DEL MIGRANTE CHE ESPRIME MAGGIORE BISOGNO DI ACCOMPAGNAMENTO NELL'AVVIO DI ATTIVITÀ E INVESTIMENTI TRANSAZIONALI NEL PROPRIO PAESE

<b>Principali nazionalità</b>	Senegal Egitto Bangladesh Perù
<b>Genere</b>	67% uomini
<b>Situazione familiare</b>	Equamente distribuiti fra persone che vivono sole e persone che vivono con un partner in Italia Il 54% con figli in Italia
<b>Situazione lavorativa</b>	Prevalenza occupati a tempo indeterminato, 23% imprenditori
<b>Anzianità migratoria</b>	50% da più di 10 anni in Italia
<b>Reddito</b>	60% con reddito netto mensile inferiore ai 1.100 euro
<b>Bancarizzazione Paese di origine</b>	51% con un conto corrente presso un'istituzione finanziaria in patria
<b>Investimenti nel proprio Paese</b>	16% ha fatto negli anni passati investimenti nel proprio Paese di origine

#### 6.4.1 Il segmento dei non bancarizzati

Secondo il Primo Report dell'Osservatorio, circa il 40% dei cittadini residenti adulti immigrati non possiede un conto corrente. Comprendere meglio questo segmento di popolazione finanziariamente esclusa diviene quindi prioritario nell'ottica di individuare policy e strategie di inclusione che ne rafforzino e facilitino l'integrazione sociale.

Il questionario ha analizzato due aspetti diversi del fenomeno, andando ad indagare le motivazioni della non apertura di un conto corrente rispettivamente in un'ottica storica e in una prospettica. Il *Grafico 31* mostra le principali motivazioni espresse all'interno del sottocampione dei non bancarizzati, indicando la presenza di un 15% di individui che, di fatto, utilizzano il conto del partner (dato già evidenziato in precedenza in sede di analisi dei conti correnti per nucleo familiare e relativamente al fenomeno della contestazione del conto).

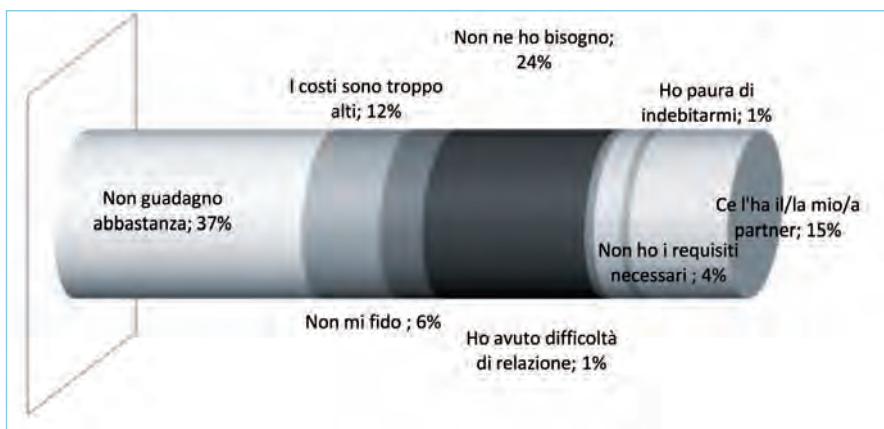
Scarsa rilevanza rivestono gli ostacoli di carattere burocratico, indice del lavoro fatto in questi anni per rendere le procedure di accesso ai conti correnti più chiare e semplici possibili, essendo il questionario rivolto solo a immigrati regolarmente residenti nel nostro Paese. Le altre cause, che complessivamente riguardano il 79% dei non bancarizzati sono invece espressione di una molteplicità di fattori, difficilmente identificabili in un'unica variabile e caratterizzati da elevata eterogeneità in funzione delle diverse variabili che influiscono sul processo di bancarizzazione (anzianità migratoria, condizione lavorativa e abitativa ecc..).

Al di là del motivo legato alla fiducia, che comunque appare marginale, indice di una percezione del nostro sistema finanziario come sicuro, le altre motivazioni evidenziano lo spazio per l'offerta di prodotti e servizi finanziari disegnati sulle

caratteristiche di una clientela con basso reddito, tipici della microfinanza e dell'inclusione finanziaria in genere. Redditi bassi e costi elevati da soli pesano per il 50% delle cause di non bancarizzazione, laddove anche la percezione di un "non bisogno" può rilevare elementi legati ad una non corrispondenza fra bisogni e offerta. Esiste quindi un mercato potenziale per le istituzioni finanziarie italiane non ancora esplorato, stimabile in oltre un milione di clienti.

Riflessione che trova conferma nei dati in chiave prospettica, dove il 43% dei non bancarizzati esprime il desiderio di aprire un conto corrente nei prossimi 5 anni. Fra chi, sempre in chiave prospettica, non ritiene di aprire un conto corrente nel prossimo quinquennio, le motivazioni sono prevalentemente legate al basso reddito (56%), ai costi elevati (27%), a conferma di uno spazio per prodotti di inclusione finanziaria specifici.

**Grafico 31 – Motivazioni per la non apertura di un conto corrente**



## 6.5 Utilizzo prodotti e servizi finanziari

Il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari è un indicatore importante al fine di indagare il processo di bancarizzazione dei migranti e in modo particolare il livello di complessità dei bisogni finanziari e la capacità dell'offerta di fornire una risposta adeguata. Entrambi gli obiettivi di analisi sono contenuti nel questionario rivolto ai migranti che fornisce una duplice informazione:

il dato relativo all'utilizzo (in termini di possesso) di un'ampia serie di prodotti finanziari che rispondono a esigenze di risparmio, credito, investimento e gestione dei pagamenti

il rapporto fra offerto e utilizzato che fornisce un'informazione sulla capacità dell'offerta di intercettare la domanda di prodotti finanziari.

Il *Grafico 32* fornisce un quadro del grado di utilizzo dei diversi prodotti bancari in termini di percentuale di utilizzatori sul totale di correntisti. L'omogeneità della metodologia di rilevazione, dei territori di riferimento e delle nazionalità indagate, consente un confronto con l'indagine realizzata nel 2008 su un campione significativo di migranti. Un confronto che va letto con le opportune precauzioni legate alla non perfetta omogeneità dei due campioni, ma che fornisce alcune tendenze comunque significative nell'evoluzione del processo di bancarizzazione dei migranti.

Dal grafico emergono alcune prime evidenze importanti. In primo luogo la forte diffusione degli strumenti di pagamento, in particolare la carta Bancomat, generalmente associata al conto corrente, che riguarda la quasi totalità dei correntisti.

Il secondo dato più significativo riguarda il confronto fra le due indagini da cui si evidenzia una crescita nell'utilizzo di tutti i prodotti bancari, con variazioni anche significative e rispetto a categorie di prodotti che sottintendono una maggiore maturità finanziaria come i prodotti di accumulo risparmio o i prodotti di investimento, nonostante rimangano su percentuali ancora contenute, ma significativamente in crescita.

Un ulteriore livello di analisi, che consente una lettura dei dati maggiormente agile, aggrega i diversi prodotti e servizi bancari in cinque macro-aree<sup>40</sup>, coerentemente con la classificazione tipica dell'*industry*: servizi per la gestione della liqui-

<sup>40</sup> Le diverse macro-aree sono state così costruite:

- gestione della liquidità: comprende il c/c, il servizio di home banking e quello di mobile payment, i libretti di risparmio.
- servizi di pagamento: comprende le carte di debito (incluse le prepagate e quelle con IBAN), i servizi di addebito e accredito automatico, gli assegni e i servizi di invio delle rimesse.

Grafico 32 – Incidenza prodotti e servizi bancari - percentuale sul totale correntisti, confronto 2008-2011

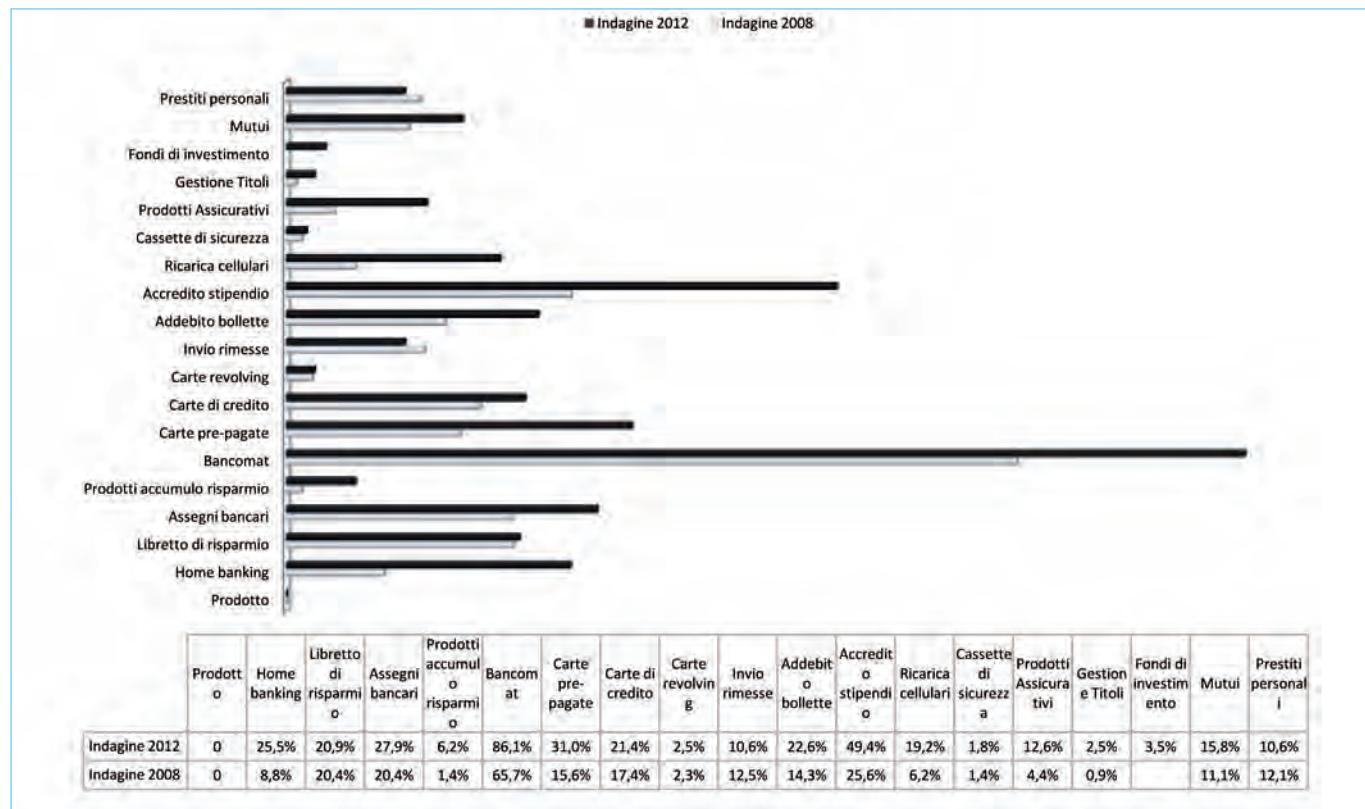
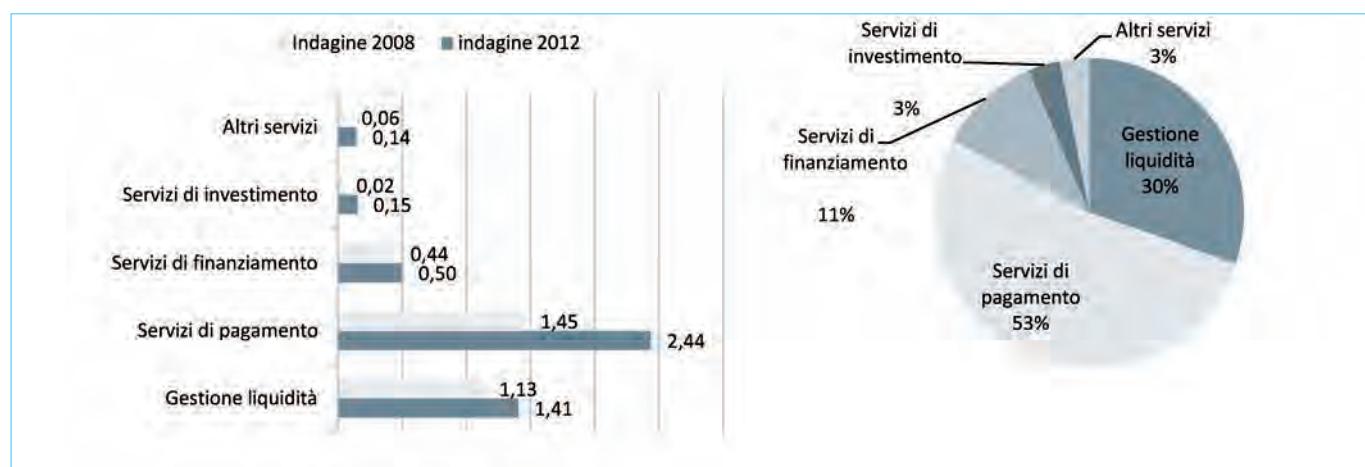


Grafico 33 – Incidenza prodotti per categoria di servizi e distribuzione



- servizi di finanziamento: comprendono le carte di credito (incluse le revolving), i mutui e i prestiti personali.
- servizi di investimento: comprendono i servizi di gestione titoli, i prodotti di accumulo risparmio e i fondi di investimento.
- altri servizi: comprende il servizio cassette di sicurezza e i prodotti assicurativi.

dità, servizi di pagamento, servizi di investimento, servizi di finanziamento e altri servizi. Le frequenze di utilizzo di ciascun prodotto sono state aggregate all'interno della singola area e rapportata al totale dei correntisti (*Grafico 33*). In questo modo abbiamo costruito un indicatore sintetico di incidenza di ciascuna categoria di prodotti. Un valore di incidenza pari ad 1 significa che ciascun correntista possiede almeno un prodotto appartenente a quella specifica categoria. Per completezza si fornisce un quadro della distribuzione del possesso di prodotti e servizi finanziari fra i correntisti.

I grafici rendono ancora più evidente quanto già indicato, sia in termini di prevalenza dei servizi di pagamento (che pesano per oltre il 53% del totale dei prodotti sottoscritti dai clienti migranti e mostrano l'utilizzo di 2,5 prodotti per ciascun cliente) e sia in termini evolutivi di tutte e cinque le macro-aree con variazioni significative ad esclusione dell'area dei servizi di finanziamento che, naturalmente, ha subito il maggior impatto della crisi.

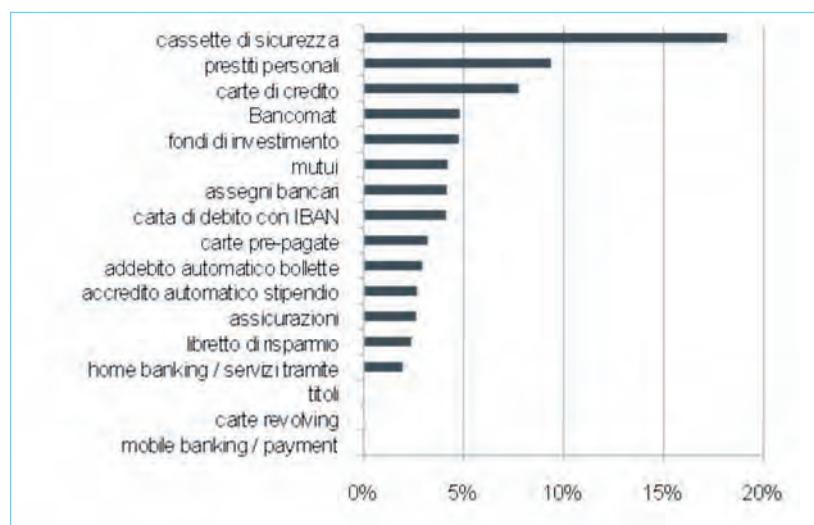
L'analisi del rapporto fra domanda e offerta è particolarmente utile per comprendere un aspetto importante della relazione fra banca e cliente. Il *Grafico 34* mostra la percentuale di casi in cui un prodotto finanziario è utilizzato dal cliente senza che gli sia stato offerto dalla banca (espresso in percentuale rispetto al totale prodotti utilizzati). In generale emerge un'elevata proattività delle banche nell'offrire ai migranti la totalità dei prodotti e servizi disponibili. La percentuale di utilizzi in assenza di un'offerta da parte dell'intermediario è infatti inferiore al 5% nella quasi totalità dei prodotti. Sul lato del credito si evidenzia una maggiore discrepanza fra domanda e offerta relativamente ai prestiti personali e alle carte di credito, abbastanza naturale per la tipologia di prodotti. Curioso appare invece il dato relativo al servizio di cassette di sicurezza che vede una percentuale elevata di utilizzi su iniziativa del migrante senza che la banca gli abbia offerto il servizio.

Come abbiamo avuto modo di rilevare, i servizi di pagamento costituiscono il principale prodotto utilizzato dalla clientela migrante. Può essere utile allora approfondire alcuni aspetti legati all'utilizzo di due di questi strumenti, le carte pre-pagate e le carte di credito, rispetto ai quali il questionario prevede alcune domande specifiche.

Per quanto riguarda le carte pre-pagate un terzo del campione complessivo (32%) possiede una carta di questo tipo, a conferma di una certa diffusione di questo strumento di pagamento fra i migranti. Nella maggioranza dei casi la carta viene utilizzata direttamente dal suo possessore (68%), non sono pochi gli utilizzi condivisi con altre persone (28%) e si segnala una percentuale residua (4%) di carte inviate al Paese di origine e utilizzate dai parenti per ricevere direttamente le rimesse approfittando dei costi contenuti di questa modalità di invio. Pur se molto contenuto il fenomeno rileva la ricerca da parte dei migranti di strumenti alternativi e convenienti per l'invio delle rimesse e l'evidenza di un utilizzo di questo strumento per le rimesse, nonostante, ad esclusione delle carte al portatore, non sia consentito dalla normativa vigente che prevede una corrispondenza fra titolare e utilizzatore dello strumento di pagamento.

La carta di credito costituisce un prodotto più evoluto, in quanto oltre a essere uno strumento di pagamento, contiene una componente di accesso al credito che presuppone una valutazione da parte dell'ente emittente circa il merito di credito e la presentazione di una documentazione più ampia a supporto della richiesta. Il *Grafico 32* ha già fornito un indicatore di diffusione di questo strumento fra i cittadini immigrati del nostro campione. In questa sezione analizzeremo le motivazioni sottostanti al non utilizzo di questo strumento, *Tavola 50*.

**Grafico 34 – Utilizzato ma non offerto - % su utilizzo singolo prodotto**



**Tavola 50 – Motivi del non utilizzo della carta di credito**

Motivazione	% su campione
Non mi serve	43%
Troppo costosa	27%
Non conosce lo strumento	6%
Non è stata offerta dalla banca	6%
Richiesta ma rifiutata dalla banca	5%

Nella maggioranza dei casi emerge che la carta di credito non sembra rispondere alle esigenze di coloro che non ne hanno già fatto richiesta. Gli elementi di costo sono il principale fattore che incide su coloro che potrebbero utilizzare questo strumento (27%), insieme alla necessità di una maggiore informazione (6%). Residuale infine la motivazione legata ad un rifiuto da parte della banca, percentuale che non indica una preclusione da parte delle banche italiane nella concessione di questo strumento alla clientela immigrata.

Un ultimo approfondimento coinvolge infine il segmento del risparmio. Il migrante si caratterizza per una propensione al risparmio molto elevata e per una sua allocazione che si distribuisce su due direttive fondamentali, il tempo e lo spazio, in risposta ad una molteplicità di variabili interconnesse fra cui il progetto migratorio proprio e della propria famiglia, il legame con il Paese di origine, le diverse opportunità di investimento e di allocazione del risparmio che si prospettano fra l'Italia e il proprio Paese di origine. Si tratta di dinamiche all'interno delle quali le indagini sul campo hanno mostrato una capacità del migrante di effettuare le proprie scelte su base razionale e il bisogno di prodotti finanziari che possano facilitarli in questo processo.

I prodotti di accumulo risparmio costituiscono una possibile risposta, naturalmente non l'unica, anche nell'ottica di possibili criticità rispetto ai trattamenti pensionistici a cui potranno accedere. Da un lato, infatti, in caso di rientro nel proprio Paese prima di aver maturato i diritti pensionistici in Italia (salvo la presenza di accordi bilaterali fra Italia e paesi di origine) al migrante non viene riconosciuto alcun diritto sui contributi prestati, rimanendo senza copertura pensionistica sia in Italia che nel proprio Paese di origine (da cui è emigrato); dall'altro in diversi casi l'impiego prolungato in Italia senza contratto porterà ad un livello inadeguato di contributi versati e quindi all'accesso ad una pensione minima.

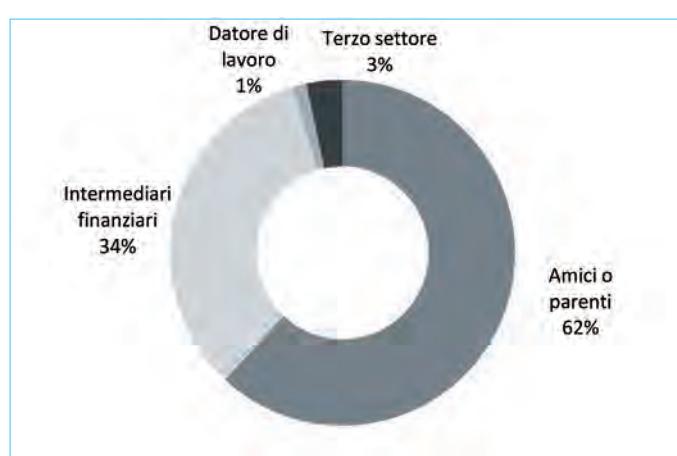
Rispetto al campione dell'indagine solo il 6% dei migranti intervistati ha sottoscritto un prodotto di questo tipo. Fra le motivazioni indicate come causa di non sottoscrizione prevale in modo determinante la non conoscenza di questi prodotti (57%), seguita da una valutazione di inadeguatezza di quelli loro offerti in termini di condizioni e di costi (23%). L'8% rileva un problema di fiducia. Si evidenzia in questo caso un'opportunità importante di intervento da parte degli *stakeholder* del processo di inclusione finanziaria, in relazione ad uno strumento che, se opportunamente adattato alle caratteristiche e alle esigenze di un segmento di clientela caratterizzato da maggiore precarietà (peculiarità che accomuna non soltanto la clientela immigrata, ma anche altre fasce di popolazione), può rivelarsi uno strumento fondamentale di inclusione finanziaria e di *asset building* con benefici in termini di maggiore stabilità finanziaria per gli utenti finali e per il sistema finanziario stesso.

## 6.6 Accesso al credito

Un primo elemento di analisi relativo all'accesso al credito riguarda i canali a cui il migrante tradizionalmente ricorre in caso di bisogno. I canali informali (*Grafico 35*) costituiscono la principale fonte di finanziamento. In questo senso la crisi ha sicuramente ampliato il ricorso a questa forma di finanziamento.

Si segnala, all'interno di questa macro-categoria, come a fianco del ruolo di sostegno fornito dalla rete dei connazionali, un peso non trascurabile (circa il 20% del sottocampione dei canali informali) assume anche la rete di amici e parenti italiani, indice di un processo di integrazione che diviene man mano più effettivo e solido.

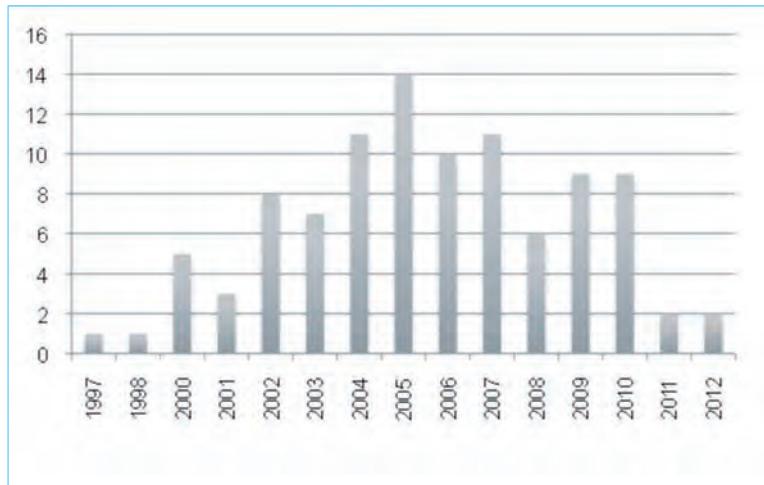
**Grafico 35 – Canali di accesso al credito**



Indagato questo primo livello, il questionario ha approfondito il comportamento di coloro che, al momento dell'intervista, avevano in corso un finanziamento.

Rispetto al campione di riferimento il 28% dei migranti risulta avere un finanziamento in corso presso un intermediario, di questi, solo il 3% sono titolari di più di un finanziamento. Fra le motivazioni per cui è stato acceso il prestito, la maggioranza sono legate all'acquisto della casa in Italia (36%), indice di una volontà di integrazione sia nel caso in cui la casa faccia parte di una scelta di stabilità in Italia che ad una forma di investimento.

Grafico 36 – Mutui in corso per anno di emissione



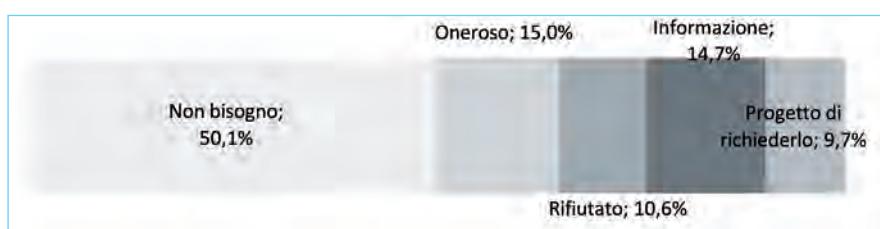
Anche per i prestiti personali le banche sono il principale canale (47% dei prestiti rilevati), al secondo posto le società finanziarie con il 21% dei prestiti. I prestiti personali, relativi al campione, mostrano una durata media di 4 anni e un importo medio alla sottoscrizione di 12.000 €.

Infine per quanto riguarda gli acquisti rateali le banche pesano per il 30% fra i canali di accesso, dove predominante, in questo caso, è il ruolo dei negoziati presso i quali viene effettuato l'acquisto (55%).

Una domanda specifica del questionario intendeva indagare la vulnerabilità del campione in termini di difficoltà nel pagamento puntuale delle rate del prestito. Nel 24% dei casi il migrante ha dovuto farsi aiutare nel rispetto delle scadenze, ha dovuto rinegoziare il proprio debito o ha dovuto ritardare il pagamento di alcune rate. Si tratta di un indice significativo della maggiore difficoltà, creata dalla crisi, nella gestione degli impegni finanziari assunti che ha caratterizzato anche questo segmento di clientela.

In termini di inclusione finanziaria e in generale di integrazione economica l'accesso al credito costituisce una delle componenti fondamentali. Per questo motivo il questionario ha cercato di indagare le motivazioni sottostanti a quel 72% di cittadini immigrati che non hanno in corso un finanziamento.

Grafico 37 – Motivi della non sottoscrizione di un credito



lisi successiva consente di identificare nel reddito insufficiente (40%) e nella mancanza di garanzie (46%) le due motivazioni principali<sup>41</sup>. La generica voce "informazione" rileva una non conoscenza o una difficoltà nella raccolta ed elaborazione delle informazioni. Si tratta quindi di aspetti che evidenziano l'esistenza di un segmento di cittadini immigrati che, per ragioni diverse, hanno un problema di accessibilità al credito che richiederebbe interventi e politiche di sostegno adeguate sia in termini di informazione – educazione e sia in termini di strumenti e condizioni adeguate ad un profilo finanziario caratterizzato da maggiore fragilità e vulnerabilità, con maggiori difficoltà di inclusione nel circuito del credito più tradizionale.

Al secondo posto, fra gli utilizzi, troviamo l'acquisto di un'auto o di una moto (21%) e di mobili o elettrodomestici (8%). Fra le motivazioni per la richiesta di un prestito in Italia il 7% degli intervistati ha segnalato l'investimento immobiliare nel Paese di origine, a conferma della transnazionalità delle scelte di gestione e allocazione del proprio risparmio che caratterizza il cliente migrante.

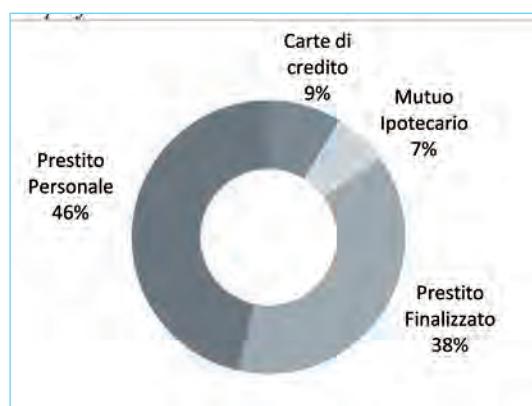
Per quanto riguarda i prestiti in corso i principali canali di accesso per ciascuna forma tecnica rilevata mostrano un ruolo predominante delle banche. Il 95% dei mutui sono stati sottoscritti in banca, prevalentemente fra il 2004 e il 2007 per una durata media di 17 anni e un importo medio di 100.000 €.

Il *Grafico 37* ne fornisce una sintesi interessante. Se circa la metà dichiara di non aver bisogno di credito per la gestione ordinaria del proprio progetto di vita, il 10% ha già previsto tale necessità. Il restante 40% mostra elementi riconducibili ad aspetti direttamente connessi con l'inclusione finanziaria. Nell'11% dei casi infatti il credito è stato rifiutato e un livello di ana-

<sup>41</sup> Le altre motivazioni sono legate a problemi relativi al domicilio (6%), alla documentazione fornita (4%) e solo nel 4% dei casi il rifiuto del credito non sembra essere stato motivato dall'intermediario.

Grazie alla collaborazione avviata dall'Osservatorio con CRIF è stato possibile arricchire l'analisi con una serie di dati sulla domanda di credito messi a disposizione da questa società specializzata. I dati sono particolarmente utili ad approfondire la conoscenza di questo segmento di clientela rispetto ad una tipologia di prodotti, quelli creditizi, particolarmente rilevanti sia da lato della domanda che dell'offerta.

**Grafico 38 – Composizione percentuale domanda credito Nuovi Italiani per forma tecnica**



Al fine di rendere i dati omogenei, l'analisi della domanda di credito si è concentrata sulle sole 21 nazionalità oggetto di indagine dal lato dell'offerta presso le istituzioni bancarie, rilevando il numero di domande di finanziamento inoltrate per forme tecniche.

Il primo dato sintetico significativo riguarda il peso della domanda di credito delle 21 nazionalità considerate sul totale italiano. Complessivamente la domanda di credito dei "nuovi italiani" pesa per il 12% con alcune differenziazioni per forme tecniche rilevate, che vedono un maggior peso dei prestiti personali (16% del totale Italia).

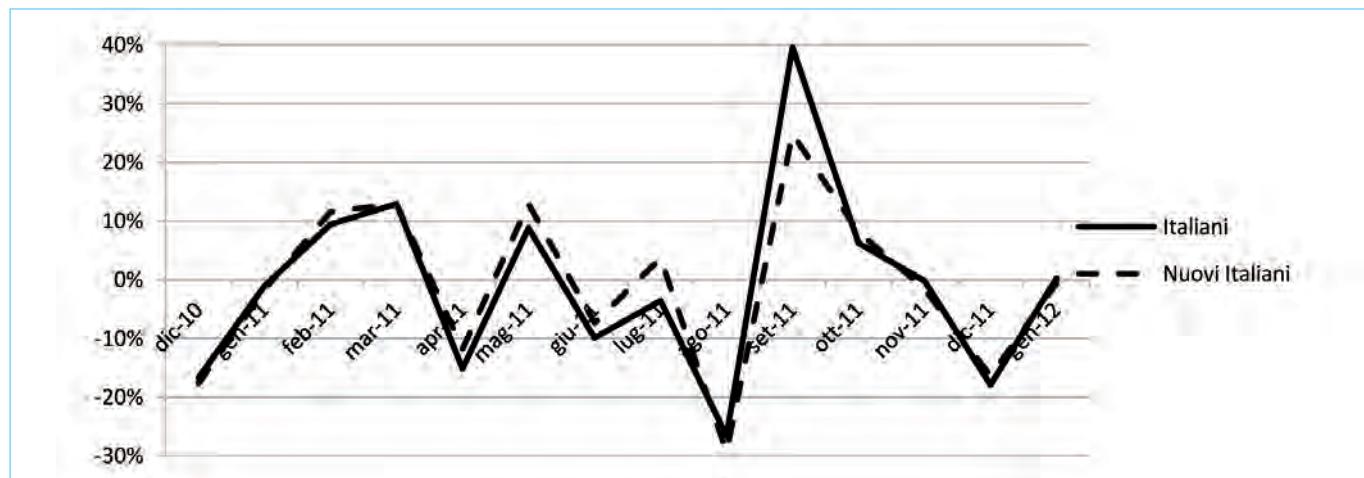
Per quanto riguarda la composizione percentuale delle diverse forme tecniche (*Grafico 38*), in termini di domanda di credito, prevalgono le forme del prestito personale e di quello finalizzato.

La non disponibilità di dati demografici aggiornati non ci consente di costruire un indice relativo al peso delle diverse nazionalità rispetto alla domanda di credito. In termini assoluti la Romania occupa un posto rilevante: un terzo delle richieste di finanziamento è stato inoltrato da cittadini rumeni. Seguono l'Albania (9%), il Marocco (8%), la Tunisia (7%) e il Perù (5%). Dati che rimandano alle principali etnie presenti sul nostro territorio per numerosità, con due eccezioni significative: la presenza del Perù fra le prime cinque nazionalità per domanda di credito e l'assenza della Cina, a conferma di quanto già evidenziato in relazione a questa particolare etnia.

Un ultimo indicatore utile per comprendere questa variabile riguarda il suo andamento nel tempo, che il *Grafico 39* mostra in termini di variazione annua percentuale all'interno di una serie storica che va da novembre 2010 a gennaio 2012, distinguendo fra domande di finanziamento inoltrate da italiani e domande inoltrate da cittadini appartenenti alle 21 nazionalità selezionate.

I dati mostrano una certa variabilità nella domanda di finanziamenti nell'arco dell'orizzonte temporale preso come riferimento, con una tendenza in territorio negativo, effetto della crisi in corso.

**Grafico 39 – Domanda di credito, variazione annua percentuale, dettaglio italiani e nuovo italiani**



Ma il grafico evidenzia soprattutto una sostanziale coincidenza nell'andamento delle due curve, quella delle richieste di finanziamento da parte degli italiani e quella delle richieste di finanziamento da parte dei "nuovi italiani", con variazioni molto minime. Il comportamento finanziario dei migranti rispetto al credito, in termini di domanda, ricalca quindi fedelmente il comportamento della popolazione media italiana, dato prezioso per completare il quadro di informazioni circa i comportamenti finanziari di questo segmento di clientela nuova.

## 6.7 Drivers rapporto banca-immigrati e grado di soddisfazione

Quali variabili influiscono sulla scelta del migrante circa l'intermediario di riferimento, quale è l'immagine che ha della banca e quali le aspettative?

Si tratta di domande fondamentali nella conoscenza dei principali *drivers* del rapporto banca – clienti immigrati, non solo per identificare risposte in grado di soddisfare le aspettative, ma anche per indirizzare eventuali azioni e strategie che facciano leva sugli stessi *drivers* o tendano a modificarli nell'ottica di un'evoluzione del rapporto verso una maggiore maturità.

La prima domanda trova una risposta nel *Grafico 40* che mostra le determinanti nella scelta della banca all'interno del campione indagato. Il passaparola si conferma di gran lunga il principale canale di accesso alla banca. Minore è il contributo del datore di lavoro nella scelta di aprire un conto corrente, ruolo che invece in passato ha assunto un valore determinante nell'avviare il processo di bancarizzazione dei migranti nel nostro Paese.

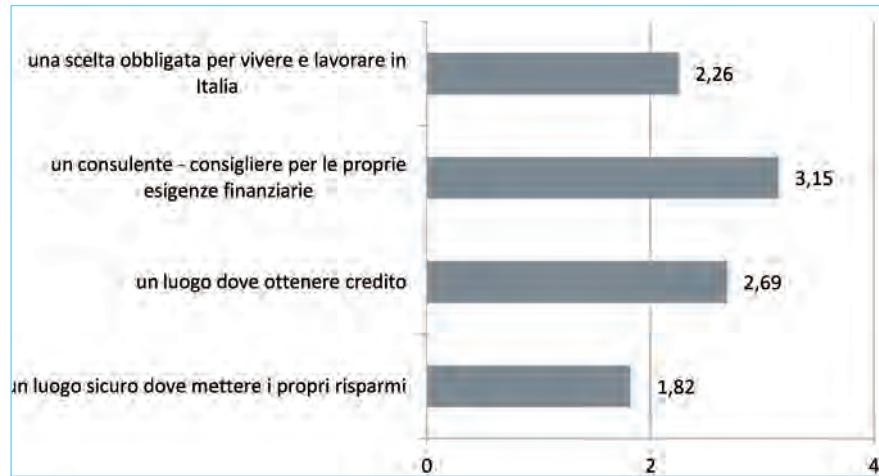
Il dato relativo alla voce "conoscenza nel Paese di origine" fornisce un'indicazione di particolare interesse rispetto al profilo di un cliente che si conferma sempre più come caratterizzato da elementi di transnazionalità. La presenza di gruppi bancari italiani anche nei paesi di provenienza dei migranti costituisce un fattore nuovo e significativo, pur se non ancora rilevante in termini numerici, dove però anche l'internazionalizzazione del settore bancario diviene un elemento competitivo per un segmento di clientela specifica.

**Grafico 40 – Determinanti nella scelta della banca**



Per trarre un quadro dell'immagine che i cittadini immigrati hanno della banca e delle aspettative nei loro confronti, è stato chiesto agli intervistati di esprimere un valore, compreso fra un minimo di 1 e un massimo di 4, rispetto a quattro funzioni diverse che identificano l'intermediario finanziario: un luogo sicuro dove depositare i propri risparmi, un luogo dove ottenere credito, un luogo di riferimento nella gestione delle proprie esigenze finanziarie (consulenza) e un passaggio obbligatorio per un'integrazione nel nostro Paese.

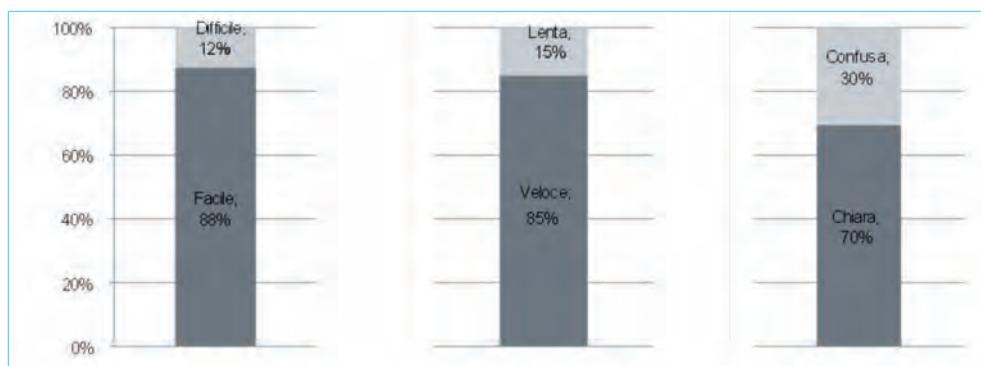
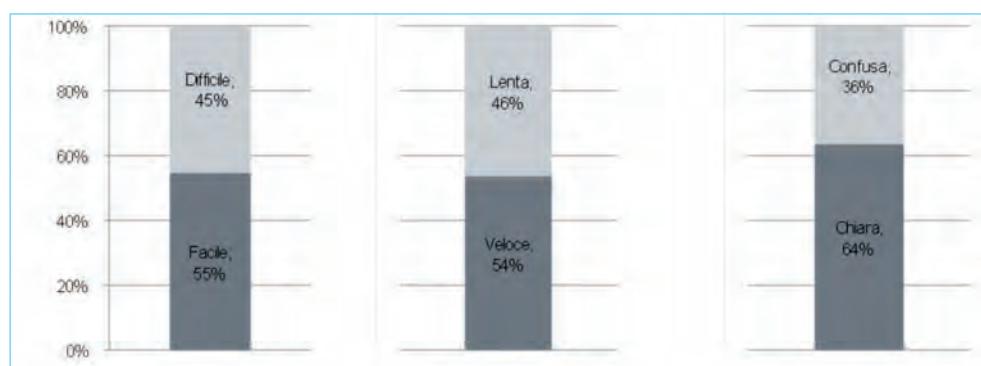
Il *Grafico 41* mostra una sintesi delle risposte in termini di valori medi espressi, evidenziando tre elementi significativi. In primo luogo, da un confronto con l'indagine condotta nel 2009, sembra emergere una certa evoluzione nella percezione della banca. Se infatti nell'indagine precedente la banca era prevalentemente percepita come luogo dove depositare il proprio risparmio e ottenere credito, dall'analisi del campione attuale emerge invece la predominanza del bisogno di un intermediario in grado di fornire una consulenza ampia e capace di rispondere alle diverse esigenze finanziarie del cliente migrante. Mentre si conferma il ruolo del credito quale strumento ritenuto essenziale per l'integrazione nel nostro Paese.

**Grafico 41 – Per lei la banca è: (valori medi)**

ma bancario italiano, naturale evoluzione di un rapporto che si sta ormai consolidando da anni e che, per la prima volta, viene esplicitato dagli stessi clienti.

Infine l'indagine mostra anche un'accresciuta consapevolezza del legame fra inclusione finanziaria e inclusione sociale, laddove la banca diviene un passaggio obbligato per l'integrazione in un Paese.

Il questionario ci permette di costruire due indicatori relativi al grado di accessibilità dei principali prodotti bancari ai fini dell'inclusione finanziaria: il conto corrente e il credito. Per entrambi i prodotti è stato chiesto ai migranti intervistati di esprimere un giudizio sulla loro percezione rispetto a tre parametri distinti: la facilità, la rapidità e la chiarezza. Si tratta di parametri indicativi, ma che rilevano tre aspetti importanti nel definire il grado di accessibilità di uno strumento finanziario. Il *Grafico 42* sintetizza i risultati per ciascuno dei prodotti analizzati.

**Grafico 42 – Valutazione procedure apertura c/c****Valutazione procedure concessione credito**

La variazione nella percezione della banca e delle aspettative segnala alcuni fenomeni rilevanti. Da un lato la crisi finanziaria ha in parte contribuito a ridurre la capacità di risparmio e la percezione relativa alla sicurezza del proprio risparmio. Contestualmente, però, lo sviluppo del rapporto verso profili più evoluti emerge nuovamente dall'esplicitazione di una funzione sempre più essenziale della banca quale riferimento per la gestione delle proprie esigenze finanziarie a 360 gradi, che l'Osservatorio aveva sottolineato anche nel Primo Report. Si tratta di una sfida importante per il sistema bancario italiano, naturale evoluzione di un rapporto che si sta ormai consolidando da anni e che, per la prima volta, viene esplicitato dagli stessi clienti.

Per quanto riguarda il conto corrente, i dati mostrano un'accessibilità quasi totale sotto il profilo della facilità e della rapidità. Maggiornemente problematico appare il tema della chiarezza, dove certamente influiscono le procedure legate al rispetto delle normative in vigore, che richiedono una maggiore complessità nell'informativa e nella contrattualistica al cliente. Sicuramente, in un'ottica di piena accessibilità, operatori e autorità potranno individuare modalità semplificate. La proposta di Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento<sup>42</sup> interviene in questa direzione prospettando l'introduzione di standard sia nella terminologia che nella presentazione dell'informativa al cliente, con l'obiettivo di accrescere la trasparenza dell'informazione con un effetto anche sulla semplificazione delle procedure.

La concessione del credito è un processo maggiormente complesso per la natura stessa del prodotto, richiede la presentazione di una documentazione più ampia e un processo di valutazione e autorizzazione interno alla banca (in funzione della tipologia del credito richiesto). Non sorprende dunque l'evidenza di valori più bassi in termini di accessibilità. Anche in questo campo, soprattutto per forme creditizie più semplici e per importi contenuti, esistono spazi di miglioramento su cui ciascun operatore potrà indirizzarsi in futuro.

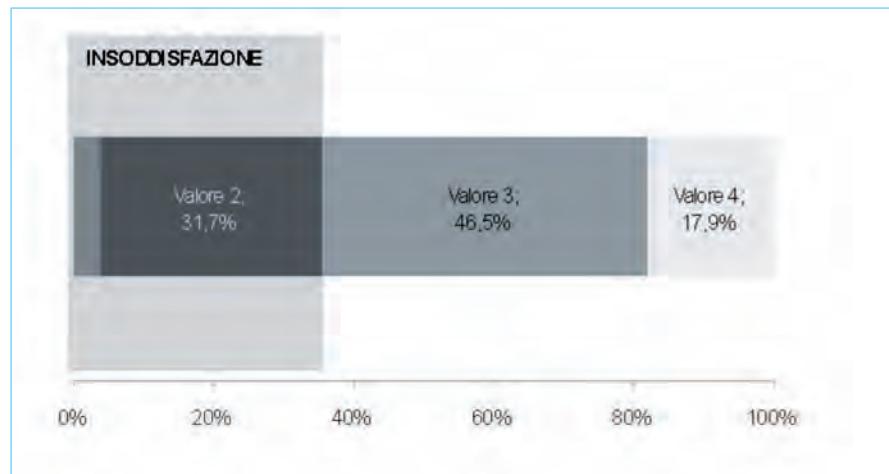
Alcuni indicatori specifici ci permettono di valutare il grado di soddisfazione del rapporto immigrato-banca sotto diversi punti di vista, particolarmente utili non tanto per il valore in sé, quanto per identificare percezioni e aspettative che fanno emergere aree di miglioramento nel rapporto con un segmento di clientela caratterizzato da esigenze specifiche. Un primo indicatore sintetico misura il grado di soddisfazione dei prodotti e dei servizi offerti dalle banche-BancoPosta (*Grafico 43*). Un livello di soddisfazione che si colloca nettamente in territorio positivo e sostanzialmente stabile rispetto al giudizio espresso dal campione di migranti intervistati nell'indagine 2009<sup>43</sup>.

**Grafico 43 – Grado di soddisfazione, valutazione fra 1 (min) e 4 (max), valore medio**



Il *Grafico 44* mostra un dettaglio della distribuzione delle preferenze per ciascun grado di valutazione, dando maggiori elementi di analisi rispetto al semplice dato medio.

**Grafico 44 – Distribuzione preferenze grado di soddisfazione 1 (min) e 4 (max)**



<sup>42</sup> Proposta di Direttiva emanata dalla Commissione, nel maggio 2013, “*On the comparability of fees related to payment accounts, payment accounts switching and access to payment accounts with basic features*”.

<sup>43</sup> J.L. Rhi-Sausi, M. Zupi (a c. di), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma, 2009.

Il 18% degli intervistati si colloca infatti nella fascia di soddisfazione massima (valore 4), mentre solo il 4% esprime un livello di insoddisfazione significativo.

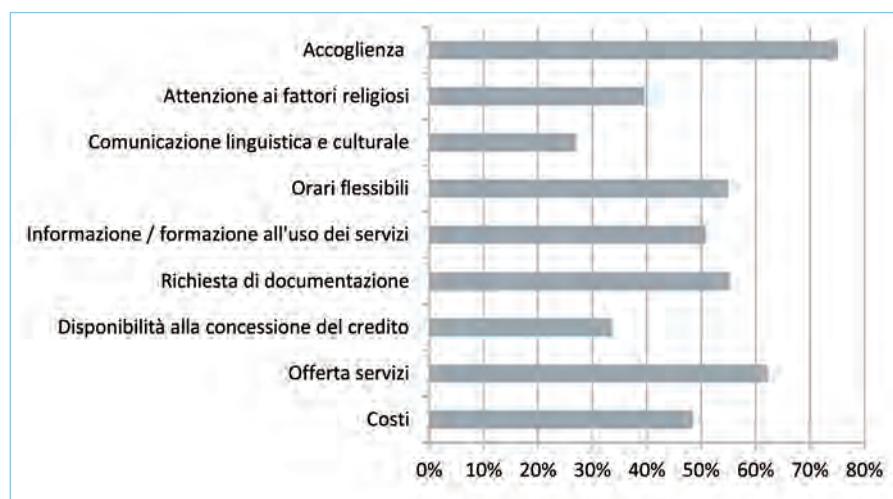
Un livello di analisi maggiore identifica invece il grado di soddisfazione, distinguendo fra due valori, poco o molto, rispetto ad una serie di elementi caratterizzanti il rapporto con l'intermediario finanziario (banca e BancoPosta) che vanno da aspetti di natura prettamente relazionali a componenti più operative legate all'offerta.

Il *Grafico 45* fornisce un dettaglio della percezione dei migranti relativamente al valore positivo (molto).

Guardando alle componenti più strettamente legate all'offerta si conferma come la disponibilità di prodotti e servizi presso il sistema bancario sia percepita come ampia, senza trascurare l'esistenza di aree di insoddisfazione (38%) che andrebbero indagate in termini di prodotti e servizi che non sono in grado di rispondere alle esigenze della clientela.

I costi e la disponibilità di credito sono due variabili che mostrano un maggior bisogno di attenzione sotto il profilo delle strategie di offerta. Dal punto di vista delle componenti più relazionali i dati fanno emergere la richiesta di una generale maggiore attenzione agli aspetti di tipo culturale e linguistico, all'interno di una relazione che predilige gli aspetti personali e di informazione e formazione rispetto all'uso dei prodotti e servizi. Dati che vanno però interpretati in un quadro generale che vede nella banca – BancoPosta un luogo accogliente per oltre il 75% dei titolari di un conto corrente e premia gli sforzi che il sistema bancario sta facendo nella flessibilizzazione degli orari di sportello per rispondere alle esigenze della clientela, in primis quella migrante. Valutazione che trova conferma anche nell'indicatore sintetico del grado di accoglienza, oggetto di una specifica domanda, all'interno di un *range* di valori compreso fra 1 (minimo) e 4 (massimo). Il *Grafico 46* mostra un valore medio molto elevato e una frequenza molto elevata nella classe di valori più alta, pari al 37% e sostanzialmente nulla nella fascia più bassa (2%).

**Grafico 45 – Grado di soddisfazione per drivers principali (valore molto)**



**Grafico 46 – Accoglienza in banca, valutazione fra 1 (min) e 4 (max), valore medio**



Indicazioni analoghe emergono dalla richiesta di indicare i fattori che, secondo gli intervistati, dovrebbero essere migliorati nel rapporto con le banche – BancoPosta. Al primo posto si collocano i costi (24%) e naturalmente una maggiore disponibilità del credito (11%). Ma a fianco di queste componenti si rilevano altre due aree di miglioramento che riguardano la riduzione degli aspetti burocratici (15%) e una maggiore capacità di comunicazione linguistica e culturale (12%), mentre l'attenzione ai fattori religiosi si conferma residuale (3%) a conferma dell'assenza di una particolare richiesta in questa direzione in tema di inclusione finanziaria.

## 6.8 Indice di maturità finanziaria e profili finanziari

Interpretare e descrivere bisogni e comportamenti finanziari degli individui, come abbiamo visto, coinvolge una pluralità di variabili, sia esogene che endogene, che tendono ad interagire nel tempo e a caratterizzare e modificare anche le relazioni con gli istituti di credito. La costruzione di indicatori sintetici che consentano una lettura aggregata del comportamento finanziario dei migranti può risultare uno strumento particolarmente utile, non solo perché di immediata lettura, ma perché consente di leggerne la variabilità nel tempo, nonostante i limiti impliciti in un processo di aggregazione e ponderazione di variabili complesse e correlate.

Sulla base delle domande contenute nel questionario sono stati costruiti tre indici sintetici, espressione di aspetti diversi del rapporto fra banche e migranti:

- la familiarità con la banca (e il sistema finanziario in genere)
- il maggiore o minore numero di prodotti bancari utilizzati all'interno del rapporto
- un indicatore sintetico del livello di maturità del rapporto banca-migrante

### Il fattore di familiarità con la banca

Questo primo indice intende esprimere un valore sintetico del grado di familiarità con il sistema bancario, attraverso l'attribuzione di un punteggio a tre variabili indagate dal questionario: la titolarità di un conto corrente, la bancarizzazione nel proprio Paese di origine e la mobilità all'interno del settore bancario.

L'apertura di un conto corrente in Italia costituisce il primo e principale fattore qualificante il processo di bancarizzazione, a cui è stato perciò attribuito un punteggio maggiore (1,5 punti), in grado di consentire una discriminazione di par-tenza chiara fra soggetti bancarizzati e non.

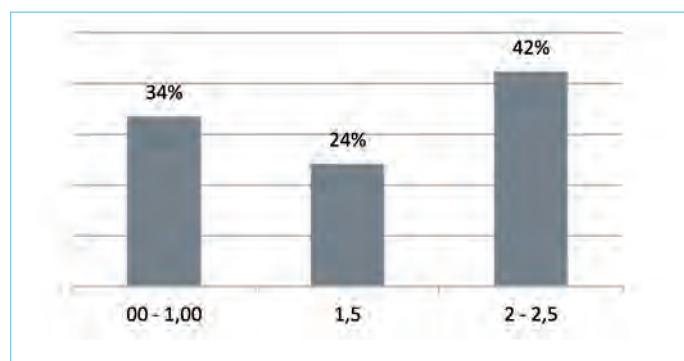
Il secondo fattore analizzato riguarda la titolarità di un conto corrente nel Paese di origine sia esso ancora attivo o precedente alla migrazione, in quanto indicatore di precedente alfabetizzazione bancaria, indipendentemente dal maggiore o minore grado di sviluppo del sistema bancario nel Paese di origine e dal diverso grado di maturità del rapporto. Infine il fattore della mobilità all'interno del sistema bancario italiano viene misurato in termini di pluralità dei rapporti bancari precedenti a quello attuale, laddove solo nel 30% dei casi lo spostamento da un istituto ad un altro è dovuto ad un cam-bio di residenza, mentre nel 50% dei casi è dovuto ad una valutazione razionale da parte dell'immigrato circa l'offerta dei diversi istituti di credito e nella scelta dell'istituto di riferimento.

Ad entrambe le variabili considerate, bancarizzazione precedente e rapporti multipli, è stato assegnato un pun-teggio di 0,5.

Il *Grafico 47* mostra la distribuzione dell'indice costruito per classi di valori, dove il valore 1,5 costituisce lo spar-tiacque fra chi possiede un conto corrente in Italia e chi no.

Esiste quindi una percentuale significativa del campione (34%) che non possiede alcuna esperienza con il sistema bancario o è limitata al solo Paese di origine.

**Grafico 47 – Indice di familiarità per classi di valori**



### Numeri di prodotti bancari utilizzati

Il secondo indicatore individuato riguarda il numero di prodotti bancari utilizzati all'interno del rapporto esistente con la banca. Come abbiamo già avuto modo di illustrare, il questionario analizza l'utilizzo di una pluralità di prodotti e ser-vizi finanziari, dalle forme più semplici di gestione della liquidità, come il deposito a risparmio, a strumenti di pagamen-to, forme di credito fino a forme più complesse legate agli investimenti<sup>44</sup>.

<sup>44</sup> Sono stati oggetto di rilevazione specifica ai fini della costruzione dell'indice l'utilizzo dei seguenti prodotti: *home banking*, *mobile banking/payment*, libretto di risparmio, bancomat, carte pre-pagate, carte di credito, carte *revolving*, carte di debito con IBAN, assegni bancari, addebito automatico bollette, accredito automatico stipendio, cassette di sicurezza, prodotti assicurativi, gestione tito-li, fondi di investimento, mutui, prestiti personali. Per quanto riguarda l'utilizzo dei prodotti assicurativi si è fatto riferimento alla domanda specificatamente dedicata alla sottoscrizione di prodotti assicurativi. La scelta è stata dettata dal fatto che la domanda rile-va l'utilizzo di questa categoria di rapporti anche presso le compagni di assicurazione.

A ciascun prodotto o servizio è stato assegnato un punteggio di 0,5, costruendo così un indicatore in grado di esprimere una misura di "maturità" del rapporto banca-cliente, basato sull'utilizzo dei prodotti. Il passaggio da un utilizzo della banca da pura depositante del risparmio a fornitrice di servizi di pagamento, di gestione del risparmio, di gestione del rischio e di finanziatrice delle spese è infatti un indicatore qualificante del grado di evoluzione del rapporto e del grado di integrazione economica, oltre che della cultura finanziaria dell'individuo.

Sono stati invece eliminati dalla rilevazione dell'indice l'utilizzo del c/c, in quanto già rilevato nell'indice di familiarità, il servizio di ricarica del cellulare e quello dell'invio delle rimesse in quanto non ritenuti particolarmente qualificanti nel misurare il grado di confidenza con i prodotti tipicamente bancari e poco rappresentativi all'interno del campione.

La somma dei punteggi assegnati per ogni prodotto utilizzato è andata così a costituire l'indice di utilizzo dei prodotti bancari.

Il *Grafico 48* mostra l'indice di utilizzo dei diversi prodotti bancari aggregato per classi di valori. Il 30% del campione non utilizza nessun prodotto finanziario al di fuori del conto corrente, il 27% evidenzia un livello di accesso ai servizi bancari basilare (uno o due prodotti finanziari oltre al conto corrente), spesso limitato ai servizi di pagamento o al libretto di risparmio. Un dato significativo riguarda invece le ultime due classi di valori dell'indice, che corrispondono a clienti che utilizzano più di 6 prodotti o servizi bancari e che corrispondono al 16% del campione, una percentuale che rivela l'esistenza di un segmento non trascurabile di immigrati che si rapporta in modo molto più maturo e finanziariamente evoluto rispetto al sistema bancario. Così, mentre la maggioranza del campione costituisce un terreno ancora inesplorato rispetto ai principali prodotti bancari, questo segmento certamente racchiude una tipologia di interlocutori a cui va dedicata una strategia di offerta diversificata.

### Indice di maturità finanziaria

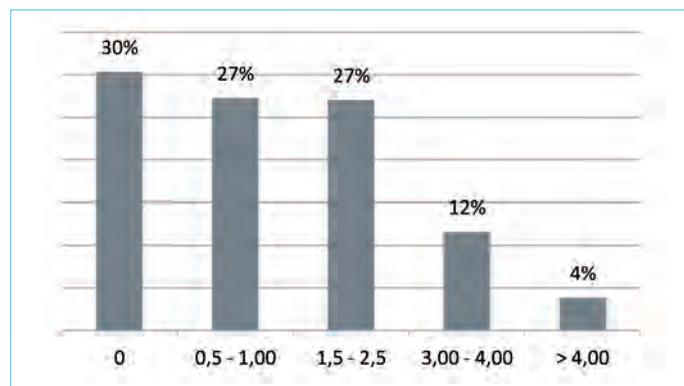
Grazie ai due indici precedentemente descritti è possibile costruire un indicatore complesso del grado di maturità del rapporto fra immigrati e istituzioni bancarie (banche e BancoPosta). Alla base della costruzione dell'indice vi è il tentativo di definire e misurare il grado di inclusione finanziaria, non soltanto sulla base della titolarità o meno di un conto corrente, informazione necessaria, ma comunque insufficiente a descrivere i diversi comportamenti finanziari sottostanti, ma di graduare tale livello di analisi con altri fattori coerenti con la definizione stessa di inclusione finanziaria che comprende l'utilizzo di una pluralità di prodotti e servizi necessari per condurre una vita adeguata al contesto di riferimento.

La *Tavola 51* mostra una sintesi dei punteggi assegnati per ciascuna componente presa in considerazione, costruendo un valore sintetico compreso fra un minimo di 0 e un massimo di 10 che costituisce l'indice di maturità di riferimento.

Il **valore minimo di 0** corrisponde a un soggetto che non ha e non ha avuto alcun rapporto con una banca. All'interno del nostro campione (*Grafico 49*) a tale valore dell'indice corrisponde il 18,4% degli intervistati.

Un **valore dell'indice di 1,5** costituisce il **valore soglia** che separa coloro che hanno un rapporto attivo con una banca in Italia. Rispetto all'indagine realizzata, complessivamente, il 32% del campione appartiene a questa fascia. La non disponibilità di dati anagrafici aggiornati circa la popolazione immigrata residente in Italia non ci consente un confronto con la popolazione residente e gli indici di maturità finanziaria degli anni precedenti.

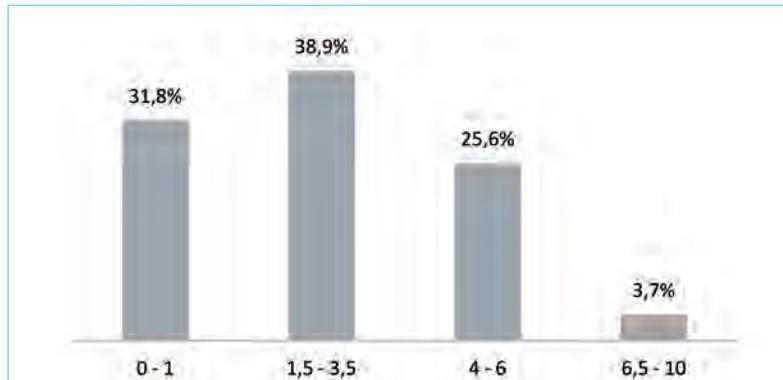
**Grafico 48 – Indice di utilizzo dei prodotti bancari**



**Tavola 51 – Sintesi dei punteggi assegnati per la costruzione dell'indice di maturità finanziaria**

Variabile rilevata	Punteggio
Bancarizzazione precedente	0,5
Rapporto con più banche	0,5
Titolarità di un c/c in Italia	1,5
Utilizzo di ciascun prodotto bancario	0,5

Grafico 49 – Indice di maturità finanziaria per classi di valori



All'interno di questi *range* dei tre valori soglia, si configurano profili diversi dei soggetti bancarizzati, con gradi crescenti di complessità e maturità.

Complessivamente il campione indagato mostra un livello medio dell'indice pari a 2,64, con una deviazione standard di 2, segno di una certa concentrazione dei valori intorno alla media, così come già evidenziato dal grafico. Il valore medio mostra un profilo standard, caratterizzato da un livello di maturità finanziaria che non si discosta molto dalla media del segmento di clientela definito come *mass market*.

Tavola 52 – Indice di maturità finanziaria - confronto percentuali sul campione

Classi di valori	Indice 2011	Indice 2009
0 - 1	31,8%	42,4%
1,5 - 3,5	38,9%	40,8%
4 - 6	25,6%	16,1%
>6,5	3,7%	0,9%

che attrae l'attenzione riguarda lo sviluppo delle classi di valore dell'indice superiori a 4, che identificano un livello di maturità finanziaria superiore alla categoria generica dei *mass market* e che sembrano confermare un processo evolutivo rapido del profilo del cliente migrante.

#### *L'analisi per cluster e la costruzione di diversi profili di bancarizzazione*

La costruzione dell'indice di maturità finanziaria consente di fare un passo ulteriore nell'analisi. Attraverso l'applicazione della metodologia dei cluster è stato infatti possibile costruire tre profili di rapporto banca-immigrati, aggregando i punteggi ottenuti dall'indice di maturità finanziaria. Si tratta di un esercizio di astrazione e standardizzazione, che si fonda su ipotesi e semplificazioni alla base della costruzione dell'indice stesso e dell'aggregazione dei valori all'interno dei singoli profili, e quindi porta in sé alcune limitazioni. Ma così come l'indice ci ha consentito di rendere maggiormente evidenti alcune dinamiche e variabili determinanti, la costruzione dei "profili" ci consente di isolare quello che potrebbe essere l'identikit di un soggetto finanziariamente più maturo e fornire utili indicazioni nel disegnare una strategia di offerta per il segmento migranti o verificarne la coerenza laddove già esista.

I diversi punteggi ottenuti dall'indice di maturità finanziaria sono stati così divisi in tre classi corrispondenti a tre profili (*Tavola 53*).

Ma guardando al tasso di bancarizzazione rilevato nel 2010 dal Primo Report dell'Osservatorio in cui si evidenziava una percentuale del 38% della popolazione adulta immigrata senza un conto corrente, il nostro dato risulta essere coerente e effettivamente approssimativo del fenomeno.

Il **valore massimo di 10** corrisponde invece ad un soggetto che mostra un utilizzo di un ampio e completo spettro di prodotti bancari, all'interno di un rapporto maturo, e un livello di cultura bancaria più evoluta che ha origine già nel Paese di origine. Un profilo di bancarizzazione che potremmo definire "massimo".

Nell'ottica di misurare un fenomeno nella sua evoluzione può essere un utile esercizio confrontare i valori dell'indice di maturità finanziaria con quelli rilevati nell'indagine 2009. Pur se i campioni di riferimento non sono perfettamente sovrapponibili, l'omogeneità dei territori e della metodologia di rilevazione, di costruzione del campione e delle nazionalità indagate, consente, pur con tutte le precauzioni necessarie, di poter affiancare i dati (*Tavola 52*).

La tavola conferma un processo di bancarizzazione in rapida evoluzione. La classe inferiore, che identifica soggetti finanziariamente esclusi, sembra indicare un trend molto chiaro di riduzione, che trova conferma nel dato di crescita dei conti correnti intestati a cittadini migranti già evidenziato in questo Report. Il secondo aspetto

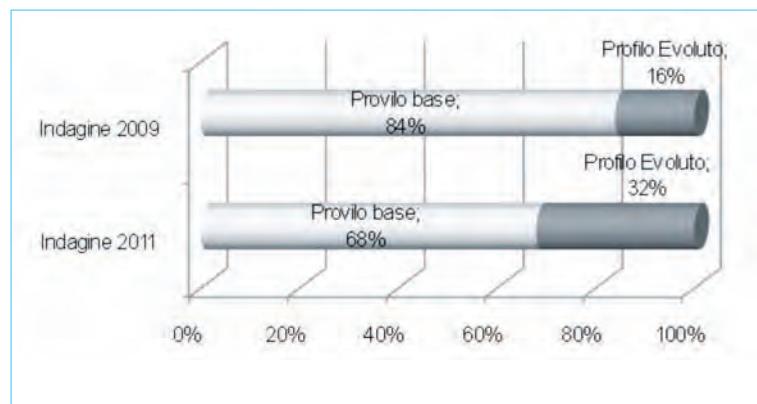
**Tavola 53 – Tavola dei profili**

	Range indice di maturità finanziaria	Percentuale sul campione	Percentuale su bancarizzati
Profilo 1 - escluso	0 - 1,5	31,8%	-
Profilo 2 - medio	2 - 4	46,8%	68%
Profilo 3 - evoluto	4,5 - 10	21,4%	32%

prossima bancarizzazione che racchiude, come abbiamo avuto modo di illustrare nel *Paragrafo 6.4*, una molteplicità di motivazioni e barriere che richiedono risposte diversificate e adeguate.

Il **profilo 2** corrisponde invece ad un rapporto con gli istituti di credito che potremmo definire '**medio**', caratterizzato dal ricorso a strumenti finanziari che rispondono ad esigenze molto semplici. Si tratta di un profilo che si caratterizza per un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi bancari e che corrisponde alla maggioranza della clientela delle istituzioni bancarie italiane (il 68% dei migranti con un conto corrente). In un'ottica prospettica questo profilo costituisce il bacino più rilevante per sviluppare e ampliare strategie di offerta da parte del sistema finanziario, in quanto mostra le maggiori potenzialità di crescita in termini di bisogni finanziari, se adeguatamente accompagnati.

Il **profilo 3**, convenzionalmente definito come '**evoluto**', corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più "maturo". Si tratta di individui che utilizzano almeno sei prodotti bancari, indice di una relazione con il sistema finanziario che risponde ad una pluralità di esigenze che vanno oltre la semplice custodia del risparmio e la concessione del credito, ma che riguardano anche la gestione dei pagamenti e una gestione più attiva del proprio patrimonio. All'interno del nostro campione la dimensione di questo gruppo appare tutt'altro che trascurabile, riguardando circa un terzo della clientela bancaria. Si tratta certamente di una fascia di clienti nei confronti dei quali le strategie di offerta dovranno sicuramente tener conto di avere di fronte soggetti con esigenze specifiche più mature e in grado di dialogare con il sistema bancario.

**Grafico 50 – Profili per incidenza sul campione di bancarizzati - confronto 2009-2011**

genei, il dato risulta essere comunque significativo di un processo evolutivo in corso che deve essere tenuto in considerazione nella valutazione e definizione delle strategie di offerta verso questo segmento di clientela.

### **Il profilo evoluto**

I dati a disposizione consentono di trarre un primo, generico identikit del profilo evoluto all'interno del nostro campione di riferimento. Si tratta di variabili diverse, spesso fra loro correlate, ma che forniscono una identificazione abbastanza chiara del sottocampione di riferimento.

Il cliente "evoluto" presente nel nostro campione è prevalentemente un uomo (60%), sposato o comunque convivente (80%), con un'età compresa fra i 35 e i 55 anni (61%, equamente distribuiti nelle due fasce intermedie 35-45 e 46-55),

Il valore corrispondente a 1,5 abbiamo già visto essere il valore soglia che separa coloro che hanno un rapporto attivo con una banca in Italia e coloro che, pur con gradi diversi di cultura bancaria, non sono bancarizzati.

Il **profilo 1**, convenzionalmente chiamato '**profilo escluso**', identifica la categoria dei soggetti finanziariamente esclusi. Si tratta di un bacino importante per una

Prima di provare a trarre un primo identikit del cliente più evoluto da un punto di vista finanziario può essere utile, anche rispetto ai diversi profili, fare un confronto con i dati dell'indagine 2009, fornendo così un indicatore, seppur puramente indicativo, della loro evoluzione nel tempo (Grafico 50).

Il confronto sembra evidenziare come il cliente migrante sia un soggetto finanziario il cui livello di maturità nei confronti del sistema bancario evolve molto più rapidamente rispetto alla media della clientela. Nei tre anni di distanza fra le indagini, infatti, il profilo evoluto è raddoppiato. Pur con tutte le limitazioni legate ad un confronto di questo tipo su campioni non perfettamente omo-

**Tavola 54 – Incidenza profilo evoluto per nazionalità**

Ecuador	31,1%
Marocco	27,9%
Senegal	27,3%
Egitto	26,8%
Cina	26,2%
Filippine	21,8%
Ucraina	18,9%
Perù	18,0%
Romania	16,7%
Bangladesh	8,5%

**Tavola 55 – Variabili determinanti il rapporto con la banca - confronto campione-profilo evoluto**

Variabile	Profilo Evoluto	Campione
Vicinanza al luogo di residenza	75%	77%
Vicinanza al luogo di lavoro	52%	56%
Presenza servizi di consulenza	60%	49%
Offerta di prodotti dedicati	37%	36%
Presenza di mediatori culturali	30%	36%
Informazioni in lingua	45%	49%
Orari flessibili	73%	69%
Costi	91%	86%
Attenzione alle norme dettate dalla religione	21%	22%
Accoglienza, gentilezza, disponibilità nell'informazione	85%	79%
Competenza e affidabilità	91%	84%
Presenza di dipendenti stranieri	35%	34%

residente in Italia da almeno 14 anni (dato medio) e con un profilo di istruzione alto (il 43% ha un titolo di scuola superiore e il 37% un titolo universitario).

Da un punto di vista delle variabili più strettamente economiche il profilo evoluto è costituito prevalentemente da migranti che hanno un lavoro stabile (assunti a tempo indeterminato per il 48% dei casi) o piccoli imprenditori (23%) e un reddito medio mensile (dichiarato in sede di intervista) di 1.200 €. Da un punto di vista abitativo si evidenzia una prevalenza di proprietari di abitazione, anche se non così determinante (48% del cluster) rispetto all'affitto (43%).

Guardando alla nazionalità di provenienza, in termini di incidenza di individui appartenenti al profilo evoluto all'interno di ogni singola etnia (Tavola 54), si evidenzia una distribuzione abbastanza omogenea, con una differenziazione significativa solo per il Bangladesh, nazionalità di recente ingresso nel nostro Paese.

Il dato conferma due aspetti importanti da rilevare. Il primo riguarda l'evoluzione nel processo di bancarizzazione e nel profilo finanziario che sembra caratterizzare il cliente migrante in funzione di variabili diverse da quella della nazionalità. La seconda indicazione, conseguente alla precedente, è che si conferma come la nazionalità non sia espressiva in sé di una correlazione diretta con il processo di bancarizzazione, e che quindi richiede particolare attenzione nel suo utilizzo nella definizione di strategie.

Quali sono le principali aspettative di un cliente evoluto rispetto al proprio intermediario finanziario di riferimento? L'analisi di una delle domande del questionario e il suo confronto con il dato complessivo del campione ci consentono di fornire alcune indicazioni in questo senso. Rispetto ad alcune variabili di definizione del rapporto fra banca e cliente il migrante ha espresso una preferenza in termini di rilevanza. La Tavola 55 sintetizza il confronto, mostrando come ad un profilo finanziariamente più evoluto corrispondano maggiori aspettative in termini di capacità di rispondere alle proprie esigenze, fornendo adeguata consulenza con competenza e affidabilità, a condizioni flessibili e convenienti in termini di costi, senza trascurare il profilo relazionale che acquista, per questo profilo, ancora più importanza rispetto al campione complessivo, evidenziando una relazione banca-cliente immigrato ancora fortemente centrata sulla relazione personale.

## 6.9 Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia<sup>45</sup>

Nel corso degli ultimi anni, il tema del *migrant banking* ha acquisito una sua specifica rilevanza e consistenza, in Italia come all'estero, per quanto riguarda sia il lato dell'offerta bancaria, laddove gli operatori sul mercato tendono a considerarlo una nuova possibile frontiera del sistema di prodotti e servizi, sia il fronte del dibattito scientifico con connotati multidisciplinari, laddove aumentano e si confrontano studi nel campo della finanza e quelli di tipo antropologico, socio-economico e politico-istituzionale legati ai temi dell'inclusione e della cittadinanza piena. In questa sede, a voler abbrac-

<sup>45</sup> A cura di Marco Zupi.

ciare un arco temporale di oltre 50 anni alle nostre spalle, ci si limita a segnalare un lavoro pionieristico che ha posto le basi d'impostazione teorica generale sulle discriminazioni economiche e del mercato, come lo studio del 1957 di Gary Becker<sup>46</sup>, premio Nobel per l'economia nel 1992, e un recente studio della Banca d'Italia del 2011<sup>47</sup>, che riflette simbolicamente una sorta di *endorsement* istituzionale in Italia.

Il CeSPI contribuisce da molti anni all'approfondimento del tema con finalità di orientamento per le strategie di *policy*<sup>48</sup>. Tra gli altri, il primo rapporto dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia<sup>49</sup> ha offerto un'analisi descrittiva dei risultati dell'indagine sui comportamenti e bisogni finanziari dei migranti che ha portato alla costruzione di una banca dati composta dalle risposte a 907 questionari strutturati validati.

L'analisi che segue utilizza la suddetta banca dati ed è strutturata in cinque paragrafi: il paragrafo 1 illustra il modello econometrico adottato, il paragrafo 2 presenta i risultati generali dell'applicazione con le relative stime, il paragrafo 3 presenta le stime delle probabilità marginali e il paragrafo 4 illustra stime relative a sottocampioni di particolare interesse, infine il paragrafo 5 riassume brevemente alcune evidenze.

### Il modello econometrico

L'analisi prende in considerazione come variabile obiettivo il grado di bancarizzazione della popolazione migrante, approfondendo se e quanto siano importanti le diverse determinanti, che, in particolare, possiamo associare a:

- (i) il profilo individuale specifico del migrante (il sesso e il livello di istruzione, tra le molte caratteristiche, tra cui si potrebbe ricoprendere anche la storia creditizia);
- (ii) il contesto di appartenenza (il network sociale, la nazionalità e il comune di residenza che, indirettamente, cattura anche le determinanti legate al lato dell'offerta dei servizi bancari presenti);
- (iii) il momento del progetto migratorio (l'anzianità migratoria e l'età del migrante).

Si tratta di tre set di determinanti che contribuiscono, sulla base della teoria e della letteratura in materia, a spiegare il grado di bancarizzazione stesso.

La numerosità dei dati ci consente di utilizzare modelli econometrici di analisi.

In termini econometrici, nello specifico, definiamo una variabile dipendente, che è il grado di bancarizzazione o "GdB" e che si configura come una variabile il cui carattere assume tre stati discreti ma ordinabili: persona non bancarizzata (=1), bancarizzata a livello base (=2), bancarizzata a livello evoluto (=3). Tale variabile è un indice composito costruito combinando le informazioni fornite dai migranti intervistati in diverse domande relative al proprio profilo, comportamento e attitudini in materia bancaria.

Nel nostro caso, utilizziamo i metodi di massima verosimiglianza di stima dei coefficienti - come il modello logit e probit<sup>50</sup> ordinati - che sono più efficienti statisticamente rispetto al tradizionale modello di regressione lineare stimato col metodo dei minimi quadrati (*Ordinary Least Squares*)<sup>51</sup>.

<sup>46</sup> G. S. Becker, *The Economics of Discrimination*, 1st ed., University of Chicago Press, Chicago, 1957.

<sup>47</sup> G. Albareto, P. E. Mistrulli, "Bridging the gap between migrants and the banking system", *Temi di discussione (Working papers)*, N. 794, Banca d'Italia, Roma, febbraio 2011.

<sup>48</sup> Si segnala un lavoro del 1999 che avviò la riflessione sul ruolo economico dei migranti internazionali in Italia e quello del 2004 che più specificamente ha sviluppato il filone dell'inclusione finanziaria: CeSPI, *Promozione di sistemi di piccole imprese nel Mediterraneo e valorizzazione dell'immigrazione nord-africana in Italia*, Roma, 1999; S. Ceschi e J. L. Rhi-Sausi (a cura di), *Banche italiane e clientela immigrata*, ABI-CeSPI, Bancaria Editrice, Roma, 2004.

<sup>49</sup> CeSPI, *L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti. Primo Report*, Roma, novembre 2012.

<sup>50</sup> La differenza tra Logit e Probit è riconducibile unicamente alla specifica forma funzionale della distribuzione utilizzata per spiegare i parametri: la funzione logistica nel caso Logit, il che significa assumere che gli errori del modello teorico siano distribuiti secondo una distribuzione logistica; la funzione normale cumulata standard impiegando il modello Probit. In pratica, non ci sono grandi differenze fra le due distribuzioni e non ci sono regole generali per scegliere: di solito, la distribuzione logistica è simile a quella normale eccetto che nelle code, che sono molto più pesanti.

<sup>51</sup> W. H. Greene, *Econometric Analysis*, 7th Edition, Prentice Hall, New York, 2011.

In pratica, la tecnica prescelta permette di analizzare le determinanti della probabilità di un attributo (il grado di bancarizzazione identificato dai tre livelli o “eventi” osservabili), anche se concretamente possiamo osservare solo la realizzazione della variabile GdB e non la corrispondente probabilità. Ricorrendo a funzioni di distribuzione cumulate (*Cumulative distribution function*, o CDF), come la logistica nel caso della tecnica logit e la normale nel caso della probit, otteniamo che la relazione tra probabilità e variabili esplicative sia non lineare - come è realistico credere che sia - e che la probabilità non ecceda i limiti di 0 e 1<sup>52</sup>.

Esprimendo la probabilità del grado di bancarizzazione come funzione di differenti variabili esplicative, il modello di regressione è costruito attorno ad una variabile latente, la cui misura continua - il grado di bancarizzazione - non è osservabile, mentre è appunto osservabile soltanto la variabile GdB, che ne è un indicatore<sup>53</sup>.

La specificazione del modello di regressione *logit* o *probit ordinato* ha comportato una ricodifica di alcune variabili in *dummy*<sup>54</sup>, la trasformazione logaritmica di altre<sup>55</sup> e la normalizzazione di altre ancora, come nel caso della variabile età, trasformata (col nome “Eta”) in modo da avere 18=1, 19=2, ecc., e la creazione della variabile Età al quadrato (col nome “Et2”) che permette di analizzare la non linearità della determinante età: l’ipotesi è, cioè, che l’effetto marginale di un incremento unitario dell’età del migrante sul grado di bancarizzazione sia positivo (coefficiente di “Eta” > 0), perché maggiori sono le probabilità di essere bancarizzati con il crescere dell’età di una persona, ma che ciò dipenda al contempo dall’età, nel senso che presumiamo che l’effetto sia più piccolo quanto più è anziana la persona (coefficiente di “Et2” < 0).

Come consuetudine, al fine di evitare problemi di multicollinearità, sono state omesse dall’equazione singole categorie (ad esempio, della variabile Nazionalità o “Naz”) delle tante variabili *dummy* incluse nell’analisi (e delle variabili categòriche che il software Stata definisce *factor variables*).

La specificazione del modello *logit* o *probit ordinato* proposto sulla base della teoria è la seguente:

$$\begin{aligned} \text{GdB} = & \beta_1 + \beta_2 * \text{eta} + \beta_3 * \text{et2} + \beta_4 * \text{sexdum} + \beta_5 * \text{res1} + \beta_5 * \text{res2} + \beta_6 * \text{naz1} + \dots + \beta_{14} * \text{naz9} + \beta_{15} * \text{edu1} \\ & + \beta_{16} * \text{edu2} + \beta_{17} * \text{mardum} + \beta_{18} * \text{abidum} + \beta_{19} * \text{occ1} + \dots + \beta_{22} * \text{occ4} + \beta_{23} * \text{annireg} + \beta_{24} * \text{bankori_d} \\ & + \beta_{25} * \text{reddito} + \beta_{26} * \text{red\_1} + \beta_{27} * \text{red\_2} + \varepsilon_i \end{aligned}$$

- GdB= grado di bancarizzazione (1= persona non bancarizzata, 2= bancarizzata a livello base, 3= bancarizzata a livello evoluto);
- Sexdum= sesso (1= maschio, 0= femmina);
- Edu= livello di istruzione (raggruppata in tre categorie: edu1 un livello medio, fino al completamento della scuola secondario; edu2 un livello alto, per chi ha almeno la laurea; la categoria base omessa di raffronto è un livello basso di istruzione, non superiore al livello primario);

<sup>52</sup> La ragione per cui modelli lineari di probabilità non sono mai impiegati è perché possono produrre valori per la variabile dipendente che giacciono al di fuori dell’intervallo [0;1], cioè misure di probabilità senza senso (minori di zero e maggiori di uno). Nel caso della Probit, le probabilità (limitate tra 0 e 1) sono trasformate in *Z-scores* (valori critici della distribuzione normale standardizzata), che variano tra – infinito e + infinito. Questi *Z-scores* rappresentano la variabile dipendente (GdB) nel modello Probit. In virtù di tale trasformazione, si può dunque esprimere una relazione lineare tra la nuova variabile dipendente (espressa in Probit “Z”) e le variabili esplicative X; tale relazione implica una relazione non lineare tra probabilità ed X: l’effetto di una variabile esplicativa X su GdB non è costante e dipende dal livello di Z (che dipende da X, infatti Z = a+bX).

<sup>53</sup> L’ipotesi sottostante i modelli Logit o Probit ordinati è che le categorie (tre, nel nostro caso) osservate dei valori soglia - i *cutoff points* - rappresentino differenze grossolane ma corrette di una scala continua sottostante non osservabile, propria della variabile latente. Le probabilità di appartenere a queste categorie sono definite in termini di probabilità dei valori della variabile latente sottostante di oltrepassare date soglie, definite attraverso i valori dei *cutoff points*.

<sup>54</sup> L’analisi descrittiva preliminare del dataset ha consentito di verificare che la distribuzione non è troppo sbilanciata nei confronti di una delle due categorie dicotomiche per tutte le variabili *dummy* considerate (a parte la variabile con le categorie occupazionali, che presenta pochissime osservazioni di studenti, casalinghe e non occupati). Si veda, in proposito, CeSPI (2012), op. cit.

<sup>55</sup> In particolare, la trasformazione logaritmica permette di considerare le relazioni in termini di “percentuale” (come l’elasticità), piuttosto che linearmente. In ogni caso, si è stimata la funzione impiegando in un caso il livello di reddito e in un altro il suo logaritmo.

- MarDum= stato civile (1=sposato/convivente; 0=non sposato/convivente);
- Occ= stato occupazionale (1= Occupato, 2= Occupato in modo non continuativo, 3= Studente, 4= Casalinga; la categoria omessa, o gruppo base di riferimento, è: Non occupato);
- Abidum= abitazione attuale (1= di proprietà; 0= non di proprietà);
- Reddito= reddito netto mensile della persona (espresso in euro);
- Red\_= allocazione del reddito familiare disponibile non consumato, espresso in percentuale sul reddito totale (1= inviato nel proprio Paese, 2= risparmiato, o alternativa base di riferimento, è: speso in Italia).
- Bankori\_d= apertura di un conto nel Paese d'origine, prima o dopo l'emigrazione (1= aperto, 0= mai aperto);
- Naz= nazionalità (1= Bangladesh, 2= Cina, 3= Ecuador, 4= Egitto, 5= Filippine, 6= Marocco, 7= Perù, 8= Romania, 9= Senegalese; la categoria omessa, o gruppo base di riferimento, è l'Ucraina);
- Res= comune di residenza (1= Roma, 2= Milano; la categoria base omessa è Napoli);
- Annireg= anni di presenza (regolare) in Italia;
- Eta= età;

### I risultati generali dell'analisi

Il campione di 907 migranti presenta 304 persone non bancarizzate, 412 con un livello base di bancarizzazione e 191 a un livello evoluto; i coefficienti stimati nell'equazione (i vari parametri  $\beta$  e i cutoff point o parametri di soglia  $\delta_1$  e  $\delta_2$ <sup>56</sup>) sono quelli che massimizzano la probabilità di osservare un campione con tali frequenze dei tre diversi gradi di bancarizzazione.

Per semplicità, si riportano soltanto le stime del modello Probit ordinato (che ha utilizzato per l'analisi 678 osservazioni, omettendo quelle per le quali mancano i valori di alcune delle variabili considerate).

Una prima misura della bontà di adattamento del modello ai dati è fornita dal valore del chi al quadrato ( $\chi^2$ ) che rifiuta in modo netto ( $\text{Prob} > \text{chi2} = 0.0000$ ) l'ipotesi nulla in base alla quale il modello con tutte le variabili esplicative non avrebbe un potere esplicativo maggiore del modello *baseline* che include solo l'intercetta (cioè, in cui tutti i coefficienti  $\beta$  sono simultaneamente uguali a zero)<sup>57</sup>. A complemento di questa prima misura, la statistica Pseudo R<sup>2</sup><sup>58</sup> mostra il miglioramento nella log-verosimiglianza relativo al modello *baseline*.

I coefficienti riportati in tabella sono in buona misura significativi statisticamente e con il segno atteso in base alle considerazioni teoriche. È utile ricordare come sia importante guardare, nei modelli *logit* o *probit ordinati*, al segno dei coefficienti  $\beta$ , cioè alla direzione degli effetti delle variabili esplicative sul valore atteso del grado di bancarizzazione (cioè, se l'effetto è positivo o negativo, guardando ai valori estremi della scala: non bancarizzazione o bancarizzazione a livello evoluto), mentre ha molto meno significato la dimensione, cioè il valore assoluto del coefficiente, diversamente da quanto avviene nella regressione lineare. In altri termini, i coefficienti non sono interpretabili come effetti marginali sulla media condizionale (su cui si veda par. 3). Scorrendo rapidamente i risultati in tabella, in termini di segni degli effetti parziali di ciascuna delle variabili esplicative sulla probabilità di risposta in termini di GdB, e la relativa significatività statistica, si ha:

<sup>56</sup> Le regressioni stimate dal software STATA non includono esplicitamente l'intercetta (il parametro  $\beta_0$  della specificazione del modello, che è quindi uguale a zero), per cui si dice che i *cutoff point*, definiti anche *ancillary parameters*, assorbono l'intercetta:  $\beta_1 = -\beta_0$ , cioè il primo valore *cutoff* è uguale all'intercetta (costante) con segno negativo. Si veda: V. K. Borooah, *Logit and Probit. Ordered and Multinomial Models*, QASS N. 138, Sage, Londra, 2002.

<sup>57</sup> Il valore massimo della funzione della Log verosimiglianza del modello stimato riportato alla fine delle iterazioni (Log Likelihood: - 513.38) ci dice quanto rapidamente il modello converge e può essere utilizzato per confronti con altri modelli.

<sup>58</sup> La Pseudo R<sup>2</sup> è compresa tra i limiti di 0 e 1: 0 quando tutti i coefficienti  $\beta$  sono pari a zero (modello *baseline*) e 1 quando è perfetta la previsione da parte del modello stimato con tutte le variabili esplicative. Si veda: D. McFadden, "Conditional logit analysis of qualitative choice behaviour", in P. Zarembka (ed.), *Frontiers in Econometrics*, Academic Press, New York, 1974.

Tavola 56 – Modello Probit ordinato

Ordered probit regression						Number of obs	=	678
						LR chi2(26)	=	380.41
						Prob > chi2	=	0.0000
						Pseudo R2	=	0.2703
GdB	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]			
Sexdum	.2132021	.1141916	1.87	0.062	-.0106093	.4370135		
Edu	.1868545	.057196	3.27	0.001	.0747525	.2989566		
MarDum	.2595121	.1104502	2.35	0.019	.0430337	.4759904		
Occ_1	.1193097	.2318951	0.51	0.607	-.3351963	.5738156		
Occ_2	-.1710516	.2376651	-0.72	0.472	-.6368667	.2947635		
Occ_3	.1963903	.4131163	0.48	0.635	-.6133028	1.006083		
Occ_4	-.4168697	.415147	-1.00	0.315	-.1.230543	.3968035		
Abidum	.8755668	.1496572	5.85	0.000	.5822441	1.16889		
Reddito	.0007868	.0001472	5.35	0.000	.0004984	.0010752		
Red_1	-.0058275	.0031026	-1.88	0.060	-.0119084	.0002534		
Red_2	.0046673	.0036567	1.28	0.202	-.0024997	.0118343		
Bankori_d	.2372695	.1057837	2.24	0.025	.0299374	.4446017		
Seneg_d	-.054438	.2971346	-0.18	0.855	-.6368112	.5279352		
Roman_d	-.5360338	.2789405	-1.92	0.055	-1.082747	.0106794		
Peru_du	-.4585351	.2853799	-1.61	0.108	-1.017869	.1007992		
Maroc_d	-.5990014	.3334383	-1.80	0.072	-1.252529	.0545257		
Filip_d	-.3944511	.285627	-1.38	0.167	-.9542698	.1653675		
Egit_d	-.3318994	.299841	-1.11	0.268	-.9195769	.2557781		
Ecuad_d	-.2223794	.3049609	-0.73	0.466	-.8200919	.375333		
Cina_d	-.3899186	.3294327	-1.18	0.237	-1.035595	.2557576		
Bangla_d	-.4483529	.296621	-1.51	0.131	-1.029719	.1330135		
Roma_d	.6306227	.4166568	1.51	0.130	-.1860095	1.447255		
Milan_d	1.46194	.4240114	3.45	0.001	.6308928	2.292987		
Annireg	.0483691	.0101163	4.78	0.000	.0285415	.0681968		
Eta	.0819263	.0221526	3.70	0.000	.0385079	.1253447		
Et2	-.0018683	.0004707	-3.97	0.000	-.0027907	-.0009458		
/cut1	2.831355	.530098			1.792382	3.870328		
/cut2	4.784573	.5476735			3.711152	5.857993		

- in media un uomo tende ad avere un grado di bancarizzazione più elevato di una donna. Essere uomo piuttosto che donna (la categoria base omessa, uguale a zero) aumenta lo Z-score di 0.21. Detto diversamente, ricordando l'importanza della condizione *coeteris paribus* che vale sempre per l'interpretazione dei coefficienti, il risultato indica semplicemente che prendendo due persone in tutto simili (la condizione, appunto, del *coeteris paribus*) fatta eccezione per il sesso, l'uomo ha più probabilità di essere bancarizzato a livello evoluto e meno probabilità di non essere bancarizzato rispetto alla donna<sup>59</sup>;
- ovviamente, il fatto che un dato coefficiente  $\beta$  non possa essere interpretato come preciso contributo relativo della data variabile esplicativa al grado di bancarizzazione tenendo costanti le altre variabili esplicative si aggiunge al fatto che ogni variazione nella probabilità dei diversi gradi di bancarizzazione associata ad una determinante deve tenere presente che questa ultima dipende anche dalle altre caratteristiche delle persone che influenzano la variabile GdB: età, educazione, sesso, reddito, eccetera. A questo riguardo, ulteriori specificazioni che incorporavano effetti di interazione, utili da includere quando si ritiene che tra due variabili esplicative vi sia interazione (cioè, quando l'effetto dell'una dipende dal livello dell'altra, ovvero quando l'effetto dell'una non è il medesimo per tutti i livelli dell'altra), non hanno alterato i risultati (la significatività statistica o il segno dei coefficienti), ma hanno ridotto la dimensione dei coefficienti individuali, a cominciare dal termine d'interazione "InterSexAbi" (dato dal

<sup>59</sup> Le stime del modello Probit ordinato non consentono, cioè, di dire se, a parità di altre condizioni, la probabilità di un uomo di essere bancarizzato a livello base è superiore rispetto alla probabilità che ha una donna. Quello che il dataset mostra è una propensione maggiore delle donne al risparmio (32,2%, che diventa 37,4% considerando le donne sole) rispetto agli uomini (30%, che diventa 31,5% se uomini soli).

prodotto dell'essere uomo e avere, al contempo, l'abitazione di proprietà);

- una persona più istruita tende ad avere un livello più elevato di bancarizzazione. A tal proposito, sulla base di un'altra specificazione del modello, fatta creando le variabili *dummy* per il livello di istruzione, è in particolare il livello di istruzione terziaria che spiega maggiormente l'effetto dell'istruzione sul grado di bancarizzazione, cioè il livello che concorre a fare più differenza sul GdB;
- una persona sposata tende ad avere un livello più elevato di bancarizzazione di una persona single. Anche in questo caso, altre specificazioni del modello con l'uso di termini d'interazione servono a indicare che lo stato civile interagisce con altre variabili (l'età, l'occupazione, il reddito, la fase del progetto migratorio) che concorrono ad elevare il grado di bancarizzazione, ma confermano che individualmente tale variabile esplicativa ha un effetto diretto di per sé, effetto che si può attribuire in via interpretativa all'assunzione di responsabilità anche nei confronti del futuro di un'altra persona, con cui si condivide il progetto di vita, che aumenta la propensione a una gestione più strutturata del risparmio.
- il profilo occupazionale presenta i segni attesi (le persone occupate in modo continuativo tendono ad avere livelli di bancarizzazione più elevati; all'opposto si trovano le casalinghe), ma non è statisticamente significativo e risente della bassa numerosità dei casi osservati di studenti, casalinghe e non occupati;
- il livello di reddito disponibile, come anche la disponibilità di un'abitazione di proprietà, tendono a favorire un livello maggiore di bancarizzazione;
- la pratica di inviare rimesse nel Paese d'origine non è stata sinora una leva per la bancarizzazione, segno che - almeno per le nazionalità considerate - non si sono offerti prodotti particolarmente allentanti e competitivi o la domanda non si è comunque riorientata, spostandosi dai canali tradizionali di trasferimento a partire da questo specifico servizio;
- l'apertura di un conto nel Paese d'origine gioca, invece, un ruolo favorevole a promuovere cultura e pratica di maggiore bancarizzazione ed è interpretabile come un indice di maggiore propensione alla bancarizzazione in Italia;
- sul piano delle nazionalità, invece, non c'è una significatività statistica, cioè è relativamente alto il valore  $P>|z|$ , che rappresenta una stima quantitativa della probabilità che le differenze osservate siano casuali. Il caso della Romania è l'unico in cui abbiamo non più del 5% di probabilità di respingere un'ipotesi nulla che potrebbe essere in effetti vera. Ciò indica come di per sé la nazionalità di origine non sembra rappresentare in sé - come fattore culturale o etnico - una determinante significativa che spiega minore o maggiore propensione alla bancarizzazione. Semmai, può essere considerata una determinante apparente, che cela i veri fattori che spiegano le differenze di comportamento, laddove la comunità di una data nazionalità è sbilanciata sul piano del territorio di residenza, sesso (soprattutto donne o uomini), livello di istruzione, età, occupazione e così via;
- gli anni di presenza (regolare) in Italia e l'età sono altri fattori positivi che determinano il grado di bancarizzazione dei migranti: in entrambi i casi c'è una relazione positiva ma non lineare, cioè decrescente come ipotizzato teoricamente, nel senso che l'effetto positivo diminuisce al crescere dell'età (il coefficiente della variabile Et2 è negativo) e degli anni di presenza in Italia (in questo caso, in un'altra specificazione del modello, qui non riportata, si è aggiunta la variabile "Annireg2" che rappresenta la variabile "Annireg" al quadrato e si è ottenuto un risultato simile: la variabile "Annireg" ha un segno positivo e "Annireg2" ha un segno negativo, entrambe statisticamente significative).
- il profilo del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia è, sopra ogni altra cosa, fondamentalmente place-based. Vivere a Milano, piuttosto che a Roma (e, più ancora, che a Napoli) è decisivo, cioè fa la differenza. Il contesto territoriale in cui si vive determina i comportamenti, più di nazionalità, età, occupazione, stato civile, reddito o altro. La geografia conta moltissimo per lo sviluppo e tutte le caratteristiche specifiche dei diversi territori, in termini di specificità culturali, sociali e istituzionali sono dimensioni rilevanti per definire le politiche di sviluppo e per determinare il grado di bancarizzazione delle persone, italiani o migranti internazionali che siano. Il rapporto Barca (ex Ministro per la coesione territoriale) del 2009 per la Commissione Europea, intitolato *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy*, è probabilmente il rapporto più conosciuto che sottolinea l'importanza dell'approccio *place-based* per promuovere uno sviluppo inclusivo e accentua opportunamente il profilo territoriale delle dinamiche di sviluppo e, quindi, la necessità di territorializzare le politiche, nel nostro caso per esempio di promozione di cittadinanza finanziaria della popolazione migrante.

Una riprova della rilevanza del tema geografico e, in particolare, del fattore “Milano”, principale centro industriale e borsistico del Paese che, nel corso degli ultimi cinquanta anni, ha sviluppato il polo finanziario con la più alta concentrazione di banche e istituti di credito nel Paese, si ottiene guardando ai risultati di una versione ridotta della specificazione del modello Probit ordinato.

**Tavola 57 – Specificazione ridotta del modello Probit ordinato**

Ordered probit regression		Number of obs = 694				
		LR chi2(10) = 363.98				
		Prob > chi2 = 0.0000				
		Pseudo R2 = 0.2523				
Log likelihood = -539.41074						
GdB	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Intervall]	
Sexdum	.2335536	.0992665	2.35	0.019	.0389948	.4281123
Edu_d3	.4238965	.1116892	3.80	0.000	.2049896	.6428034
Occ_1	.2473839	.1180042	2.10	0.036	.0160999	.4786679
Abidum	.8420619	.1423118	5.92	0.000	.563136	1.120988
Reddito	.0007929	.0001318	6.02	0.000	.0005346	.0010512
Red_i	-.0057488	.0029436	-1.95	0.051	-.0115181	.0000206
Milan_d	.918348	.1017023	9.03	0.000	.7190151	1.117681
Annireg	.0460417	.0093135	4.94	0.000	.0277877	.0642958
Eta	.1032469	.0199559	5.17	0.000	.064134	.1423599
Et2	-.0022279	.0004374	-5.09	0.000	-.0030852	-.0013707
/cut1	2.293732	.2435186			1.816444	2.771019
/cut2	4.183568	.2737075			3.647112	4.720025

Le tabelle che presentano i risultati (sia la *Tavola 57* che la *Tavola 58*) riportano in basso i valori dei *cutoff point* (/cut1 e /cut2). L’idea sottostante è che le tre categorie osservate del grado di bancarizzazione rappresentino le differenze su scala ordinale di una scala continua latente, cioè non osservabile. I valori stimati dei due *cut-off point* corrispondono ai valori soglia che permettono di ragionare in termini di probabilità dei valori della sottostante scala continua. In pratica, nella prima specificazione del modello (*Tavola 57*) i valori soglia sono 2.831355 e 4.784573 e, ciò significa che la probabilità che un migrante non sia bancarizzato è pari a  $\Pr(\bar{Z}_i + \varepsilon_i \leq 2.831355)$ , quella che sia bancarizzato a livello base è pari a  $\Pr(2.831355 \leq \bar{Z}_i + \varepsilon_i \leq 4.784573)$  e la probabilità che sia bancarizzato a livello evoluto è pari a  $\Pr(\bar{Z}_i + \varepsilon_i \geq 4.784573)$ <sup>60</sup>. Per ciascuno dei 678 migranti del campione per i

**Tavola 58 – Probabilità per le prime dieci persone di essere ai diversi livelli di bancarizzazione, Probit**

pnum	p1	p2	p3	GdB osservato
1	.1887178	.6691046	.1421777	2
2	.4529211	.5138211	.0332578	2
3	.3342432	.6021262	.0636306	2
4	.1238743	.6635113	.2126144	1
5	.0096051	.3393254	.6510695	3
6	.4840413	.4880978	.0278609	1
7	.1464055	.6698649	.1837296	2
8	.059655	.5941234	.3462216	2
9	.3508594	.5909582	.0581824	1
10	.0271711	.4844441	.4883849	2

<sup>60</sup> è, per ciascun migrante  $i$ , pari a:  $\beta X_k$ , cioè la combinazione lineare dei parametri stimati  $\beta$  per ciascuna delle  $k$  variabili indipendenti  $X$ ; mentre il termine  $\varepsilon_i$  è il residuo (cioè, la distanza tra valore stimato e valore reale e realmente osservato del grado di bancarizzazione).

quali sono presenti valori osservati per tutte le variabili determinanti (all'interno del campione complessivo di 907 unità), impiegando i valori stimati di e i parametri b di ogni variabile determinante X, si può calcolare la probabilità di appartenere ai tre diversi livelli di bancarizzazione. Ad esempio, prendendo i primi dieci migranti del campione, la stima del modello calcola le tre corrispondenti probabilità (p1, p2 e p3), che possiamo confrontare con il grado di bancarizzazione realmente osservato nel campione, così da avere un'altra grossolana indicazione della bontà del modello (Tavola 58).

Su dieci osservazioni, solo una (la numero 4) è quella in cui il valore osservato del livello di bancarizzazione (1) è quello cui il modello attribuisce una probabilità relativamente bassa (12,39%), pur non escludendola in assoluto come evenienza, mentre un'altra osservazione (la numero 9) ha un livello osservato (1) inferiore a quello del livello successivo (59%), ma comunque elevato (35%).

In altri termini, la verifica dimostra come, date le circostanze rilevate (cioè i valori individuali delle variabili considerate come determinanti nel modello), ogni persona avesse probabilità alte o basse di appartenenza a una data categoria di livello di bancarizzazione.

**Tavola 59 – Probabilità per le prime dieci persone di essere ai diversi livelli di bancarizzazione, Logit**

pnum	p1	p2	p3	GdB osservato
1	.1811726	.6878371	.1309902	2
2	.4527252	.5085205	.0387543	2
3	.3265288	.6091105	.0643606	2
4	.1255026	.6859279	.1885695	1
5	.0169308	.3236085	.6594608	3
6	.4934498	.4734467	.0331035	1
7	.1395417	.6898826	.1705756	2
8	.0672574	.6164912	.3162514	2
9	.3431709	.5968248	.0600043	1
10	.034147	.4804284	.4854246	2

Per inciso, confrontando il modello Probit ordinato con il modello Logit ordinato (Tavola 59) si constata come, a fronte di differenze nel valore dei *cut-off point* (infatti, i valori soglia, per la stessa specificazione del modello nella Tavola 56, ma utilizzando il Logit che per comodità non riportiamo nel dettaglio, sono: 5.070692 e 8.471347), collegate al fatto che sono diversi anche i valori assoluti dei parametri delle diverse variabili determinanti X (ma, cosa importante per quanto già detto in precedenza, risultano identici i segni dei coefficienti), le probabilità stimate per ogni individuo sono molto simili.

A partire dai valori dei parametri delle varie determinanti X, possono essere stimate le statistiche descrittive del campione, in termini di probabilità che ha ciascun individuo del campione di appartenere ai tre livelli di bancarizzazione.

In termini di misure di tendenza centrale, le stime della media aritmetica delle probabilità individuali (cioè, calcolate sulla base dei valori dei parametri delle varie determinanti X per ogni individuo e sulla base dei *cut-off point*) sono pari al 28,5%, 49,5% e 22%, rispettivamente per il livello di non bancarizzazione (GdB=1), di bancarizzazione a livello base (GdB=2) e di bancarizzazione a livello evoluto (GdB=3). Nel caso della mediana, le corrispondenti stime sono pari al 22,5%, 56,5% e 11,5%<sup>61</sup>.

Per quanto riguarda le misure di dispersione, dalla tabella si evince come, con riferimento alla probabilità di non essere bancarizzati (GdB=1), questa sia pari all'89,61% all'interno del percentile più alto e, all'interno di questa classe, il valore stimato più alto sia pari al 98,35%. Sul lato opposto della scala, la probabilità di non essere bancarizzati all'interno del percentile più basso è pari allo 0,008% e, all'interno di questa classe, il valore stimato più basso è praticamente pari a 0%. Per quanto riguarda, invece, la probabilità del livello evoluto di bancarizzazione (GdB=3), all'interno del percentile più

<sup>61</sup> Nel caso della mediana, per costruzione la somma delle tre probabilità non è uguale all'unità, diversamente dal caso della media aritmetica: i valori della mediana, infatti, non si riferiscono alla stessa persona, perché la persona che si trova al cinquantesimo percentile per quanto riguarda la probabilità riferita alla non bancarizzazione (CdB=1) non è necessariamente la stessa persona che si trova al cinquantesimo percentile per quanto riguarda il livello di bancarizzazione di base (GdB=2) o evoluto (GdB=3). Per quanto riguarda le stime della media aritmetica delle probabilità individuali, può essere utile confrontarle con l'esito di un altro metodo di calcolo, che considera il valore di Z per ogni individuo e poi ottiene il valore medio degli Z, dopodiché calcola le probabilità per i tre livelli di bancarizzazione, adottando come valori le medie campionarie. Anziché 28,5%, 49,5% e 22%, utilizzando questo secondo metodo di calcolo si ottiene 19,7%, 66,8% e 13,5%.

Tavola 60 – Statistiche campionarie di appartenenza degli individui ai diversi livelli di bancarizzazione

Pr (GdB==1)				
Percentiles	Smallest			
1%	.00008	9.14e-07		
5%	.0030903	3.53e-06		
10%	.0110351	.0000302	Obs	678
25%	.0669084	.0000327	Sum of Wgt.	678
50%	.2241369		Mean	.2838656
		Largest	Std. Dev.	.2524774
75%	.4578382	.921482		
90%	.6800438	.9349562	Variance	.0637448
95%	.7978843	.9361473	Skewness	.7909227
99%	.8961117	.983525	Kurtosis	2.572622
Pr (GdB==2)				
Percentiles	Smallest			
1%	.0246327	.0024121		
5%	.1382919	.0055578		
10%	.2036909	.016453	Obs	678
25%	.3810829	.0197485	Sum of Wgt.	678
50%	.5642182		Mean	.495114
		Largest	Std. Dev.	.1764022
75%	.642968	.6712238		
90%	.6651817	.6712258	Variance	.0311177
95%	.6692804	.6712322	Skewness	-.9739058
99%	.6711445	.6712372	Kurtosis	2.845722
Pr (GdB==3)				
Percentiles	Smallest			
1%	.000657	.000022		
5%	.0026574	.0002541		
10%	.0077381	.0002632	Obs	678
25%	.0323492	.0003781	Sum of Wgt.	678
50%	.1160614		Mean	.2210204
		Largest	Std. Dev.	.246354
75%	.3249148	.9792969		
90%	.6315423	.9802213	Variance	.0606903
95%	.7837233	.9944387	Skewness	1.372304
99%	.9657584	.997587	Kurtosis	4.04817

alto la probabilità è pari al 96,57% e, all'interno di questa classe, il valore stimato più alto è pari al 99,75%. Sul lato opposto della scala, la probabilità all'interno del percentile più basso è pari allo 0,06% e, all'interno di questa classe, il valore stimato più basso è pari a 0,002%.

Una misura relativa di dispersione, che depura l'indice dall'unità di misura, è il coefficiente di variazione. Il suo valore è 88,9% nel caso di GdB=1, è invece pari a 35,6% nel caso di GdB=2 e 111,5% nel caso di GdB=3. Ciò indica che la varianabilità delle osservazioni rilevate è più ridotta nel caso di GdB=2, il livello per il quale la media è un indice sostanzialmente corretto.

La forma della distribuzione delle osservazioni presenta un'asimmetria (*skewness*) negativa nel caso delle probabilità riferite a GdB=2, indicazione del fatto che sono più frequenti nella distribuzione le modalità più grandi; viceversa presenta un'asimmetria positiva nel caso delle probabilità riferite sia a GdB=1 che GdB=3, dove invece prevalgono le modalità più piccole.

### Le stime delle probabilità marginali

Nella specificazione del modello adottato sono state incluse determinanti continue e dicotomiche. Nel primo caso, per esempio per quanto riguarda la variabile età (nel modello sono incluse, come detto, sia "Eta" che "Et2"), per una data persona, si può calcolare l'effetto marginale, cioè l'effetto dell'incremento di un anno di età sulle probabilità che ha quella stessa persona di trovarsi in uno o l'altro dei tre livelli di bancarizzazione.

Il modello conferma che, come ipotizzato, l'età della persona è una variabile esplicativa molto importante, sulla base di una relazione non lineare: al crescere dell'età, la persona tende ad essere più bancarizzata, ma a ritmi decrescenti.

Ricavata questa indicazione dal segno dei coefficienti nell'equazione (Tavola 56), possiamo calcolare diversi tipi di effetti marginali non costanti. Si può, per esempio, calcolare la probabilità che i migranti di diversa età presenti nel campione hanno di non essere bancarizzati: la probabilità che mediamente una persona di 18 anni non sia bancarizzata ( $GdB=1$ ) è pari al 77,5%, tale probabilità scende al 47,5% per chi ha 28 anni, al 18,9% per chi ha 38 anni, addirittura al 4,5% nel caso di una persona di 48 anni e allo 0,6% nel caso di una persona di 58 anni, per poi approssimarsi allo zero. Quello illustrato è l'effetto marginale in un dato valore rappresentativo (o *Marginal Effects at Representative Values*, MER).

Si può poi calcolare l'effetto dell'aumento di un anno di età di un migrante sulla probabilità di essere ai tre diversi livelli di bancarizzazione. Trattandosi di effetti marginali del modello teorico o latente che non sono costanti, ma variano al variare di  $x$ , occorre stimare la variazione della probabilità che uno dei tre livelli di bancarizzazione si realizzhi in conseguenza di una variazione unitaria (cioè minima) della variabile "Eta"<sup>62</sup>. Si possono utilizzare due metodi di calcolo: si stima l'effetto dell'incremento di un anno d'età sulle probabilità di appartenere ai diversi gradi di bancarizzazione per tutti i 678 individui presenti nel campione e si calcola poi la media (calcolo con la media degli effetti marginali individuali, ovvero calcolo dell'effetto medio dell'incremento di un anno di età per tutti gli individui), oppure si stima l'effetto dell'aumento di un anno dell'età media delle persone del campione più ampio sulle probabilità di appartenere ai diversi gradi di bancarizzazione.

**Tavola 61 – Effetto marginale di un anno aggiuntivo d'età sulla probabilità di essere ai diversi livelli di bancarizzazione**

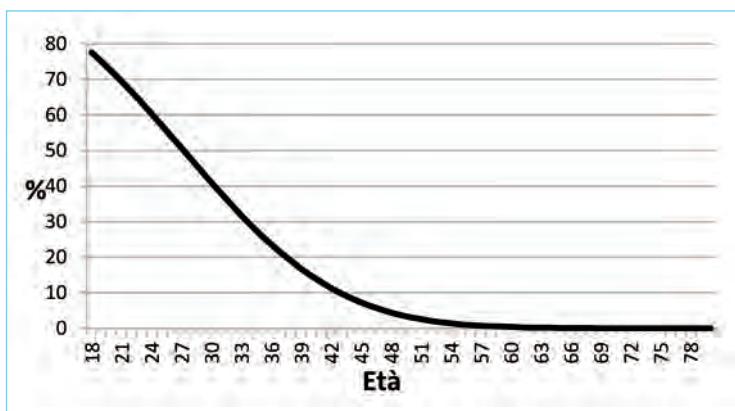
	Calcolato con la media degli effetti marginali individuali (678 osservazioni)	Calcolato con la media delle variabili determinanti (907 osservazioni)
Pr ( $GdB=1$ )	.0191735	.0221788
Pr ( $GdB=2$ )	-.0034594	-.0047225
Pr ( $GdB=3$ )	-.0157141	-.0174563

Il risultato indica, con entrambi i metodi di calcolo, che mediamente l'effetto marginale di un aumento minimo d'età (un anno) è appena positivo sulla probabilità di non bancarizzazione e appena negativo per i due livelli di bancarizzazione, risentendo della natura non lineare già descritta della relazione tra età e probabilità di appartenere ai diversi livelli di bancarizzazione. La stessa indicazione e sostanzialmente lo stesso effetto marginale si ricava guardando ad un'altra variabile continua, il reddito.

Sempre guardando alla probabilità di non essere bancarizzati ( $GdB=1$ ), che può essere considerato un indicatore - ancorché grossolano e opinabile - di rischio di esclusione finanziaria (su cui, quindi, concentrare maggiormente l'attenzione per definire interventi correttivi di *policy*), può essere utile considerare l'effetto marginale medio come media degli effetti marginali per i singoli individui (*Average Marginal Effects*, AME).

In particolare, si può guardare all'effetto marginale della localizzazione territoriale. Intuitivamente, quello che facciamo è considerare tutti i migranti come se risiedessero a Milano, indipendentemente dal fatto che effettivamente risiedano a Milano, oppure a Roma o a Napoli, come è invece nella realtà. Tutte le altre variabili determinanti sono lasciate con il valore effettivamente riscontrato per ogni individuo. Di fatto, si tratta di costruire e comparare due campioni ipotetici: il primo costituito da migranti che risiedono tutti a Milano; il secondo costituito dagli stessi migranti (in termini di tutte le altre

**Grafico 51 – Previsioni probabilistiche (%) di non essere bancarizzati aggiustate per diversa età**



<sup>62</sup> Ciò significa calcolare le funzioni di densità relative ai diversi punti e moltiplicarle per le stime dei coefficienti associati alle due variabili "Eta" ed "Et2".

caratteristiche determinanti) che, immaginandolo come un gruppo di controllo, non risiedono a Milano. Si calcola la probabilità che ciascun individuo, vivendo a Milano, avrebbe di non essere bancarizzato e, calcolando poi la probabilità che avrebbero gli stessi individui di non essere bancarizzati nella situazione in cui invece non vivessero a Milano, si ottiene l'effetto marginale per ciascun individuo, pari alla differenza tra le due probabilità. Ripetendo lo stesso procedimento per tutti gli individui del campione, si può quindi calcolare quella che è definita come media degli effetti marginali per i singoli individui. Dal momento che quel che distingue i due gruppi è soltanto il fatto che risiedano o no a Milano, è proprio al Comune di residenza che può essere attribuita la differenza nella probabilità di non bancarizzazione. Un vantaggio di questa sorta di simulazione di logica controllata è che si utilizzano tutti i dati e non solo le medie, tuttavia si rende artificiale il profilo degli individui, trattando in un caso chi non risiede a Milano (ma a Roma o a Napoli) come se vi risiedesse e trattando viceversa chi risiede a Milano come se risiedesse altrove. Inoltre così facendo si produce una singola stima puntuale - una media - che oscura le differenze negli effetti che hanno le diverse unità. La realtà, infatti, è che anche una variabile determinante come la città di residenza ha effetti sulla probabilità dei diversi livelli di bancarizzazione che variano con il variare delle altre caratteristiche individuali, del contesto di appartenenza e di fase del progetto migratorio.

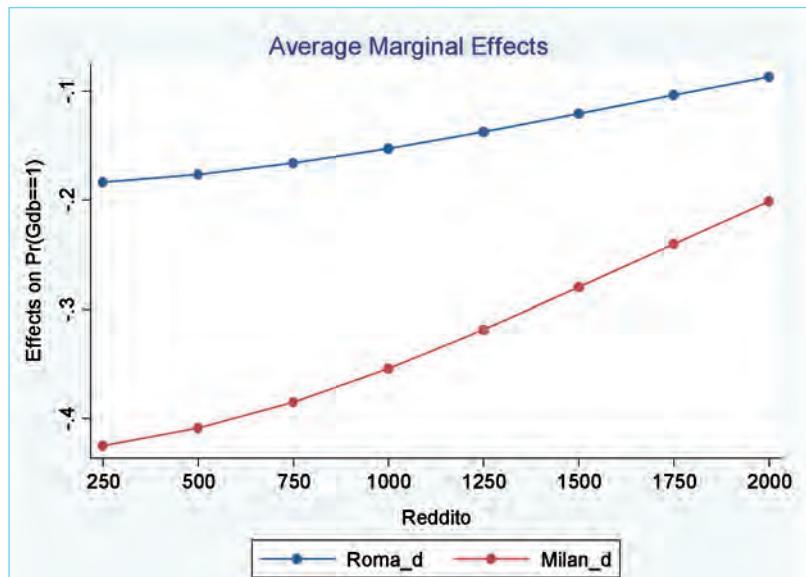
Una possibilità offerta è quella di stimare gli effetti marginali della dimensione territoriale, attraverso l'AME, per differenti livelli di reddito. In questo caso, si può visualizzare il risultato grafico che mostra come, per diversi livelli di reddito mensile (sull'asse delle ascisse, in un range compreso tra 250 e 2.000 euro), cambi l'effetto medio sulla probabilità di appartenere al livello di non bancarizzazione (sull'asse delle ordinate) attribuibile al risiedere a Milano. Nello stesso grafico è stata aggiunta la situazione che mima il caso di un campione in cui tutti gli individui siano residenti a Roma, così da confrontare l'impatto dei campioni simulati (*Grafico 52*).

L'effetto marginale medio di risiedere a Milano varia molto con il livello di reddito: in particolare, è tra chi ha un reddito molto basso (tra 250 e 750 euro mensili) che la territorialità fa un'enorme differenza, perché la probabilità di non essere bancarizzati è più bassa di circa il 40% (comparativamente, Roma ha un effetto molto minore: meno del 20%), mentre per alti livelli di reddito (attorno a 2.000 euro) è sempre vero che risiedere a Milano contribuisce a ridurre la probabilità di non bancarizzazione, ma in questo caso è proprio la presenza di quel profilo di reddito che determina una minore probabilità di non bancarizzazione e, quindi, il contributo netto della territorialità si riduce (circa il 20% per Milano e meno del 10% per Roma).

L'effetto marginale è importante perché, come già detto, nei modelli Logit e Probit un dato coefficiente non può essere automaticamente interpretato come contributo relativo ed è utile stimare gli effetti di una variabile  $X$  sulla probabilità di risposta ( $GdB = 1$ ) dato il valore dell'osservazione  $x$ .

Un particolare effetto marginale è quello definito effetto marginale nel valore medio delle variabili (*Marginal effects at the means*, o MEM): prendendo il valore medio per tutte le altre variabili indipendenti (come condizione di *coeteris paribus*)<sup>63</sup>, la probabilità di un uomo di essere ad un livello di bancarizzazione evoluto ( $GdB=3$ ) è maggiore rispetto a quello di una donna (+4,18%), mentre è più bassa quella di non essere bancarizzato (-5,11%).

**Grafico 52 – Stima di AME della città di residenza sulla probabilità di non essere bancarizzati aggiustata per livelli di reddito**



<sup>63</sup> Il valore medio ha senso per alcune variabili, come quelle continue: per esempio, mediamente il reddito mensile netto nel campione è di 926 euro. Utilizzare le medie per variabili binarie (cioè dicotomiche, o *dummy*) significherebbe invece impiegare un valore che non può corrispondere a nessun individuo. Per altre variabili, il valore medio indica la ripartizione percentuale media: il 58% del campione è costituito da uomini.

**Tavola 62 – Effetto marginale per sesso sul livello di bancarizzazione, nel valore medio delle variabili**

	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Pr (GdB=1)	-.0510608	.0271708	-1.88	0.060	-.1043146	.0021931
Pr (GdB=2)	.0092125	.0052871	1.74	0.081	-.0011501	.019575
Pr (GdB=3)	.0418481	.0224287	1.87	0.062	-.0021114	.0858076

Average marginal effects Number of obs = 678

Model VCE: OIM

Delta-method

Lo stesso effetto marginale MEM può essere calcolato per le altre variabili, a cominciare da quella più significativa dal punto di vista sostanziale (e non tanto statistico) come il territorio cittadino di residenza, calcolando la differenza determinata dal risiedere a Milano o a Roma piuttosto che a Napoli (città base del confronto): la probabilità di un migrante che risiede a Milano di essere ad un livello di bancarizzazione evoluto (GdB=3) è molto maggiore rispetto a quello di chi risiede a Napoli (+28,7%), così come è molto minore la probabilità di non essere bancarizzato (-35%)<sup>64</sup>.

**Tavola 63 – Effetto marginale per città sul livello di bancarizzazione, nel valore medio delle variabili**

	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
<b>Milano</b>						
Pr(GdB=1)	-.3501268	.0992448	-3.53	0.000	-.544643	-.1556105
Pr(GdB=2)	.0631707	.0219157	2.88	0.004	.0202167	.1061246
Pr(GdB=3)	.2869552	.0840527	3.41	0.001	.1222148	.4516956
<b>Roma</b>						
Pr(GdB=1)	-.1510308	.099206	-1.52	0.128	-.345471	.0434094
Pr(GdB=2)	.0272493	.0184094	1.48	0.139	-.0088324	.0633311
Pr(GdB=3)	.1237811	.0821284	1.51	0.132	-.0371876	.2847497

Average marginal effects Number of obs = 678

Model VCE: OIM

Delta-method

### Stime per i sottocampioni di maggiore interesse

La Tavola 64 mostra come il 18,5% dei migranti intervistati a Milano, il 47,2% di quelli a Roma e il 54,5% di quelli a Napoli non siano risultati bancarizzati; all’opposto il 31,4% di quelli a Milano, l’11,1% a Roma e il 9,1% a Napoli risultano bancarizzati a livello evoluto; infine, il 50,1% a Milano, il 41,7% a Roma e il 36,4% a Napoli risultano bancarizzati a livello base.

**Tavola 64 – Livello di bancarizzazione, per città (% del campione totale)**

	GdB=1	GdB=2	GdB=3
Tutti i migranti	32,9%	45,8%	21,3%
Solo a Milano	18,5%	50,1%	31,4%
Solo a Roma	47,2%	41,7%	11,1%
Solo a Napoli	54,5%	36,4%	9,1%

<sup>64</sup> Per variabili dicotomiche e, comunque, a più categorie il coefficiente indicato da dy/dx è pari al cambiamento discreto dal valore base alternativo: nel caso delle città, la categoria base omessa è Napoli.

Il fatto che a Milano la proporzione dei non bancarizzati sia risultata molto più bassa che a Roma (o ancor più che a Napoli, dove però il numero di osservazioni è molto più basso) e che una proporzione di bancarizzati a livello base e ancor più a livello evoluto sia risultata maggiore a Milano che a Roma è attribuibile a due possibili spiegazioni.

In base a una prima spiegazione, le varie caratteristiche che contribuiscono a determinare una bassa probabilità di non bancarizzazione, come ad esempio il livello di reddito, il grado di istruzione, il sesso, la variabile occupazionale o le nazionalità di appartenenza, potrebbero essere significativamente differenti a Milano rispetto a Roma<sup>65</sup>.

Per quanto riguarda la variabile occupazionale, il dato presenta significative differenze: a Milano il 68,42% degli intervistati risulta occupato a tempo pieno, contro il 66,43% a Roma, cui si aggiunge un 19,52% di occupati in modo non continuativo a Milano, contro un 12,59% a Roma; viceversa studenti, casalinghe e - soprattutto - disoccupati sono molto più presenti a Roma che a Milano (rispettivamente 3,73%, 2,80% e 14,45% a Roma rispetto a 1,75%, 2,19% e 8,11% a Milano). Tuttavia, il dato occupazionale è da considerare una dimensione specifica di interesse che riflette e dipende dal contesto territoriale, perché le diverse città offrono maggiori o minori opportunità occupazionali<sup>66</sup>. Vista la proporzione elevata di occupati, potrebbe piuttosto essere utile, a fini di ulteriore approfondimento, disaggregare all'interno di quella categoria le varie tipologie professionali e metterle in relazione al grado di bancarizzazione.

Per quanto riguarda le nazionalità rappresentate, c'è una differenza tra Milano e Roma (*Tavola 65*).

Prendendo in considerazione separatamente la variabile territoriale e quella delle nazionalità, l'analisi ha evidenziato come sia legittimo ritenere che quella territoriale influisca trasversalmente all'interno delle varie nazionalità, dal momento che le nazionalità in sé (cioè, prese isolatamente come variabile) non sono particolarmente significative per spiegare i diversi esiti in termini di grado di bancarizzazione, a differenza dei territori d'insediamento, che giocheranno poi presumibilmente un effetto moltiplicativo nell'interazione con le altre variabili, nazionalità compresa.

In base a una seconda spiegazione possibile, che già si cominciava a delineare, un particolare attributo che diminuisce la probabilità di non bancarizzazione (per esempio, il livello di istruzione) o uno che l'aumenta (per esempio, lo status di casalinga) dovrebbe vedere il proprio effetto amplificato (in termini di valore del coefficiente) se riscontrato a Milano e, invece, ridotto se riscontrato a Roma.

Quello che si può cercare di verificare è quanto il divario territoriale del grado di bancarizzazione, (intendendo la differente proporzione a Milano e a Napoli dei diversi livelli di bancarizzazione) sia attribuibile a differenze nelle diverse caratteristiche presenti e quanto invece alle differenze nei coefficienti.

**Tavola 65 – Numerosità delle diverse nazionalità per città nel campione**

	Milano osservazioni	%	Roma osservazioni	%
Bangladesh	30	6,58	99	23,08
Cina	34	7,46	21	4,90
Ecuador	47	10,31	27	6,29
Egitto	85	18,64	27	6,29
Filippine	60	13,16	50	11,66
Marocco	28	6,14	15	3,50
Perù	60	13,16	40	9,32
Romania	22	4,82	92	21,45
Senegal	80	17,54	41	9,56
Ucraina	10	2,19	17	3,96

<sup>65</sup> Il reddito risulta distribuito diversamente nelle città oggetto di indagine: a Milano, per esempio, oltre l'8% degli intervistati ha un reddito netto mensile superiore a 1.500 euro contro il 5,26% a Roma e, all'opposto, il 40,3% ha un reddito inferiore agli 800 euro mensili contro il 47,4% a Roma. La proporzione di uomini sul totale è, invece, un po' più bassa a Milano (55,3%) che a Roma (60,6%) o Napoli (75,4%); il livello di istruzione risulta un po' più alto a Milano.

<sup>66</sup> L'equazione adottata è stata anche ripetuta senza includere la variabile occupazionale, ma il segno e il valore assoluto dei coefficienti delle diverse variabili determinanti non è cambiato.

## 6.10 I focus group dal lato della domanda

### 6.10.1 Obiettivi e metodologia

L'indagine sui comportamenti finanziari dei migranti dal lato della domanda comprende, nel secondo anno di attività dell'Osservatorio, la componente relativa all'organizzazione di una serie di *Focus Groups* (FG) da affiancarsi all'indagine quantitativa condotta l'anno precedente.

La realizzazione di questa componente si è svolta in varie fasi. L'analisi della banca dati ha consentito di individuare alcune piste di ricerca, che possono essere meglio approfondite attraverso strumenti d'analisi qualitativi, quali sono quelli offerti dai FG. Questa metodologia consente anche di validare alcuni risultati dell'indagine quantitativa, aggiungendo robustezza ai risultati complessivi dell'attività dell'Osservatorio sull'analisi e monitoraggio dei bisogni e dei comportamenti economici dei migranti.

Quindi, in via preliminare, sono stati individuati alcuni temi, che ricalcano in buona misura le sezioni del questionario quantitativo:

- a) rapporto con le banche
- b) processo di accumulazione e allocazione del risparmio
- c) profili di bancarizzazione
- d) famiglia migrante
- e) assicurazioni

Accanto a questi abbiamo ipotizzato di affrontare un altro tema che possiamo definire trasversale a tutte le aree d'analisi e che concerne la condizione di illegalità dei migranti o, meglio specificato, in che modo i migranti in condizione d'illegalità fanno fronte a diversi bisogni dal punto di visto finanziario, quali l'esigenza di inviare denaro ai propri familiari rimasti nel Paese d'origine, la necessità di custodire in un luogo sicuro il proprio risparmio, la gestione del patrimonio<sup>67</sup>.

In secondo luogo, abbiamo identificato alcuni gruppi target di migranti verso i quali dirigere i FG – specificando le caratteristiche e i requisiti necessari per la selezione dei partecipanti agli incontri – e indicato con maggiore precisione i temi di discussione dei FG, sia scegliendo quali tra i temi preliminari (richiamati più sopra) erano da affrontare in ogni incontro, sia aggiungendo specificazioni agli stessi in funzione della composizione del gruppo. Riportiamo di seguito i gruppi target e le specifiche elaborate nella fase preparatoria, che hanno fornito le indicazioni per gli organizzatori degli incontri e hanno rappresentato una traccia per la discussione.

#### 1. I collaboratori domestici e le badanti (lavoratori Colf)

I migranti impiegati nei servizi di cura alle persone e di pulizie presentano caratteristiche peculiari che influenzano i comportamenti e i bisogni finanziari. Obiettivo del FG è affrontare il tema della scarsa mobilità dei migranti impiegati in questo settore, oltre che l'eventualità di migrazione circolare da parte di alcuni, e le ricadute di tale modalità sull'accesso ai prodotti e servizi finanziari.

Temi approfonditi: a), b), e)

Requisiti: partecipanti occupati come colf e badanti. Dal punto di vista della bancarizzazione nessun requisito particolare.

#### 2. Migranti impiegati nei settori dell'industria

Gli operai e i manovali impiegati nell'industria diffusa delle province lombarde mostrano uno spaccato interessante: tipologie contrattuali mediamente più stabili rispetto alla media delle condizioni di impiego degli altri migranti, che incidono sul loro processo di integrazione e sulla loro relazione con la banca.

Temi approfonditi: tutti

Requisiti: migranti titolari di conto corrente

<sup>67</sup> Ricordiamo che il target principale delle attività dell'Osservatorio è la componente regolare dell'immigrazione, anche perché, secondo la normativa italiana, solo un migrante regolare può accedere al sistema finanziario. Resta vero, però, che in un'ottica più generale di inclusione finanziaria conoscere anche le condizioni dei migranti irregolari consente di fornire indicazioni più precise per una promozione efficace della relazione tra immigrati e operatori finanziari in Italia.

### 3. 'Profilo evoluto' dei bancarizzati

In questo FG si intendono coinvolgere migranti che utilizzino almeno: il conto bancario per operazioni di base, la carta Bancomat, la carta di credito, e che abbiano avuto o abbiano in essere un finanziamento presso una banca. Obiettivo del FG è analizzare in profondità la storia bancaria dei migranti più inclusi dal punto di vista finanziario, per capire le dinamiche che governano la crescita da una bancarizzazione di base verso l'uso di prodotti e servizi più complessi. La rapidità con la quale evolve il rapporto con la banca, e le direttive lungo le quali avviene la crescita personale del bancarizzato rappresentano due linee di discussione del FG.

Temi approfonditi: b), c), e)

Requisiti: titolari di conto, carta di debito (bancomat o ricaricabile), finanziamento in corso, titolare di conto da almeno 5 anni. Un servizio / prodotto a scelta tra: addebito utenze, accredito stipendio, conto in patria, carta di credito

### 4. Circuito gestione del risparmio – rimesse – investimento nei paesi di origine

La conoscenza e l'uso di prodotti e servizi finanziarivolti all'accumulazione e gestione del patrimonio dei migranti sono uno dei temi principali dell'inclusione finanziaria. Anche l'invio di rimesse e gli investimenti nei paesi d'origine sono fenomeni inclusi nella più generale tematica del risparmio e della sua gestione. In questo quadro, un argomento di interesse sono i fattori 'profondi' di resilienza e di anticiclicità delle rimesse, e quale sia l'eventuale ruolo dell'indebitamento nella poca elasticità delle rimesse ai periodi di crisi – anche se occorre tenere in considerazione che l'indebitamento è un fenomeno precedente alla crisi economica cominciata nel 2008-09.

Temi approfonditi: b), d), e).

Requisiti: migranti regolari e in Italia da almeno 5 anni.

Il diagramma riportato nel *Grafico 53* visualizza in modo schematico le fasi della ricerca e riassume i risultati di ognuna e quelli generali.

#### 6.10.2 I risultati degli incontri

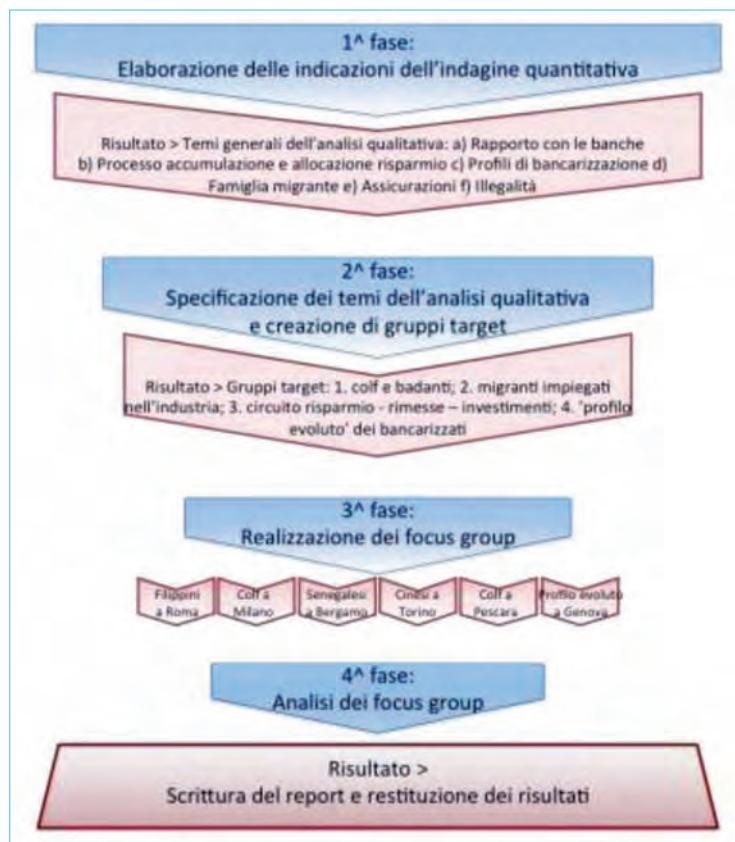
I 7 Focus Groups realizzati hanno coinvolto 90 partecipanti in totale e hanno avuto luogo in 5 territori (Ciserano – BG, Genova, Milano, Pescara e Roma).

I risultati dei FG sono riportati mantenendo una struttura meno rigida della divisione in gruppi target ipotizzata nella fase preparatoria. Infatti, alcuni target come il 'profilo evoluto' dei bancarizzati sono emersi in più di un focus group, e alcuni temi, quali la gestione del risparmio e il rapporto con le banche o l'accesso al credito, sono stati affrontati negli incontri con tutti i gruppi di migranti. La restituzione dei risultati, perciò, incrocia piuttosto liberamente gruppi target e temi dell'analisi, mantenendo però il filo conduttore dell'approfondimento del rapporto tra i migranti e il sistema bancario, e dei loro bisogni finanziari.

#### Le collaboratrici domestiche e le badanti

Il gruppo target delle colf e delle badanti ha comportato la realizzazione di più focus group, in modo da avere la possibilità di entrare in contatto sia con le nazionalità latinoamericane, più presenti nel FG di Milano, sia con quelle dell'Europa dell'Est, più presenti nei FG di Roma e Pescara.

**Grafico 53 – Diagramma fasi ricerca Focus Groups**



Per fornire un primo dato sulla famiglia, la maggioranza delle partecipanti vive da sola in Italia e ha lasciato i membri della famiglia nel Paese d'origine; le condizioni di single e quella in cui la famiglia è qui in Italia sono minoritarie. Ai tre FG ha partecipato un solo uomo.

#### Conti correnti e rapporto con le banche

L'apertura del conto è condizionata dall'essere in regola e di solito avviene subito dopo la regolarizzazione, e su impulso del datore di lavoro. Un altro fattore che motiva l'apertura può essere il trasferimento dalla casa della famiglia presso cui si lavora in un'abitazione propria, o in condivisione con altri, ma non più compresa nel posto di lavoro. Il tema del conto in banca è sempre molto legato alla sicurezza: infatti, ad esempio, se la colf/badante vive presso il datore di lavoro non si preoccupa molto di tenere il suo denaro in casa e la necessità di depositarlo in un luogo sicuro è legata all'avere preso un'abitazione in affitto. In termini molto schematici, le partecipanti sintetizzano così il loro rapporto con il conto corrente: *“il conto serve a ricevere lo stipendio e a pagare l'affitto”*.

La discussione in molte occasioni si sofferma sul tema del risparmio. Ad esempio, in alcuni casi la migrante ha aperto un libretto di risparmio invece che il conto corrente e dopo 3-5 anni è arrivata la necessità di un conto corrente.

È ancora diffusa tra tutti i partecipanti ai FG con le colf, ma presente anche in altri territori e altri incontri, la percezione che per aprire il conto serva una capacità di risparmio, occorra avere un certo livello di reddito. Anche perché, tornando alle colf, tra gli svantaggi tutte citano i costi di mantenimento elevati. In quest'ottica, il libretto di risparmio presenta il vantaggio di costare meno del conto corrente. E rispetto ai costi viene citato il fatto che le banche italiane non riconoscono un interesse sul denaro depositato nel conto corrente, come uno degli elementi che ne disincentiva l'apertura. Mentre il differenziale di remunerazione con le banche del proprio Paese può rappresentare un'opportunità per l'invio e l'accumulo del risparmio in patria. Alla luce di tale esigenza di risparmio, emerge quindi il bisogno di strumenti di risparmio finalizzati, o vincolati, in grado di dare piccole remunerazioni ai sottoscrittori.

Rispetto a una generale conoscenza delle nuove tecnologie, sebbene la casistica sia variegata, l'uso di internet appare abbastanza diffuso, e in alcuni casi è stata la stessa banca a consigliare il conto multicanale.

Appare invece più polarizzato il livello delle informazioni relative ai costi e alle condizioni offerte dalle banche: si va da un livello mediamente basso a casi con una buona conoscenza, e un buon livello di approfondimento.

#### Rimesse

Quando si affronta il tema delle rimesse la discussione porta quasi immediatamente all'emersione di due questioni percepite come problematiche: la necessità di prelevare denaro contante per inviare nel Paese d'origine (per l'assenza di meccanismi *account to cash*) e la necessità che il denaro arrivi in fretta, perché *“i soldi nel Paese d'origine servono subito!”*. Il trasferimento deve essere veloce e sicuro, ed è citato a questo proposito il caso delle rette scolastiche: la migrante è pagata a fine mese e il primo del mese i figli hanno bisogno dei soldi per la retta e per la mensa e il trasporto e quindi c'è urgenza che i soldi arrivino a destinazione (la sensazione di urgenza è amplificata dal fatto che si tratta della scuola dei figli, elemento che riveste chiaramente una valenza molto forte per una madre emigrata all'estero per lavorare e garantire una migliore istruzione ai membri della propria famiglia). Anche nell'andare incontro a questo bisogno la categoria dei prodotti di accumulo risparmio, finalizzato o vincolato, sembra avere le caratteristiche adatte.

Riportiamo anche una nota aneddotica dell'incontro con ACLI Colf Milano, indicativa però dell'alto livello di attenzione sulle questioni che riguardano il trasferimento delle rimesse. Tra le partecipanti era piuttosto diffusa la preoccupazione che, considerata la situazione economica italiana, potessero essere introdotte tasse sul prelievo di denaro, o restrizioni al prelievo. La conseguenza è la tendenza a inviare il più possibile nel Paese d'origine e a lasciare poco denaro sul conto italiano. Nel caso delle migranti peruviane, per le quali è possibile aprire un conto in Euro presso una banca nel loro Paese d'origine, il denaro è stato prelevato piano piano e depositato nei conti in Euro. La preoccupazione è nata con l'introduzione dei limiti settimanali<sup>68</sup> all'invio di rimesse, che sono stati immediatamente collegati ad aspettative di introduzione

<sup>68</sup> I limiti previsti in Italia sull'invio delle rimesse sono diversi fra banche e MTOs. Con il Money Transfer si possono inviare e ricevere importi fino a 999,00 euro. Tale limite, predefinito dalla legge sull'antiriciclaggio (D.Lgs. n. 231/2007 e successive modifiche), riguarda la singola operazione oppure più operazioni effettuate nell'arco di 7 giorni di calendario. Per le banche il limite per singola operazione di trasferimento è più alto e, a seconda della banca e di accordi con le controparti eventualmente presenti, e dai contenuti di tali accordi, si possono effettuare invii di rimesse solitamente fino a 5.000 Euro e in alcuni casi fino a circa 10.000 USD.

di limiti anche sul prelievo (perché nel loro comportamento di invio di rimesse, attraverso gli MTO, il prelievo di denaro precede immediatamente l'invio).

#### Accesso al credito

Sul fronte dei finanziamenti e dei debiti contratti, a Milano nessuna delle partecipanti ha avviato attività imprenditoriali mentre a Roma erano presenti migranti con un'attività in proprio. È molto diffuso l'obbligo di ripagare il debito contratto per arrivare in Italia e tra i migranti latinoamericani si tratta di somme ingenti, spesso comprese tra i 4mila e 10mila Euro.

#### Assicurazioni

Se analizziamo le assicurazioni, la conoscenza dell'assicurazione per il rientro salma è molto diffusa, ma solo i migranti filippini hanno stipulato polizze di questo tipo. È emerso il tema del collegamento fra assicurazione vita e accumulo del risparmio e c'è stato un aumento elevatissimo dell'interesse, poiché quasi nessuna conosceva questo tipo di assicurazione. Anche l'assicurazione sanitaria è sembrata interessare. Se rispetto alle banche alcune partecipanti avevano informazioni, rispetto alle assicurazioni le informazioni in possesso delle partecipanti erano molto scarse.

#### Considerazioni conclusive

- Il gruppo delle colf sembra mostrare un ventaglio di bisogni finanziari non particolarmente ampio. Infatti, questi consistono nella necessità di avere un conto corrente per la gestione di risparmi anche consistenti, o di altri prodotti per l'accumulo e la protezione di tali risparmi, nella possibilità di fare trasferimenti internazionali con periodicità, anche programmati (solo nei FG con le colf è emerso il tema della necessità di inviare il denaro all'inizio del mese per fare fronte alle spese scolastiche dei figli) e nella possibilità di prelevare dagli ATM e usare la carta Bancomat. La carta di credito, ad esempio, è ritenuta poco utile dalla maggioranza delle intervistate. Emergono dunque spazi per la diffusione della conoscenza e l'uso di prodotti finalizzati a queste esigenze
- la circolarità della migrazione, benché presente, non appare così pervasiva
- pur in questa linearità, e sebbene siano vari i casi di piena soddisfazione nel proprio rapporto con la banca, sono stati ancora di più i segnali della necessità di un maggiore accompagnamento da parte della banca, soprattutto riguardo al tema della protezione del risparmio e al trasferimento internazionale mensile. Il diffuso uso dei MTOs per l'invio delle rimesse comporta un prelievo di ingenti somme di denaro per poi recarsi dall'operatore finanziario a cui si consegna il denaro contante per l'invio. Ciò pone due difficoltà, la prima legata al dover circolare con molto denaro contante e la seconda legata ai limiti giornalieri del prelievo, in particolare tramite ATM.
- sul fronte dell'accesso al credito emerge, specie nel caso romano, il ricorso a prestiti personali per difficoltà '*a raggiungere la fine del mese*'. La condizione di colf pone però un problema aggiuntivo: poiché spesso si tratta di lavoratori legati a contratti non a tempo indeterminato, non possono presentare il cedolino della busta paga, un documento in molti casi richiesto dalla banca. Anche a causa di ciò è diffuso il ricorso a società finanziarie.

#### *I migranti impiegati nell'industria della provincia bergamasca*

Il FG è stato realizzato a Ciserano, in provincia di Bergamo, coinvolgendo i migranti di nazionalità senegalese che in queste aree presentano una specializzazione professionale nell'industria. Ci si è avvalsi della collaborazione dell'Associazione dei Senegalesi di Bergamo ASSOSB 2. La grande maggioranza dei partecipanti è impiegata nell'industria metalmeccanica della bassa bergamasca, in maggioranza con qualifica di operaio semplice e in alcuni casi specializzato, tranne un caso, il fondatore di una cooperativa che offre servizi di facchinaggio e affini. Tutti i partecipanti sono membri dell'associazione.

Un elemento chiave, già rilevato in precedenti lavori con i senegalesi<sup>69</sup>, è quello della "doppia vita" tra Italia e Senegal, del forte rapporto con la madrepatria, che continua anche dopo molti anni dall'emigrazione in Italia, e che spesso non si mantiene solo sul piano dell'invio di rimesse e dei contatti con la famiglia, ma prende la forma di investimenti e attività imprenditoriali avviate in Senegal.

<sup>69</sup> Si vedano i lavori di Ceschi (CeSPI) e Castagnone (FIERI) in proposito.

Ciò è pure connesso al progetto migratorio che, anche alla luce delle mutate condizioni economiche italiane ed europee, è cambiato rispetto al passato. I partecipanti, in particolare i più anziani, pensavano che, dopo un periodo all'estero, fosse possibile tornare in Senegal e ristabilirvisi, potendo contare sui risparmi fatti lavorando in Italia. Oggi però il reddito guadagnato è impiegato soprattutto per le spese quotidiane in Italia per sé e la famiglia e le possibilità di risparmiare si sono molto ridotte.

I partecipanti si dividono tra membri dell'associazione un po' più anziani, a loro volta divisi tra coloro che hanno moglie e figli in Italia e altri che, anche dopo un paio di decenni nel nostro Paese, hanno mantenuto la famiglia in Senegal, e membri più giovani, giunti da poco in Italia.

#### Conti correnti e rapporto con le banche

A riflettere la doppia vita tra i due paesi, tutti i partecipanti al FG hanno un conto corrente in Italia e uno in Senegal. Quelli che hanno un'attività commerciale hanno anche un conto business in Italia (e in alcuni casi anche in Senegal).

I migranti citano l'accordo in essere tra una banca italiana e una delle principali banche senegalesi e spiegano che è stato usato anche solo per trasferire i soldi senza divenire titolari di conto corrente, perché non era necessario avere il conto presso la banca italiana per potere inviare rimesse. Questo comportamento si è però molto diradato. Anche se, ad esempio, la cooperativa fondata dai membri dell'associazione (si veda più oltre il dettaglio sulla storia di questa cooperativa) ha usato la stessa banca per i suoi pagamenti.

Emerge un forte collegamento tra stabilità e risparmio e, di conseguenza, conto corrente. L'apertura del conto corrente avviene subito dopo il permesso di soggiorno, spesso su impulso del datore di lavoro, quando il migrante percepisce e vive una condizione più stabile: *“con il lavoro fisso mi sono organizzato”*.

Sul tema dell'evoluzione dell'uso del conto corrente, le necessità aumentano molto quando si avviano le attività con il Senegal. In ogni caso, da quando il conto è aperto la crescita nei bisogni e nell'uso di prodotti e servizi è molto rapida. Un partecipante cita il conto gemello, spiegando che per lui sarebbe utile un solo conto per operazioni in entrambi i paesi, così avrebbe una sola lista movimenti e un solo saldo da tenere sotto controllo.

#### Accesso al credito

Rispetto al tema dell'accesso al credito, i membri del FG hanno chiesto finanziamenti alla banca italiana, e non a quella senegalese, perché vi è la possibilità di ottenere finanziamenti di importo maggiore. La ragione per la richiesta del finanziamento è molto spesso l'avvio di un'attività imprenditoriale, ma i partecipanti lamentano l'assenza di finanziamenti accessibili per lo *start up*<sup>70</sup>. I prestiti personali sono la soluzione trovata da alcuni dei neo-imprenditori. Un bisogno che non viene espresso apertamente ma che appare in ogni caso presente è la necessità di accompagnamento allo start up imprenditoriale.

Nel corso dell'incontro emerge il tema della 'storia creditizia', e si indica l'esistenza di una chiara distinzione tra un migrante che lavora in Italia, ad esempio, da 15 anni e uno che ha solo 5 anni di anzianità migratoria. Nel primo caso, infatti, c'è la consapevolezza di avere maggiori possibilità di ottenere credito rispetto al migrante più 'giovane', perché la relazione con la banca è più stabile, vi è un diverso inserimento nel mondo del lavoro con conseguenti capacità reddituali e quindi di affidabilità per la banca.

#### Investimenti

Tutti i partecipanti al FG hanno realizzato una qualche forma di investimento in Senegal, di tipo sia agro-alimentare sia artigianale, ed altri connessi alla gestione di terreni. Il tema della gestione degli investimenti è fondamentale, ma sembra non emergere meno problemi con i familiari che gestiscono a distanza di quanto riportato, ad esempio, dai migranti filippini (si veda il paragrafo dedicato al FG con i migranti filippini di Roma).

Emerge il tema dell'avvio di un'attività in Senegal sia perché in Italia la situazione economica è critica, sia perché l'idea di tornare è presente.

<sup>70</sup> Ad esempio, alcune banche richiedono che l'impresa sia attiva da almeno un anno per potere concedere un finanziamento.

I partecipanti al FG citano un caso di investimento nel Paese d'origine interessante. L'Associazione ha creato una cooperativa edilizia per la costruzione di case in Senegal, riconosciuta dalla legge italiana. Hanno già ottenuto un prestito per l'acquisto del terreno. La cooperativa ha il conto presso la banca italiana di riferimento sul territorio. Avevano una promessa di vendita per comprare un terreno in Senegal: ma la banca senegalese non ha concesso il prestito perché i membri della cooperativa lavoravano in Italia. Allora si sono rivolti alla banca italiana. A ogni membro della cooperativa la banca ha concesso un prestito, e l'ammontare complessivo dell'operazione è di 192 milioni di franchi CFA, circa 290 mila Euro.

#### Assicurazioni

I partecipanti al FG sono molto interessati all'assicurazione per il rientro salma, e non mostrano interesse verso altre forme assicurative. È l'associazione normalmente che si occupa delle spese del rientro salma, che sono molto elevate (circa 4.000 euro a rientro) e, nonostante la ricerca già effettuata presso vari gruppi assicurativi, i migranti non sono ancora soddisfatti delle condizioni offerte dalle assicurazioni interpellate in proposito, specialmente dal punto di vista dei costi<sup>71</sup>.

Un altro tema emerso in ambito assicurativo è quello della previdenza alternativa, anche in virtù del timore che i contributi versati in Italia probabilmente saranno persi perché si deve raggiungere l'età pensionabile prima di poterne usufruire<sup>72</sup>.

#### Considerazioni conclusive

- L'elemento che contraddistingue questo FG è il grande dinamismo finanziario dei migranti senegalesi nei confronti del Paese di origine, che prende la forma in molti casi di un'attività imprenditoriale che coinvolge il Paese africano e che si svolge parallelamente al lavoro in Italia. E quando l'impresa non è in essere lo è il desiderio di avviare la a breve, oppure sono già state messe in campo attività preparatorie in tal senso, come la richiesta di prestiti, l'acquisto di materiale o mezzi, la presa di contatti
- a ciò si collega una maggiore esigenza, da parte di questa comunità, di servizi finanziari in grado di superare le frontiere della migrazione e che mettano a disposizione dei migranti più possibilità di gestire il proprio denaro e il proprio business sia in Italia sia in Senegal: *"Siamo mal capiti dalle banche: perché dobbiamo investire qui, e anche fare operazioni lì"*
- oltre a ciò, tra i migranti senegalesi, che mostrano una forte inclinazione all'imprenditorialità, emerge il bisogno di un accompagnamento all'avvio e alla gestione dell'impresa, connessa a finanziamenti di tipo start up.

#### Il circuito risparmio – investimento e l'eventuale indebitamento: il caso dei filippini a Roma

Il FG incentrato sul tema della gestione del denaro, sul circuito risparmio – investimento e sull'indebitamento è stato organizzato con la collaborazione dell'associazione Filipino Women's Council - FWC, alla luce delle attività già realizzate e delle competenze acquisite da questa associazione in tema di educazione finanziaria e sovra-indebitamento della comunità filippina di Roma.

#### Conti correnti e rapporto con le banche

Tra i filippini è molto diffusa la titolarità di un conto corrente presso una banca filippina. Altrettanto diffusa è la titolarità di più conti, contemporaneamente in Italia e nel paese di origine.

<sup>71</sup> Il caso filippino dell'assicurazione rientro salma a 25 dollari ogni due anni, offerta a tutti gli Overseas Filipino Workers regolari che ne facciano richiesta presso la loro amministrazione, è una *best practice* cui fare riferimento.

<sup>72</sup> Nel caso della pensione di vecchiaia, si devono distinguere due casi, a seconda che la pensione sia calcolata con il sistema contributivo o retributivo. Nel primo caso, i lavoratori extracomunitari assunti dopo il 1° gennaio 1996, possono percepire, in caso di rimpatrio, la pensione di vecchiaia (calcolata col sistema contributivo) al compimento del 66° anno di età e anche se non sono maturati i previsti requisiti (dunque, anche se hanno meno di 20 anni di contribuzione). Nel secondo caso, i lavoratori extracomunitari assunti prima del 1996 possono percepire, in caso di rimpatrio, la pensione di vecchiaia (calcolata con il sistema retributivo o misto) solo al compimento del 66° anno di età sia per gli uomini che per le donne e con 20 anni di contribuzione. In caso di rientro anticipato, il migrante non avrà diritto a nessuna pensione e avrà perduto i contributi versati.

Rileviamo una generale elevata alfabetizzazione finanziaria del gruppo. Ma ciò si deve anche ad una auto-selezione dei partecipanti, tutti collegati in qualche modo (e in due casi membri) all'associazione Filipino Women's Council di Roma, come già segnalato nella premessa a questo FG.

Un risultato interessante è emerso dalla discussione incentrata sulla domanda se i partecipanti pensino che siano migliori le banche filippine o italiane. La convinzione generale è che le banche filippine abbiano alcuni vantaggi e godano di buona reputazione, ma la percezione è fortemente influenzata dall'andamento economico: la situazione economica italiana è critica, invece le Filippine sperimentano una buona performance di crescita. La crisi generale, soprattutto economica, del sistema Italia sembra dunque influenzare in parte, in modo negativo, anche la percezione delle banche da parte dei migranti. Tuttavia, la questione è più complessa e, come vedremo, occorre tenere conto del breve e del lungo termine, distinguendo infatti tra rendimenti a breve sui conti correnti filippini, che vengono giudicati più positivamente di quelli italiani, e invece una più generale diffidenza nei confronti di piani a lungo termine offerti da operatori filippini, ai quali si tendono a preferire quelli italiani.

#### Rimesse

L'invio delle rimesse avviene nella maggioranza dei casi direttamente su conto corrente e con una frequenza molto variabile, anche in considerazione del rapporto familiare con il destinatario: più frequente quando le rimesse sono destinate al sostentamento dei figli in patria. Diffuso è anche il bonifico online.

Rispetto all'uso dei soldi inviati, il tema del controllo su tali fondi emerge con molta chiarezza. Sebbene la rimessa provenga da una somma risparmiata dal migrante, non appena questa è inviata egli ne perde il controllo. Sembra inoltre mancare la consapevolezza della possibilità che anche la rimessa possa essere accumulata per sostenere spese future. Il migrante ha la sicurezza che tutti i soldi inviati saranno spesi. C'è però una contrattazione tra inviante e ricevente rispetto alle spese da sostenere. Il punto è che l'inviante non ha a disposizione strumenti di controllo della corretta applicazione dei patti.

Il ventaglio di utilizzo delle rimesse è quello 'tradizionale': consumi quotidiani della famiglia, ripartiti tra cibo, vestiti e manutenzione della casa; spese scolastiche dei figli; regali. A queste destinazioni si aggiunge anche l'invio delle rimesse per gli investimenti, che descriviamo con maggiore dettaglio nel paragrafo seguente.

#### Risparmio e investimenti

Riportiamo quattro casi-studio che permettono di ricostruire diversi profili quasi-idealtipici dell'investitore filippino emigrato all'estero.

1. M. La sua famiglia ha avviato diverse attività imprenditoriali nelle Filippine: un piccolo allevamento di polli, la produzione agricola (piccola scala) di riso, un negozio di alimentari e paninoteca. La gestione è affidata a membri della famiglia. I profitti sono limitati, anzi in alcuni casi M. e i suoi genitori in Italia inviano denaro per coprire perdite. Hanno anche investito in tre unità abitative.
2. R. Il marito ha ereditato un piccolo appezzamento di terreno, e R. ha dato in gestione ad un parente un terreno con una modalità simile alla mezzadria: ad ogni raccolto R. e suo marito hanno diritto ad una quota (in denaro). Ci sono tre raccolti all'anno. Nel primo anno di attività il guadagno è stato buono (ma il business è cominciato da un solo anno)
3. C. Ha comprato due terreni agricoli con frutteto di 50 manghi e lo ha dato in gestione ai fratelli. Dopo alcuni anni ha deciso di non dare più in gestione il terreno perché i familiari incaricati di raccogliere e vendere i frutti avevano sfruttato troppo gli alberi e continuavano a subire perdite. Al momento il terreno non è dato in gestione a nessun familiare ed è dunque improduttivo.
4. Investimento collettivo nella cooperativa agro-alimentare SIDC. 4 partecipanti al FG hanno investito nella SIDC, mentre in tutta Italia sono 250 gli investitori. Le condizioni di ingresso sono:
  - minimo investimento 100.000 PHP (circa 1.800 Euro)
  - blocco del denaro investito per i primi 5 anni
  - rendimento minimo garantito del 6% annuo
  - distribuzione di altri guadagni in percentuale all'investimento
  - costo della gestione: 10% del Net Surplus

Un problema molto diffuso e assai sentito è quello della cattiva gestione degli investimenti nel Paese d'origine: i familiari che gestiscono il business in molti casi si rivelano non all'altezza del compito. I migranti si sentono 'vittime' della famiglia, in particolare quando si tratta di investimenti fatti nelle Filippine: *"i familiari 'sfruttano' i migranti"*.

È opinione diffusa che gestire il business da lontano sia impossibile, o comunque molto difficile e vi è generale condivisione del fatto che l'unica soluzione sia gestirlo direttamente, ogni qual volta si rientra nelle Filippine. Quindi, per ora, finché si vive in Italia, meglio risparmiare (o investire ma con rendimento limitato) in piani di accumulo o assicurazioni sulla vita, piuttosto che intraprendere attività che potrebbero essere troppo rischiose a causa dello scarso controllo da parte del migrante.

Di conseguenza, sono ritenuti interessanti i piano di accumulo risparmio, eventualmente combinati con polizze vita. Ad esempio, una partecipante ha stipulato in Italia, con una banca internazionale, un piano di accumulo risparmio quinquennale, rinnovabile a cui è associata una polizza vita intestata al figlio.

Infine, emerge una generale mancanza di fiducia nei piani di investimento a lungo termine offerti da istituzioni filippine. Ciò, come abbiamo visto, si pone in contrasto con la preferenza per le banche filippine sul tema dei rendimenti sul conto corrente, ma su periodi più lunghi l'impressione è che alcuni casi di cattiva gestione e fallimento di istituzioni di gestione del risparmio<sup>73</sup>, ed altri casi di corruzione sia privata che pubblica abbiano minato la credibilità delle istituzioni filippine nell'essere efficienti e sicuri custodi dei risparmi a lungo termine.

#### Assicurazioni

Sette migranti hanno un'assicurazione sulla vita. Tutti conoscono l'assicurazione per il rientro della salma. Per i migranti filippini all'estero c'è un'assicurazione offerta dal governo (OWA) al costo di 25 \$ ogni due anni e quattro dei partecipanti sono assicurati.

#### Indicazioni per le banche

Il FG con i migranti filippini ha anche prodotto alcune indicazioni per le banche e il legislatore italiano.

1. Requisiti per l'apertura del conto: abbassare la soglia normativa perché gli irregolari non possono aprirlo.
  1. a) Un'altra conseguenza di questa situazione riguarda l'accesso al credito, perché il mancato rapporto con una banca, dovuto all'irregolarità, impone il ricorso ai canali informali per il prestito. I partecipanti conoscono vari prestatore informali che 'esercitano' presso la stazione Termini. Il rischio è presente su entrambi i fronti: in alcuni casi persone che ricevono denaro a prestito sparisorono dalla circolazione, in altri casi lo 'strozzino' impone condizioni terribili ai clienti. La situazione però presenta dei chiaroscuri: la percezione è che tra i prestatore informali ci siano persone oneste e disoneste, e che questo sia comunque una risposta ad esigenze di accesso al credito presenti nella comunità e non sempre soddisfatte attraverso i canali formali.
2. Riconoscimento del lavoro domestico come condizione stabile che consenta l'accesso al credito. Il fatto che i lavoratori domestici non presentino il CUD comporta che la garanzia e la storia creditizia si realizzino attraverso i cedolini INPS dei contributi previdenziali, che costituiscono una garanzia minore per la banca. E in alcuni casi non sono sufficienti per accedere ad un prestito.
  2. a) Ricorso a finanziarie per l'accesso al credito.

#### Considerazioni conclusive

- I migranti filippini rappresentano un caso studio interessante perché si tratta di una comunità da molto tempo presente in Italia e che potrebbe fornire indicazioni sull'evoluzione di altri gruppi migranti. Tuttavia, un elemento peculiare che non si ritrova in nessun'altra comunità è l'azione di accompagnamento ai lavoratori all'estero fornita dal Governo filippino e la forte presenza delle banche filippine nei luoghi dove si concentra l'emigrazione

<sup>73</sup> Un caso citato è un prodotto simile al *child trust fund*, denominato KAP, la cui gestione è stata però fallimentare e ha causato la perdita di denaro di molte famiglie di reddito medio-basso.

- rispetto ai partecipanti a questo FG, possiamo considerarlo un incontro con migranti appartenenti al profilo evoluto di bancarizzazione. Infatti, la conoscenza e l'uso dei prodotti finanziari sono ampi e approfonditi nella maggioranza dei partecipanti. Inoltre, grazie alle attività associative che hanno reso i membri esperti conoscitori di alcuni temi finanziari e dei comportamenti dei loro connazionali in materia, è stato anche possibile raccogliere informazioni più generali sui migranti filippini che vivono a Roma. In questo senso, i partecipanti hanno riportato che i loro connazionali prestano tendenzialmente poca attenzione alle condizioni sui prestiti e sui servizi finanziari in generale, con il rischio di firmare contratti con condizioni poco vantaggiose; accanto a ciò, vi è un elevato ricorso al passaparola, che può comportare la diffusione di comportamenti (economici, ma non solo) dannosi
- benché ci sia una qualche diffidenza nei confronti di banche e assicurazioni, rispetto all'accumulazione o semplice gestione del risparmio, è comunque percepito come più sicuro tenere i soldi in banca oppure fare un piccolo piano di risparmio o sottoscrivere un'assicurazione sulla vita. Tutti i partecipanti si sono rivolti agli operatori finanziari per rispondere a queste esigenze
- infine, una considerazione sulle rimesse. L'invio con accredito diretto sul proprio conto nel Paese d'origine è la soluzione di gran lunga preferita dai migranti filippini: assicura il controllo e permette la gestione diretta del migrante inviante.

### *Il focus group con l'associazione italo-cinese di Torino*

Il FG con i migranti cinesi realizzato a Torino presenta una caratteristica che lo contraddistingue da tutti gli altri: poiché la conoscenza della lingua italiana della maggioranza dei partecipanti era limitata, e alcuni migranti non parlavano italiano, ci siamo avvalsi della traduzione e della facilitazione di una mediatrice culturale italo-cinese, Gui Ai lian. Il suo ruolo è stato fondamentale nel facilitare la discussione e nel riportare al ricercatore le risposte dei partecipanti che non parlavano italiano; nonostante lo sforzo di restare il più possibile neutrale nel riportare frasi e opinioni dei migranti cinesi, è tuttavia da tenere in considerazione l'inevitabile mediazione operata da Ai lian ed anche, in alcuni casi, l'esigenza di riassumere alcuni interventi.

#### Conti correnti e rapporto con le banche

Una prima questione affrontata è il rapporto con la banca cinese presente in Italia, Bank of China. Nessuno dei partecipanti è titolare di un conto presso questa banca poiché la filiale, aperta solo a Milano, non è comoda per chi vive a Torino. A ciò si aggiunge l'opinione diffusa che le condizioni non siano particolarmente vantaggiose e non troppo diverse da quelle che potrebbe offrire una banca italiana.

In ogni caso appare diffuso il ricorso a più conti correnti sia per la gestione del risparmio fra Italia e Cina e sia per esigenze legate all'attività imprenditoriale, separando il conto personale da quello business. Infine gli studenti, che diversamente dagli altri ricevono rimesse dai genitori in Cina, ricorrono a strumenti di pagamento più semplici come la carta con IBAN o la carta di debito prepagata.

L'uso del cash è prevalente e anche tra i titolari di conto, molti usano solo il denaro contante, e ricevono ed effettuano tutti i pagamenti in *cash*. Gli imprenditori rilevano come sia una questione problematica il divieto di fare operazioni superiori ai 1.000 Euro in contanti.

Emerge la questione dei costi di mantenimento, che di fatto *“vanificano il tasso di interesse sui depositi sul conto”*. Si registra un elevato grado di informazione rispetto ai costi annuali di gestione del conto corrente. Però alla domanda quanto sarebbero disposti a pagare, i partecipanti non sanno indicare una cifra precisa. Sono consapevoli che in Cina i tassi d'interesse attivi sul deposito sono elevati, pari al 5,5% annuo, anche se in diminuzione.

Uno dei temi forti del FG è il problema della distanza linguistica tra cinese e italiano. Questo ostacolo non si supera solo agendo al livello dello sportello. Ad esempio, anche se in due banche a Torino è presente un'impiegata cinese, e ciò permette di avere una lista chiara dei requisiti da compiere per accedere a determinati servizi, non è sufficiente a sostenere i migranti cinesi anche nella produzione di altri documenti richiesti dalla banca nel caso, ad esempio, di una richiesta di finanziamento.

### Risparmio e investimenti

Sul fronte dell'accumulo risparmio, i partecipanti non conoscono l'offerta di prodotti di questo tipo e, ad esempio, non sanno cosa sia un conto deposito o un libretto di risparmio. Desta interesse il tema della possibilità di depositare denaro per ottenere tassi di interesse più alti di quelli oggi ottenibili sul conto corrente.

Rispetto agli investimenti, è stato difficile raccogliere informazioni, soprattutto riguardo a ciò che avviene in Cina. In Italia, invece, è diffusa tra i partecipanti la richiesta di prodotti di investimento, per impiegare i risparmi. Conoscono alcuni prodotti offerti da banche cinesi, ma nulla del mercato italiano.

### Accesso al credito

Nessuno ha chiesto finanziamenti alla banca, anche se si sono informati in proposito, ma poi hanno deciso di non cominciare l'iter perché ritenuto troppo difficile. La documentazione richiesta è percepita come complicata e, soprattutto, le condizioni sono ritenute molto difficili da capire.

C'è un alto ricorso ai prestiti informali all'interno della comunità. E sono molti i migranti che possono contare anche sul denaro prestato dai familiari in Cina.

### Assicurazioni

I partecipanti non conoscono le assicurazioni italiane, però conoscono quelle cinesi, ed anzi sono testimoni della grande crescita del mercato delle assicurazioni, dovute a due fattori fra loro interconnessi: un cambiamento nei rapporti familiari, con i genitori anziani che non possono più fare affidamento sui figli per l'accresciuta mobilità sia a livello nazionale che per le migrazioni internazionali; ed anche la maggiore disponibilità economica della generazione di coloro che stanno per diventare anziani e la ricerca di fonti integrative di sostegno nel periodo della vecchiaia. A ciò si connette l'elevato costo della sanità, di modo che il mercato delle assicurazioni sanitarie sta sperimentando una forte crescita.

### Considerazioni conclusive

- Il fattore linguistico è una barriera molto maggiore che per altre comunità, che non si supera con la sola assunzione di un impiegato che parla la lingua cinese, poiché riguarda tutti gli ambiti della vita dell'immigrato
- se la comunicazione migliorasse, è probabile che i rapporti dei migranti cinesi con le banche italiane potrebbero mutare, e molti partecipanti hanno infatti manifestato l'interesse a (e l'esigenza di) intensificare la relazione con la banca
- la relazione con la banca sembra caratterizzata da una reciproca diffidenza: i migranti cinesi si sentono costantemente sotto osservazione, e da parte loro in alcuni casi non tentano neanche di capire meglio costi e condizioni di alcuni prodotti e servizi offerti dalle banche perché non credono che possano essere adatti a loro
- emerge una generale scarsa informazione e conoscenza dei prodotti finanziari, a fronte di una valutazione attenta nel momento in cui queste sono disponibili (si ricorda, ad esempio, l'elevato livello di informazioni sui costi di gestione del conto e sui tassi di interesse)
- infine, è molto interessante il tema delle assicurazioni. Emerge, infatti, tra i migranti cinesi un forte interesse rispetto all'esigenza di sicurezza futura, combinato con una scarsa o inesistente conoscenza del mercato assicurativo italiano.

### Il profilo evoluto dei bancarizzati

Nell'organizzazione del FG dedicato ad approfondire i comportamenti del profilo 'evoluto' dei migranti bancarizzati, cioè di coloro che utilizzano almeno un conto bancario per operazioni di base, a cui si aggiunge il Bancomat, una carta di credito o prepagata, e che abbiano avuto o in essere un finanziamento, ci siamo avvalse della collaborazione dell'associazione Colidolat di Genova, composta in prevalenza da migranti latinoamericane specializzate in vari ambiti professionali (psicologia e psicoterapia, mediazione culturale) e che vivono nella maggioranza in Italia da oltre 10 anni.

### Conti correnti e rapporto con le banche

Tutte le partecipanti sono titolari di un conto corrente, e in alcuni casi mantengono un conto co-intestato con il marito. Rileviamo una sostanziale soddisfazione del rapporto con la banca.

Alcune partecipanti fanno riferimento al fatto che anche nel periodo trascorso in Italia in condizione di irregolarità era presente il bisogno di avere un luogo sicuro dove depositare i propri risparmi. In sintesi, da un lato al migrante non regolare è preclusa la possibilità di potere mettere al sicuro i risparmi e, dall'altro, l'operatore finanziario è privato di un potenziale cliente.

Rispetto all'uso dei prodotti e servizi, il ventaglio a disposizione delle migranti è usato in tutta la sua ampiezza.

### Rimesse

Tra le migranti latinoamericane ci sono differenze nella scelta del canale d'invio delle rimesse dovute alle diverse caratteristiche delle infrastrutture bancarie a destinazione e dei costi degli operatori. Se, dunque, le ecuatoriane usano prevalentemente i MTOs, anche per invii di ammontare elevato (si consideri però che l'agente pagatore a destinazione è molto spesso una banca, e in alcuni casi l'accreditamento della rimessa spedito attraverso un MTO avviene direttamente su un conto corrente<sup>74</sup>), le migranti venezuelane ricorrono a forme diverse per le restrizioni alla circolazione dei capitali presenti nel loro Paese.

### Risparmio e investimenti

L'accumulo del risparmio avviene prevalentemente in Italia, anche se le migranti peruviane, per la possibilità (già accennata) di avere conti correnti in euro o in dollari, possono decidere se costruire una parte del proprio patrimonio anche appoggiandosi a una banca del Paese d'origine. La maggioranza delle partecipanti possiede proprietà immobiliari nel Paese d'origine, e in molti casi queste sono gestite direttamente dalla migrante, mentre una quota residuale è in mano a familiari, in particolare fratelli e sorelle.

### Considerazioni conclusive

- Le esigenze del profilo 'evoluto' vanno nella direzione di un servizio di consulenza personalizzato da parte della banca, che aiuti e consigli il migrante nella gestione del patrimonio in Italia e della proprietà o degli investimenti già avviati nel Paese d'origine. La qualità della relazione con il personale impiegato in filiale, dunque, viene posta in cima agli elementi considerati quando si valuta il proprio grado di soddisfazione nel rapporto con la banca.

### **6.10.3 Sintesi dei risultati dei Focus Group con migranti**

Nel corso di questo anno di attività abbiamo realizzato 7 Focus Groups in 5 territori (Ciserano – BG, Genova, Milano, Pescara e Roma)<sup>75</sup>, coinvolgendo 90 partecipanti. In conclusione, possiamo fornire alcune indicazioni sintetiche distinte

<sup>74</sup> Per una panoramica del mercato delle rimesse di Ecuador, Perù e Bolivia si rimanda a Frigeri D. e Giangaspero G., 2010. Canalizzazione e valorizzazione delle rimesse dei migranti dei paesi andini: le risposte del mercato e le sfide per le policy. CeSPI Working Papers 72/2010. Marzo 2010.

<sup>75</sup> Luoghi e date degli incontri: Genova (22 giugno 2013), Milano (18 maggio 2013), Pescara (27 giugno 2013), Roma (18 aprile e 20 giugno 2013), Torino (21 maggio 2013), Ciserano (BG) (18 maggio 2013). I FG di Bergamo, Genova e Milano sono stati realizzati anche con il contributo di ACLI – circolo di Milano, partner esterno del CeSPI nella realizzazione dell'Osservatorio. In particolare, il referente è stato Luca Piazzesi, che ringraziamo. Inoltre, ringraziamo le seguenti associazioni per la preziosa collaborazione nell'organizzazione e realizzazione dei focus group:

- ACLI Colf – Milano
- Associazione Donne lavoratrici ucraine – Roma
- Associazione Nessuno Escluso – Pescara
- ASSOSB 2 – Associazione senegalesi di Bergamo – Treviglio (BG)
- Associazione socio-culturale italo-cinese ZHI SONG – Torino
- COLIDOLAT – Coordinamento ligure donne latinoamericane – Genova
- FWC – Filipino Women's Council – Roma

Un ringraziamento particolare va a Kateryna Alerhush (Nessuno Escluso) Charito Basa (FWC), Rina Bressan (ACLI Colf), Yety Dia (ASSOSB 2), Edith Ferrari (COLIDOLAT), Paola Forte (Permicro) Gu Ai lian (Associazione ZHI SONG) e Svitlana Kovaska (Associazione Donne lavoratrici ucraine).

guendo tra considerazioni di carattere più generale e temi più specificamente connessi ai diversi gruppi di migranti considerati.

Considerazioni di carattere generale:

- da ciò che emerge in particolare dai FG realizzati con il profilo 'evoluto' dei bancarizzati, ma si tratta di indicazioni emerse anche in altri incontri, l'evoluzione del rapporto con la banca verso modalità più complesse avviene in tempi piuttosto rapidi. Infatti, dopo l'apertura del conto, che può avvenire in diversi modi ma sempre con il preponderante impulso proveniente dal datore di lavoro, le esigenze del migrante connesse alla gestione del denaro, all'invio in patria e alle attività ad esso collegate, la ricerca di sicurezza e di investimenti, oltre che la vita quotidiana in Italia, portano ad un uso sempre maggiore di prodotti e servizi. Si ha l'impressione che la progressione qui accennata avvenga rapidamente anche perché quando il migrante apre il conto ha già compiuto vari passi sulla strada dell'inserimento nella società di destinazione: ha già trovato un'occupazione mediamente stabile, ha trovato una soluzione abitativa e ha già cominciato a conoscere in primo luogo la lingua, ed è entrato in relazione con le abitudini e i comportamenti prevalenti
- la vera sfida per l'inclusione finanziaria è, dunque, approcciare i nuovi arrivi, o coloro che si trovano in condizioni più disagiate e faticano perciò maggiormente a compiere quei passi sulla strada dell'inclusione che si richiamavano poc' anzi. La condizione poi più vulnerabile è quella della clandestinità: l'impossibilità di avere una relazione con un operatore finanziario costringe i migranti a trovare soluzioni alternative (e spesso più rischiose) per rispondere a esigenze comunque presenti, perché non collegate allo status di regolarità o meno. Si tratta di un potenziale bacino di soggetti finanziariamente esclusi che le banche non possono intercettare per limiti normativi
- sul fronte più connesso alla relazione tra il migrante e la banca – soprattutto il personale impiegato – la comunicazione e, di conseguenza, la comprensione della lingua italiana continua a essere un fattore che condiziona fortemente la qualità del rapporto, anche se con diversa intensità a seconda delle nazionalità. Ciò è vero, come abbiamo visto, specie tra i migranti cinesi, ma è presente in altri i gruppi nazionali ed emerge anche tra chi appartiene al profilo 'evoluto' dei bancarizzati. Anche per questi, infatti, che generalmente risiedono in Italia da molti anni e hanno una fitta rete di relazioni con il contesto di destinazione, la possibilità di leggere contratti e clausole nella propria lingua costituisce un vantaggio considerevole. È questo inoltre un elemento che influenza molto il grado di soddisfazione rispetto al trattamento ricevuto dalla banca o da un altro operatore finanziario
- rispetto all'uso dei prodotti bancari più evoluti, in cui possiamo inserire la carta di credito, oltre che l'uso di internet, in molte discussioni i partecipanti hanno evidenziato come in alcuni paesi d'origine (distinguendo spesso tra aree urbane e rurali, con le seconde chiaramente meno servite finanziariamente) l'uso del contante è preponderante, causando poca dimestichezza e fiducia nell'uso delle carte. A ciò si aggiunge il fatto che anche nel nostro Paese l'uso del denaro virtuale in internet non è diffuso come in altri paesi
- un tema emerso trasversalmente in tutti gli incontri è quello dei costi di mantenimento e gestione del conto corrente, anche di quelli che offrono servizi limitati, che sono considerati generalmente alti e rappresentano dunque un elemento che scoraggia l'apertura del conto da parte di soggetti con redditi non elevati.

Temi più connessi a gruppi specifici di migranti:

- per le colf, le maggiori esigenze si concentrano sul fronte dei prodotti di accumulo risparmio e assicurativi, e sulle necessità connesse alle rimesse. Nel confronto tra le colf di diverse nazionalità, il caso dei migranti filippini è sembrato privilegiato per le maggiori possibilità offerte dalle banche del loro Paese d'origine che hanno seguito i migranti all'estero. Ad esempio, i migranti latinoamericani restano generalmente stupiti nel venire a conoscenza dei costi dei bonifici internazionali delle banche filippine<sup>76</sup>

<sup>76</sup> Le banche filippine presenti in Italia offrono il trasferimento delle rimesse di qualsiasi importo compreso nei limiti previsti per legge, ad un costo variabile tra i 5 e i 10 euro, a seconda dell'operatore e del servizio richiesto (da conto a conto, cash, online, etc.).  
Fonte: [Mandasoldiacasait](http://Mandasoldiacasait).

- ancora in riferimento alle collaboratrici domestiche e alle badanti, queste presentano difficoltà di accesso al credito peculiari, connesse alla mancanza di busta paga anche quando il rapporto di lavoro è stabile e mediamente continuativo. Il fatto che i lavoratori domestici non presentino il CUD comporta che la garanzia e la storia creditizia si realizzino attraverso i cedolini INPS dei contributi previdenziali, che costituiscono una garanzia minore per la banca. A queste problematiche si sommano quelle più generali legate ad una diffusa presenza del lavoro in nero presso questa categoria di impiego, che di fatto marginalizza completamente queste lavoratrici dal sistema finanziario. Tema che rimanda alla ricerca di politiche di emersione del sommerso in un settore sempre più decisivo per la società italiana
- circa la comunità filippina, oltre al tema delle banche, è opportuno concentrare l'attenzione anche sul ventaglio di servizi promossi a livello di politiche pubbliche e connessi alla condizione di *Overseas Filipino Workers*, che comprendono anche prodotti finanziari e assicurativi. Pur non avendo a disposizione dati sulle percentuali di sottoscrizione, almeno a livello qualitativo è emerso come la conoscenza e l'uso dei prodotti assicurativi siano piuttosto diffusi.

## NOTA METODOLOGICA

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. Per un approfondimento dei criteri e della metodologia si rimanda al Primo Report dell'Osservatorio, in questo paragrafo ci limiteremo a richiamarne i principali aspetti.

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. Per queste ragioni, a partire da una preliminare tripartizione geografica dell'Italia (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 costituiscono le prime due aree d'indagine rappresentative del Nord e del Centro Italia
- la terza area individuata è quella costituita dall'Italia Meridionale. Infatti, l'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 si è proceduto all'adozione di tecniche di campionamento a grappoli a più stadi:

- sulla base dei dati ISTAT, abbiamo analizzato la presenza immigrata sul territorio, con il fine di individuare un profilo dominante della figura immigrata all'interno del Paese.
- abbiamo selezionato le città, cioè le unità geografiche d'indagine, sulla base di tre 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

Selezionando così tre città particolarmente significative: Milano e i comuni della cintura metropolitana, Roma e Napoli.

La scelta di limitare l'indagine agli immigrati adulti residenti in Italia si deve prevalentemente al fatto che l'accesso ai servizi finanziari formali è possibile solo agli immigrati legalmente presenti in Italia e maggiorenni (nella maggioranza dei casi).

### Scelta delle nazionalità

La procedura di selezione delle nazionalità 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 un confronto tra alcune nazionalità del campione dal lato della domanda e i dati relativi all’indagine dal lato dell’offerta dell’Osservatorio.

Il processo realizzato ha previsto due livelli consequenziali di selezione. In una prima fase della procedura, sulla base della variabilità dell’Indice di Bancarizzazione costruito grazie alla precedente indagine ABI-CeSPI 2009, sono state identificate cinque macro-aree geografiche di provenienza omogenee. Nella seconda fase, è stato preso in esame un sistema complesso di indicatori:

- numero di migranti regolari
- trend dei flussi degli ultimi 10 anni
- anzianità migratoria (peso % della nazionalità sul totale stranieri nel 2003 e 2010)
- indice di Bancarizzazione
- incidenza delle donne sul totale delle presenze
- 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 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, in quanto i migranti provenienti da quest’area presentano la variabilità dell’indice di bancarizzazione 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 così prodotto la scelta di dieci nazionalità particolarmente significative per analizzare la popolazione immigrata: Bangladesh, Cina, Ecuador, Egitto, Filippine, Marocco, Perù, Romania, Senegal, Ucraina.

### **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 nazionalità da includere, abbiamo ottenuto la distribuzione delle nazionalità nelle aree d’indagine: 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 combinazioni di città/nazionalità.

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 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>77</sup>).

<sup>77</sup> G.C. Blangiardo “Il campionamento per centri o ambienti di aggregazione nelle indagini sulla presenza straniera”. In: Atti in onore di G. Landenna, Giuffrè, Milano, 1996, pp. 14-30.

**Tavola 66 – Prospetto della numerosità del campione per le nazionalità selezionate**

Unità	Nazionalità											Totale area
	Romania	Ucraina	Marocco	Egitto	Cina	Filippine	Ecuador	Perù	Senegal	Bangladesh		
Milano	19	10	28	85	33	60	45	60	80	31	451	
Roma	90	17	15	26	22	50	27	40	40	100	427	
Napoli	6	10	0	0	6	0	0	0	0	0	22	
<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>	<b>152</b>		<b>154</b>		<b>171</b>		<b>172</b>		<b>120</b>	<b>131</b>		

Seguendo tale impostazione metodologica, abbiamo individuato e selezionato, in ciascuna delle tre città, quei centri di aggregazione che risultassero essere i più rappresentativi per le nazionalità oggetto dell'indagine. 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 *Tavola 67*, 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 migrante; esaustivi, completi rispetto alle informazioni fornite per ciascuna nazionalità; omogenei rispetto alla tipologia di centri selezionati in ciascuna area.

**Tavola 67 – Tipologia dei centri di rilevazione**

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

Infine, il numero totale delle interviste da compiere (907 interviste validate) 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 ha garantito l'anonimato del rispondente. È stato somministrato attraverso interviste face-to-face, attraverso intervistatori formati, a un campione di 920 migranti (con l'obiettivo di costruire una banca dati composta da almeno 900 questionari validi) bancarizzati e non, appartenenti a dieci nazionalità e presenti in tre aree urbane italiane.

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.



Osservatorio Nazionale  
sull'Inclusione Finanziaria  
dei Migranti in Italia

SECONDO REPORT

# ANALISI LATO IMPRENDITORIA

## 7 Principali dati sull'imprenditoria migrante in Italia<sup>78</sup>

### 7.1 Un quadro di contesto

Un approfondimento sul fenomeno dell'imprenditoria migrante in Italia richiede necessariamente, dato il contesto particolare in cui si colloca, una breve panoramica della situazione economica internazionale che influisce direttamente su quella nazionale. Lo spettro allargato è particolarmente utile anche a fornire tracce di lettura strettamente interconnesse con l'approfondimento che l'Osservatorio dedica in questo secondo anno di attività al fenomeno dell'imprenditoria di tipo evoluto<sup>79</sup> particolarmente sensibile agli eventi che accadono ad un livello internazionale.

Il 2012 è stato un anno di recessione a livello europeo: i vari paesi, in misura diversa (hanno maggiormente sofferto: la Spagna, l'Italia, la Grecia, il Portogallo e l'Irlanda), hanno registrato un crollo della domanda interna, maggiore a quella prevista e ciò ha causato un forte calo dei livelli di produzione dei paesi. Le politiche fiscali, tendenzialmente restrittive, e la contrazione della liquidità a livello di sistema, hanno contribuito all'indebolimento dei vari compatti economici.

Le famiglie hanno ridotto i consumi e conseguentemente le imprese hanno ridotto il livello degli investimenti, strette fra la compressione dei margini e problemi di liquidità. Tra i settori particolarmente sensibili alle mutazioni delle condizioni economiche e di liquidità, quello dell'edilizia e del commercio all'ingrosso.

**Tavola 68 – Iscrizioni, cessazioni, saldi e stock delle imprese per anno nel periodo 2005-2012 (valori assoluti e percentuali)**

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	6.104.667	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%
2012	6.093.158	383.883	364.972	18.911	0,31%

Fonte – Unioncamere

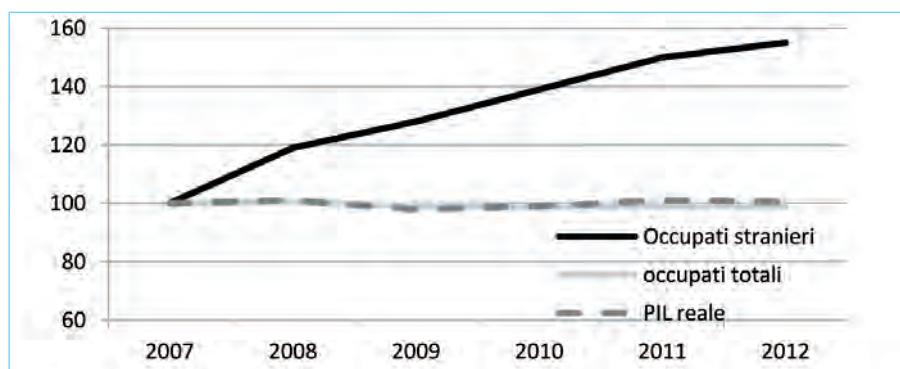
In questo quadro, le imprese italiane hanno registrato il valore più basso di crescita degli ultimi otto anni, sono state registrate infatti solo 383.883 nuove imprese, 7.427 in meno rispetto al 2011; 364.972, circa mille ogni giorno - sono le aziende che invece hanno cessato le attività (+24.000 unità rispetto all'anno precedente). Il saldo totale si è attestato su un valore positivo di 18.911 imprese. Il 2011 aveva già mostrato un trend negativo, ma il tasso di crescita ed il numero di cessazioni mostravano comunque indicatori rispetto ai dati del triennio 2007-2009.

<sup>78</sup> I dati e le informazioni contenute in questi paragrafi introduttivi che definiscono il quadro dell'imprenditoria in Italia e dell'imprenditoria presso le comunità immigrate a livello nazionale sono state raccolte grazie alla collaborazione con Unioncamere e la disponibilità di dati e informazioni contenuti nei Rapporti pubblicati da Unioncamere: Rapporto UNIONCAMERE 2012, Movimprese Natalità e mortalità delle imprese italiane registrate presso le camere di commercio – anno 2012, Rapporto dell'Osservatorio sull'imprenditoria femminile, marzo 2013.

<sup>79</sup> Vedi definizione, metodologia e concettualizzazione Capitolo 7.3.

Il contributo più significativo al saldo positivo è stato dato dalle imprese giovanili con un bilancio attivo di +70.473, seguite da quelle gestite da stranieri, +24.329. Questi dati acquistano una rilevanza particolare se si riflette sul fatto che il loro peso relativo rispetto al totale delle imprese è pari all'11,1% per quello che riguarda gli under 35 e al 7,8% per gli stranieri, mentre l'imprenditoria femminile raggiunge, con oltre 1,4 milioni di imprese il 23,5% di tutto lo stock imprese 2012.

**Grafico 54 – Andamento dell'occupazione straniera, dell'occupazione totale e del Pil espresso in termini reali - Anni 2007-2012 (numero indice a base 2007 = 100)**



Fonte Unioncamere - Istat

**Tavola 69 – Natalità, mortalità delle imprese femminili, giovanili e di stranieri - Anno 2012 (valori assoluti e percentuali)**

Tipologia di Impresa	Anno 2012				Variazioni sul 2011	
	Registrate al 31.12	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Differenze tra i saldi (v.a.)	Differenze tra i saldi (%)
Imprese femminili	1.434.743	103.391	100.180	3.211	-10.900	-77,2%
Inc. % su tot. Imprese	23,5%	26,9%	27,4%			
Imprese giovanili	675053	131.349	60.876	70.473	-6.069	-7,9%
Inc. % su tot imprese	11,1%	34,2%	16,7%			
Imprese di stranieri	477.519	63.981	39.652	24.329	-5.572	-18,6%
Inc. % su tot. imprese	7,8%	16,7%	10,9%			
<b>Totale imprese</b>	<b>6.093.158</b>	<b>383.883</b>	<b>364.972</b>	<b>18.911</b>		

Per quanto riguarda la forma giuridica delle imprese in Italia, continua la riduzione delle ditte individuali che subiscono una flessione costante negli ultimi 30 anni e che rimangono invece la forma più scelta per le imprese con titolare straniero. Rallenta la crescita delle società di capitali riuscendo però a superare i saldi negativi delle società di persone e delle ditte individuali, rappresentando il 69,4% di tutto il saldo complessivo.

Dando uno sguardo ai settori di attività notiamo che sono 4 i settori hanno chiuso il 2012 con un saldo negativo: agricoltura (-16.791 pari ad una riduzione del numero di aziende del 2%), edilizia (-7.427, corrispondente ad una contrazione del numero di imprese dello 0,82%), attività manifatturiera (-6.515, pari al -1,05%) ed attività di estrazione di minerali da cave e miniere, settore strettamente connesso con quello dell'edilizia (-112 aziende, che equivale ad una riduzione del 2,3%).

**Tavola 70 – Imprese femminili a raffronto con i totali in Lazio e Lombardia. Variazione di stock negli anni 2011 e 2012**

Regione	Imprese femminili				Imprese totali			
	2012	2011	Var. 2012/2011	Cessazioni 2012	2012	2011	Var. 2012/2011	Cessazioni 2012
LAZIO	144.402	143.303	1.099	9.615	615.736	608.462	7.274	34.705
LOMBARDIA	194.393	193.323	1.070	13.837	952.013	955.088	-3.075	63.888

Fonte: Elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati dell'Osservatorio Imprenditoria Femminile, Unioncamere - Infocamere, IV trimestre 2012

Appaiono di interesse anche i dati che mettono a raffronto l'imprenditoria femminile e i totali nella zone d'interesse della nostra ricerca. La crescita delle imprese al femminile, all'interno del panorama imprenditoriale italiano complessivo, continua a mantenere un numero di cessazioni più basso rispetto all'imprenditoria maschile.

Come appare evidente nella *Tavola 70* in Lombardia si conta un numero maggiore di imprese a guida femminile rispetto al Lazio, anche se nelle due Regioni si registra lo stesso aumento annuo di nuove imprese, pari a circa 1.000 unità e, a livello Provinciale, Roma supera Milano (*Tavola 71*).

**Tavola 71 – Imprese femminili a raffronto con i totali nelle province focus. Variazione di stock negli anni 2011 e 2012**

Provincia	Imprese femminili				Imprese Totali			
	2012	2011	Var. 2012/2011	Cessazioni 2012	2012	2011	Var. 2012/2011	Cessazioni 2012
BERGAMO	20.219	20.053	166	1.407	96.030	95.987	43	5.907
BRESCIA	25.604	25.535	69	1.860	122.095	122.191	-96	7.762
MILANO	67.767	67.151	616	4.654	354.320	355.148	-828	24.422
ROMA	99.381	98.208	1.173	6.388	457.875	450.463	7.412	24.176

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati dell'Osservatorio Imprenditoria Femminile, Unioncamere - Infocamere, IV trimestre 2012

**Tavola 72 – Le comunità migranti nell'imprenditoria italiana - dati a confronto 2011-2012**

	31.12.2011	31.12.2012	variazione	
Marocco	58.250	61.440	3.190	↑
Romania	47.970	50.688	2.718	↑
Cina	46.704	49.540	2.836	↑
Albania	32.730	33.466	736	↑
Bangladesh	17.017	20.476	3.459	↑
Senegal	15.457	16.568	1.111	↑
Egitto	14.914	16.245	1.331	↑
Tunisia	13.127	13.716	589	↑
Pakistan	8.927	10.126	1.199	↑
Serbia e Montenegro	8.448	7.769	-679	↓
Nigeria	7.695	8.653	958	↑
Argentina	6.315	6.216	-99	↓
Brasile	5.707	5.877	170	↑
Macedonia	5.227	5.164	-63	↓
Polonia	4.971	5.044	73	↑
Moldavia	4.155	4.616	461	↑
India	3.705	4.340	635	↑
Ucraina	3.957	4.306	349	↑
Perù	3.577	3.725	148	↑
Ecuador	3.121	3.275	154	↑
Algeria	2.862	3.038	176	↑

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

## 7.2 L'imprenditoria migrante – protagonisti e caratteristiche

Un confronto fra il 2011 e il 2012 delle imprese a titolarità immigrata appartenenti alle comunità che occupano le prime 21 posizioni nel panorama imprenditoriale italiano (*Tavola 72*) mostra una situazione sostanzialmente invariata nella classifica. A fronte di variazioni positive, anche significative (con valori relativi superiori al 10%), si registrano solo tre casi di riduzione nel numero di imprese di cui solo il caso della Serbia e Montenegro appare di un certo rilievo (8%).

Gli imprenditori stranieri in Italia sono mediamente più giovani degli italiani: la classe di età compresa fra i 25 e i 34 anni rappresenta infatti il 30% del totale, a confronto del 17% degli italiani. Questo dato interessa in modo particolare alcune comunità in cui l'imprenditoria non raggiunge ancora dimensioni numeriche rilevanti ma che sono in forte crescita nell'ultimo anno, e che hanno una storia migratoria più recente come Ghana e

India, altre in cui il lavoro autonomo è già molto presente come Bangladesh e Senegal e comunità in cui le seconde generazioni svolgono già un ruolo significativo come Filippine e Albania<sup>80</sup>.

La presenza degli imprenditori immigrati è in costante crescita: nel 2012, secondo i dati del Registro delle imprese delle Camere di Commercio, le imprese a titolarità immigrata hanno fatto registrare una crescita del 5,4%, pari a 24.329 imprese in più rispetto alla fine del 2011. Un contributo che si è rivelato determinante per mantenere positivo il bilancio anagrafico di tutto il sistema imprenditoriale italiano (cresciuto lo scorso anno di sole 18.911 unità). Alla fine del 2012, le 477.519 imprese con titolarità straniera rappresentano il 7,8% del totale delle imprese, con punte superiori al 10% in due regioni - Toscana (11,3%) e Liguria (10,1%) – e in 12 province, tra cui spiccano Prato (23,6%), Firenze (13,6%) e Trieste (13,2%).

Dal punto di vista della forma giuridica utilizzata (*Tavola 73*) i dati mostrano una preferenza per l'impresa individuale: 385.769 imprese, pari all'80,8% del totale. Forma semplice che ben si adatta alle micro dimensioni della maggior parte delle imprese a titolarità immigrata (soprattutto nel comparto del business etnico).

Le società di capitali (46.239 unità) rappresentano il 9,7%, mentre continua a crescere la forma delle società cooperative: quasi 8.000 unità, cresciute lo scorso anno dell'8,2%.

**Tavola 73 – Distribuzione delle imprese di stranieri per natura giuridica - Anno 2012. Stock, saldi e tassi di crescita. Valori assoluti e % e confronto con il totale delle imprese**

Forma giuridica	Imprese di stranieri			Totale imprese			Peso % imprese straniere su totale imprese
	Stock al 31.12.2012	Saldo 2012	Tasso di crescita 2012	Stock al 31.12.2012	Saldo 2012	Tasso di crescita 2012	
Società di capitale	46.239	1.764	4,1%	1.411.747	34.001	2,5%	3,3%
Società di persone	36.654	1.427	4,1%	1.133.660	-3.644	-0,3%	3,2%
Ditte individuali	385.769	20.480	5,6%	3.337.587	-17.233	-0,5%	11,6%
Cooperative	7.963	603	8,2%	148.180	3.429	2,3%	5,4%
Consorzi	225	9	4,3%	22.614	98	0,4%	1,0%
Altre forme	669	46	7,5%	39.370	2.260	4,9%	1,7%
<b>Totale</b>	<b>477.519</b>	<b>24.329</b>	<b>5,4%</b>	<b>6.093.158</b>	<b>18.911</b>	<b>0,3%</b>	<b>7,8%</b>

Fonte: *Movimprese*

Il tessuto economico italiano e la sua disposizione all'imprenditorialità hanno trovato nelle comunità migranti nuova vitalità e forza per il mantenimento dei saldi positivi in questo periodo di crisi. L'impresa, strumento per eccellenza di una strategia per la mobilità sociale e l'integrazione economica, sembra essere entrata in rapporto dialettico con temi importanti per l'Italia legati al ricambio generazionale e alla *vacancy chain*. In molti settori gli immigrati vanno sostituendosi agli italiani in settori e impieghi caratterizzati da bassi margini di profitto e da un'elevata incidenza di manodopera non qualificata. Rinascono negozi di prossimità e una vasta gamma di micro imprese, per lo più a carattere familiare che venivano progressivamente abbandonate.

Tra le attività più tipiche legate al processo della *vacancy chain*, quelle del commercio al dettaglio (dove le imprese a guida migrante sono 129.485) e dei lavori di costruzione specializzati (dove alla fine dello scorso anno si contavano 101.767 attività). Seguono le attività dei servizi di ristorazione (31.129) e del commercio all'ingrosso (29.646).

<sup>80</sup> I dati sull'imprenditoria straniera utilizzano normalmente come discriminante il Paese di nascita, ecco perché soggetti di seconda generazione vengono conteggiati nel campione migranti, indipendentemente dalla cittadinanza. Nonostante il focus sull'imprenditoria femminile fosse strettamente legato al primo anno di attività dell'Osservatorio, nell'ottica di dare continuità all'attività di ricerca e dare un quadro evolutivo dei fenomeni indagati, si è ritenuto opportuno un aggiornamento dei dati a riguardo.

In termini di incidenza percentuale, le attività guidate da immigrati sono presenti soprattutto nel settore delle telecomunicazioni (dove sono il 34,9% per circa 4.000 iniziative), della confezione di articoli di abbigliamento (24%) e dei lavori di costruzione specializzati (18,9%). L’avvio di un’attività in questi settori è caratterizzato da un basso investimento iniziale, che, supportato generalmente dal sostegno di familiari e connazionali, riesce a costituire una strategia vincente. Il settore delle costruzioni, attraverso il meccanismo del sub-appalto, presenta una maggiore facilità di avvio di un’attività in proprio.

Un ruolo significativo viene svolto dalle comunità di appartenenza, che costituiscono una rete di mutuo soccorso e una fonte di credito a sostegno dell’imprenditorialità. Questa rete riesce ad avere un effetto positivo in quanto abbatte i costi legati al reperimento delle risorse per l’avvio di un’attività e facilita l’incontro fra domanda offerta di lavoro.

Guardando un po’ più da vicino le comunità maggiormente presenti tra gli imprenditori migranti in Italia troviamo quella marocchina con oltre 60.000 imprenditori, seguita da quella rumena e da quella cinese, che sono intorno ai 50.000.

Può essere utile fornire alcune indicazioni sintetiche per ciascuna di queste comunità che ne tratteggino le principali caratteristiche legate all’imprenditorialità.

La comunità marocchina è particolarmente attiva nei settori del commercio e delle costruzioni, ma si registrano presenze rilevanti anche fra le attività manifatturiere. Per quanto riguarda il mercato di riferimento, le imprese commerciali marocchine si distribuiscono nelle categorie cosiddette “etnica”, che vanno dalle macellerie *halal* agli esercizi commerciali con una netta connotazione religiosa, alla vendita di prodotti alimentari etnici, la categoria “mista” e quella “generalistica” che offre tipologie di prodotti e servizi generali, senza nessuna particolare connotazione. In termini demografici gli imprenditori marocchini sono per lo più compresi fra i 35 e i 44 anni di età e con titoli di studio superiore. Rimane molto bassa l’incidenza dell’imprenditoria femminile.

L’imprenditoria cinese trova una delle sue massime espressioni nelle attività manifatturiere. La comunità rimane molto chiusa in sé, risultando poco inserita nel tessuto imprenditoriale italiano; la catena migratoria è essenziale ai fini lavorativi ed imprenditoriali, anche i rapporti con le banche non sono molto sviluppati. Il mercato di riferimento per questa comunità è tendenzialmente “generalistico”, i settori in cui ha più successo l’imprenditoria cinese sono proprio quelli che offrono prodotti e servizi non di natura etnica. La caratteristica principale di questa imprenditoria è legata alla tendenza a non inserirsi in distretti industriali già attivi, ma a sostituirli con propri distretti, dove il prodotto finale, destinato spesso a un committente “autoctono”, come nel caso dell’abbigliamento ma non solo, viene gestito all’interno di una filiera produttiva totalmente o in larghissima parte costituita da membri della comunità stessa. Per poter realizzare questo, la comunità si struttura secondo logiche di enclave: altissima concentrazione abitativa e lavorativa, offerta di tutti i servizi di cui i suoi componenti necessitano, scarse interazioni con l’ambiente “esterno”, se non da parte delle seconde generazioni.

Ulteriore caratteristica della comunità cinese risiede nel suo essere una comunità economicamente transnazionale; le attività mantengono forti legami con le produzioni di beni in patria, cui sono collegate, almeno in parte, le strategie stesse di avvio di nuovi spazi di vendita. E il commercio è infatti l’altro settore in cui la comunità cinese presenta alti livelli occupazionali, come lavoro sia dipendente, sia indipendente.

In termini di dinamica di crescita, i dati del Registro delle imprese evidenziano come la componente imprenditoriale che ha fatto registrare il maggior incremento in termini assoluti sia quella proveniente dal Bangladesh (per questo motivo si è scelto di svolgere un *Focus Group* ad hoc con questa comunità (vedi Capitolo 7.8.2). Il profilo del lavoratore indipendente bengalese è compreso nella fascia di età 35-44 anni, è nel 90% dei casi un uomo, con una bassa incidenza dei titoli di studio superiori. Si tratta di una comunità dedita per lo più al commercio e in questo settore si concentra sia il maggior numero di occupati in generale, sia quello dei lavoratori indipendenti.

Le caratteristiche delle condizioni lavorative in termini di orari, carichi di lavoro, retribuzioni seguono logiche di funzionamento che spiegano il successo di questa comunità all’interno di un settore, quello della piccola distribuzione alimentare, tradizionalmente messo in crisi dalla grande distribuzione. Anche in questa comunità la catena migratoria assume un’importanza fondamentale.

## BOX 4

**ATTIVITÀ DEL “TAVOLO DI COORDINAMENTO A SUPPORTO DELL’INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE AL FEMMINILE” COSTITUITO PRESSO IL MISE**

Il tema dell’Imprenditoria femminile è oggetto di particolare attenzione da parte del Ministero per lo Sviluppo Economico, in quanto rappresenta in Italia una realtà forte e in costante evoluzione.

Attraverso la costituzione nel 2012 del *“Tavolo di Coordinamento a supporto dell’internazionalizzazione delle imprese al femminile, con particolare riguardo a quelle medio- piccole”*, il Ministero ha voluto istituzionalizzare tale attività, raccogliendo e mettendo a sistema i contributi che le istituzioni preposte all’internazionalizzazione possono offrire.

Il Tavolo (al quale aderiscono tra gli altri: MAE, ILA, UNIONCAMERE, ASSOCAMERAESTERO, ABI, SACE, SIMEST, INVITALIA, CONFCOOPERATIVE) è volto a definire risultati, anche documentali, che siano di supporto al processo di internazionalizzazione delle imprese al femminile, proponendo il varo di progetti volti a sostenere e sviluppare nelle forme più opportune l’imprenditoria al femminile italiana nei Paesi esteri. Ciò viene svolto anche con una costante ricognizione di strumenti di promozione e finanziari ad hoc.

Sono stati costituiti tre gruppi di lavoro, rispettivamente nelle aree tematiche: Informazione e Comunicazione, Formazione e Strumenti di accesso agli incentivi ed opportunità finanziarie.

Sul portale del Ministero è attiva una Pagina Web dedicata (<http://www.sviluppoeconomico.gov.it/>)

Nell’ambito dei lavori del Tavolo, il 20 febbraio 2013 è stato siglato un protocollo tra il Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, Elsa Fornero, il Ministro dello Sviluppo economico, Corrado Passera, e il Presidente di Unioncamere, Ferruccio Dardanello, della durata di cinque anni, che conferma e rafforza l’impegno in corso. Scopo dell’intesa è rafforzare il ruolo della donna nelle politiche di sviluppo del Paese e recuperare il gap italiano di partecipazione femminile al mondo del lavoro rispetto alla media Ocse.

Il Protocollo raccoglie le indicazioni della Commissione Europea in materia di politica industriale. Tra queste, la necessità di offrire migliori opportunità alle donne, che rappresentano il 52% della popolazione, ma appena un terzo degli imprenditori.

L’intesa ridefinisce la *“mission”* dei 105 Comitati per l’Imprenditoria Femminile presenti presso tutte le Camere di Commercio, che avranno il compito di:

- operare per lo sviluppo e la qualificazione della presenza delle donne nel mondo dell’imprenditoria
- partecipare alle attività delle Camere di Commercio coniugando lo sviluppo dell’imprenditoria locale in un’ottica di genere
- promuovere indagini conoscitive sulle realtà locali per individuare opportunità di accesso delle donne nel mondo del lavoro e, in particolare, dell’imprenditoria
- mettere a punto iniziative per lo sviluppo dell’impresa femminile
- attivare iniziative per facilitare l’accesso al credito
- curare attività di ricerca e studio, coltivare relazioni con il mondo dell’istruzione e della formazione.

## BOX 5

IL PIQ<sup>81</sup> – INDICATORE CHE SEGNA UN NUOVO MODO DI FARE IMPRESA

Nell'ultimo decennio la concorrenza nei mercati dei paesi emergenti nella produzione di beni a basso valore aggiunto ha spinto i Paesi ad economia avanzata a puntare su una progressiva qualificazione delle proprie produzioni. La qualità diventa fondamentale per sostenere i livelli di competitività sui mercati.

Molte imprese non sono riuscite a superare questa ulteriore sfida del mercato, altre invece si sono rafforzate proprio grazie alla produzione di beni ad alto valore aggiunto, intercettando la domanda crescente di beni di alta qualità proveniente in parte dagli stessi Paesi emergenti.

L'innovazione di processo e di prodotto, soprattutto in chiave ambientale, ha ricoperto un ruolo fondamentale, infatti, il 23,6% delle imprese industriali e terziarie con almeno un dipendente, tra il 2009 e il 2012, ha investito in tecnologie e prodotti *green*. Queste ultime in Italia mostrano la maggiore propensione all'innovazione: il 37,9% delle aziende che investono in eco-sostenibilità ha introdotto innovazioni di prodotto o di servizio nel 2011, contro il 18,3% di quelle che non investono in tecnologie pulite, cosa che vale anche per la propensione all'export: il 37,4% delle imprese *green* vanta presenze sui mercati esteri, contro il 22,2% di quelle che non investono nell'ambiente.

In questo quadro si inserisce il PIQ - Prodotto Interno Qualità, indicatore che quantifica il valore aggiunto di qualità del sistema Italia e che nello specifico, ha l'obiettivo di misurare la quota di qualità in termini di valore aggiunto, a prezzi correnti, all'interno del PIL. I soggetti istituzionali che concorrono al valore aggiunto nazionale sono quattro: imprese, Pubblica Amministrazione (PA), famiglie e non profit<sup>82</sup>.

I mercati riconoscono la crescita qualitativa italiana: nel giro di soli cinque anni, dal 2007 al 2011, le imprese italiane hanno mediamente accresciuto del 10,7% il valore delle esportazioni al netto dei costi di produzione; molto di più di quanto osservato all'interno dei confini comunitari (6,7%). Nei settori in cui il differenziale di crescita qualitativa con i *competitor* europei è stato positivo, i livelli di competitività hanno mostrato maggiore tenuta.

Quando si parla di qualità della produzione di beni e servizi, infatti, bisogna considerare che il concetto varia a seconda del comparto: nel *business to business* la qualità è il grado di rispondenza dei prodotti ai contratti e ai capitolati e la coerenza complessiva delle fasi nella filiera; nel *business to consumer* è legata alla capacità dell'offerta di interpretare o generare nuovi bisogni della società.

L'indicatore di eco-efficienza assume un ruolo centrale nella valutazione della qualità dei processi produttivi, insieme alla qualità del capitale umano, che comprende tutti gli aspetti connessi alla conoscenza, alla produzione e trasferimento del sapere, alle modalità di sviluppo e acquisizione delle competenze.

Il trinomio di innovazione, qualità e produttività è finalmente riconosciuto da un indice scientifico. La domanda che possiamo porci oggi nel ruolo di Osservatorio per l'Inclusione Finanziaria dei Migranti, è se le banche potranno utilizzare indici simili al PIQ a supporto delle valutazioni delle aziende che richiedono strumenti e servizi finanziari o se potrà essere un indice applicabile per permettere sgravi fiscali a quelle aziende che compiono un percorso di innovazione e sostenibilità come inteso dalla logica del PIQ.

Le aziende di tipo evoluto per poter rimanere sul mercato senza incorrere nel rischio di "decadenza competitiva" hanno bisogno di investire per aumentare il valore aggiunto dei loro prodotti. Per far ciò c'è bisogno di liberare credito, offrendo alle aziende piani di rientro in linea con i tempi del mercato.

<sup>81</sup> Fonte Rapporto PIQ 2011 e intervista al Prof. Antonio Calabò.

<sup>82</sup> Entrando nel merito della metodologia si possono schematicamente individuare tre passi nel calcolo del PIQ.

1. Disarticolazione del valore aggiunto per soggetti istituzionali e per settori di attività: partendo dalla considerazione che le caratteristiche che contraddistinguono i diversi operatori, quali imprese, famiglie consumatrici, Pubblica Amministrazione (PA) e non profit, sono tali per cui la qualità assume contorni di volta in volta diversi. Per tenere conto delle differenze strutturali, si è ritenuto opportuno disarticolare il valore aggiunto sia per soggetti istituzionali sia per settori di attività economica. >>>

## 7.3 Una definizione di Imprenditoria evoluta, concetti di base e scelte metodologiche<sup>83</sup>

### 7.3.1. La situazione italiana

La crisi ha penalizzato i lavoratori più deboli, con maggiori difficoltà a trovare nuovi sbocchi lavorativi: i giovani innanzitutto, gli immigrati, le regioni meridionali. All'effetto crisi va sommato, nel caso italiano, la distanza tra domanda e offerta di lavoro, il cosiddetto *mismatch*<sup>84</sup>.

Il numero delle imprese con fondatore o socio immigrato, come abbiamo visto, sembra mantenere un trend di crescita anche se l'andamento dei consumi non sembra stimolare né sostenere gli investimenti imprenditoriali. La recessione dell'economia italiana appare come un paradosso, se si pensa che proprio l'Italia è il Paese con la maggiore diffusione assoluta di piccola imprenditorialità in Europa (le piccole imprese rappresentano quasi il 19% del totale Europa 27, soprattutto per l'elevato peso delle imprese individuali, 20,4% a livello nazionale) e che la Commissione Europea ha più volte sottolineato il ruolo propulsivo che la piccola impresa può giocare per lo sviluppo in Europa<sup>85</sup>. Questo altissimo numero di piccole imprese dovrebbe infatti essere indice di un elevato potenziale di dinamismo economico e di crescita.

Il tessuto imprenditoriale italiano è costituito per lo più (oltre il 90% delle quasi 4 milioni di imprese) da micro-imprese<sup>86</sup>. La loro struttura di gestione è fondata sull'occupazione familiare, più che sul ricorso al mercato del lavoro esterno e la loro gestione è affidata al proprietario. L'Italia è caratterizzata altresì da un elevato peso delle imprese individuali (20,4% a livello nazionale). Si contano circa 3.947.000 Piccole Medie Imprese (PMI), di cui il 94,5% micro imprese.

Le ragioni di questa unicità nel panorama europeo sono state individuate nelle

**Tavola 74 – Distribuzione per dimensione imprese**

	numero imprese (milioni)	persone impiegate	valore aggiunto EUR 1000 milioni	produttività lavorativa apparente EUR 1000 persone
<b>Tutte le imprese</b>	21	135,8	6176	45,5
<b>PMI</b>	20,9	90,6	3617	39,9
micro	19,3	39,3	1348	34,3
piccole	1,4	27,9	1147	41,2
medie	0,2	23,4	1122	47,9
<b>Grandi imprese</b>	0	45,2	2559	56,6

Fonte: Eurostat, Size Class Analysis, 2011

2. Calcolo dei Valori aggiunti distillati (VAGi dist). Tali aggregati si ottengono eliminando dal Valore aggiunto le parti di economia incongruenti con il concetto di qualità. Ovvero il valore relativo al settore delle famiglie consumatrici (VAGi fam) e la quota di valore aggiunto ascrivibile al sommerso economico (VAGsomm) relativo principalmente alle imprese e in misura marginale al non profit.

3. Calcolo del PIQ dell'intera economia: si ottiene come somma dei PIQ appartenenti ai diversi soggetti istituzionali:  $PIQ = PIQimp + PIQPA + PIQnp$ .

<sup>83</sup> Hanno partecipato a questo studio i rappresentanti del Gruppo Esperti e le istituzioni di cui fanno parte sia in attività di raccolta – elaborazione dati che nel processo di elaborazione concettuale propedeutico all'analisi.

<sup>84</sup> *Mismatch* è un termine che indica il mancato incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro; i punti di mancato incontro o per carenza di domanda o per indisponibilità dell'offerta di lavoro riguardano quell'insieme di attività dequalificate, per le quali è difficile trovare lavoratori disponibili; e le figure professionali ad alta qualificazione e specializzazione. Sul lato dell'offerta si collocano normalmente quelle persone con titoli di studio e con competenze poco spendibili nel mercato del lavoro.

<sup>85</sup> Nel giugno 2008 in ambito europeo è stata approvata la comunicazione Small Business Act (SBA) for Europe, che riconosce il ruolo centrale occupato dalle SME nell'economia europea e auspica un rafforzamento del ruolo da esse giocato, la promozione del loro ulteriore sviluppo e la relativa creazione di posti di lavoro, contribuendo alla soluzione dei problemi che le affliggono, a prescindere dal Paese in cui operano, mediante: la semplificazione amministrativa e burocratica, l'accesso alle fonti di finanziamento, l'accesso a nuovi mercati di sbocco, la difesa delle condizioni per una corretta concorrenza, la formazione delle competenze e delle capacità imprenditoriali, la protezione della proprietà intellettuale, l'incoraggiamento della ricerca e dello sviluppo, il sostegno a livello locale.

<sup>86</sup> Classe di dimensione per numero di dipendenti secondo Eurostat: Media impresa 50-249 dipendenti; Piccola impresa 10-49 dipendenti; Micro impresa < 10 dipendenti; Imprese individuali 0 dipendenti.

caratteristiche strutturali dell'economia italiana e nelle barriere istituzionali, che comportano costi crescenti di gestione al superamento di una certa soglia dimensionale.

Lo sviluppo tecnologico ha poi favorito una diminuzione della dimensione media delle imprese (soprattutto per quanto riguarda il numero dei dipendenti) e l'Italia, già basata su economie di rete locale e propensa all'integrazione in distretti industriali e catene aziendali, ha potuto resistere ai cambiamenti, anticipando un modello. Le imprese italiane sono infatti più orientate ad un sistema basato sull'esternalizzazione (ovvero al ricorso ad altre imprese per lo svolgimento di alcune fasi del processo produttivo) piuttosto che sull'internazionalizzazione inserendosi nel mercato internazionale.

Uno dei fattori che gioca tradizionalmente a sfavore della piccola impresa e della sua crescita è la scarsa possibilità di accesso ai finanziamenti. Inoltre, secondo Scanagatta (1999<sup>87</sup>), le piccole aziende sono molto restie a ricorrere a capitali esterni e fanno affidamento sull'autofinanziamento perché hanno paura di perdere il controllo o anche solo l'autonomia nella gestione per l'interferenza di finanziatori esterni: il finanziamento è visto come indebitamento tout court.

Accornero (1999<sup>88</sup>) fornisce dati a sostegno dell'ipotesi che la piccola dimensione aziendale sia tipica degli imprenditori di prima generazione e motivati da aspettative di mobilità sociale, che identificano:

- l'impresa con la famiglia
- il capitale investito con il patrimonio familiare
- la proprietà con il controllo
- l'affidamento a competenze manageriali esterne come un'intromissione e un pericolo per l'autonomia

Il profilo del piccolo imprenditore di prima generazione è quello di una persona con grande esperienza pratica, le sue motivazioni imprenditoriali non sono dettate dal desiderio di massimizzare l'efficienza aziendale ed il livello di coinvolgimento è alto. Per queste ragioni vari studi propongono l'ipotesi che il legame tra azienda e famiglia svolga un ruolo positivo nella fase di fondazione e sviluppo dell'impresa, ma diventi un fattore di debolezza quando questa deve crescere e competere con l'esterno. Le strategie saranno più difensive e avverse al rischio.

Questo quadro è utile a farci capire come le caratteristiche morfologiche dell'imprenditorialità locale, intesa in termini di numerosità e diffusione, dimensioni e assetto proprietario familiare, abbiano fatto sì che gli immigrati abbiano trovato in Italia un terreno relativamente più fertile che in altri paesi europei per attivare e sviluppare attività di micro-impresa e di imprese individuali. Per molti migranti, diventare imprenditore è una strategia per la mobilità sociale, ma anche per l'occupazione; ciò giustifica il continuo aumento del numero di imprese con titolare o socio migrante. Il profilo degli imprenditori immigrati è estremamente similare a quello precedentemente descritto relativamente al piccolo imprenditore; il fatto che la potenziale stabilità economica e mobilità sociale siano legate all'impresa determina grandemente le scelte degli imprenditori, definendo i limiti ed i termini di un possibile sviluppo aziendale. Le idee imprenditoriali a titolarità immigrata seguono infatti le scelte comunitarie (ogni comunità si può dire si sia specializzata in un settore imprenditoriale e può contare su una rete di connazionali per avviare e gestire l'attività), mancando spesso di innovazione, puntano alla stabilità e solo una piccola parte di questi imprenditori si prende il rischio di "dinamizzare" l'azienda per evitare di doversi assumere un rischio che influirebbe sulle sorti della famiglia in maniera significativa. A questi limiti si sommano alcuni fattori esterni che contengono l'evoluzione dell'attività imprenditoriale verso profili più evoluti, legati alla complessità della burocrazia italiana e alle maggiori difficoltà di accesso di questa categoria di imprese al credito tradizionale perché di recente costituzione e prive di garanzie reali a supporto.

La necessità, complice la crisi, di diversificare le proprie fonti di finanziamento per lo start up e l'innovazione, l'introduzione di strumenti di finanziamento innovativi come i *Project Bond*, i Fondi di Debito, le Cambiali Finanziarie hanno richiesto una complessità maggiore nella gestione finanziaria e nel rapporto con il sistema bancario che rimane punto di riferimento indispensabile per l'attività d'impresa.

<sup>87</sup> G. Scanagatta, "Vincoli finanziari alla crescita delle imprese di piccola dimensione", in *La questione dimensionale nell'industria italiana*, ricerca del Centro Studi Confindustria e della Fondazione Giuseppe Taliercio, a cura di Fabrizio Traù, Società editrice il Mulino, Bologna, 1999.

<sup>88</sup> A. Accornero, "L'ultimo tabù. Lavorare con meno vincoli e più responsabilità", Laterza, 1999.

### 7.3.2. L'elaborazione del concetto di impresa evoluta

Focus specifico di questo anno di attività dell'Osservatorio relativamente all'imprenditoria immigrata è stato quello dell'impresa evoluta. Per giungere ad una concettualizzazione condivisa dell'idea di impresa evoluta si è scelto di formulare un breve questionario rivolto ad alcuni membri del Gruppo Esperti dell'Osservatorio (sono stati coinvolti rappresentanti di: ABI; ANIA; UNIONCAMERE; CRIF) e alcuni funzionari delle principali banche italiane.

Partire da un'idea condivisa vuole significare la possibilità di rendere più efficace l'implicita attività di *bridging* tra le banche e la clientela immigrata, e nel caso specifico gli imprenditori. L'obiettivo principale è quello di favorire la comunicazione tra i soggetti perché si crei un nesso positivo tra l'offerta e la domanda di particolari strumenti finanziari atti a favorire la nascita e la successiva crescita delle aziende a guida di immigrati (categoria in condizione di fragilità caratterizzata per lo più dalla mancanza di storia creditizia e sufficienti garanzie reali).

La crescita economica oggi non è più determinata solo dall'accumulo di fattori tradizionali di produzione ma è sempre più dipendente dal possesso di fattori immateriali come conoscenza, innovazione, ricerca. Sicuramente il sistema Italia si distingue per un alto livello di ricerca "informale" basata su attività non codificate, frutto del saper fare quotidiano, ma quando possiamo definire un'impresa come "evoluta"?

Sono stati preventivamente identificati alcuni parametri in grado di caratterizzare e consentire di identificare le imprese evolute rispetto ad un'impresa generica:

- la forma societaria: la forma delle società di capitali identifica un grado di complessità maggiore e di accessibilità ai mercati finanziari più ampio e solido
- il numero di dipendenti impiegati e la presenza di dipendenti diversi dai familiari
- la separazione fra conto corrente familiare e conto aziendale e l'appartenenza alla categoria di clientela bancaria definita "small business<sup>89</sup>"
- il raggio d'azione geografico di riferimento per il proprio fatturato
- la previsione di attività di ricerca e innovazione – o in partnership con centri tecnologici – o la presenza di un grado di specializzazione elevato
- un determinato fatturato minimo (mezzo milione di euro)
- struttura del debito coerente con gli investimenti e i flussi di cassa (proporzione debito a lungo e debito a breve)

A questo primo set di criteri sono stati affiancati una serie di aspetti qualitativi che possono in qualche modo caratterizzare un livello di imprenditorialità più evoluta:

- imprese creative
- presenza di certificazioni di qualità
- imprese legate in distretti
- imprese che hanno usufruito di fondi e finanziamenti per l'imprenditorialità o strumenti finanziari complessi – partecipazione in PPP (*Public Private Partnership*)
- imprese attente ai percorsi di formazione continua
- imprese inserite nel tessuto imprenditoriale italiano, aderenti ad associazioni di categoria
- imprese che facciano parte di un settore strategico del *made in Italy* – collaborazione con altri distretti industriali.

Sulla base di questi primi indicatori è stato costruito il questionario per giungere ad una definizione di impresa evoluta condivisa e adatta alla tipologia specifica di impresa a titolarità immigrata. Di seguito diamo una breve sintesi delle risposte.

<sup>89</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 milioni di Euro. Fonte: Banca d'Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

Nella definizione di un'impresa evoluta appare rilevante la forma societaria scelta – privilegiando la forma delle società di capitali e il coinvolgimento di dipendenti diversi dai familiari. Il grado di trasparenza ed il fatturato sono ulteriori indicatori che possono essere presi in considerazione. Le forme giuridiche legate alla presentazione obbligatoria di un bilancio ufficiale sono un modo per garantire trasparenza.

Il raggio d'azione geografico dell'impresa è importante e sicuramente un'azienda di import-export viene percepita come più evoluta. Sono altresì rilevanti, ai fini della definizione, le aziende che fondano i propri servizi sulla ricerca e sull'innovazione, hanno partnership con centri tecnologici e prodotti con coefficienti di specializzazione elevati, fondamentali per la competitività. Ne deriva che le imprese creative che si occupano di moda, arte e letteratura saranno comprese in questo gruppo in quanto legate a settori strategici del *made in Italy*. Un altro elemento qualificante è l'appartenenza ad un network di imprese, fattore che può risultare trainante in un'ottica di innovazione e penetrazione nel mercato di riferimento. Quelle imprese così lungimiranti che hanno puntato su certificazioni di qualità ambientali o sul ricorso ad energie rinnovabili mostreranno un grado di complessità alto, essenziale per ottenere riconoscimento sul mercato. Altro elemento qualificante è legato alla formazione, necessaria specialmente in produzioni ad alto *turn over* tecnologico. L'impresa evoluta e dinamica dovrebbe infine investire anche in capacità manageriali e di project management.

In termini di personale impiegato il numero minimo che identifica un'impresa evoluta è di 10 unità, con un fatturato di 500.000 euro annui. La dimensione del fatturato non risulta però essere giudicata come determinante. Esiste chiaramente una relazione fra dimensione aziendale e disponibilità di risorse per gestire la complessità e l'innovazione, ma la correlazione non è così diretta.

Sono imprese evolute quelle imprese che si rapportano al sistema bancario attraverso modalità finanziariamente più evolute, la tipologia di conto sarà per lo più legata al segmento *small business* e gli strumenti utilizzati saranno: fido, crediti agevolati, credito smobilizzato, linee di credito specifiche, credito commerciale. Altro elemento di complessità è sicuramente dato dalla capacità di usufruire di fondi e finanziamenti per l'imprenditorialità o strumenti finanziari complessi. L'impresa evoluta e sana ha un capitale minimo coerente con gli obiettivi che si è data, ricorre a strumenti finanziari di medio-lungo termine, che prevedono esborsi in linea con i cash flow che saranno prodotti e, pertanto, ha un *business plan* dettagliato e monitorato nel tempo. Il ricorso al mercato dei capitali, che fino ad oggi caratterizza solo le iniziative di maggiori dimensioni, in futuro potrebbe costituire un canale realmente distintivo per le imprese innovative.

È molto importante che l'azienda in questione sia inserita nel tessuto imprenditoriale italiano o in associazioni di categoria, per non essere isolata, soprattutto per chi opera anche all'estero. Tale inserimento aiuta a sostenere la crescita e può facilitare la relazione con gli istituti di credito e l'accesso ai Confidi. È importante avere alti standard di qualità e che settore e forma societaria si completino, anche per accedere a finanziamenti strategici. Il settore a livello macro (tessile, meccanica, alimentare, etc.) non ha una rilevanza particolare, maggiore importanza riveste il modello di business e la tipologia di clienti serviti.

Naturalmente sono escluse dalla nostra definizione le imprese in *start up* in quanto sono giudicate evolute quelle imprese in fase di maturità organizzativa e produttiva.

L'art. 32 del Decreto Sviluppo<sup>90</sup> ha sostanzialmente aperto la strada al mercato del debito anche ad imprese non quotate. Il mercato dei capitali può costituire una strada da percorrere per il finanziamento a medio termine delle imprese, che si affianca e integra quello tradizionale bancario. Lo strumento è ancora molto giovane e le modalità di attuazione non sono ancora chiare, per cui è difficile stimare "l'effetto leva" che potrà portare, ma la strada è sicuramente segnata.

### 7.3.3 La definizione di impresa immigrata evoluta

La necessità di adeguare il concetto di impresa evoluta alla realtà delle imprese a titolarità immigrata è legata alle caratteristiche principali che identificano questo specifico segmento di clientela, che abbiamo visto essere legato in modo particolare al fenomeno della *vacancy chain*, ovvero della sostituzione degli imprenditori autoctoni da parte degli immigrati in settori con ridotte possibilità di guadagno, bassi costi di ingresso e orari di lavoro prolungati, che gli autoctoni abbandonano.

<sup>90</sup> Decreto Sviluppo 2012 - Nuovi strumenti di finanziamento per le imprese Decreto Legge 22.06.2012 n° 83, G.U. 11.08.2012

nano (Chiesi e Zucchetti, 2002<sup>91</sup>). Da ciò ne deriva che le imprese con titolare o socio immigrato siano per lo più concentrate in settori quali il commercio e l'edilizia o, secondariamente, in settori industriali 'maturi', come il tessile, non riuscendo ancora, complice anche la breve storia imprenditoriale, a maturare tutti i requisiti di complessità legati alla definizione di impresa evoluta applicabile al contesto italiano nel suo complesso (come evidenziato nel Primo rapporto dell'Osservatorio 2012).

La definizione di impresa evoluta desunta dalle interviste realizzate, dai questionari raccolti e dall'analisi della letteratura in merito, è stata oggetto di discussione e validazione all'interno del Gruppo di Esperti e verificata sul campo all'interno dei Focus Groups con imprenditori immigrati previsti per questa seconda annualità.

Sulla base delle informazioni raccolte ed elaborate è quindi possibile pervenire ad una definizione di impresa immigrata evoluta sulla base dei seguenti criteri:

- numero dipendenti: più di 5 dipendenti con il coinvolgimento di persone diverse dai familiari
- anzianità: più di 5 anni di attività
- forma societaria: preferibilmente società di capitali
- aziende integrate nel sistema italiano e facente parte di associazioni di categoria
- preferibilmente attività che operano nel campo dell'import export
- classificabili come small business client per le banche
- saranno evidenziati eventuali standard di qualità di servizio e di prodotto
- il fatturato viene rilevato come fattore non determinante

## 7.4 I territori focus dell'indagine – imprenditoria ed imprenditoria di tipo evoluto

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 in quattro territori selezionati (Province di Roma, Milano, Bergamo e Brescia), sulla base di un sistema di indicatori che ne legassero il fenomeno a fattori legati allo sviluppo e alle opportunità offerte dal territorio<sup>92</sup>.

La situazione nelle Province su cui si è concentrata l'analisi dell'Osservatorio non si distacca dalla realtà descritta a livello nazionale. Le aree scelte per l'indagine approfondita si caratterizzano infatti per una maggiore dinamicità economica e ricalcano le aree a maggior presenza immigrata.

Come precedentemente spiegato, per questa parte dell'analisi è stato utilizzato il database CRIBIS<sup>93</sup> acquistato nel primo anno di attività, all'interno del quale sono state individuate le imprese evolute attraverso l'applicazione dei principali cri-

<sup>91</sup> Chiesi A. M., Zucchetti E., " Immigrati imprenditori. Rapporto sulla società e l'economia" a cura di Daniele Marini, Casa editrice Egea 2002. - Fondazione Nordest.

<sup>92</sup> La Nota Metodologica fornisce un dettaglio del processo di selezione dei territori.

<sup>93</sup> Società specializzata nella raccolta e nella gestione di informazioni a carattere economico e finanziario Nel corso dell'analisi, al fine di avere un quadro più approfondito del fenomeno dell'imprenditoria migrante mettendo in evidenza le caratteristiche di alcuni territori, l'Osservatorio si è dotato di una base dati estesa degli imprenditori migranti delle Province di Roma, Milano, Bergamo e Brescia, contenente circa 64.000 schede. Questi territori sono stati scelti per poter approfondire la conoscenza delle imprese più evolute, presenti in contesti economici più favorevoli in cui la presenza dell'imprenditoria migrante risulti maggiormente elevata. A tale scopo è stata acquistata da CRIBIS durante il primo anno dell'Osservatorio una base dati sulle imprese aventi titolare o socio imprenditori migranti appartenenti alle maggiori comunità straniere in Italia (circa 64.000 schede).

Durante il primo anno tale database è stato utilizzato per meglio analizzare le caratteristiche delle maggiori comunità imprenditoriali nei vari territori e mettere in luce le differenze tra l'imprenditoria maschile e quella femminile; nel secondo anno la lettura dei dati è stata volta a comprendere anche le differenze tra imprenditoria ed imprenditoria di tipo evoluto (differenze specificate nel paragrafo dedicato nel capitolo 7.3).

teri quantitativi che identificano l'impresa immigrata evoluta secondo la definizione appena fornita. L'analisi svolta mette in luce, in chiave comparativa, le differenze tra imprenditoria migrante tout court ed imprenditoria di tipo evoluto. La *Tavola 75* mostra l'incidenza delle imprese evolute sul totale imprese del campione per nazionalità. Il dato mostra una variabilità elevata che passa dallo 0,2% del Bangladesh al 4,6% della Cina, interessando circa un migliaio di aziende. La difficoltà ad oltrepassare i limiti della micro dimensione appare molto chiaramente, anche se è vero che si tratta di imprese relativamente giovanili rispetto a quelle italiane.

Guardando ai dati del nostro database e confrontando l'anno di nascita delle imprese evolute rispetto alle imprese complessive, sempre a titolarità immigrata, emerge una correlazione negativa fra l'anno di nascita e l'incidenza delle imprese evolute. La *Tavola 76* mostra lo stock di imprese evolute costruito fotografando il campione rispetto all'anno di nascita delle imprese. Ad aprile 2012 delle 739 imprese contenute nel database nate prima del 1990, ben 212 erano classificabili come imprese evolute. Mentre solo il 5% dello stock di imprese ad aprile 2012 sono classificabili come evolute sulla base dei parametri individuati e disponibili nel database. Si tratta di un fenomeno insito nel processo stesso di evoluzione dell'impresa, che richiede un certo numero di anni per passare da un profilo micro ad uno più evoluto. Ma il dato appare interessante sotto un altro profilo. Emerge infatti come quasi un'impresa a titolarità immigrata su tre nata prima degli anni '90, appartenente ai territori di riferimento, abbia raggiunto oggi un profilo evoluto, nonostante le fragilità tipiche di questa tipologia di imprese già evidenziate in questo rapporto e in letteratura.

Si tratta di un indicatore importante dell'evoluzione di un fenomeno che appare sempre più significativo nel panorama imprenditoriale italiano e che sembra mostrare elementi di potenzialità non trascurabili.

Il numero medio di dipendenti delle aziende di tipo evoluto del nostro campione risulta essere di 15 unità. Nello specifico, per le imprese della provincia di Bergamo 16, per la provincia di Brescia 12, per la provincia di Milano 17, e per la provincia di Roma 14.

**Tavola 75 – Analisi dati nazionalità, numero imprese, evolute e % di imprese evolute sul campione**

Paese Nascita	unità	imprese evolute	% i.e.
Romania	10566	229	2,17%
Cina	9540	435	4,56%
Egitto	9178	334	3,64%
Bangladesh	7422	18	0,24%
Marocco	5160	66	1,28%
Albania	3377	91	2,69%
Pakistan	2104	39	1,85%
Perù	1674	43	2,57%
Senegal	1565	6	0,38%
Tunisia	1282	19	1,48%
Ecuador	1118	28	2,50%
Nigeria	1115	10	0,90%
Ucraina	808	17	2,10%
Brasile	783	21	2,68%
Moldova	699	6	0,86%
Sri Lanka	609	22	3,61%
Filippine	491	18	3,67%
Algeria	317	6	1,89%
Colombia	290	13	4,48%
Macedonia	284	12	4,23%

*Analisi Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati CRIBIS*

**Tavola 76 – Analisi del campione - raffronto dati di stock su anno di nascita**

	Nate prima del 1990	Nate prima del 2007
Totale campione	739	63.779
Imprese evolute	212	3.432
% imprese evolute su totale	28,7%	5,4%

*Analisi Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati CRIBIS*

I settori in cui il numero di imprese evolute, in termini assoluti, è più consistente sono legati all'accoglienza e ristorazione, alla piccola produzione industriale e al trasporto-distribuzione (*Tavola 77*).

Guardando ai dati relativi alle prime 4 comunità migranti, nel raffronto tra imprenditoria ed imprenditoria di tipo evoluto, la *Tavola 78* mostra come la comunità rumena e quella cinese siano le più presenti sia in termini assoluti di imprenditorialità sia in termini di numero di imprese evolute. Seguono il Bangladesh e il Marocco. Ripetendo l'esercizio utilizzato per la *Tavola 76*, si evidenzia come la comunità cinese si contraddistingua per una vivacità imprenditoriale significativa in termini evolutivi (*Tavola 78*). Delle aziende presenti nel database 2012, nate prima del 1990, un terzo appartiene alla categoria di impresa evoluta. Ulteriore dato che emerge dalla Tavola è il ruolo della comunità del Bangladesh in termini di numero complessivo di aziende (anche se prevalentemente di dimensioni ridotte) e la marginalità dell'incidenza delle imprese evolute (rispetto alle imprese nate prima del 1990) all'interno della comunità marocchina che storicamente è una delle comunità più antiche in termini di presenza nel nostro Paese.

Analizzando invece il profilo delle aziende dal punto di vista della rischiosità, misurata attraverso un indicatore specifico prodotto da CRIBIS, che misura il rischio di controparte nelle transazioni commerciali, (dove il rating 1 sta per rischiosità bassa, 2=medio bassa, 3=media e 4=alta), e incrociando questo indicatore con la forma giuridica societaria, si nota come gli indici più alti si concentrino tra R3 e R4 per quanto riguarda le società di capitali e tra R2 e R3 per quanto riguarda le società di persone e le ditte individuali (che rappresentano numericamente la fetta più consistente delle imprese).

**Tavola 78 – Prime cinque nazionalità - dati totali, stock imprese evolute**

Imprenditoria, dati totali		
	Nate prima del 1990	Valori assoluti 2012
<b>Marocco</b>	40	5.160
<b>Romania</b>	85	10.566
<b>Cina</b>	118	9.540
<b>Bangladesh</b>	11	7.422

Imprenditoria evoluta		
	Nate prima del 1990	% imprese evolute
<b>Marocco</b>	2	5%
<b>Romania</b>	14	16%
<b>Cina</b>	39	33%
<b>Bangladesh</b>	0	-

**Tavola 77 – Analisi del numero imprese distribuite nei vari settori**

Settori	numero imprese	imprese evolute	%
agricoltura, foresta, caccia e pesca	152	8	5,3%
industria estrattiva	7	2	28,6%
edilizia	18305	926	5,1%
industria produzione	4054	446	11,0%
trasporti distribuzione	2121	294	13,9%
commercio	20160	349	1,7%
accoglienza - ristorazione	6018	694	11,5%
servizi finanziari	186	20	10,7%
servizi vari	12.773	-	-

*Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati CRIBIS*

**Tavola 79 – Rating imprese immigrate comprese nel campione CRIBIS**

	Rating 1	Rating 2	Rating 3	Rating 4
<b>Totale campione CRIBIS</b>				
Società capitali	108	156	732	621
Società persone	37	1351	3129	30
Ditte individuali	23	2793	40877	4196
<b>Totale</b>	<b>0%</b>	<b>8%</b>	<b>83%</b>	<b>9%</b>
<b>Solo imprese evolute</b>				
Società capitali	72	141	378	455
Società persone	7	198	234	69
Ditte individuali	3	158	442	113
<b>Totale</b>	<b>4%</b>	<b>22%</b>	<b>46%</b>	<b>28%</b>

*Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati CRIBIS*

## 7.5 Il rapporto con le banche - il contesto di riferimento

Uno degli aspetti cruciali della crisi internazionale è senza dubbio quello relativo al peggioramento delle condizioni economico-finanziarie delle imprese, con un effetto immediato nel rapporto con il sistema finanziario nel suo complesso. La recessione è ovviamente caratterizzata da una riduzione della liquidità a disposizione e da un rallentamento dell'attività produttiva, con effetti evidenti sull'ammontare dei prestiti concessi a sostegno delle attività economiche che ha pesato in maniera più marcata sull'imprenditoria migrante, per le sue stesse caratteristiche.

I nuovi parametri nella definizione della solvibilità aziendale derivanti dagli accordi di Basilea hanno acuito gli effetti della crisi nelle relazioni tra banche e imprese, facendo calare il livello di fiducia tra i due soggetti.

Il Rapporto Nazionale sull'accesso al credito delle imprese di Unioncamere mostra un indicatore importante che caratterizza il comportamento finanziario delle imprese italiane, ossia il ricorso prevalente all'autofinanziamento quale principale strumento di finanziamento dell'attività d'impresa (un'impresa su due ricorre a questa forma per i propri investimenti). Il ricorso al mercato dei capitali è ancora molto ridotto, mentre il credito bancario rimane lo strumento alternativo principale. Una struttura delle fonti di finanziamento che ha esposto in modo particolare le imprese italiane alla crisi di liquidità e economica in atto, che ha compresso in primis i margini di profitto e quindi le fonti di autofinanziamento.

Solo il 36,4% delle imprese dichiara di riuscire a far fronte con regolarità al proprio fabbisogno finanziario. Circa il 50% dichiara di poterlo fare, ma a volte con difficoltà o ritardo ed il 14,3% segnala come l'ultimo anno sia stato critico.

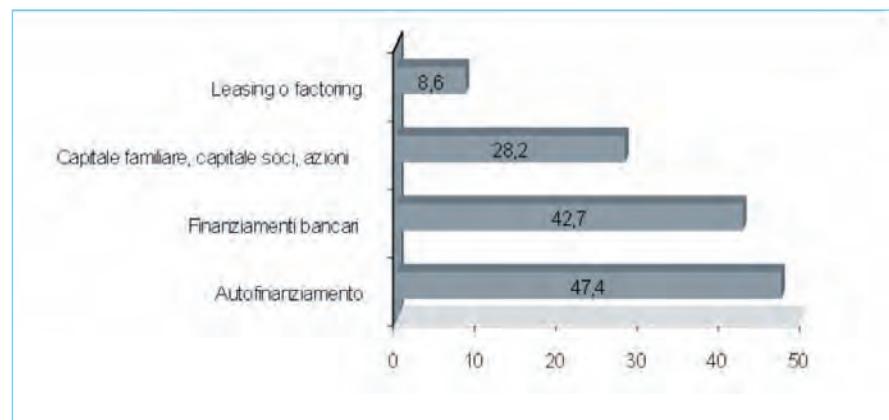
A livello territoriale, esiste un chiaro dualismo tra Nord e Centro-Sud: infatti, circa il 50% delle aziende nord-orientali riesce a far fronte ai propri impegni finanziari, nel Mezzogiorno si registra invece un'incidenza pari a poco più di un quarto (27,3%).

È soprattutto la riduzione del fatturato a generare difficoltà legate al fabbisogno finanziario, ma anche la minore prevedibilità delle entrate concorre a delineare un quadro di criticità diffusa. Le aziende hanno reagito alle difficoltà legate al fabbisogno finanziario ricorrendo prevalentemente a scoperti di conto corrente (o fido di cassa). Tale strumento, utilizzato dal 37,1% delle imprese che presentano difficoltà, è risultato particolarmente prezioso per le aziende industriali (43,8%) ed edili (42,2%).

## 7.6 Il rapporto fra imprese immigrate e banche – analisi lato offerta

La rilevanza del fenomeno “imprenditoria immigrata” rende particolarmente importante approfondire il rapporto fra le imprese con titolare straniero e il sistema finanziario, e in particolare le banche. Per questo motivo una sezione specifica dell'indagine rivolta al sistema bancario italiano<sup>94</sup> è stata dedicata al rapporto banche-immigrati titolari di conti correnti appartenenti all'area *small business*.

**Grafico 55 – Principali strumenti o canali finanziari utilizzati dalle imprese. Valori percentuali - Domanda a risposta multipla su campione**



Fonte: Unioncamere, Rapporto nazionale sull'accesso al credito delle imprese, 2012

<sup>94</sup> Si veda la metodologia che accompagna il Capitolo 1.

Si tratta di un segmento di clientela particolarmente significativo ai fini della nostra indagine sull'inclusione finanziaria. Non solo infatti con il termine *small business* si identifica una categoria ben definita di imprese (micro-imprese) che caratterizzano il tessuto produttivo Italiano<sup>95</sup>, ma l'appartenenza a questa categoria presuppone la separazione del patrimonio familiare da quello dell'impresa. Quest'ultimo indicatore appare infatti importante nel segnalare un'attività di impresa più strutturata e consolidata e quindi più evoluta sotto il profilo economico e finanziario.

Profilo che appare molto più interessante ai fini dell'analisi del contributo che le imprese immigrate possono dare al nostro tessuto economico e delle strategie che possono essere poste in essere per un sostegno adeguato al loro sviluppo da un punto di vista finanziario.

Rispetto ai dati raccolti dall'Osservatorio, i clienti immigrati titolari di un c/c *appartenenti al segmento small business* al 31 dicembre 2011 presso le banche italiane<sup>96</sup>, sono 83.954 (dato di sistema), pari al 4,4% del numero complessivo di correntisti immigrati.

Confrontando il dato rispetto all'ultima indagine realizzata lo scorso anno su dati 2010, emerge un incremento significativo di questo segmento di clientela specifico per le banche, del 13,5%. Incremento che si evidenzia non solo nella crescita del numero di conti correnti *small business* in valori assoluti, ma anche in termini di peso sul totale dei conti correnti intestati a cittadini immigrati che cresce di quasi mezzo punto percentuale.

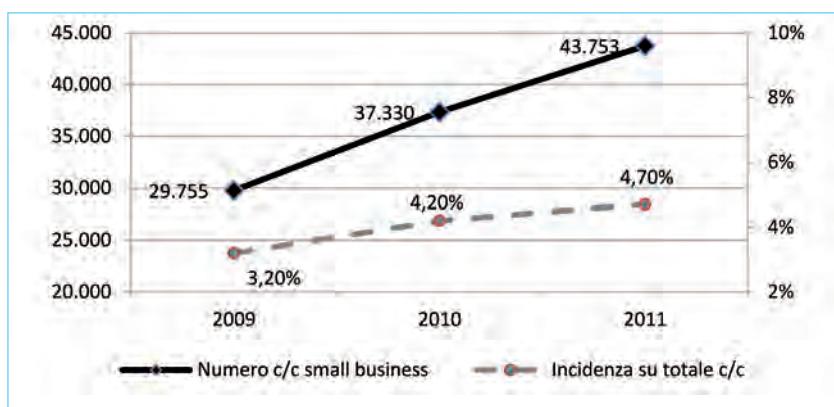
Come per i conti correnti del segmento *consumer*, anche per questa tipologia di clientela il tasso di anzianità nel rapporto con la banca, misurabile dal numero di conti correnti con più di 5 anni, cresce in modo significativo, portandosi al 32%. Si tratta di un indicatore importante che segnala il passaggio di un terzo degli imprenditori migranti presenti nel portafoglio delle banche ad una fase di stabilità e solidità del rapporto.

Grazie alla disponibilità di un panel di dati omogeneo (stessi gruppi bancari e stesse nazionalità<sup>97</sup>) fra il 2009 e il 2011 è possibile approfondire ulteriormente l'analisi (Grafico 56). Il grafico evidenzia una tendenza triennale significativa sia in termini di valori assoluti che relativi sul totale dei conti correnti intestati a cittadini migranti.

Nei tre anni oggetto di rilevazione, all'interno del panel omogeneo considerato, l'area *small business* cresce in termini assoluti del 47%. Il dato conferma quello più generale sul numero di nuove imprese migranti e può essere interpretato anche alla luce della crisi finanziaria dove, ad un aumento del tasso di disoccupazione e alle maggiori condizioni di precarietà lavorative, si è risposto con lo sviluppo di piccole attività imprenditoriali.

Ma più in generale, rispetto alla popolazione immigrata, 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, sono alcune delle criticità che l'avvio di un'attività imprenditoriale o più in generale di un lavoro autonomo in proprio possono risolvere o comunque alleviare.

**Grafico 56 – Dettaglio segmenti clientela small business (dati riferiti al panel omogeneo)**



<sup>95</sup> Al fine di definire le aree di business della banca sono state utilizzate le nuove definizioni definite dalla nuova disciplina sulla trasparenza di Banca d'Italia (luglio 2009) al fine di rendere omogenei i dati. L'area *small business* viene definita in termini di forma giuridica: persone fisiche; in termini di area di attività: attività professionale o artigianale: gli enti senza finalità di lucro; in termini di numero di addetti: imprese che occupano meno di 10 addetti e infine in termini di fatturato: imprese che realizzano un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di Euro.

<sup>96</sup> Non avendo a disposizione dati specifici per questa categoria di clienti non è stato ricompreso nel campione l'operatore BancoPosta.

<sup>97</sup> Il panel omogeneo si riferisce a 8 gruppi bancari primari che rappresentano il 63% degli sportelli e il 70% dell'attivo di sistema.

Ma mentre il dato sull'imprenditoria immigrata in generale risente di una serie di distorsioni legate a comportamenti elusivi, il dato a nostra disposizione è espressione di un segmento di attività produttive selezionate.

L'indagine consente di approfondire un ulteriore aspetto, oggetto di un focus specifico dell'Osservatorio nel suo primo anno di attività, legato all'**imprenditoria migrante femminile**. Un quarto dei conti correnti del segmento *small business* – migranti è intestato ad un'imprenditrice donna. Percentuale che raggiunge il 40% nel caso delle imprese cinesi, polacche e ghanesi. La percentuale nazionale evidenzia una contrazione rispetto allo scorso anno, quando il peso dell'imprenditoria femminile raggiungeva il 28%. Questa riduzione potrebbe essere un indicatore di un effetto della crisi su una fascia specifica di imprenditori finanziariamente più vulnerabili come sono appunto le donne.

Nel confronto fra il 2010 e il 2011 è possibile dare anche una indicazione di dettaglio di come è evoluto il fenomeno nel corso dell'anno. A fronte di un generale incremento del numero dei conti correnti *small business*, alcune nazionalità hanno fatto registrare un saldo netto negativo (conti aperti meno conti chiusi). In particolare l'area nord-africana sembra aver maggiormente sofferto della crisi. Presentano infatti un saldo negativo la Tunisia (-30%) e l'Egitto (-11%), nazionalità tradizionalmente presenti all'interno dell'imprenditoria italiana e fra quelle caratterizzate da maggiore anzianità migratoria nel nostro Paese. Nell'area asiatica fanno registrare una contrazione la Cina (-11%), a conferma dell'effetto negativo della crisi su questa comunità, e il Pakistan (-8%).

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 63% dei correntisti imprenditori sono concentrati nel Nord, il 31% nel Centro e il 6% al Sud (con un incremento rispetto al 2010).

Se misuriamo il fenomeno in termini di disaggregazione geografica può essere interessante rilevare la diversa incidenza del segmento *small business* sul totale dei conti correnti intestati a cittadini immigrati presso le banche italiane. La *Tavola 78* mostra una maggiore incidenza dell'imprenditoria nel Centro e nel Sud Italia. Il Centro Italia si conferma particolarmente vivace in termini di imprenditoria immigrata, mentre il dato relativo al Sud Italia va letto in una duplice chiave interpretativa. Da un lato si conferma il ruolo dell'imprenditoria come soluzione per creare lavoro in un contesto caratterizzato da maggiori difficoltà economiche, dall'altro il dato va letto in un contesto economico più debole, dove le disponibilità per l'autofinanziamento sono inferiori e dove quindi il rapporto con una banca diviene prioritario per sviluppare un'attività di impresa.

Il dato può essere completato con quello relativo alla 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 imprenditori titolari di conti correnti, mentre Nord e Centro Italia mostrano un sostanziale equilibrio nella presenza di imprese immigrate titolari di un conto corrente rispetto alla popolazione immigrata.

Rispetto alle nazionalità di riferimento il *Grafico 57* mostra come quasi un correntista su due appartenga al segmento *small business* sia di nazionalità europea, mentre uno su quattro sia di origine asiatica. L'America Latina è invece molto

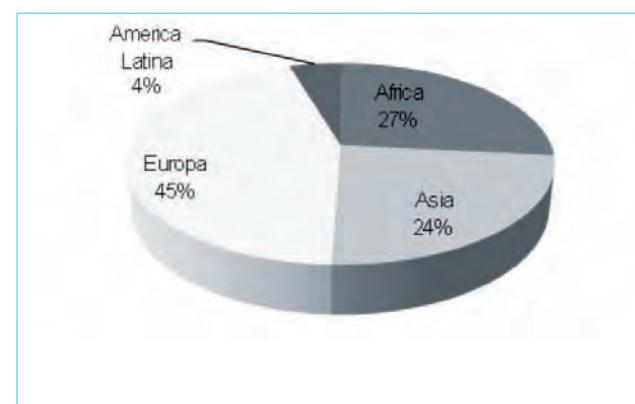
**Tavola 80 – Distribuzione geografica incidenza titolari c/c segmento small business su totale conti correnti intestati a immigrati**

Nord	4,5%
Centro	6,7%
Sud	6,2%

**Tavola 81 – Distribuzione geografica titolari c/c segmento famiglie produttrici e residenti immigrati**

	Popolazione immigrati	Titolari c/c small business
Nord	61,5%	63%
Centro	25,0%	25%
Sud	13,5%	6%

**Grafico 57 – Distribuzione percentuale conti correnti famiglie produttrici per aree geografiche**



marginale. Rispetto alla composizione percentuale emersa nell'indagine 2010 si segnala una riduzione del peso delle nazionalità asiatiche (che nel 2010 pesavano per il 30%) e un incremento di quelle africane (nel 2010 erano il 20%).

Il dettaglio delle prime 10 nazionalità per numero di conti correnti (*Tavola 82*) fornisce un quadro più ampio che va letto non come rappresentativo del contributo delle diverse nazionalità all'imprenditoria immigrata in Italia, trattandosi solo di un target specifico di clientela bancaria, ma come evidenza di un fenomeno in continua evoluzione.

In termini assoluti naturalmente il quadro rispecchia la numerosità delle diverse etnie presenti sul territorio, con alcune nazionalità che, nel confronto con il 2010, si segnalano per un incremento significativo come il Senegal (che nel 2010 non era fra i primi dieci e oggi occupa il sesto posto) o per un arretramento già in precedenza evidenziato.

Più significativo, ai fini dell'analisi, è il dato sull'incidenza del segmento *small business* sul totale dei conti correnti in essere presso le banche italiane.

Il dato evidenzia una maggiore vivacità di alcune comunità di imprenditori rispetto ad altre nel rapporto con le banche, in particolare cinesi, senegalesi, egiziani e macedoni. Rispetto al 2010 si rileva un generale incremento delle percentuali per tutte le nazionalità, riflettendo i dati di flusso già evidenziati e segnalando una certa vivacità della componente africana dell'imprenditoria immigrata.

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, 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 o garanzie personali) e una ridotta storia creditizia. Il quadro descritto fa emergere una debolezza strutturale dell'impresa immigrata in termini sia di patrimonializzazione (mediamente di molto inferiore a quella italiana<sup>98</sup>) che di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. Un recente studio di Banca d'Italia<sup>99</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 ancora più importante, anche alla luce dei dati e dei processi in essere riguardanti lo sviluppo di un'imprenditoria immigrata, descritti nei paragrafi precedenti.

Il confronto 2010 – 2011 mette in luce l'effetto che la crisi ha avuto anche su questo comparto specifico dell'imprenditoria italiana. Mentre nel 2010 il 50% dei correntisti immigrati appartenenti al segmento *small business* aveva in corso un finanziamento presso una banca, nel 2011 tale percentuale si è più che dimezzata, scendendo al 23%, con una elevata variabilità interna. Il *Grafico 58* mostra un sostanziale minor ricorso al credito delle nazionalità dell'Africa Sub-Sahariana e dell'America Latina. Maggiore accesso al credito sembra invece caratterizzare le nazionalità europee.

**Tavola 82 – Clientela small business per nazionalità - numero c/c e incidenza**

Nazionalità	Num c/c	Posizione 2010	Nazionalità	Incidenza
Romania	10.573	(2)	Cina	17,5%
Cina	8.681	(1)	Senegal	9,2%
Albania	6.698	(3)	Egitto	8,0%
Marocco	5.977	(5)	Macedonia	6,9%
Egitto	2.832	(4)	Nigeria	6,2%
Senegal	2.482		Marocco	6,1%
Ucraina	1.616	(10)	Serbia Monteneg.	6,0%
Polonia	1.244	(7)	Albania	5,9%
Perù	1.211	(8)	Ucraina	4,3%
Tunisia	1.178	(6)	Pakistan	4,3%

<sup>98</sup> Nomisma, Unioncamere, Crif, *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multietnica*, 2009.

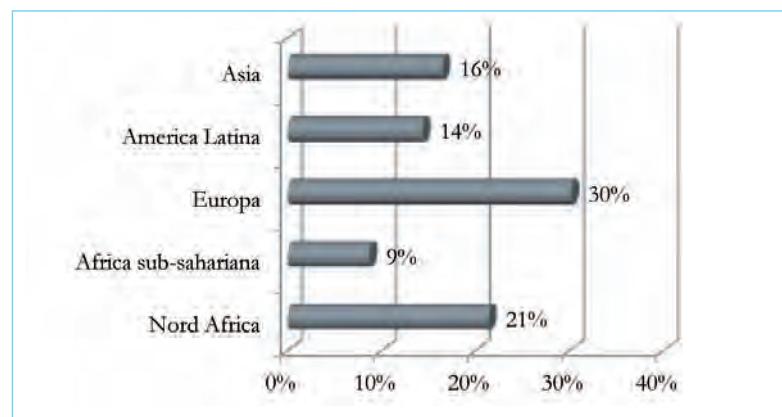
<sup>99</sup> Albareto, P.E. Mistrulli, *Brinding the gap between migrants and the banking system*, in Temi di Discussione n.794, Banca d'Italia, febbraio 2011.

Ulteriore conferma degli effetti della crisi sul segmento imprenditoriale viene dal dato della composizione del credito rispetto alla forma tecnica utilizzata. A livello aggregato emerge una prevalenza dei finanziamenti a breve termine (56%), mentre nel 2010 si evidenziava una prevalenza della forma del credito a medio-lungo termine (*Tavola 83*). Il confronto appare significativo, perché mentre il credito a medio-lungo è espressione di investimenti su un orizzonte temporale più ampio, quello a breve risponde ad esigenze più contingenti. A livello disaggregato per aree geografiche, Nord e Centro Italia evidenziano comportamenti simili, mentre nel Sud Italia permane la prevalenza del credito a medio lungo termine. Guardando la distribuzione territoriale dei crediti complessivi in essere, mentre al Nord Italia il 28% delle aziende (del segmento *small business*) ha in essere un finanziamento con una banca, al Centro la percentuale scende al 16% e al Sud si colloca di poco sotto la media nazionale.

Si evidenziano quindi due fenomeni che sembrano indicare un indebolimento dal punto di vista finanziario dell'impresa immigrata: un minor ricorso al credito e un minor ricorso al credito per investimenti.

Il dettaglio per nazionalità riguardo alle forme tecniche utilizzate fornisce ulteriori informazioni utili (*Tavola 84*). In particolare si segnala la preminenza del credito a medio-lungo per l'impresa cinese, dato coerente con quanto già evidenziato in sede di analisi di accesso al credito delle famiglie consumatrici circa il ruolo del credito informale della comunità cinese per le esigenze di breve termine anche nel settore produttivo.

**Grafico 58 – Incidenza crediti per nazionalità (% totale conti correnti small business), prime 14 nazionalità**



**Tavola 83 – Dettaglio crediti per tipologia (percentuali su totale crediti)**

Tipologia credito	Totale nazionale			2011	
	2010	2011	Nord	Centro	Sud
Credito a breve termine	42%	56%	56%	57%	47%
Credito a m/l termine	58%	44%	44%	43%	53%

**Tavola 84 – Dettaglio crediti prime e ultime nazionalità - Famiglie produttrici**

Credito a breve termine	Credito a m/l termine	Nazionalità	% su tot crediti nazionalità
Serbia e Montenegro	83%	Cina	81%
Ghana	74%	Filippine	61%
Bangladesh	72%	Senegal	59%
Macedonia	65%	India	53%
Romania, Moldova.	64%	Egitto	52%

## 7.7 Imprenditori immigrati: un'indagine nei settori high-tech e machinery in Emilia-Romagna<sup>100</sup>

### 7.7.1 Introduzione

In diversi Paesi occidentali è sempre più forte la consapevolezza del crescente coinvolgimento degli immigrati nel tessuto produttivo ed economico nelle vesti di professionisti o imprenditori. Di particolare interesse risultano i recenti e progressivi cambiamenti nella tipologia di attività imprenditoriali svolte da persone immigrate, in particolare riguardanti l'ingresso in settori ad alto contenuto di conoscenze tecniche e professionali. L'immagine dell'imprenditore immigrato "tradizionale", caratterizzato dallo svolgimento di attività in settori a basso valore aggiunto, da un forte legame con la sua *enclave* etnica e da *networks* di tipo co-etnico, comincia a cedere spazio a una immagine più "moderna", caratterizzata dall'attività di impresa sul mercato *mainstream* e da attività innovative e creative. È soprattutto la letteratura statunitense a fornire evidenza del successo degli imprenditori immigrati nelle imprese informatiche (Saxenian, 2002; Wadhwa et al, 2008; Hart e Acs, 2011), in particolare quelle cinesi ed indiane nella Silicon Valley (Saxenian, 2002).

L'importanza di aprire i canali di accesso a categorie di immigrati istruiti e qualificati alimenta sempre più il dibattito relativo alle politiche migratorie in alcuni Paesi OCSE. Da questo punto di vista, la situazione dell'imprenditoria degli immigrati in Italia rappresenta un caso ancora poco studiato, caratterizzato da indagini per lo più riguardanti singole comunità o svolte con campionamenti non randomizzati e scarsità di dati secondari di dettaglio su tali fenomeni. Alla luce del dibattito sui flussi migratori che caratterizza gran parte dei Paesi occidentali e alla luce dei progressivi cambiamenti nelle politiche migratorie (si veda Mahroum, 2001; Baycan-Levent e Nijkamp, 2009; OECD, 2011), il contesto italiano continua dunque a costituire un contesto relativamente inesplorato e su cui è importante stabilire una solida base empirica. L'imprenditorialità dei migranti in settori innovativi in Italia rappresenta quindi un interessante contesto di ricerca per aumentare la nostra conoscenza del fenomeno.

Partendo da tali considerazioni, questo contributo presenta i principali risultati di un'indagine<sup>101</sup> riguardante gli imprenditori stranieri attivi in settori *medium- e high-tech* in Emilia-Romagna. In particolare, l'indagine a livello individuale metterà in luce le motivazioni all'imprenditoria, le esperienze e le competenze acquisite. A livello aziendale verranno evidenziate le caratteristiche delle imprese, il loro grado di innovatività e il loro rapporto con l'ambiente competitivo ed istituzionale. Il presente studio, insieme alla più larga ricerca entro la quale esso si colloca, è il primo in Italia a realizzare una indagine approfondita sugli imprenditori immigrati attivi nei settori tecnologici ed innovativi. Si ritiene che la conoscenza del fenomeno sia di interesse per le Autorità pubbliche, in particolare per lo sviluppo di azioni e di politiche improntate all'inclusione sociale e alla competitività del tessuto economico; per le forme di associazionismo imprenditoriale e per i fornitori di servizi alle imprese, per lo sviluppo di nuove azioni ed il miglioramento dei servizi offerti; e per gli imprenditori italiani e stranieri, come indicazione sulle potenzialità riservate a collaborazioni in questi campi.

Di seguito verranno descritte le metodologie impiegate per realizzare la ricerca, saranno presentate le caratteristiche degli imprenditori e delle imprese coinvolti nell'indagine e, infine, verranno presentate alcune considerazioni per i soggetti potenzialmente interessati ai risultati della ricerca, quali Autorità pubbliche, associazioni di categoria, e imprese.

### 7.7.2 Il campione di imprese e di imprenditori

Lo studio si basa su una nuova raccolta dati effettuata dall'autore sul potenziale per l'internazionalizzazione di imprese emiliano-romagnole indipendenti, costituite nell'ultimo decennio (2001-2012) nei settori *high-tech* e dei macchinari (*New Technology-Based Firms*: Colombo et al., 2004) e non ancora internazionalizzate in modo sostanziale. La selezione di un unico, specifico, contesto regionale, è stata fatta per controllare l'effetto dell'ambiente normativo ed istituzionale, la disponibilità di risorse e di opportunità imprenditoriali nel contesto, assicurando così un elevato livello di validità inter-

<sup>100</sup> Contributo di Daniela Bolzani, PhD - Dipartimento di Scienze Aziendali, Università degli Studi di Bologna - [daniela.bolzani2@unibo.it](mailto:daniela.bolzani2@unibo.it).

<sup>101</sup> L'indagine costituisce parte del lavoro empirico realizzato dall'autore per il conseguimento del Dottorato di Ricerca in General Management, XXV ciclo, presso il Dipartimento di Scienze Aziendali, Università degli Studi di Bologna.

na alla ricerca (Autio, 1997). La selezione della Regione Emilia-Romagna è particolarmente interessante per due motivi. Primo, il territorio della Regione è caratterizzato da una delle più alte presenze di immigrati in Italia, rappresentanti l'11,3% della popolazione (Caritas Migrantes, 2011), e dalla relativa importanza delle loro attività imprenditoriali, rappresentanti il 9,7% del totale imprese (Unioncamere Emilia-Romagna, 2012). Secondo, l'economia della Regione è caratterizzata da un sistema produttivo di piccole e medie imprese, attive specialmente in industrie *high-tech* ed innovative (Fini et al., 2009), costituendo perciò un ambiente ricco di risorse e conoscenze, favorevole alla creazione di attività in questi ambiti.

Per selezionare il campione di interesse si è ottenuto dal sistema Infocamere la lista delle imprese nei settori *high-tech* e *machinery*, secondo i parametri OCSE, costituite tra il 01/01/2001 e il 31/03/2012 (data di inizio della raccolta dati *field*) e attualmente aventi almeno un socio nato all'estero, per un totale di 561 imprese. Dopo avere eliminato da tale elenco le imprese non rintracciabili, non reperibili, cessate, con soci non attivi, controllate da altre imprese o già internazionalizzate (426 imprese), è stata chiesta disponibilità alle restanti aziende per una intervista. Hanno aderito alla ricerca 71 imprese, con un tasso di risposta pari al 53%. I dati sono stati raccolti attraverso interviste agli imprenditori sia italiani che stranieri proprietari delle imprese selezionate. Il totale degli imprenditori stranieri intervistati è pari a 72 (una azienda conta due soci stranieri). Le interviste sono state svolte presso le aziende degli imprenditori, seguendo un protocollo strutturato sia con domande chiuse che domande aperte.

Durante le interviste con gli imprenditori è emerso che l'essere nato all'estero non è un dato necessariamente qualificante dello "status" di immigrato. Infatti, tra i 72 imprenditori intervistati, 17 soggetti (23,6%) risultano nati all'estero per circostanze temporanee o casuali, come ad esempio imprenditori figli di italiani espatriati per motivi di lavoro e tornati in patria dopo pochi mesi o anni dalla nascita. Di fatto, per parlare di imprenditori immigrati, si è resa necessaria una ulteriore qualificazione del campione, definendo "imprenditore immigrato" chi rispondeva ad almeno uno dei seguenti criteri:

- a) soggetti aventi nazionalità straniera
- b) soggetti aventi almeno un genitore non italiano
- c) soggetti nati all'estero ma emigrati dal Paese di nascita ad un'età  $\geq 10$  anni (cioè dopo la scuola primaria)

Dalla comprensione del fenomeno ottenuta tramite le interviste, tali criteri consentono infatti di individuare un imprenditore nato all'estero ed esposto a una cultura straniera per un tempo o per un livello di esperienza personale e di affiliazione etnica sufficiente. Secondo questi criteri, sono stati identificati 55 imprenditori, proprietari o soci di 54 imprese (una impresa ha due soci immigrati). Le analisi di seguito esposte riguardano dunque questo più ristretto gruppo di imprenditori e le loro imprese.

### 7.7.3 Analisi e considerazioni a livello individuale: l'imprenditore

Rispecchiando le generali dinamiche di coinvolgimento nelle attività imprenditoriali, la maggioranza degli imprenditori nel campione è di sesso maschile (72,7%). Con un'età media di 41 anni, i 55 imprenditori intervistati sono nati in una grande molteplicità di Paesi, come mostrato nella *Tavola 85*, in prevalenza Marocco (12,7%), Argentina (10,9%), Albania (9,1%) e Francia (9,1%). Tuttavia, come anticipato in precedenza, il luogo di nascita degli intervistati non coincide necessariamente con la loro nazionalità. Nella *Tavola 85*, vengono pertanto posti a confronto Paesi di origine con Paesi di nazionalità degli imprenditori nel campione. Come si può osservare, 12 imprenditori su 55 hanno una nazionalità italiana e altri 11 imprenditori hanno doppia nazionalità (italiana e una seconda nazionalità). Analisi di dettaglio evidenziano che tali situazioni riguardano o il caso di imprenditori nati da almeno un genitore di nazionalità italiana o da imprenditori che sono migrati in Italia in giovanissima età. Possiamo inoltre osservare che il possesso della cittadinanza italiana è più frequente per gli immigrati provenienti da Paesi OCSE.

Tutti gli imprenditori intervistati hanno dichiarato di essere immigrati in Italia direttamente dal Paese di origine, senza soggiornare in altre nazioni. In media, hanno lasciato il loro Paese all'età di 18,7 anni. La maggioranza di loro (85,4%) proviene da un'area urbana dello Stato di nascita.

Sono stati raccolti dati sui legami familiari degli imprenditori sia in Italia che nei Paesi di origine. La maggior parte degli intervistati è sposato o convive stabilmente (75,9%) e ha figli (66,7%). Il concetto di famiglia è, in genere, basato su nuclei familiari più larghi rispetto alla famiglia italiana, contando in media 7 persone nella cerchia della famiglia "prima-

Tavola 85 – Paesi di origine e nazionalità degli imprenditori

Paese di origine	Frequenza	%	Nazionalità	Frequenza	%
Albania	5	9,09%	Albania	5	9,09%
Argentina	6	10,90%	Argentina + Italia	4	7,27%
Belgio	2	3,64%			
Bolivia	1	1,82%	Bolivia	1	1,82%
Brasile	1	1,82%	Brasile + Italia	1	1,82%
Camerun	1	1,82%	Camerun	1	1,82%
Cina	1	1,82%	Cina	1	1,82%
Colombia	1	1,82%			
Costa d'Avorio	1	1,82%	Costa d'Avorio	1	1,82%
Francia	5	9,09%	Francia	1	1,82%
			Francia + Italia	2	3,64%
Germania	2	3,64%	Germania	3	5,45%
Grecia	1	1,82%	Grecia + Italia	2	3,64%
			Italia	12	21,82%
Libia	1	1,82%			
Moldova	2	3,64%	Moldova	2	3,64%
Marocco	7	12,72%	Marocco	6	10,91%
			Marocco + Italia	1	1,82%
Pakistan	2	3,64%	Pakistan	2	3,64%
Perù	1	1,82%	Perù	1	1,82%
Polonia	3	5,45%	Polonia	1	1,82%
Regno Unito	3	5,45%			
Repubblica Ceca	1	1,82%	Repubblica Ceca	1	1,82%
Romania	1	1,82%	Romania	1	1,82%
Russia	2	3,64%	Russia	1	1,82%
Svezia	1	1,82%	Svezia	1	1,82%
Taiwan	1	1,82%	Taiwan	1	1,82%
Tunisia	1	1,82%	Tunisia	1	1,82%
USA	2	3,64%	USA	1	1,82%
			USA + Italia	1	1,82%
<b>Totale</b>	<b>55</b>	<b>100,00%</b>	<b>Totale</b>	<b>55</b>	<b>100,00%</b>

ria" (con diretti vincoli di parentela, come genitori, figli, fratelli e sorelle). Per quel che riguarda la localizzazione della famiglia, anche allargata, la maggioranza degli imprenditori conta su almeno un membro della famiglia nella Provincia italiana di residenza (77,8%), mentre solo una minoranza ha connessioni parentali in altre Province italiane (24,1%) o in Stati esteri a parte il Paese di origine (16,7%). La percentuale di migranti che dichiara di avere almeno un familiare nel Paese di origine è pari al 57,4%. In questo caso, sono in prevalenza i migranti provenienti da Paesi in via di sviluppo che vantano tali connessioni parentali.

Andando ad analizzare il background imprenditoriale della famiglia di appartenenza, investigando la professione dei genitori, il padre degli intervistati svolgeva attività di imprenditore o lavoratore autonomo (37%), operaio (22,2%), manager (13%), impiegato (12,9%) o dipendente pubblico (11,1%). Il ruolo della madre è invece più marcatamente quello di casalinga (50%), seguita da imprenditrice o lavoratrice autonoma (18,5%), impiegata (14,8%) e operaia (11,1%).

Il livello di istruzione degli imprenditori intervistati è alto, corrispondente in media a 15,3 anni di istruzione. Il 52,7% degli intervistati è infatti in possesso di un titolo post-secondario o universitario, il 5,4% di una specializzazione post-universitaria, il 30,9% di un diploma di scuola secondaria e solo il 10,9% di un titolo di scuola primaria. Le specializzazioni universitarie degli imprenditori sono collegate all'attività imprenditoriale svolta, quali ingegneria (40,6%), informatica (15,6%), economia (15,6%) o diverse discipline scientifiche (15,6%). Il 51,8% degli intervistati ha ricevuto un'istruzione nel Paese di origine, il 40,7% in Italia, il 5,6% sia in Italia che nel Paese di origine e solo l'1,9% in un altro Paese estero. Solo il 36,3% degli intervistati ha seguito corsi di formazione professionale addizionali, riguardanti sia contenuti tecnici quali informatica (36,8%), management (21%) o funzionamento macchinari (10,5%), che contenuti "trasversali", quali lingua italiana, grafica ecc. (26,3%).

Per quel che riguarda l'esperienza lavorativa, solo 25 degli imprenditori intervistati (45,4%) hanno svolto una esperienza lavorativa nel Paese di origine prima di emigrare. Si tratta di esperienze brevi, in media di 4 anni e mezzo, in diversi settori di attività (principalmente settore pubblico e ICT) e posizioni contrattuali (prevalentemente come dipendenti impiegati o operai). Il 96,4% degli intervistati ha invece svolto almeno una esperienza di lavoro in Italia prima dell'apertura dell'attuale impresa, in media lavorando per 9,8 anni. La maggior parte degli intervistati ha svolto, durante le precedenti esperienze lavorative, funzioni di supervisione di altri lavoratori dipendenti (55,6%) o di manager (5,6%).

Quasi la metà degli intervistati (50,9%) ha aperto una attività dopo una prima esperienza come dipendente. Il diventare imprenditore appare come una scelta occupazionale motivata da fattori positivi e propositivi (in letteratura denominati "push factors") più che come un "ripiego" o una scelta forzata ("pull factors"). Questo ci viene anche confermato dalle motivazioni che gli intervistati esprimono come all'origine della fondazione dell'attuale impresa. Per la maggior parte di essi si tratta di motivi *push*, quali il cogliere opportunità di mercato (34,5%) o sentirsi realizzati ed indipendenti (25,5%). Tuttavia esistono anche motivazioni *pull* quali quelli di aiutare il business del marito o della famiglia (12,7%, sostanzialmente la maggioranza delle donne intervistate), la discriminazione sul mercato del lavoro (10,9%), il rischio di nessuna alternativa come lavoratore dipendente (9,1%) o motivi fiscali (7,3%). Gli imprenditori intervistati hanno aperto imprese tendenzialmente negli stessi settori o relativamente a prodotti/servizi in cui hanno avuto precedenti esperienze lavorative, mentre non sembra rilevante il fatto di avere gli stessi clienti o fornitori. Il 27,2% degli imprenditori possiede altre imprese oltre quella coinvolta dall'indagine.

All'interno dell'impresa studiata, molti degli imprenditori svolgono un ruolo di coordinamento generale (43,6%) in quanto, come si vedrà in seguito, le dimensioni organizzative sono tali da impedire una vera e propria strutturazione formale. Gli altri svolgono una funzione di tipo tecnico o produttivo (34,5%), amministrativo (16,3%) e, in minima parte, commerciale (5,5%). Da questi dati e dalle interviste si evince che la mancanza di un apparato commerciale in queste imprese è in parte giustificata dall'assenza di prodotti propri e dal funzionamento come sub-fornitori; in parte tuttavia costituisce un grave svantaggio in quanto la commercializzazione dei prodotti/servizi non è svolta con sistematicità e professionalità sufficienti.

Un approfondimento delle conoscenze necessarie relativamente ad una futura internazionalizzazione delle attività di impresa mette in luce che il 98,2% degli intervistati parla almeno una lingua straniera, ma solo il 38,2% più di una lingua. Sono parlati in prevalenza l'inglese e il francese o, comunque, la lingua del Paese d'origine. Il 92,6% degli imprenditori ha viaggiato all'estero – escludendo il proprio Paese di origine – almeno una volta, in prevalenza per motivi di lavoro o di turismo. Il 46,3% degli imprenditori ha precedentemente lavorato in imprese internazionalizzate, prevalentemente attive nell'*export* o con sedi all'estero.

#### 7.7.4 Analisi e considerazioni a livello organizzativo: le imprese

Le imprese, in media fondate nell'anno 2007, sono attualmente formate mediamente da 2,5 soci, nel 55,5% dei casi costituiti da familiari. La localizzazione delle imprese del campione rispecchia la distribuzione delle attività sul territorio regionale, con l'eccezione della Provincia di Ravenna: Provincia di Bologna (22,2%), Rimini (18,5%), Modena (16,7%), Parma (14,8%), Piacenza (7,4%), Reggio Emilia (7,4%), Ferrara (7,4%) e Forlì-Cesena (5,6%).

La totalità delle imprese intervistate si possono definire micro o piccole imprese sia secondo parametri di fatturato che di addetti (Raccomandazione UE n. 2003/361). Infatti, in media, le aziende nel 2011 hanno prodotto un fatturato pari a 277.199 Euro, con un numero di addetti pari a 3,6.

Le attività svolte afferiscono ai settori *machinery* (31,4%, es. progettazione, installazione o vendita macchine automatiche o semi-automatiche, produzione di anime e stampi, fresatura, ecc.) e *high-tech* (68,5%, es. realizzazione di pagine web, consulenza informatica, sviluppo modelli matematici o software, produzione e assemblaggio PC industriali, elettrotecnica, cablaggi, consulenza alle imprese, ecc.). La quasi totalità delle attività (95,3%) è di tipo *business-to-business*, piuttosto che orientata a consumatori privati finali. Il 48,1% degli imprenditori dichiara di non avere introdotto alcun tipo di innovazione (prodotto, processo, manageriale) negli ultimi tre anni. Un altro 36,4% dichiara di avere introdotto un prodotto o un servizio innovativo per il mercato e il 9% un prodotto o servizio non realizzato dall'impresa in precedenza; solo il 5,6% dichiara di avere introdotto nuovi processi, nuove attività di supporto ai clienti o di avere depositato brevetti. È qui importante sottolineare che le imprese statisticamente più innovative risultano quelle gestite da imprenditori provenienti da Paesi OCSE.

I capitali impiegati per la costituzione dell'impresa ammontano in media a 48.717 Euro (S.D. 121.099). La maggior parte degli imprenditori intervistati ( $n = 47$ ) ha reperito tali risorse da risparmi personali, in media investendo 29.078 Euro. Contrariamente a quanto riportato dalla letteratura, l'aiuto per l'investimento di capitale iniziale da parte di amici e familiari è limitato: solo 5 imprenditori hanno avuto un supporto dalla famiglia (in media di 32.100 Euro) e solo 3 da amici (in media di 10.833 Euro). Relativamente più utilizzato il prestito bancario: 10 imprenditori nel campione hanno ottenuto in media 61.000 Euro per la costituzione di impresa. Due delle imprese hanno ottenuto finanziamenti pubblici (media di 175.500 Euro) e altre due anche da finanziatori privati (altre imprese, 61.000 Euro). Nessuno degli intervistati ha ricevuto supporto da *business angels* o *venture capitalists*. Una indagine volta ad approfondire se l'utilizzo e l'ammontare delle risorse differisce tra immigrati provenienti da Paesi in via di sviluppo o Paesi occidentali non ha rivelato differenze statisticamente significative.

Dopo la fondazione, il 57,4% degli intervistati ha dichiarato di avere avuto bisogno di capitali addizionali, che sono riusciti ad ottenere nel 96,8% dei casi. In particolare, tali risorse sono state reperite dal sistema bancario (80,6% degli intervistati), da risorse personali (29%), da altre imprese (16,1%), da finanziamenti pubblici (9,7%), da amici (3,2%) o familiari (3,2%). Anche in questo caso non ci sono differenze tra immigrati provenienti da diverse aree geografiche.

Solo 3 imprese nel campione sono state costituite attraverso il supporto di incubatori di impresa e solo 1 impresa è frutto di uno *spin-off* accademico. Le forme legali adottate per le imprese sono di società a responsabilità limitata (50%), ditta individuale (27,8%), società in nome collettivo o società in accomandita semplice (18,5%) e cooperativa (3,7%).

Dal punto di vista dei rapporti con l'ambiente esterno, in riferimento all'anno 2011, in prevalenza le imprese intervistate servono clienti sul territorio emiliano-romagnolo (73,5%) o su quello nazionale (29,6%). Alcune imprese hanno saltuariamente servito clienti in Paesi dell'Unione Europea (2,6%) o extra-europei (0,6%). Anche dal lato della fornitura sono più forti i rapporti con imprese dell'Emilia-Romagna (52,8%) o di altre Regioni italiane (33,4%) e solo residualmente da fornitori europei (5,6%) o extra-europei (5,6%). La forte tendenza alla localizzazione sul territorio fa sì che la competizione sia più percepita sul territorio regionale (65,3%) o nazionale (36,4%) piuttosto che in ambito europeo (9,2%) o extra-europeo (9,8%).

Il legame con il territorio evidenziato nelle attività di tipo produttivo e commerciale non è però rispecchiato nel livello di associazionismo con rappresentanze di categoria o di impresa: solo il 38% partecipa a queste forme associative. Le imprese associate dichiarano di avere un livello di interazione con questi enti abbastanza basso, il più delle volte riferito a consulenze di natura amministrativa (es. contabilità, buste paga) o per adempimenti fiscali o normativi. Inoltre i rapporti con enti/organizzazioni per il trasferimento tecnologico o Università risultano pressoché nulli, e anche i rapporti con altre imprese sono molto limitati.

Per completare lo studio dei rapporti con l'esterno sono stati raccolti dati in merito alle fonti di informazioni utilizzate quotidianamente dagli imprenditori per lo svolgimento delle loro attività. Solo il 20% dichiara di rivolgersi a Enti e Istituzioni Pubbliche e solo il 27,3% ad Associazioni di categoria. Più rilevante è la ricerca di informazioni tramite contatti formali con altre imprese (63,6%) oppure, ancora più significativa, da contatti informali con altri imprenditori. In particolare, la fonte di informazione più rilevante è costituita da altri imprenditori italiani (87,3%), più marcatamente per gli imprenditori stranieri provenienti da Paesi OCSE. Contrariamente ad alcuni studi nella letteratura tradizionale,

gli imprenditori della stessa nazionalità o comunque stranieri non costituiscono una fonte di informazioni rilevante (rispettivamente il 9,1% e 18,2%). Più importanti invece risultano i contatti con amici e conoscenti, sia italiani (65,4%) che, in minore misura, connazionali (21,8%) o stranieri (25,4%). Gli amici connazionali appaiono più rilevanti per gli imprenditori provenienti da Paesi in via di sviluppo. Risulta diffusa la ricerca di informazioni utilizzando Internet (87,3%).

### 7.7.5 Conclusioni

In questo breve lavoro si sono cercate di condensare le informazioni descrittive più rilevanti su un campione di imprese con soci stranieri nei settori innovativi dell'economia della Regione Emilia-Romagna. Alla luce del dibattito che sta avvenendo in altri Paesi riguardo alle politiche migratorie per categorie di soggetti altamente qualificati, appare importante avere conoscenza della realtà in essere. L'analisi contenuta in queste pagine, pur essendo stata svolta non su tutta la popolazione di imprese della Regione Emilia-Romagna ma su un campione di imprese caratterizzate dal non essere ancora attive all'estero, può dare alcune utili indicazioni. Inoltre la prossima estensione della ricerca svolta dall'autrice alle imprese già operanti all'estero e il *follow-up* di quelle già intervistate offriranno dati per completare l'indagine qui presentata.

Alcune considerazioni emergono da questo lavoro. Primo, la sostanziale inadeguatezza dei dati secondari nella rappresentazione della reale dimensione del fenomeno e la difficoltà di reperire dati primari. Da una popolazione di 561 imprese estratta dagli elenchi di Infocamere, ben 301 imprese (53,6%) non risultano essere rintracciabili o reperibili (es. telefonicamente, via e-mail o fisicamente all'indirizzo indicato in Camera di Commercio). Questo ci deve rendere cauti nell'interpretazione dei dati secondari riguardanti le imprese attive costituite da immigrati e sollecita una necessaria programmazione di raccolte dati *ad-hoc* sulle popolazioni di nostro interesse e la raccolta di dati primari di dettaglio, con una significativa richiesta in termini di risorse a disposizione della ricerca. Secondo, la realtà investigata si discosta in modo sostanziale dalle evidenze relative alle imprese attive nei settori *high-tech* negli Stati Uniti, ad oggi gli unici studi sistematici sul fenomeno in questi campi di attività. Da un lato, in linea con questa letteratura, le imprese nel campione qui descritto risultano essere fondate e gestite da imprenditori qualificati in termini di istruzione e motivati da fattori di realizzazione personale o da opportunità imprenditoriali. Dall'altro lato, le dimensioni delle imprese sono ridotte e l'organizzazione sostanzialmente piatta e incentrata intorno all'imprenditore. Poco più della metà delle imprese svolge attività di tipo innovativo relativamente ai propri prodotti, con differenze tra gli imprenditori provenienti da Paesi occidentali e quelli da Paesi in via di sviluppo. In successive analisi bisognerà dunque tenere in considerazione che il coinvolgimento degli immigrati in questi settori non è univocamente caratterizzato da imprese ad alta capacità di innovazione tecnologica e con prospettive di crescita ma anche da imprese che svolgono semplicemente attività di supporto ad altre imprese sul territorio. Terzo, dai dati emerge un interessante legame con il territorio e con gli imprenditori e amici/conoscenti italiani. Gli imprenditori intervistati riportano una soddisfacente inclusione nel sistema finanziario, una forte caratterizzazione commerciale sul territorio regionale, ma una scarsa partecipazione ai movimenti associativi di impresa o di settore. Questi sono segnali interessanti per le organizzazioni private e pubbliche interessate a un maggiore coinvolgimento di queste imprese tra i loro utenti.

In conclusione, con questo studio si intende continuare a fornire evidenza scientifica alla conoscenza del fenomeno dell'imprenditorialità "migrante" in Italia, in particolare approcciando lo specifico ambito dei settori economici più innovativi. I risultati ottenuti, in quanto differenti dalla letteratura esistente, ci consentono di mettere in dubbio che le conoscenze sviluppate attraverso lo studio di altre realtà, in particolare di quella statunitense, possano essere immediatamente mutuate e traslate nel contesto italiano ed europeo. Questo ci spinge ad auspicare un incremento delle ricerche svolte in questo ambito ma soprattutto una sistematizzazione della raccolta dati attraverso, ad esempio, l'implementazione di osservatori regionali, *survey* periodiche ecc..

L'attenzione all'imprenditorialità degli stranieri non può a lungo rimanere solo un ambito di ricerca e interesse intellettuale, ma deve diventare oggetto di politiche attive per aumentare lo scambio di conoscenze e capacità tra imprenditori con diversi *background* culturali e pratici, tese all'integrazione degli immigrati nella nostra società e allo sviluppo di politiche a supporto delle imprese e della crescita economica.

## BIBLIOGRAFIA

- Autio, E. 1997. New, technology-based firms in innovation networks symplectic and generative impacts, *Research Policy*, 26: 263–281
- Baycan-Levent, T. e Nijkamp, P. 2009. Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe, *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 21(4): 375-397
- Caritas/Migrantes 2011. *Dossier Statistico Immigrazione 2011*, 21° Rapporto, Rome: Idos – Redazione Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes
- Colombo, M.G., Del Mastro, M. e Grilli, L. 2004. Entrepreneurs' human capital and the start-up size of new technology-based firms. *International Journal of Industrial Organization*. 22: 1183–1211
- Fini, R., Grimaldi, R. e Sobrero, M. 2009. Factors fostering academics to start up new ventures: An assessment of Italian founders' incentives, *The Journal of Technology Transfer*, 34: 380–402
- Hart, D. M. e Acs, Z. J. 2011. High-Tech Immigrant Entrepreneurship in the United States, *Economic Development Quarterly*, 25(2): 116-119
- ISTAT 2010. Archivio Statistico Imprese Attive – ASIA, <http://sasweb.regione.emilia-romagna.it/statistica/SceltaElaborazione.do?analisi=asia2007imp>
- Mahroum, S. 2001. Europe and the Immigration of Highly Skilled Labour, *International Migration*, 39(5): 27-43
- OECD 2011. International Migration Outlook: SOPEMI 2011, Paris: OECD Publishing
- Regione Emilia Romagna 2011. *Immigrazione (L') straniera in Emilia-Romagna. Dati al 2009* a cura dell'Osservatorio regionale sul fenomeno migratorio, CLUEB: Bologna
- Unioncamere Emilia-Romagna 2012. *Imprese straniere*, dicembre 2012, <http://www.ucer.camcom.it>
- Saxenian, A. L. 2002. Silicon Valley's New Immigrant High-Growth Entrepreneurs, *Economic Development Quarterly*, 16(20): 20-31
- Wahdwa, V., Saxenian, A. L., Rissing, B. e Gereffi, G. 2008. Skilled immigration and economic growth, *Applied Research in Economic Development*, 5, Issue 1

## 7.8 Focus Groups Imprese Evolute

### 7.8.1 Obiettivi e risultati dei Focus Groups

La pratica di ricerca, consolidata anche in Italia, ha sempre evitato la costruzione di campioni probabilistici, a causa della difficoltà di reperire elenchi completi delle popolazioni di riferimento, degli ostacoli nel reperimento dei soggetti, della difficoltà a motivarli nell'intervista. Per questo, anche nel nostro caso, si è fatto ricorso ad una tecnica di campionamento misto, partendo dalla banca dati acquistata presso CRIBIS contenente circa 64.000 schede di imprenditori migranti appartenenti alle maggiori comunità nelle province di Roma, Milano, Bergamo e Brescia, e integrando le liste con la tecnica *snow ball*. Si è assicurata la presenza dei gruppi di nazionalità e dei settori più coinvolti dal fenomeno, coinvolgendo attori privilegiati dei territori scelti perché contribuissero alla formazione del campione.

Sono state altresì oggetto di particolare attenzione anche quelle imprese definibili come evolute per la tensione a modelli imprenditoriali basati sulla ricerca, l'innovazione e che contribuiscono alla crescita di settori strategici del *made in Italy* (fashion, cultura, food).

I *Focus Groups* di questa seconda annualità dell'Osservatorio hanno avuto come obiettivo principale quello di individuare quali nessi positivi si possono sviluppare per rendere più inclusivo il sistema bancario, valorizzando il ruolo degli imprenditori evoluti nell'economia italiana. Si è inoltre cercato di approfondire quelle problematiche legate all'accesso alle fonti di finanziamento che riguardano l'attività ordinaria e lo sviluppo dell'impresa e che sembrano coinvolgere in misura maggiore quel tipo di imprese basate su attività *work and time consuming*, che vogliono superare la soglia della dimensione micro attraverso investimenti. L'accesso al credito per lo *start up* risulta infatti abbastanza semplice da individuare sia nei fondi regionali o comunali, che nella rete familiare e comunitaria, trattandosi normalmente di imprese che operano prevalentemente in settori a bassa intensità di capitale.

Data infine l'importanza crescente nel nostro Paese delle micro imprese di prossimità (come nel caso degli imprenditori del sud est asiatico), caratterizzate da un basso valore a livello di occupazione, ma da fatturati significativi e una rete complessa di approvvigionamento e distribuzione, abbiamo ritenuto opportuno dedicare una parte dell'analisi alla conoscenza e all'analisi di questo tipo di imprenditoria che mostra elementi di filiera interessanti, pur se non le caratteristiche tipiche dell'impresa evoluta.

I *Focus Groups* di questa seconda annualità dell'Osservatorio sull'inclusione finanziaria dei migranti hanno così permesso di raccogliere informazioni qualitative sull'imprenditoria straniera di tipo evoluto e sui principali bisogni finanziari legati alla gestione ordinaria e ai progetti di sviluppo e innovazione.

Per raggiungere tali obiettivi è stato costruito un questionario di base da utilizzare durante i Focus Group nelle 4 aree di interesse (Roma, Milano, Bergamo e Brescia). Il numero di intervistati complessivi è stato di 64 imprenditori o soci di impresa di tipo evoluto.

Il *Focus Group* rappresenta uno degli strumenti classici di ricerca qualitativa ed è un metodo di intervista di gruppo non strutturata, di tipo partecipativo, in cui i soggetti vengono esortati a comunicare tra loro coinvolgendoli nel processo di riflessione e analisi. I risultati dei FG hanno naturalmente valore solo rispetto agli individui che ne hanno fatto parte, senza indicare comportamenti generalizzabili, ma proprio per questo costituiscono un luogo privilegiato per approfondire alcuni comportamenti e esperienze specifiche.

I gruppi di lavoro sono stati pensati in maniera da disporre di tipologie omogenee di partecipanti dal punto di vista delle loro caratteristiche sociali e culturali, facilitando la condivisione e la discussione di tutti i partecipanti. Gli imprenditori coinvolti nell'indagine sono stati contattati da attori privilegiati sul territorio, in modo da poter stabilire un rapporto di maggior fiducia tra intervistante e intervistato.

L'obiettivo dell'indagine è stato di:

- approfondire la conoscenza dell'imprenditoria migrante in Italia di tipo evoluto
- analizzare gli atteggiamenti e bisogni finanziari, soprattutto nella gestione dei rapporti con le banche, al fine di fornire agli operatori finanziari indicazioni utili ad accrescere la conoscenza di questo target
- 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 in tema di educazione finanziaria
- comprendere in che misura l'azienda punti sulle certificazioni di qualità per promuovere il prodotto e sulla formazione e ricerca
- studiare il bisogno di consulenza per la gestione finanziaria

Gli intervistati provengono da 17 paesi (Argentina, Bangladesh, Bolivia, Brasile, Camerun, Cile, Cina, Colombia, Ecuador, Mauritius, Marocco, Nigeria, Pakistan, Perù, Salvador, Senegal, Togo). Meno del 30% del campione è rappresentato da donne. La scelta delle nazionalità ha tenuto conto dei tassi di crescita dell'imprenditorialità di queste nazionalità e della rappresentatività delle diverse comunità nei territori considerati e a livello nazionale.

L'età media degli imprenditori è di circa 45 anni. Sono in Italia da più di 15 anni. Sono entrati nel mondo del lavoro come dipendenti e solo in un secondo momento, raggiunta una certa stabilità e integrazione, hanno scelto di diventare imprenditori come strategia di crescita economica e di valorizzazione delle proprie competenze.

La forma giuridica scelta dagli imprenditori varia a seconda del settore e del numero degli impiegati: sono rappresentate sia le società di persone, che quelle di capitali, che le società cooperative. I settori prevalenti sono quelli del commercio, delle costruzioni, dei servizi, della ristorazione e gli hotel. La scelta di avviare una ditta individuale nella forma della società di persone è stata dettata, nella maggior parte dei casi, dalla maggiore semplicità di costituzione e gestione. Solo in un secondo momento, con la crescita dell'azienda, si è proceduto, in alcuni casi, alla trasformazione in società di capitali.

Il numero dei dipendenti varia da un minimo di 5 a un massimo di 35 unità. Il personale non è scelto necessariamente perché appartenente alla stessa comunità di origine – caso che si verifica nel caso di business etnico – e in molti casi una parte dei dipendenti è rappresentata da italiani.

Data la situazione economica italiana, molti imprenditori stanno investendo anche all'estero, soprattutto nel Paese d'origine, sia come strategia di diversificazione aziendale, che di diversificazione dei propri investimenti. Per questo motivo una parte degli imprenditori incontrati ha aperto conti correnti presso banche nazionali per poter gestire le proprie attività all'estero con maggiore semplicità. Se da un lato gli imprenditori rilevano una strategia molto aggressiva da parte delle banche dei paesi di origine verso clienti ritenuti potenzialmente ad alta redditività, gli stessi evidenziano una maggiore timidezza delle banche italiane ad accompagnarli in processi di investimento transnazionali.

La totalità degli imprenditori incontrati utilizza un conto corrente aziendale separato da quello familiare, la maggioranza possiede più conti in banche diverse, per la gestione aziendale. La scelta dell'istituto bancario deriva dall'esistenza di un rapporto di fiducia preesistente (tra l'imprenditore e la banca o tra il commercialista e la banca).

Circa la metà degli intervistati ha avviato l'impresa grazie al sostegno di un credito bancario per lo *start up*, nessuno tramite forme di microcredito. Mentre l'attività ordinaria, soprattutto nelle prime fasi di sviluppo dell'azienda, è stata finanziata prevalentemente attraverso forme di credito personale più che di tipo aziendale.

Dai *Focus Groups* emerge come nel rapporto con le banche assuma di frequente un ruolo importante la figura del commercialista in qualità di intermediario e garante di un certo livello di affidabilità dell'imprenditore. Il fenomeno appare interessante per il ruolo di mediazione di questa figura professionale per gli imprenditori immigrati anche se comporta un aggravio di costi per l'azienda. In generale sembra però emergere una sottovalutazione del ruolo della banca e una conoscenza imperfetta delle possibilità offerte dagli istituti bancari e dei prodotti più evoluti, prediligendo prodotti e servizi semplici e accessibili.

Queste considerazioni rimandano al tema della formazione e dell'educazione finanziaria, rispetto al quale c'è consapevolezza di un bisogno da parte degli imprenditori incontrati che fatica a trovare risposte adeguate sul mercato della formazione. La complessità e l'integrazione dei diversi aspetti dell'attività di un'impresa evoluta, da quelli puramente aziendali a quelli finanziari e fiscali, fa sorgere il bisogno di una formazione integrata e modulare (rispetto ad una formazione generica di base) non sempre disponibile o accessibile agli imprenditori immigrati. Un aspetto che emerge dai *Focus Groups* è la difficoltà a reperire risorse per la formazione propria e del proprio personale, criticità che potrà avere ripercussioni sulle potenzialità di sviluppo future di queste aziende.

La crisi economica ha avuto un impatto significativo sull'imprenditoria ed è stata sentita in modo particolare dagli imprenditori immigrati che hanno partecipato ai FG. Il bisogno di liquidità costituisce un problema pressante e fondamentale per la gestione delle attività, soprattutto nei settori di principale presenza degli imprenditori immigrati, quello

dell'edilizia e dell'import-export. La diminuzione del giro di affari e l'allungamento dei tempi di pagamento delle commesse stanno mettendo in difficoltà la possibilità di acquisire nuove commesse e effettuare nuovi acquisti in settori dove è richiesto l'anticipo delle risorse. In questo senso la richiesta al sistema bancario è di un supporto maggiore attraverso la disponibilità di strumenti di sostegno alla liquidità come il fido o gli anticipi di fatture e attraverso condizioni di offerta e accessibilità a questi strumenti maggiormente flessibili, data la particolare situazione congiunturale. Le difficoltà nella gestione della liquidità hanno in alcuni casi portato a conseguenze in termini di possibilità di ottemperare in tempo agli impegni verso i dipendenti e agli obblighi fiscali, con un ulteriore aggravamento della condizione finanziaria legata all'avvio di sanzioni e azioni esecutive che hanno portato, in alcuni casi, al blocco dei conti correnti.

Nel rapporto con le banche gli incontri hanno evidenziato una generale maggiore difficoltà legata non solo alle mutate condizioni congiunturali e di conseguente accesso al credito, ma anche ad aspetti più prettamente relazionali: si lamenta una minore capacità di consulenza dovuta alla riduzione degli organici che si ripercuote su una fascia di clientela che, per una serie di fattori legati alla natura stessa di imprenditori immigrati, necessita di maggiore attenzione.

Tra gli strumenti finanziari ritenuti maggiormente utili alle loro esigenze troviamo il credito, nelle sue diverse forme tecniche (prestiti aziendali, fido, fideiussione, anticipo di fattura) il leasing e gli strumenti di pagamento (assegni, POS, bonifici). I costi rappresentano naturalmente un indicatore fondamentale nella valutazione dell'accessibilità dei diversi prodotti, evidenziando spazi di miglioramento commisurati al volume di affari creato dall'azienda e alla sua evoluzione nel tempo.

Se da un lato la banca continua ad essere percepita come un intermediario affidabile e di riferimento, nei confronti del quale gli imprenditori hanno ribadito la loro disponibilità a sostenere iniziative di conoscenza e interazione reciproca, emerge un'aspettativa di una maggiore proattività delle banche nella ricerca di processi di valutazione del merito di credito innovativi, maggiormente basati sulla valutazione delle potenzialità dell'impresa e non solo sulle garanzie reali o personali a servizio del credito (la quasi totalità degli imprenditori è proprietario di un'abitazione che è stata utilizzata come garanzia dei crediti).

Lo strumento dei Confidi non sembra essere conosciuto dalla maggioranza dei partecipanti.

Un ulteriore aspetto di criticità sollevato ha riguardato gli effetti della nuova normativa sull'attività d'impresa (in particolare Basilea e le norme sull'uso del contante). Se da un lato emerge la consapevolezza delle opportunità in termini di ricaduta che tali norme avranno anche in termini di maggiore efficienza nella gestione finanziaria (riducendo ad esempio l'uso del contante), la principale criticità riguarda la non previsione di un periodo di tempo transitorio nella loro attuazione, tale da permettere un adeguamento meno repentino. La crisi economica ha acuito gli effetti negativi legati all'implementazione delle nuove norme.

La necessità di educare la clientela all'uso degli strumenti di moneta elettronica, i costi unitari per operazione legati all'utilizzo dei POS ritenuti ancora elevati (in relazione al numero di transazione medie effettuate) sono due criticità che hanno avuto un impatto soprattutto su quelle attività imprenditoriali che maggiormente si relazionano ad una clientela immigrata (tutto il comparto del business etnico).

### **7.8.2 Imprese di prossimità – gli imprenditori provenienti dal Bangladesh a Roma**

Data la crescente importanza di micro-imprese di prossimità (come nel caso dei migranti imprenditori del sud est asiatico), caratterizzate da un basso livello di occupazione, ma interessanti per il volume d'affari e per una rete complessa di approvvigionamento e distribuzione, abbiamo ritenuto opportuno dedicare una parte dell'analisi alla conoscenza di questo tipo di imprenditoria che mostra elementi di filiera interessanti.

Avvalendoci del supporto di persone che intrattengono contatti con la comunità romana dei bengalesi di Torpignattara è stato possibile organizzare un focus group con gli imprenditori o soci d'impresa appartenenti a questa comunità. I settori di attività degli imprenditori incontrati riguardano: il commercio, l'import export, i servizi e la ristorazione. Si tratta per lo più di srl o imprese individuali; il numero di dipendenti è circa di 5 unità (variabile a seconda delle necessità lavorative); tutti appartenenti alla comunità d'origine e, in molti casi, familiari. La catena migratoria bengalese riesce ad offrire ai membri della comunità un certo grado di sicurezza in termini di occupazione, mutuo soccorso e disponibilità di credito.

Il tipo di imprese gestite da questo particolare campione appartiene alla tipologia del business etnico, con una clientela quasi totalmente bengalese o comunque straniera (a Torpignattara la densità abitativa di stranieri è molto alta e vari negozi etnici hanno una clientela esclusivamente di stranieri).

Gli imprenditori intervistati sono in Italia in media da 20 anni e hanno impiegato circa 10 anni a raccogliere le risorse necessarie all'avvio di una attività in proprio. La difficoltà maggiore incontrata nell'avvio dell'azienda è stata la conoscenza e la comprensione della normativa, anche per i forti problemi linguistici. La maggior parte degli intervistati ha utilizzato risorse proprie o è ricorsa a prestiti presso la rete comunitaria, amicale e familiare. All'interno della comunità non si è mai perso l'uso di prestarsi soldi a vicenda quando necessario, e senza mai chiedere interessi (come anche previsto dalla religione musulmana che la maggior parte della comunità professa).

Da un punto di vista finanziario e di rapporto con le banche, naturalmente le considerazioni e le analisi emerse in sede di *Focus Group* risentono delle caratterizzazioni legate all'attività svolta (piccolo commercio) e alla nazionalità di riferimento che si caratterizza per una migrazione più recente.

La scelta della banca di riferimento è stata effettuata in passato sulla base della vicinanza al luogo di lavoro o del passaparola, più che sulla valutazione delle condizioni offerte. Oggi, complice la crisi, ma anche per l'evolversi del processo di inclusione finanziaria, è cresciuta l'attenzione alle componenti di costo e si rileva un'inversione di tendenza in termini di proattività delle banche e di accesso a servizi finanziari legati alla loro attività come l'anticipo di fatture o il leasing. Permangono, rispetto a questo segmento di clientela, delle problematiche nella relazione, legate a difficoltà linguistiche (anche rispetto alla modulistica) e alla necessità di un riferimento stabile presso l'agenzia, condizione per la costruzione di un rapporto di fiducia reciproco, oggi più difficile per l'elevato turnover registrato presso gli istituti di credito di riferimento della comunità. Emerge un indebolimento nel rapporto di fiducia con le banche italiane a cui si affianca una più generale sfiducia verso le opportunità che il nostro Paese è in grado di offrire nei prossimi anni. L'aspettativa nel rapporto con gli istituti di credito è il ritorno a quella proattività verso la clientela migrante che ha caratterizzato gli ultimi anni.

In termini di accesso al credito si rilevano un numero significativo di casi in cui un amico o conoscente italiano ha svolto un ruolo di intermediazione e a volte di garante presso la banca per la concessione del finanziamento.

Emerge il bisogno di servizi di *welcome banking* che facilitino l'inclusione finanziaria e l'accesso e la comprensione dell'offerta delle banche. I rapporti con comunità bengalesi all'estero, soprattutto in Inghilterra, porta gli imprenditori immigrati a paragonare il diverso rapporto esistente con le banche e con i servizi bancari nei due paesi.

Anche rispetto a questa tipologia specifica di imprenditori si rileva un impatto negativo legato all'introduzione dei limiti all'uso del contante rispetto ad una clientela tipicamente propensa all'uso del contante.

Per l'invio di rimesse preferiscono utilizzare i canali delle agenzie del loro Paese d'origine perché il personale è connazionale e i costi sono più bassi.

### 7.8.3 Le proposte

I Focus Groups hanno permesso di identificare alcune proposte e aspettative da parte degli imprenditori immigrati nei confronti delle banche che noi riportiamo in questo paragrafo, consapevoli della complessità della materia, ma principalmente come contributo alla conoscenza e al rafforzamento di un fenomeno, quello dell'impresa immigrata evoluta, che mostra potenzialità importanti:

- servizi di consulenza nella gestione finanziaria dell'impresa
- maggiore flessibilità nelle forme di credito a breve termine
- la creazione di strumenti di credito per l'innovazione e lo sviluppo
- strumenti "su misura" che rispondano ad esigenze specifiche di un segmento di imprenditoria che possiede alcune tipicità e che siano in grado di integrarsi e dialogare con gli schemi di funzionamento dei diversi settori di impiego
- snellimento e velocizzazione delle pratiche
- aumento delle possibilità di servizio legate all'*internet banking* e al *mobile banking*
- agevolazioni su investimenti ed apparecchiature
- incentivare l'utilizzo dei POS per la gestione dei pagamenti, riducendone i costi unitari per operazione
- porre un tetto massimo ai costi di gestione dei conti e modulare il costo dei prodotti finanziari in funzione del giro di affari che l'azienda genera.

## NOTA METODOLOGICA

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 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).

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 avranno i seguenti risultati riguardanti il numero di imprenditori nati all'estero secondo i dati Unioncamere riferiti al 01.01.011, ma epurando il dato di quelle comunità straniere non definibili migranti (nazionalità appartenenti a paesi OCSE, ad esclusione della Polonia) raggiungeremo la definizione del campione, restringendolo a circa 64.000 imprenditori.

**Tavola 86 – 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>

I temi oggetto di analisi hanno riguardato:

- 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
- una definizione e un approfondimento sull'imprenditoria immigrata di tipo evoluto a partire dalla base dati CRI-BIS acquistata durante il primo anno di attività dell'Osservatorio
- 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 87*.

**Tavola 87 – Dati sulle prime tre comunità di migranti imprenditori nelle aree d'interesse**

Provincia	Prima comunità	Seconda comunità	Terza comunità
Roma	Romania 5.769	Bangladesh 5.461	Cina 3.011
Milano	Egitto 6.393	Cina 4.837	Romania 3.049
Brescia	Romania 1.077	Cina 1.044	Marocco 1.006
Bergamo	Marocco 1.104	Romania 635	Cina 420

*Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Cribis 2012*

## 8. Indicazioni di Policy

I comportamenti economici dei migranti offrono molteplici chiavi di lettura, a seconda del punto di vista e dell'obiettivo dell'analisi e, considerata la ricchezza della banca dati a disposizione dell'Osservatorio, le piste di ricerca e le prospettive di indagine mostrano possibilità di approfondimenti e focus specifici di indagine ampi e articolati che potranno continuare a fornire informazioni utili anche nel proseguo dei lavori. In questo Report è stato possibile dare un quadro molto articolato delle informazioni in possesso, con un contributo all'analisi quantitativa, l'analisi multivariata sul lato domanda, che attribuisce valore scientifico e statistico ad una pluralità di indicazioni già emerse in questi anni di ricerca.

Dalle attività dell'Osservatorio emerge il quadro di una popolazione immigrata mediamente integrata nel contesto italiano e decisa a stabilirsi nel nostro Paese, come mostrano gli alti valori degli indicatori sulle prospettive di ricongiungimento di altri membri della famiglia, acquisto della casa in Italia e della quota di risparmio utilizzata a destinazione. Al tempo, il legame con il Paese d'origine si mantiene forte, testimoniato dal perdurare dell'invio di rimesse nel corso della permanenza in Italia, connesso chiaramente alla persistenza di famiglie divise, e dall'alta percentuale di migranti che continua a immaginare un ritorno e che, sebbene in molti meno casi – che sembrano in aumento a causa delle stagnanti condizioni economiche italiane, mette in atto una pianificazione di questo momento.

Il sistema bancario nel suo complesso, includendo anche BancoPosta, sembra confermare un ruolo determinante nel processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese. Nonostante la crisi abbia avuto un impatto su tutto il contesto economico italiano e in modo particolare sui segmenti di popolazione più vulnerabili, fra cui appunto gli immigrati, con una contrazione dei redditi e della liquidità, il processo di inclusione finanziaria è proseguito a ritmi significativi, in modo particolare per i segmenti delle imprese immigrate appartenenti al segmento *small business*. L'ampliamento della ricerca a strumenti di accesso ai servizi di pagamento alternativi al conto corrente ha consentito di misurare con maggiore completezza il fenomeno dell'inclusione finanziaria anche se la non disponibilità di dati demografici aggiornati sulla presenza dei cittadini immigrati nel nostro Paese non ha consentito il calcolo di un indicatore sintetico di bancarizzazione (legato alla titolarità di un conto corrente) e di inclusione finanziaria in senso più ampio (legato all'accesso ai servizi di pagamento).

Più in generale le considerazioni che emergono dall'analisi del complesso sistema di informazioni, indicatori, dati qualitativi e quantitativi raccolti dall'Osservatorio nel suo secondo 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>102</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 data 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

<sup>102</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.

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 saranno 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).

- La tematica dell'inclusione finanziaria dei migranti 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. L'analisi svolta dall'Osservatorio a livello europeo e contenuta nel Report sulle Buone Pratiche di Inclusione Finanziaria, dà un quadro sintetico dei diversi modelli adottati da altri paesi europei, valutandone in alcuni casi l'efficacia, tema su cui anche la Commissione Europea sta discutendo all'interno di una serie di iniziative promosse a livello internazionale, in sede di G20, proprio sui temi dell'inclusione finanziaria. Riteniamo opportuno avviare anche in Italia 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, tenendo conto anche degli sviluppi in corso a livello di armonizzazione europea delle normative in tema di antiriciclaggio che hanno effetti anche rispetto alle tematiche affrontate. 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. In questa direzione l'accesso ai soli servizi di pagamento (ad esempio attraverso carte ricaricabili con IBAN) potrebbe costituire una soluzione efficace.
- Il processo di allocazione del risparmio del migrante risponde a un complesso sistema di esigenze e opportunità, rispetto alle quali 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*, sembrano 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 (rispetto sia all'area del credito, che del risparmio, che assicurativo che corrispondono alle rispettive 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 lato il mantenimento di costi operativi contenuti: in questa complementarietà risiederebbe il principale fattore di successo che avvierebbe il migrante verso un processo virtuoso di inclusione economica e finanziaria
- L'evidenza dell'insieme di fattori legati al territorio di destinazione e d'insediamento come rilevanti nell'influenzare i modelli di vita e di consumo della popolazione migrante ed anche, chiaramente, quelli economici e legati all'inclusione finanziaria, sembra indicare la necessità di policy territoriali, con la presenza di elementi comuni che permettano di calibrare anche interventi su scala nazionale. Le azioni d'inclusione finanziaria, che pure devono mantenere un'ottica di sistema perché venga assicurata efficacia e parità di trattamento a tutti i soggetti coinvolti, potrebbero tuttavia essere declinate a livello territoriale e prevedere interventi specifici a seconda dell'area geografica nella quale sono attuate, perché molto forte è l'influenza dei territori (le città, in particolare) di destinazione

sui comportamenti dei migranti. Da questo punto di vista si rileva la necessità di affiancare il lavoro di ricerca dell'Osservatorio con la sperimentazione, su base territoriale, di modelli di policy finalizzati all'inclusione finanziaria e economica.

- 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 e quest'anno in modo particolare l'imprenditoria evoluta, 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 rappresenterebbero opzioni che applicate portano situazioni vantaggiose in tutti i contesti, favorendo lo scambio di buone pratiche e possibilità di crescita in termini economici e sociali. Tre gli ambiti di intervento possibili in questa materia;
  - liberare fondi per il sostegno all'innovazione aziendale, formazione personale e scambio di buone pratiche; in un contesto che faciliti di fatto il pieno inserimento delle imprese di immigrati nel tessuto imprenditoriale italiano.
  - favorire la crescita economica delle imprese transnazionali, specie quelle che valorizzano il *made in Italy* all'estero, riconoscendo loro un ruolo che svolgono nell'ambito della cooperazione economica
  - semplificare le pratiche burocratiche e snellire i tempi di lavorazione delle stesse, sia in ambito pubblico che nel settore finanziario da parte degli operatori
  - semplificare il meccanismo fiscale perché si possa pianificare e quantificare l'ammontare delle tasse dovute
  - velocizzare le pratiche riguardanti la giustizia civile, in particolare le azioni esecutive di riscossione di crediti insoluti
  - individuare ed attivare meccanismi che consentano di favorire l'accesso al credito, e l'alleggerimento del carico fiscale, soprattutto a quelle imprese che hanno scelto di attuare scelte di espansione aziendale di qualità (vedi Indicatore PIQ).
  - ridurre i costi di alcuni servizi finanziari (utilizzo POS, fido, scoperto, anticipo di fattura) e investire sulla multicanalità, rendendo maggiormente flessibile il rapporto con le banche (orari, servizi online e mobile banking)
- Nella relazione con la banca e con il personale impiegatovi, la comunicazione e la comprensione della lingua italiana continuano a essere fattori che condizionano fortemente la qualità del rapporto tra banca e migrante, anche per i migranti che risiedono in Italia da molti anni e hanno una fitta rete di relazioni con la società di destinazione. Su questo fronte il margine d'azione per le banche e gli altri operatori finanziari è ancora ampio.
- L'accesso al credito e al finanziamento per l'acquisto della casa sono necessità molto sentite dai migranti e, al contempo, questioni problematiche anche in presenza di indicatori di stabilità, legate alle caratteristiche finanziarie degli stessi, caratterizzate da un storia creditizia limitata e dall'assenza di garanzie reali e personali a supporto della richiesta di credito.
- I *Focus Groups* con gli immigrati hanno sollevato una criticità particolare che riguarda l'inclusione finanziaria e sociale di una categoria specifica di lavoratrici, le colf e le badanti. Si tratta di figure professionali che rappresentano un segmento importante della popolazione migrante sia dal punto di vista numerico sia per il contributo dato alle famiglie italiane. Maggiori sforzi andrebbero fatti per facilitare il loro accesso a forme di lavoro regolamentate e valorizzate da un punto di vista professionale che ne consentirebbero una piena inclusione in un settore quanto mai prioritario per la società italiana e una piena inclusione finanziaria, in particolare legata all'accesso credito e al mutuo per la casa.
- Nonostante sia un tema su cui sia il CeSPI sia altri soggetti che si occupano d'inclusione finanziaria hanno posto l'accento da tempo, pensiamo sia ancora valido il richiamo ad una maggiore attenzione, da parte degli operatori finanziari, alla doppia appartenenza e alla doppia vita che si accompagna alla migrazione. La necessità di superare le frontiere non è solo un ostacolo ma può rappresentare anche un'opportunità di crescita e sviluppo, sia per i migranti sia per gli stessi operatori finanziari. Sempre maggiore appare il bisogno per i migranti, in particolare gli imprenditori, di un intermediario finanziario in grado di accompagnarli nelle attività transnazionali che ne caratterizzano i comportamenti finanziari in modo diffuso.

- Per i migranti e, più in generale, per tutti i soggetti a basso reddito, i costi continuano a costituire un limite all'accesso ai servizi finanziari. Sebbene esista anche un fenomeno di auto-esclusione dalla banca da parte dei soggetti a basso reddito, e sebbene le banche abbiano fatto sforzi in tal senso con l'introduzione di conti correnti a funzionalità di base e costi contenuti, resta ancora spazio di miglioramento per attrarre clienti con poca disponibilità finanziaria. In modo particolare la microfinanza potrebbe costituire una risposta adeguata ad una fascia di popolazione ancora esclusa o al margine del sistema finanziario, ancora non adeguatamente esplorata nel nostro Paese e che richiede però precise strategie di ingresso da parte degli operatori che potrebbero essere supportate da adeguate politiche pubbliche.
- L'educazione finanziaria e un'informazione ampia continuano a rappresentare interventi necessari a livello di sistema per accrescere la capacità degli individui di conoscere e utilizzare in modo corretto la molteplicità di prodotti e strumenti finanziari disponibili sul mercato e realizzare processi di creazione e protezione del risparmio anche in presenza di bassi redditi. L'indagine sul rapporto fra migranti e assicurazioni ha ulteriormente evidenziato un bisogno formativo che coinvolga la consapevolezza del processo di accumulo, protezione e allocazione del risparmio all'interno di un progetto di vita e familiare più ampio, attraverso una corretta percezione e valutazione dei rischi e dei bisogni e della loro conseguente gestione.

**ALLEGATO 1****COMPOSIZIONE GRUPPO DI ESPERTI**

Ministero dell'Interno	Pref. A. Malandrino <i>Direttore Centrale per le Politiche dell'Immigrazione e dell'Asilo</i>
Ministero dell'Interno	Pref. A. Rosa <i>Direzione Centrale per le Politiche dell'Immigrazione e dell'Asilo</i>
Ministero degli Esteri	Min. Plen. E. L. Marras <i>Direttore Generale per la Mondializzazione e le Questioni Globali</i>
Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali	Dott. N. Forlani <i>Direttore Generale Immigrazione</i>
Ministero per l'Integrazione	<i>in fase di sostituzione a seguito delle modifiche dell'ex Ministero per la Cooperazione Internazionale</i>
Ministero dell'Economia e delle Finanze	Dott. A. Rivera <i>Dirigente Generale, Direzione IV - Sistema Bancario e Finanziario-Affari Legali</i>
Banca d'Italia	Dott. D. Gammaldi <i>Vice Capo Servizio Supervisione Mercati e Sistemi di Pagamento</i>
ABI	Dott. G. Durante <i>Direttore Centrale</i>
BancoPosta	Dott. W. Pinci <i>Responsabile Sistemi di Pagamento</i>
ANIA	Dott. G. Carbonari <i>Direttore Forum ANIA-Consumatori</i>
Unioncamere	Dott. C. Gagliardi <i>Segretario Generale</i>
CRIF	Dott. E. Lodi <i>Direttore Generale Credit Bureau Services</i>
CeSPI	Dott. J.L. Rhi-Sausi <i>Direttore</i>
CeSPI	Dott. D. Frigeri <i>Direttore scientifico dell'Osservatorio</i>



# Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

## SECONDO REPORT (2013)

*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).*