

*progetto cofinanziato da*



UNIONE EUROPEA



Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi



# TERZO RAPPORTO (2014)

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

*realizzato dal*

**CeSPI**

Centro Studi di Politica Internazionale

*A cura di*

Daniele Frigeri, Direttore CeSPI



Fondo Europeo per l'Integrazione di cittadini di Paesi Terzi



## TERZO RAPPORTO - 2014

# Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

realizzato dal

**CeSPI**  
Centro Studi di Politica Internazionale

*A cura di*

Daniele Frigeri, Direttore CeSPI

*L'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti è un progetto pluriennale, prima esperienza in Italia e in Europa, che intende fornire uno strumento di analisi e monitoraggio costante e organico del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro Paese, quale condizione necessaria per favorire il processo di integrazione, fornendo ad operatori e istituzioni strumenti di conoscenza e di interazione che consentano di individuare e definire strategie integrate per il 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>1. Il legame fra inclusione sociale e integrazione economico-finanziaria</b>                     | <b>9</b>  |
| <b>2. Un percorso di tre anni</b>   | <b>14</b> |
| <b>3. Inclusione finanziaria, uno sguardo globale</b>   | <b>18</b> |
| Box 1 - Principi per una Innovative Financial Inclusion   | 20        |
| <b>4. La Direttiva Europea per l'inclusione finanziaria</b>   | <b>23</b> |
| <b>5. L'iniziativa italiana per l'introduzione di un Conto di Base</b>                              | <b>28</b> |
| Box 2 - Caratteristiche delle diverse tipologie di Conto di Base                                    | 29        |
| <b>6. La trasformazione in atto nel modello migratorio in Italia</b>                                | <b>32</b> |
| <b>7. Evoluzione e profili del processo di inclusione finanziaria dei migranti</b>                  | <b>38</b> |
| <b>8. L'indice di bancarizzazione degli immigrati</b>   | <b>43</b> |
| 8.1 Dati di sintesi   | 43        |
| 8.2 Analisi e evoluzione del fenomeno   | 44        |
| <b>9. Analisi del processo di bancarizzazione dei migranti, segmento famiglie consumatrici</b>      | <b>47</b> |
| 9.1 Famiglie consumatrici e accesso al credito  | 49        |
| 9.2 Grado di utilizzo dei prodotti finanziari, segmento "consumer"                                  | 52        |
| 9.3 Il credito al consumo e gli immigrati   | 56        |
| 9.3.1 <i>Analisi quantitativa</i>   | 57        |
| 9.3.2 <i>Analisi qualitativa</i>  | 61        |
| 9.4 Rimesse e banche  | 63        |
| 9.4.1 <i>I costi di invio delle rimesse: un'analisi del mercato italiano</i>                        | 66        |
| <b>10. L'indagine dal lato della domanda. Sintesi dei tre anni</b>                                  | <b>69</b> |
| 10.1 I principali risultati dell'analisi quantitativa   | 69        |
| 10.1.1 <i>Le caratteristiche del campione dell'indagine</i>   | 69        |
| 10.1.2 <i>I comportamenti economici</i>   | 71        |
| 10.2 L'analisi qualitativa: i focus group dal lato della domanda                                    | 76        |
| 10.2.1 <i>La metodologia e i temi dell'analisi</i>  | 76        |
| 10.2.2 <i>I comportamenti economici della famiglia migrante in Italia</i>                           | 78        |
| 10.2.3 <i>Gestione del risparmio e degli investimenti</i>   | 81        |
| 10.2.4 <i>Strategie di accesso al credito</i>   | 84        |
| 10.2.5 <i>Prodotti e servizi di microfinanza</i>  | 85        |
| 10.2.6 <i>Le opportunità e le debolezze dell'inclusione finanziaria delle "seconde generazioni"</i> | 88        |
| 10.3 Alcune prime considerazioni conclusive   | 90        |

|   |            |
|---|------------|
| <b>11. L'imprenditoria a titolarità immigrata e la Business Community</b>                         | <b>93</b>  |
| 11.1 Le imprese in Italia – fotografia del paese  | 94         |
| <b>Box 3 - Impresa Sportello Giovani. La proposta Unioncamere</b>                                 | <b>95</b>  |
| 11.2 Le imprese a titolarità straniera in Italia  | 96         |
| 11.3 Le imprese al femminile  | 99         |
| <b>Box 4 - Piano finanziamenti per PMI in rosa e libere professioniste</b>                        | <b>100</b> |
| 11.4 La visione Europea dell'imprenditoria a titolarità immigrata                                 | 100        |
| 11.5 Le imprese evolute   | 102        |
| 11.6 La business community migrante   | 102        |
| 11.6.1 <i>L'approccio sociologico</i>   | 103        |
| <b>Box 5 - Il made in Italy ed i Distretti Industriali</b>  | <b>107</b> |
| 11.7 I Focus Group - L'analisi sul campo per la verifica delle ipotesi sulla BCM                  | 108        |
| <b>Box 6 - Il caso dei cinesi di Prato. Studi della Prof.ssa Ceccagnù</b>                         | <b>111</b> |
| 11.8 Alcune conclusioni preliminari   | 113        |
| 11.8.1 <i>Le politiche pubbliche</i>  | 114        |
| 11.9 Il rapporto fra imprese a titolarità immigrata e banche                                      | 116        |
| <b>12. Clientela immigrata e banche italiane: quale denaro e quali pratiche?</b>                  | <b>123</b> |
| Introduzione  | 123        |
| Sintesi metodologica  | 123        |
| 12.1 Il denaro come campo sociale   | 124        |
| 12.1.1 <i>Non aes sed fides!</i>  | 124        |
| 12.1.2 <i>Il caso studio: due campi concentrici</i>   | 124        |
| 12.2 Le dimensioni del denaro   | 126        |
| 12.3 Le proprietà del denaro  | 127        |
| 12.3.1 <i>Il denaro come relazione</i>  | 127        |
| 12.3.2 <i>Le proprietà del denaro all'interno della relazione immigrato-banca</i>                 | 128        |
| 12.4 Perché il denaro degli immigrati?  | 128        |
| 12.5 Le Pratiche monetarie  | 129        |
| <b>13. Indicazioni di Policy</b>  | <b>130</b> |
| <b>NOTE METODOLOGICHE</b>   | <b>133</b> |
| <b>ALLEGATI</b>   | <b>137</b> |
| <b>ALLEGATO 1</b>   |            |
| Composizione Gruppo di Esperti  | 138        |
| <b>ALLEGATO 2</b>   |            |
| Le caratteristiche del campione dell'indagine quantitativa dal lato della domanda (2012)          | 139        |
| <b>ALLEGATO 3</b>   |            |
| Brochure indirizzata ai migranti realizzata nell'ambito delle attività di diffusione-informazione | 140        |

## INDICE DELLE TAVOLE

|                  |   |    |
|------------------|---|----|
| <b>TAVOLA 1</b>  | Possesso prodotti finanziari, confronto Italia-UE27   | 22 |
| <b>TAVOLA 2</b>  | Servizi di pagamento minimi offerti dal conto di base   | 26 |
| <b>TAVOLA 3</b>  | Stranieri residenti in Italia (2010-2014)   | 32 |
| <b>TAVOLA 4</b>  | Nati stranieri sul totale dei nati in Italia e incidenza sulla popolazione residente (%), 2012  | 34 |
| <b>TAVOLA 5</b>  | Alunni con cittadinanza non italiana per livello scolastico (valori assoluti e percentuali), AA.SS. 2004/2005-2012/2013   | 34 |
| <b>TAVOLA 6</b>  | Incidenza alunni con cittadinanza non italiana nati in Italia sul totale alunni con cittadinanza non italiana, per livello scolastico, 2008/2009-2012/2013 (percentuali)  | 35 |
| <b>TAVOLA 7</b>  | Dati di sintesi Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, anni 2010-2013   | 43 |
| <b>TAVOLA 8</b>  | Distribuzione territoriale c/c e carte con IBAN-PostePay intestati a cittadini immigrati  | 45 |
| <b>TAVOLA 9</b>  | Segmento consumer clientela immigrata - dati di sintesi - campione omogeneo di banche   | 48 |
| <b>TAVOLA 10</b> | Dettaglio territoriale variabili c/c consumer intestati a cittadini immigrati - campione omogeneo banche+BancoPosta - 2013  | 48 |
| <b>TAVOLA 11</b> | Incidenza prestiti su c/c consumer solo banche - dettaglio per area geografica  | 50 |
| <b>TAVOLA 12</b> | Incidenza prestiti su numero c/c famiglie consumatrici - dettaglio nazionalità  | 51 |
| <b>TAVOLA 13</b> | Incidenza tipologie di credito segmento famiglie consumatrici - 2013. Dettaglio prime 6 nazionalità   | 51 |
| <b>TAVOLA 14</b> | Confronto Incidenza prodotti assicurativi   | 54 |
| <b>TAVOLA 15</b> | Sintesi credito al consumo a stranieri. Dati 2013   | 58 |
| <b>TAVOLA 16</b> | Product mix segmanto migranti   | 58 |
| <b>TAVOLA 17</b> | Dettaglio credito al consumo 21 nazionalità selezionate. Confronto con segmento stranieri - anno 2013   | 59 |
| <b>TAVOLA 18</b> | Composizione mercato immigrati per nazionalità. Anno 2013   | 59 |
| <b>TAVOLA 19</b> | Valori medi in euro per transazione principali nazionalità - Banche del campione (Euro)   | 64 |
| <b>TAVOLA 20</b> | Costi medi % per diversi importi al 18 giugno 2014 - ultima rilevazione disponibile   | 67 |
| <b>TAVOLA 21</b> | Settori: dettaglio per nazionalità  | 71 |
| <b>TAVOLA 22</b> | Livello di bancarizzazione, per città (% del campione totale)   | 72 |
| <b>TAVOLA 23</b> | Destinazione del risparmio e grado di bancarizzazione   | 74 |
| <b>TAVOLA 24</b> | Impiego del risparmio (% sul totale investito) e Titolarità del conto (dettaglio uomo e donna)  | 74 |
| <b>TAVOLA 25</b> | Uso misto degli operatori per il trasferimento del denaro   | 75 |
| <b>TAVOLA 26</b> | Tipologie dei finanziamenti in corso  | 75 |
| <b>TAVOLA 27</b> | Distinzione tra famiglie migranti: soli e conviventi  | 78 |
| <b>TAVOLA 28</b> | Trasferimento della famiglia in Italia nei prossimi 5 anni (% di rispondenti)   | 79 |
| <b>TAVOLA 29</b> | Tavola di sintesi opportunità e debolezze inclusione finanziaria seconde generazioni  | 90 |
| <b>TAVOLA 30</b> | Prodotti e servizi di maggiore interesse per i migranti   | 92 |
| <b>TAVOLA 31</b> | Iscrizioni, cessazioni, saldi e stock delle imprese per anno nel periodo 2005-2013. Totale imprese - Valori assoluti, tutti i settori                                     | 94 |
| <b>TAVOLA 32</b> | Riepilogo provinciale dei principali indicatori di nati-mortalità delle imprese nel 2013, Totale imprese - Province più rilevanti per la ricerca                          | 94 |
| <b>TAVOLA 33</b> | Nati-mortalità delle imprese registrate per forma giuridica - Anno 2013 - Valori assoluti e percentuali   | 95 |
| <b>TAVOLA 34</b> | Imprese per settori di attività economica. Anno 2013- Valori assoluti e tassi di crescita percentuali dello stock rispetto all’anno precedente                            | 95 |
| <b>TAVOLA 35</b> | Le comunità migranti nell’imprenditoria italiana. Dati a confronto 2011-2013 (numero di imprese)  | 96 |
| <b>TAVOLA 36</b> | Distribuzione regionale delle imprese di stranieri al 31 dicembre 2013 delle regioni focus d’indagine. Stock, saldi e tassi di crescita trimestrali - Valori assoluti e % | 97 |
| <b>TAVOLA 37</b> | Graduatoria provinciale per tasso di crescita nell’anno - focus Province  | 97 |

&gt;&gt;&gt;

|                   |   |     |
|-------------------|---|-----|
| <b>TAVOLA</b> 38  | Distribuzione delle imprese a titolarità straniera per classe di natura giuridica - stock, saldi e tassi di crescita trimestrali - valori assoluti e %            | 98  |
| <b>TAVOLA</b> 39  | Distribuzione aziende per numero di dipendenti. Divisione tra comunitari, extracomunitari, italiani - dati 2013   | 98  |
| <b>TAVOLA</b> 40  | Classifiche per numerosità delle imprese femminili e valore del saldo trimestrale. Primi 20 paesi di provenienza dei titolari di imprese individuali di stranieri | 99  |
| <b>TAVOLA</b> 41  | Distribuzione geografica incidenza titolari c/c segmento small business su totale conti correnti intestati a immigrati  | 118 |
| <b>TAVOLA</b> 42  | Incidenza c/c small business su conti totali intestati a migranti per macro-aree geografiche, anno 2013   | 118 |
| <b>TAVOLA</b> 43  | Prime sei nazionalità per incidenza donne su small business. Dettaglio territoriale anno 2013   | 120 |
| <b>TAVOLA</b> 44  | Dettaglio crediti per tipologia (% su totale crediti)   | 121 |
| <b>TAVOLA</b> 45  | Dettaglio crediti prime e ultime nazionalità - Famiglie produttrici   | 121 |
| <b>ALLEGATO</b> 2 | Le caratteristiche del campione dell'indagine quantitativa dal lato della domanda (2012)  | 139 |
|                   | Tav. A – Comune di residenza  |     |
|                   | Tav. B – Nazionalità  |     |
|                   | Tav. C – Sesso  |     |
|                   | Tav. D – Classi d'età   |     |
|                   | Tav. E – Istruzione   |     |
|                   | Tav. F – Condizione lavorativa  |     |

## INDICE DEI GRAFICI

|                    |  |     |
|--------------------|--|-----|
| <b>GRAFICO 1</b>   | Fattori che agiscono sull'inclusione finanziaria   | 11  |
| <b>GRAFICO 2</b>   | Popolazione finanziariamente esclusa (percentuale popolazione adulta senza un c/c)                     | 18  |
| <b>GRAFICO 3a</b>  | Percentuale possessori di un c/c presso un'istituzione formale   | 21  |
| <b>GRAFICO 3b</b>  | Possesso prodotti finanziari, dato europeo   | 22  |
| <b>GRAFICO 4</b>   | Dettaglio permessi di soggiorno in Italia per tipologia  | 33  |
| <b>GRAFICO 5</b>   | Distribuzione popolazione immigrata per fasce di età   | 33  |
| <b>GRAFICO 6</b>   | I minori stranieri in Italia   | 33  |
| <b>GRAFICO 7</b>   | Mercato del lavoro - confronto italiani-immigrati  | 36  |
| <b>GRAFICO 8</b>   | Tassi di disoccupazione, confronto tra popolazione straniera e autoctona, 2007-2014 (percentuali)      | 36  |
| <b>GRAFICO 9</b>   | Evoluzione dei profili finanziari popolazione immigrata 2009-2011                                      | 40  |
| <b>GRAFICO 10</b>  | Fasi del processo migratorio e bisogni finanziari  | 40  |
| <b>GRAFICO 11</b>  | Indice di bancarizzazione per macro-aree di provenienza - anno 2012                                    | 45  |
| <b>GRAFICO 12</b>  | Titolari di c/c per macro-aree di provenienza  | 47  |
| <b>GRAFICO 13</b>  | Principali variabili di accesso al credito segmento consumer immigrati - campione omogeneo - 2010-2013 | 49  |
| <b>GRAFICO 14a</b> | Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento famiglie consumatrici                              | 50  |
| <b>GRAFICO 14b</b> | Composizione prestiti su c/c consumer - evoluzione 2010-2013   | 50  |
| <b>GRAFICO 15</b>  | Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail - anno 2013 (banche+BancoPosta)                      | 52  |
| <b>GRAFICO 16</b>  | Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail - confronto 2011-2013                                | 53  |
| <b>GRAFICO 17</b>  | Giacenza media 2012 strumenti finanziari intestati a cittadini delle 21 nazionalità indagate           | 54  |
| <b>GRAFICO 18</b>  | Giacenza media 2012 - scarto fra dato medio clientela banche respondent e dato medio 21 nazionalità    | 55  |
| <b>GRAFICO 19</b>  | Evoluzione del credito al consumo segmento stranieri per flussi e numero contratti                     | 57  |
| <b>GRAFICO 20</b>  | Importi medi erogati per tipi di finanziamento (€) - 2013  | 58  |
| <b>GRAFICO 21</b>  | Composizione per tipologia di prodotti - confronto 21 nazionalità con segmento stranieri - anno 2013   | 60  |
| <b>GRAFICO 22</b>  | Volume rimesse dall'Italia in milioni di Euro  | 63  |
| <b>GRAFICO 23</b>  | Volume rimesse dall'Italia in milioni di Euro al netto dei flussi verso la Cina                        | 63  |
| <b>GRAFICO 24</b>  | Banche campione omogeneo: volume rimesse dall'Italia in migliaia di Euro e numero di operazioni        | 65  |
| <b>GRAFICO 25a</b> | Costo medio invio di rimesse corridoi rilevati per importo 150€  | 67  |
| <b>GRAFICO 25b</b> | Costo medio rimessa per velocità di invio –confronto gennaio 2013 - giugno 2014                        | 68  |
| <b>GRAFICO 26</b>  | Situazione Occupazionale campione di riferimento   | 70  |
| <b>GRAFICO 27</b>  | Tipologia di contratto campione di riferimento   | 70  |
| <b>GRAFICO 28</b>  | Bancarizzazione per nazionalità e per territori (2008 e 2011)  | 72  |
| <b>GRAFICO 29</b>  | Processo di allocazione del reddito del migrante in Italia   | 74  |
| <b>GRAFICO 30</b>  | Bancarizzazione delle famiglie   | 80  |
| <b>GRAFICO 31</b>  | Ragioni della non apertura di un conto corrente  | 86  |
| <b>GRAFICO 32</b>  | La presenza d'impresa a titolarità straniera 2011-2013   | 96  |
| <b>GRAFICO 33</b>  | I settori maggiormente rilevanti per l'imprenditoria a titolarità straniera - dati 2013                | 98  |
| <b>GRAFICO 34</b>  | I livelli d'integrazione economica della BCM   | 113 |
| <b>GRAFICO 35</b>  | Contributo evolutivo dell'imprenditoria a titolarità immigrata (IDB)                                   | 115 |
| <b>GRAFICO 36</b>  | Diagramma evolutivo imprenditoria (IBD)  | 116 |
| <b>GRAFICO 37</b>  | Numero c/c small business - dato di sistema  | 117 |
| <b>GRAFICO 38</b>  | Dettaglio segmento clientela small business (dati riferiti al panel omogeneo)                          | 117 |
| <b>GRAFICO 39</b>  | Distribuzione percentuale conti correnti small business per aree geografiche - anno 2013               | 118 |

&gt;&gt;&gt;

|            |  |     |
|------------|--|-----|
| GRAFICO 40 | Incidenza c/c small business - dettaglio nazionalità, anno 2013                            | 119 |
| GRAFICO 41 | evoluzione peso imprenditoria femminile su segmento small business immigrato               | 119 |
| GRAFICO 42 | incidenza imprese femminili nel segmento small-business - dettaglio territoriale anno 2013 | 119 |
| GRAFICO 43 | Incidenza crediti (% totale conti correnti small business), confronto 2010-2013            | 120 |
| GRAFICO 44 | Composizione per scadenze credito segmento small-business immigrati, confronto 2010-2013   | 121 |
| GRAFICO 45 | Il denaro e i due circoli  | 125 |



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

Hanno inoltre collaborato Barbara De Benedictis (CeSPI), Cinzia Augi (CeSPI), Vittoria Antonelli (CeSPI), Luca Piazzi (ACLI), Angela Tanno, Chiara Provasoli e Serena Razzi (ABI).

Si ringrazia in modo particolare per la collaborazione nella raccolta e messa a disposizione di dati: Federcasse, Poste Italiane, Assofin e Ania.

Il presente Rapporto, insieme a tutta la documentazione prodotta dall'Osservatorio è disponibile sul sito [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

Per osservazioni e contatti potete scrivere a: [osservatorioinclusionefinanziaria@cespi.it](mailto:osservatorioinclusionefinanziaria@cespi.it).

# 1. Il legame fra inclusione sociale e integrazione economico-finanziaria

Parlare di inclusione economica e finanziaria dei cittadini e in particolare dei nuovi italiani, come possono essere alternativamente chiamati i cittadini di origine immigrata che a diverso titolo risiedono nel nostro paese, richiede un primo passaggio definitorio. Banca d'Italia fornisce una prima definizione di riferimento rivolta all'esclusione finanziaria descritta come *"l'impossibilità o la riluttanza per alcuni soggetti – individui o imprese – di accedere a servizi finanziari basilari, quali conti correnti e di deposito, prestiti, servizi assicurativi e di pagamento"*. Questo significa prima di tutto individuare i servizi finanziari "basilari" cui si fa riferimento, che verosimilmente dipendono dal grado di finanziarizzazione di ciascun paese (Anderloni e Carluccio, 2006<sup>1</sup>). Possono poi esistere diversi gradi di esclusione finanziaria, secondo il livello di complessità dei servizi utilizzati e/o del ricorso a fornitori non ufficiali; la Banca Mondiale, per esempio, distingue tra *"formally served"* e *"financially served"*<sup>2</sup>, e considera *"finanziariamente escluso"* solo chi non possiede alcun tipo di accesso.

Questa prima riflessione ci permette di evidenziare un primo aspetto legato allo stretto legame esistente fra il ruolo determinante dell'inclusione finanziaria e il processo di integrazione economica e quindi anche sociale di un individuo.

Negli ultimi decenni infatti, nelle economie occidentali, l'accesso ai servizi finanziari di base è gradualmente diventato una precondizione per la partecipazione alla vita sociale ed economica di una società moderna. L'accelerato processo di sostituzione e riduzione dell'uso del contante, lo sviluppo di nuovi canali e strumenti di gestione dei pagamenti, sono solo due esempi che mostrano come sia sempre più necessaria l'intermediazione di uno strumento finanziario, e quindi di un intermediario, per la gestione ordinaria della vita degli individui, dalle spese correnti, all'accesso a beni e servizi, e in non pochi casi persino agli strumenti di welfare sociale (social card, erogazioni pubbliche a sostegno della disoccupazione e altre ancora) e al mercato del lavoro.

Facendo un passo indietro è opportuno richiamare la definizione di esclusione sociale. Essa nasce in Francia agli inizi degli anni settanta (Barry 1998, Ebersold 1998<sup>3</sup>) e fa riferimento a quell'insieme di processi complessi che privano alcune persone di un accesso ad uno stile di vita predominante. Una definizione che supera il concetto di povertà, intesa come soglia minima di reddito, e che è il risultato di un complesso sistema di privazioni. Essa ci consente di comporre una molteplicità di indicatori di esclusione sociale che possono essere classificabili in tre categorie principali:

- indicatori economici che riguardano la partecipazione al processo produttivo e di consumo
- indicatori che riguardano il livello di partecipazione politica
- indicatori sociali/relazionali che riguardano la sfera delle relazioni e delle reti sociali

A partire da queste tre dimensioni dell'esclusione sociale (economica, politica e relazionale), riteniamo perciò che la definizione di esclusione finanziaria debba tener conto del suo legame con l'esclusione sociale e cioè della capacità dell'individuo di partecipare attivamente alla vita economica del paese in cui vive (consumo e produzione).

Il migrante da un punto di vista socio-economico si configura come un soggetto caratterizzato da una maggiore vulnerabilità. Privo di una storia finanziaria e creditizia, di un patrimonio finanziario a cui attingere e con un maggior livello di

<sup>1</sup> L. Anderloni, E. Carluccio, "Access to Bank Accounts and Payment Services", in Anderloni L., Carluccio E. e Braga M., *New Frontiers in Banking Services: Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Berlino, Springer Verlag, 2006.

<sup>2</sup> Banca Mondiale, *Indicators of Financial Access – Household Level Survey, 2005*.

<sup>3</sup> Barry, M. "Social Exclusion and Social Work: An Introduction", pp. 1-12, in *Social Exclusion and Social Work: Issues of Theory, Policy and Practice*. London: Russell House Printing. Ebersold, S, *Exclusion and Disability*. OECD: Centre for Educational Research and Innovation, 1998 [<http://www.oecd.org/els/edu/ceri/conf220299.htm>].

precarità lavorativa, abitativa e di riconoscimento e valorizzazione delle competenze, uniti alle difficoltà linguistiche e culturali legate alla sua condizione di immigrato, si trova maggiormente esposto ad un rischio di esclusione sociale.

L'accesso ai servizi e ai prodotti finanziari costituisce una risorsa essenziale nel processo di integrazione e di inclusione, la cui esclusione comporta dei costi sociali molto più elevati per il migrante rispetto al cittadino locale. Esso ne riduce la vulnerabilità, sia rispetto alla propria capacità di risparmio e alla riduzione al ricorso a canali informali, e sia rispetto alla capacità di affrontare situazioni di emergenza. La disponibilità di strumenti di *asset-building* finalizzati all'accumulazione e alla protezione del risparmio appaiono indispensabili per accresce le possibilità di inserirsi in un tessuto sociale (valorizzazione delle risorse umane, investimenti in educazione e formazione professionale) e produttivo (lavoro, avvio attività d'impresa, possibilità di investimento). Non da ultimo, l'inclusione finanziaria è uno strumento importante di mobilità del lavoro all'interno dell'Europa. C'è infine un ulteriore aspetto che lega l'inclusione finanziaria con l'agenda immigrazione ed è costituito dal ruolo che le rimesse hanno in termini di contributo allo sviluppo dei paesi di origine. Fenomeno esploso in questa ultima decade, le rimesse, per la loro dimensione (sia in valori assoluti che in termini di peso sul PIL dei singoli paesi riceventi) e soprattutto per le loro caratteristiche di anticiclicità, possono rappresentare uno strumento importante di cooperazione con i paesi in via di sviluppo. La capacità del sistema finanziario di intercettare e contribuire alla canalizzazione e soprattutto alla valorizzazione di questi flussi (in termini di leva finanziaria, investimenti produttivi e non) diviene pertanto essenziale e indispensabile.

Sulla base di queste considerazioni, della letteratura internazionale prevalente<sup>4</sup> e dell'esperienza accumulata in tema di inclusione finanziaria dei migranti ci sembra che la definizione di esclusione finanziaria legata al solo possesso di un conto corrente o di un prodotto o servizio finanziario non tenga in debito conto la complessità del fenomeno e delle cause e conseguenze ad esso relative. Se infatti partiamo da un assunto di fondo che evidenzia il legame reciproco fra inclusione sociale e inclusione finanziaria, dove quest'ultima diviene condizione necessaria per la partecipazione attiva alla vita economica e quindi anche sociale del paese in cui l'individuo vive e risiede (solo o con la propria famiglia), appare chiara la necessità di estendere la definizione.

Per queste ragioni abbiamo adottato come riferimento una definizione di inclusione finanziaria, ribaltando la prospettiva di riferimento (centrata sulla definizione di esclusione): per inclusione finanziaria si intenderà

*il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese.*

La definizione consente innanzi tutto, come si accennava, di ribaltare la prospettiva, in termini attivi, considerando l'inclusione finanziaria come un complesso di attività finalizzate ad aiutare l'individuo non solo ad accedere ma anche ad utilizzare servizi e prodotti finanziari presenti sul mercato, adeguati alle sue necessità e in grado di consentirgli di condurre una vita sociale normale nella società a cui appartiene<sup>5</sup> (utilizzo efficace). Cinque sono gli elementi costitutivi che evidenziamo:

- un complesso di attività sviluppate
- l'accesso ai servizi bancari
- l'effettiva possibilità di utilizzo e il loro conseguente corretto utilizzo
- un pluralità di strumenti finanziari che coprono i diversi bisogni finanziari dell'individuo, inclusa la possibilità di avviare e gestire un'attività di impresa, importante strumento di mobilità sociale, soprattutto per segmenti di popolazione con livelli di specializzazione e professionalità non adeguatamente riconosciute o valorizzate, come i migranti
- l'efficacia dell'utilizzo commisurata alle caratteristiche sociali ed economiche del contesto di riferimento al fine di condurre una vita "normale"

<sup>4</sup> In letteratura il termine inclusione finanziaria viene introdotto solo nel 1993.

<sup>5</sup> Financial Services Provision And Prevention Of Financial Exclusion, European Commission, March 2008.

In questo modo si evidenzia chiaramente come l'esclusione/inclusione finanziaria costituisca un elemento chiave del processo di esclusione/integrazione sociale, su cui possono influire direttamente una molteplicità di fattori e di attori (operatori, istituzioni pubbliche, legislatore, regolatore ecc..). Il *Grafico 1* prova ad esemplificare alcuni di questi fattori, non volendo essere esaustivo, ma provando a rendere la complessità del fenomeno e dei suoi risvolti, che necessariamente non possono essere affrontati singolarmente, ma che richiedono un approccio integrato, di sistema.

Se accettiamo l'accezione di inclusione finanziaria come il processo per cui un individuo accede o utilizza servizi e prodotti finanziari presenti sul mercato per fare scelte consapevoli ed efficaci e condurre una vita normale nella società in cui appartiene, allora il legame con l'educazione finanziaria, intesa come acquisizione delle conoscenze, della consapevolezza e delle capacità di gestione delle proprie risorse e di utilizzo dei prodotti finanziari appare quanto mai evidente.

Il progresso tecnologico, l'innovazione finanziaria, lo sviluppo stesso dei mercati (e la deregolamentazione che ne è conseguita) hanno reso più complesse e numerose le scelte finanziarie che gli individui devono fronteggiare. Più in generale l'evoluzione e lo sviluppo dei mercati finanziari non sembrano essere stati accompagnati da una crescita proporzionale nelle conoscenze dei cittadini. A livello internazionale diversi studi hanno dimostrato come la comprensione degli strumenti per la gestione e l'investimento del patrimonio, la conoscenza dei diritti e la capacità di esercitarli da parte degli individui appaiono ovunque limitate.

La recente crisi finanziaria ha ulteriormente rafforzato questa convinzione. L'analisi delle sue cause e dei suoi effetti ha infatti messo in luce, tra gli altri, quattro aspetti<sup>6</sup>:

- la scarsa conoscenza in materia finanziaria, con conseguenti decisioni inadeguate e scorrette, diffusa in larghi strati della popolazione
- i problemi finanziari possono passare inosservati per lunghi periodi di tempo prima di esplodere
- le conseguenze di errori finanziari possono essere devastanti per gli individui e le famiglie, in quanto incidono sui risparmi o sui redditi integrativi
- i costi di questi errori sono elevati non solo a livello microeconomico, ma anche a livello macroeconomico; si pensi agli interventi dei governi per il salvataggio di banche e istituzioni finanziarie o le forme di assistenza offerte alle famiglie che si sono ritrovate in difficoltà finanziarie.

L'educazione è quindi una componente essenziale del processo di inclusione finanziaria, prevenendo e rimuovendo alcune delle cause che alimentano il fenomeno dell'esclusione. Le ricerche sul campo mostrano chiaramente il legame positivo fra livello di educazione e livello di inclusione finanziaria, evidenziando anche come disoccupati, famiglie a basso reddito, immigrati rappresentino gruppi sociali che necessitano di un'attenzione speciale nell'ambito delle iniziative di educazione finanziaria. Una maggiore cultura finanziaria, oltre che in una gestione più efficiente delle proprie risorse finanziarie e una migliore dimestichezza con i diversi prodotti finanziari, si traduce anche in una maggiore fiducia negli intermediari, un minor ricorso a canali e strumenti informali e illegali (come l'usura).

**Grafico 1 – Fattori che agiscono sull'inclusione finanziaria**



<sup>6</sup> G. Gomel, F. Bernasconi, M. Cartechini, V. Fucile, R. Settimo, R. Staiano, *Questioni di Economia e Finanza. Inclusione finanziaria le iniziative del G20 e il ruolo della Banca d'Italia*, Occasional Paper, Banca d'Italia, N. 96, luglio 2011.

L’Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) ha definito l’educazione finanziaria come:

*il processo attraverso il quale i risparmiatori e gli investitori, e in generale la più ampia platea dei consumatori dei servizi finanziari, migliorano la propria comprensione di prodotti e nozioni finanziarie e, attraverso l’informazione, l’istruzione e la consulenza, sviluppano le capacità e la fiducia necessarie per diventare maggiormente consapevoli dei rischi e delle opportunità finanziarie, per effettuare scelte informate, comprendere a chi chiedere supporto e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il loro benessere finanziario<sup>7</sup>.*

La definizione appare particolarmente interessante dal nostro punto di vista perché introduce tre componenti distinte e integrate del processo di educazione finanziaria (che in qualità di processo non si esaurisce in una singola iniziativa): l’informazione, l’istruzione e la consulenza. Si tratta di tre livelli di intervento diversi e crescenti. L’informazione, completa e trasparente, fornisce gli elementi necessari per effettuare una scelta consapevole e efficiente. L’istruzione colma il gap di conoscenze dell’individuo rispetto a prodotti, servizi esistenti e la consulenza invece riconosce un livello di “technicalità” e professionalità che non è richiesto al singolo individuo ma compete all’operatore. In questa definizione cioè ciascun aspetto assume un ruolo attivo nel processo di educazione finanziaria, coinvolgendo soggetti e livelli diversi. Il mercato e il regolatore possono assicurare l’informazione, ma anche iniziative pubbliche o private, come i siti di comparazione dei costi di prodotti finanziari accrescono il livello di informazione se accurati e indipendenti. L’istruzione, sia nella forma di alfabetizzazione o di formazione finanziaria, può vedere coinvolti soggetti diversi, dagli stessi operatori a agenzie presenti sul territorio che forniscono formazione in altri settori<sup>8</sup>, agli stessi operatori, al settore pubblico (vedi ad esempio il piano nazionale pluriennale per l’educazione finanziaria del Governo Spagnolo<sup>9</sup>). Infine la consulenza, pur aprendo al contributo di soggetti terzi specializzati, chiama direttamente in causa un ruolo attivo che può assumere l’operatore nel suo lavoro ordinario oltre che all’interno di percorsi di responsabilità sociale.

Il processo di educazione finanziaria, in linea con quello più generale di inclusione finanziaria, si pone quindi come obiettivo quello di consentire ai consumatori di compiere scelte consapevoli e coerenti con le proprie esigenze su indebitamento, risparmio, investimento, assicurazione e previdenza, avendo presenti i costi e i rischi dei prodotti finanziari e la relazione tra rischio e rendimento. Un processo i cui benefici ricadono non solo sui singoli individui ma, attraverso una maggiore partecipazione alla vita economica, una migliore gestione delle risorse e comportamenti finanziari meno rischiosi anche per il sistema economico e finanziario nel suo complesso.

Integrazione sociale, inclusione finanziaria ed educazione finanziaria sono quindi tre parole chiave, tre processi che si integrano e che si autoalimentano reciprocamente e che non possono essere scissi all’interno del più ampio processo di integrazione economica.

L’inclusione finanziaria appare quindi come un obiettivo fondamentale da perseguire nel processo di integrazione e di inclusione sociale dei migranti, divenendo ingrediente essenziale dell’agenda politica sull’immigrazione.

In Italia, storicamente, il primo fattore di inclusione finanziaria dei migranti residenti è stato legato al lavoro<sup>10</sup>: il conto corrente ha rappresentato una condizione necessaria per l’accesso al mondo del lavoro. Ma nel tempo il sistema finanziario si è gradualmente attrezzato alla nuova sfida e opportunità rappresentata da un target di clientela assolutamente nuovo, da spettatore di un processo di bancarizzazione che lo stava coinvolgendo, è divenuto attore. Negli anni si sono moltiplicate le iniziative di “migrant banking” e di “welcome banking” e ciascun operatore finanziario ha sviluppato un proprio modello di offerta rivolta al cliente immigrato, basato sul riconoscimento di alcune specificità e su due approcci distinti: la realizzazione di agenzie o “desk” dedicati ai migranti, in alternativa ad un approccio che cercasse di integrare il più possibile la nuova clientela con quella già presente. Un intero settore produttivo, quello dei *Money Transfer Operators*, sostanzialmente sconosciuto in Italia, legato al trasferimento delle rimesse dei migranti verso i loro paesi di origine, si è sviluppato a ritmi sostenuti, divenendo un settore rilevante.

<sup>7</sup> OCSE (2005b), *Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness recommendation of the council*, <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>.

<sup>8</sup> Banca Mondiale, *Global Financial Development Report, 2014*, mostra come l’efficacia della formazione nel campo dell’educazione finanziaria sia maggiore laddove inserita all’interno di percorsi formativi già strutturati.

<sup>9</sup> Cfr. *Buone Pratiche di Inclusione Finanziaria. Uno sguardo europeo*, Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei migranti in Italia, 2013. [www.buonepraticheinclusione.it](http://www.buonepraticheinclusione.it).

<sup>10</sup> J. Rhi-Sausi, M. Zupi, *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, 2009

Ad una prima bancarizzazione è seguita la consapevolezza di una clientela che presenta forti elementi di disomogeneità, principalmente legati al grado di avanzamento del processo di integrazione nel nostro paese che manifesta nuovi bisogni e quindi nuovi strumenti finanziari. La possibilità di acquistare un mezzo di trasporto, beni di consumo durevoli, fino all'acquisto di una casa, sono passaggi essenziali nel processo di inclusione sociale di un individuo rispetto ai quali l'accesso a servizi e prodotti finanziari, dagli strumenti di pagamento all'accesso al credito, costituisce un elemento essenziale. Nel tempo è emerso il fenomeno dell'imprenditoria immigrata, fragile sotto il profilo finanziario, ma importante e vivace in un contesto produttivo come quello italiano.

Allo stesso tempo molteplici sono ancora le barriere ad una piena inclusione finanziaria dei cittadini immigrati nel nostro paese, nonostante molto sia stato fatto, sia sul lato della domanda (in termini di informazione, consapevolezza e educazione finanziaria), sia sul lato dell'offerta (accessibilità, prodotti e servizi adeguati alle esigenze e soprattutto alle caratteristiche di una clientela che presenta elementi distintivi rispetto a quella tradizionale per gli operatori finanziari), che su quello di possibili politiche pubbliche a sostegno del processo. Le istituzioni possono svolgere un ruolo fondamentale in questo processo, prima di tutto fornendo strumenti adeguati per una migliore comprensione del fenomeno e di valutazione delle strategie e delle policy, quindi agendo sulle barriere normative che impediscono o limitano l'accesso a prodotti e servizi finanziari per categorie più vulnerabili, in primis chi si trova in uno status di illegalità sul territorio, promuovendo e supportando iniziative del mercato, o regolamentando alcuni aspetti del mercato, contribuendo direttamente nell'erogazione di servizi e prodotti finanziari o agendo sul livello di informazione e educazione degli utenti finali.

Il processo di inclusione economica-finanziaria ha cioè mostrato negli anni una complessità e una evoluzione che richiedono capacità di innovazione e di adattamento delle strategie di offerta e delle politiche, all'interno di 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, che rimane comunque un obiettivo presente e che si rinnova con i nuovi arrivi, e richiede strumenti più evoluti e complessi anche di supporto e di analisi. La disponibilità di dati e di studi comparabili, in grado di mostrare in modo dinamico le tendenze in atto, il contesto internazionale e l'esperienza di altri paesi, strumenti adeguati di informazione e formazione ad una cultura dell'inclusione finanziaria sono tutti ingredienti che possono contribuire a far progredire e rafforzare il processo di inclusione finanziaria, e quindi quello di integrazione degli immigrati, su binari orientati ad un mercato trasparente, concorrenziale e socialmente responsabile.

## 2. Un percorso di tre anni

Il processo di integrazione dei cittadini stranieri residenti in Italia è in continua e rapida evoluzione e presenta gradi ed elementi di complessità variabili in funzione di una molteplicità di fattori. L'inclusione finanziaria, nella sua specificità, abbiamo visto essere un fattore determinante per una forma di cittadinanza economica che, pur non essendo l'unico, è certamente un fattore fondamentale del più generale processo di integrazione.

Come hanno mostrato i precedenti Rapporti dell'Osservatorio e le ricerche ABI-CeSPI<sup>11</sup>, il processo di inclusione finanziaria non avviene sulla base di meccanismi automatici e presenta diversi elementi di disomogeneità in un contesto in rapida evoluzione. 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 cittadini immigrati 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 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 ambiti in cui il processo di inclusione finanziaria e di integrazione degli immigrati è più evoluto, fornendo utili indicazioni strategiche anche per il nostro Paese. Allo stesso modo il processo di inclusione finanziaria ha bisogno di misure volte alla sua promozione e sostegno. Bassi redditi, situazioni lavorative e abitative, oltre che familiari, ancora precarie e in generale uno scarso livello di alfabetizzazione bancaria e di educazione finanziaria, sono alcuni degli ostacoli ad un maggiore utilizzo degli strumenti finanziari.

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. In particolare l'Osservatorio:

- fornisce un sistema integrato di informazioni aggiornate, su base annuale, in grado di evidenziare l'evoluzione nel tempo dei fenomeni

<sup>11</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.

- sostiene e rafforza il processo di inclusione finanziaria e l'evoluzione della bancarizzazione dei migranti verso profili finanziari più evoluti e il rafforzamento dell'imprenditoria immigrata
- crea 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
- valorizza e capitalizza le conoscenze già acquisite, le risorse e le esperienze già disponibili all'interno del sistema Italia, attraverso una rete di collaborazioni e contributi esterni

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 sono svolte nell'arco dei tre anni previsti (triennio 2012 -2014).

Quattro sono le aree di attività principali, i cui risultati sono stati di volta in volta sintetizzati e diffusi attraverso eventi pubblici e Report Annuali, di cui il presente costituisce la terza edizione<sup>12</sup>:

- sviluppare analisi per migliorare la **conoscenza del fenomeno** dell'inclusione finanziaria dei migranti, attraverso quattro aree di indagine che, su base annuale, forniscono 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 analizza 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 su base annuale
  - ◆ **la domanda di servizi bancari e finanziari:** approfondisce 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 censire e coinvolgere possibili nuovi attori nel processo di inclusione finanziaria dei migranti. Nei tre anni di attività sono stati 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

<sup>12</sup> I Rapporti dell'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti sono disponibili sul sito [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

- 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>13</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), Assofin (Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare), BancoPosta, Unioncamere, CRIF.

In questi tre anni di attività l'Osservatorio ha realizzato un complesso sistema di attività a partire da una conoscenza sempre più approfondita del fenomeno, attraverso un patrimonio di dati e informazioni ampio e articolato, oltre che altamente rappresentativo. L'Osservatorio ha infatti sviluppato un sistema di accordi per lo scambio di dati con i principali operatori coinvolti: ABI, ANIA, ASSOFIN e BancoPosta, che garantisce un accesso diretto ai dati su base annuale.

Oltre ad un'indagine annuale dal lato dell'offerta, l'Osservatorio si è avvalso di una rilevazione su un campione rappresentativo di 920 cittadini immigrati, attraverso un questionario complesso, che è stato oggetto di ampie analisi e approfondito attraverso Focus Groups con le comunità immigrate sul territorio nazionale, incontrando nei tre anni, complessivamente 180 cittadini immigrati.

Anche l'imprenditoria, aspetto rilevante del processo di inclusione economico-finanziaria dei nuovi italiani è stata oggetto di approfondimenti specifici. Oltre ad un'analisi di contesto dell'imprenditoria a titolarità immigrata su base annuale, un primo focus è stato dedicato all'imprenditoria femminile, un secondo all'impresa evoluta e quindi alla Business Community contenuto nel presente Rapporto (sempre riferiti al segmento di popolazione immigrata). L'attività di approfondimento è stata realizzata sia attraverso l'analisi dei dati di sistema, grazie alla collaborazione con Unioncamere, sia attraverso l'analisi di un campione di imprese in quattro territori, grazie alla collaborazione con CRIF, e sia attraverso la realizzazione di Focus Groups che hanno permesso di intervistare e confrontarsi con 150 imprenditori/imprenditrici immigrati nei tre anni di attività.

Grazie all'attività di ricerca ampia e rilevante, l'Osservatorio ha potuto affiancare un'attività di formazione rivolta in particolare a tre categorie di utenti:

- le banche e le istituzioni finanziarie: sia attraverso corsi ad hoc che attraverso la realizzazione di un video tutorial per il personale allo sportello diffuso a tutto il settore bancario
- gli operatori del terzo settore che sono coinvolti nel lavoro con gli immigrati nei diversi presidi sul territorio
- le comunità di migranti attraverso laboratori di educazione finanziaria e la realizzazione di una brochure informativa<sup>14</sup>

La diffusione dei risultati al fine di contribuire al rafforzamento di una cultura dell'inclusione finanziaria e ad accrescere l'attenzione verso questo aspetto non trascurabile del processo di integrazione è stato l'obiettivo di un'intensa attività di diffusione sia a livello istituzionale (nazionale ed europeo) e sia rivolto ad un pubblico più ampio attraverso articoli, la partecipazione a convegni e la realizzazione di una pagina web ([www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it)).

Nell'ultimo anno è stata infine avviata una sperimentazione con l'obiettivo di fornire strumenti di policy sempre più adeguati, e di dare al lavoro di ricerca dell'Osservatorio una valenza maggiormente operativa, valorizzandola. Sono stati creati due Laboratori Territoriali (Roma e Milano) in cui avviare con operatori, istituzioni e società civile del territorio, un lavoro finalizzato ad individuare e sperimentare politiche di inclusione finanziaria a livello locale, replicabili sul territorio nazionale.

L'Osservatorio negli anni è diventato gradualmente un punto di riferimento sui temi dell'inclusione finanziaria, riuscendo a far crescere e rafforzare una cultura all'inclusione finanziaria fra operatori e istituzioni. L'esperienza più interessante, che costituisce una buon pratica importante per l'approccio che si è voluto seguire, ha riguardato il Gruppo di Esperti.

<sup>13</sup> L'Allegato 1 contiene un elenco dei componenti del Gruppo di Esperti.

<sup>14</sup> La brochure è contenuta nell'Allegato 3.

Uno strumento di lavoro stabile, che ha rilevato la sua efficacia e la sua importanza non tanto per un numero determinato di output misurabili, ma per l'effettiva interazione realizzata durante i lavori del gruppo, fra rappresentanti di alto livello di istituzioni pubbliche e private intorno ad un tema che presenta elementi di trasversalità e complessità ampi.

Il presente Rapporto contiene una sintesi dei principali risultati dell'attività di ricerca e di analisi del terzo anno di attività, cercando di mostrare, laddove possibile, l'evoluzione del fenomeno attraverso il confronto con i dati degli anni precedenti. La pluriennalità del progetto ha consentito infatti di creare una seppur breve serie storica in grado di evidenziare alcune tendenze in atto (pur se ancora solo accennate) e l'evoluzione del fenomeno nell'arco di 4 anni. L'analisi comprende inoltre un focus dedicato al rapporto fra cittadini immigrati e credito al consumo. In tema di imprenditoria a titolarità immigrata il focus di indagine di quest'anno è stato dedicato alla Business Community, attraverso un lavoro di concettualizzazione prima e di analisi successiva, per identificare modelli e caratteristiche della Business Community immigrata in Italia e sondarne le potenzialità di sviluppo futuro.

Infine si è voluto dare spazio ad un breve contributo esterno, da parte di un dottorando in Sociologia e Ricerca Sociale presso l'università di Verona che sta realizzando una tesi sulle tematiche dell'inclusione finanziaria. L'approccio dell'analisi è di tipo sociologico, molto diverso da quello dell'Osservatorio, con un focus specifico (anche da un punto di vista territoriale), ma abbiamo ritenuto opportuno offrire l'opportunità di questo spazio con l'intento di mostrare le diverse sfaccettature di un fenomeno complesso come è quello dell'inclusione finanziaria.

Il Rapporto si conclude mettendo in evidenza le tematiche che a nostro avviso rimangono aperte e richiederebbero interventi specifici a livello di politiche, di strategie dei singoli operatori e di sistema nel suo complesso.

### 3. Inclusione finanziaria, uno sguardo globale

A livello globale, in questi ultimi anni, è cresciuta la consapevolezza del ruolo che l'inclusione finanziaria può assumere nel processo di sviluppo e di riduzione della povertà, nel processo di integrazione sociale di fasce più vulnerabili o marginali della società, nel contributo ad accrescere la stabilità sociale ma anche finanziaria di un paese, nell'impulso allo sviluppo dei sistemi finanziari e nell'aumento dell'efficacia delle politiche pubbliche in tema di welfare. Si tratta di aspetti molto diversi che sono correlati ad una maggiore inclusione finanziaria intesa non solo come riduzione delle barriere di accesso ai diversi servizi e prodotti finanziari, ma anche come loro potenziale utilizzo da parte dell'individuo nella conduzione della propria vita e nella partecipazione alla vita sociale ed economica del paese in cui risiede.

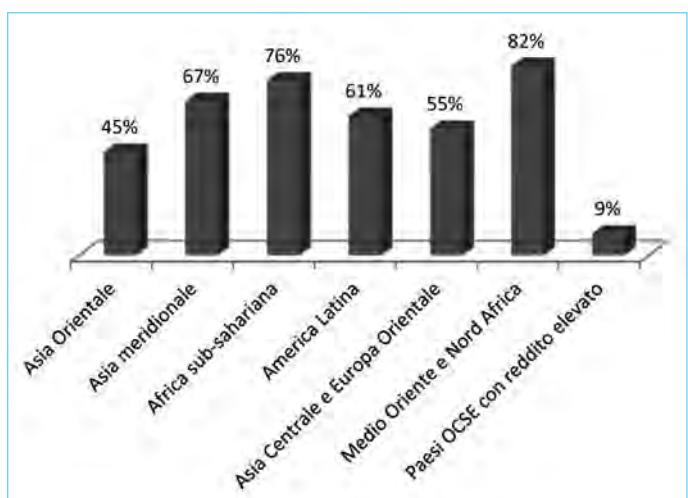
L'accelerato processo di sostituzione e riduzione dell'uso del contante e lo sviluppo di nuovi canali e strumenti di gestione dei pagamenti, rendono più che mai necessaria l'intermediazione di uno strumento finanziario, e quindi di un intermediario, per la gestione ordinaria della vita degli individui, dalle spese correnti, all'accesso a beni e servizi, e in non pochi casi persino agli strumenti di welfare sociale e al mercato del lavoro. Negli ultimi decenni l'accesso ai servizi finanziari di base è gradualmente diventato una precondizione per la partecipazione alla vita sociale ed economica di una società moderna e quindi dell'integrazione sociale.

A livello internazionale, secondo stime recenti di Banca Mondiale, oltre la metà della popolazione mondiale adulta, circa 2,5 miliardi di persone e 450 milioni di imprese, non utilizza servizi finanziari ufficiali<sup>15</sup>. Di questi oltre il 97% vive in paesi emergenti e in via di sviluppo, con forti differenziazioni geografiche (*Grafico 2*). Mentre l'esclusione finanziaria si avvicina alla media mondiale (pari al 49,5% della popolazione adulta) nella maggioranza delle aree geografiche, nel caso dell'Africa raggiunge picchi dell'80%.

Coerentemente con la definizione ampia di inclusione finanziaria da noi adottata, la Banca Mondiale ha sviluppato una serie di indicatori per misurare l'inclusione finanziaria ricompresi in un database pubblico (*Global Findex Database*). Gli indicatori tengono in considerazione la multidimensionalità del fenomeno, privilegiando una misura di utilizzo dei prodotti finanziari, piuttosto che una dimensione di semplice accesso<sup>16</sup>:

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

**Grafico 2 – Popolazione finanziariamente esclusa (percentuale popolazione adulta senza un c/c)**



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su *Global Findex Database*

<sup>15</sup> Global Partnership for Financial Inclusion "Report to the Leaders", G20 Leaders Summit, Cannes, Novembre 5<sup>th</sup> 2011.

<sup>16</sup> A. Demirguc-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial Inclusion*, The World Bank, April 2012.

Non rientra nelle finalità di questo studio analizzare in dettaglio le cause dell'esclusione finanziaria che possono essere ricondotte ad un complesso insieme di fattori, fra loro interconnessi e legati alle caratteristiche socio-economiche, istituzionali, regolamentari, culturali e attinenti al grado di sviluppo e alla struttura dell'offerta dei servizi finanziari di ciascun paese. Recenti studi nel mondo anglosassone hanno messo in luce un legame positivo fra la deregolamentazione del sistema finanziario e l'intensificarsi del ricorso a politiche di massimizzazione del valore dell'impresa finanziaria e l'esclusione finanziaria, così come le nuove tecnologie nei sistemi di pagamento costituiscono una leva di inclusione finanziaria già significativa in diversi paesi e potenzialmente a livello globale. Allo stesso modo, interventi normativi, come la stessa normativa antiriciclaggio e per la lotta al finanziamento al terrorismo possono comportare, come conseguenza indiretta, un innalzamento delle barriere di accesso ai prodotti finanziari. Ci sono poi elementi legati alla fiducia verso gli operatori che influiscono direttamente su questo processo.

Sempre secondo i dati forniti da Banca Mondiale, i fattori di natura socio-economica sono sicuramente la prima causa di esclusione finanziaria (il 65% degli adulti senza un conto corrente ritengono di non guadagnare abbastanza), mentre la principale barriera di accesso è costituita dai costi elevati (il 25% degli adulti che non hanno un c/c), seguita dall'accessibilità in termini di distanza geografica.

Le azioni che possono essere messe in atto al fine di sostenere e rafforzare il processo di inclusione finanziaria possono essere molteplici e realizzate su più livelli, data la molteplicità dei fattori in gioco, coinvolgendo attori diversi. A livello internazionale si stanno moltiplicando le iniziative e gli studi su possibili politiche efficaci di inclusione finanziaria, a partire dalla creazione di standard internazionali di raccolta ed elaborazione di dati statistici fondamentali per monitorare il fenomeno. Il *Center for Financial Inclusion*, attraverso un processo di consultazione ampio e *multi-stakeholders* ha individuato cinque aree principali di intervento specifiche:

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

Le autorità possono intervenire a diversi livelli in ciascuno di questi ambiti, favorendo condizioni sociali, di domanda e di offerta appropriate per l'inclusione finanziaria. Possono promuovere l'innovazione e la concorrenza sul mercato dei servizi finanziari, fornire direttamente (o incentivare) gli investimenti privati in infrastrutture, garantire un'adeguata protezione per gli utenti e sostenere iniziative di istruzione finanziaria, avviare indagini conoscitive per approfondire la conoscenza del fenomeno, disegnare un quadro regolamentare proporzionato ai rischi. Naturalmente il criterio della proporzionalità, ossia di un'attenta analisi dei costi-benefici di un intervento delle autorità, al fine di minimizzare interventi distorsivi, è un criterio che deve essere sempre tenuto in considerazione nella definizione di politiche pubbliche anche in questo settore.

In sede G20 il tema dell'inclusione finanziaria è entrato nell'agenda da diversi anni. In occasione del Vertice post-crisi di Pittsburgh (25 settembre 2009) i paesi del G20 hanno preso un impegno formale a sostegno dell'inclusione finanziaria. Il Comunicato finale dichiara:

*"We commit to improving access to financial services for the poor. We have agreed to support the safe and sound spread of new modes of financial service delivery capable of reaching the poor and, building on the example of micro finance, will scale up the successful models of small and mediumsized enterprise (SME) financing. Working with the Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), the International Finance Corporation (IFC) and other international organizations, we will launch a G20 Financial Inclusion Experts Group (FIEG). This group will identify lessons learned on innovative approaches to providing financial services to these groups, promote successful regulatory and policy approaches and elaborate standards on financial access, financial literacy, and consumer protection".*

Fissando le linee di quello che sarà il *G20 Financial Inclusion Action Plan*.

Il ruolo del G20 intende essere quello di favorire, a livello globale, la diffusione della conoscenza nel campo dell'inclusione finanziaria, produrre principi e standard condivisi, fornire sostegno tecnico, politico, finanziario. Nel dicembre 2009 è stato costituito il *Financial Inclusion Experts Group* (FIEG), composto da esperti delle Banche Centrali e dei Ministeri delle Finanze dei paesi del G20, che si è avvalso di due sottogruppi tecnici: l'*Access Through Innovation Sub-Group* (ATISG) – che si è occupato di accesso ai servizi finanziari e di pagamento al dettaglio attraverso canali innovativi<sup>17</sup> – e l'*SME Finance Sub-Group* (SMEFSG), con lo scopo di studiare i modelli efficaci per il finanziamento privato delle piccole e medie imprese.

I lavori sono proceduti e, insieme ad un ampio lavoro di rassegna delle esperienze di successo a livello internazionale, di definizione di standard statistici di riferimento e di consultazione con i vari *stakeholders*, sono giunti alla definizione, sempre nell'ambito G20, dei “*Principles for Innovative Financial Inclusion*”, nel Summit di Toronto del giugno 2010 (*Box 1*).

#### BOX 1

#### PRINCIPI PER UNA INNOVATIVE FINANCIAL INCLUSION

1. **Leadership.** Coltivare un impegno diffuso da parte dei governi per una inclusione finanziaria finalizzata a ridurre la povertà
2. **Diversità.** Implementare approcci di *policy* basati sulla promozione della competitività e su incentivi di mercato per garantire un accesso finanziario sostenibile e l'utilizzo di un ampio set di servizi (risparmio, credito, servizi di pagamento e trasferimento del denaro, assicurazioni), così come una diversità dei fornitori dei servizi
3. **Innovazione.** Promuovere innovazioni tecnologiche e istituzionali che amplifichino l'accesso e l'utilizzo dei sistemi finanziari, affrontando il tema delle debolezze infrastrutturali
4. **Protezione.** Incoraggiare un approccio globale alla protezione dei consumatori che riconosca i ruoli dei governi, dei fornitori dei servizi e dei consumatori
5. **Empowerment.** Sviluppare l'alfabetizzazione finanziaria e l'educazione finanziaria
6. **Cooperazione.** Creare un'infrastruttura istituzionale, con linee chiare di responsabilità e coordinamento a livello di Governo; incoraggiare forme di partenariato e consultazioni dirette fra Governi e con gli *stakeholders*
7. **Conoscenza.** Utilizzare dati attendibili per la definizione di *policy* basate sull'evidenza, monitorare i progressi e utilizzare un approccio incrementale “*test and learn*” sia da parte dei regolatori che degli operatori
8. **Proporzionalità.** Definire politiche e contesti regolatori che siano proporzionati con i rischi legati a prodotti e tecnologie innovative e basate su una conoscenza delle differenze e delle barriere esistenti nelle legislazioni vigenti
9. **Framework.** Considerare i principi qui descritti all'interno del contesto normativo, nel rispetto degli standard internazionali, delle circostanze nazionali specifiche, supportando la realizzazione di un ambiente competitivo: un regime adeguato e flessibile di gestione del rischio antiriciclaggio e della lotta al finanziamento del terrorismo, condizioni di ricorso ad agenti, un contesto regolatorio chiaro in termini di trattamento elettronico dei dati e incentivi di mercato per raggiungere l'obiettivo di lungo termine di ampia interconnessione e interoperabilità.

<sup>17</sup> Partendo dall'evidenza dei dati disponibili secondo cui la causa principale alla base dell'esclusione finanziaria è rappresentata dagli elevati costi di accesso, i lavori del Gruppo si sono concentrati sulla raccolta e analisi delle esperienze innovative di maggiore successo nella riduzione di tali costi e nel raggiungimento degli esclusi, oltre che esplorare i diversi approcci regolamentari in grado di promuovere modelli innovativi inclusivi capaci di garantire: la disponibilità di una gamma di servizi finanziari soddisfacente, la sicurezza delle transazioni, la sostenibilità economica per gli operatori e un adeguato livello di concorrenza nel mercato. I risultati di questo lavoro sono contenuti nel Rapporto “*Innovative Financial Inclusion*” (G20 FINANCIAL INCLUSION EXPERTS GROUP, (2010a), *Innovative Financial Inclusion - Principles and Report on Innovative Financial Inclusion from the Access through Innovation*) e sono confluiti nei “*Principles for Innovative Financial Inclusion*”.

Il Summit di novembre del 2010 ha dato l'avvio alla *Global Partnership for Financial Inclusion* (GPFI) con l'obiettivo di dare esecuzione all'agenda legata all'inclusione finanziaria, dando concreta attuazione ai principi e coordinando i lavori del FIEG<sup>18</sup>. Infine, durante il Summit di Los Cabos, nel giugno 2012, i paesi membri hanno adottato gli indicatori per l'inclusione finanziaria ("the Basic Set"), con l'obiettivo di rafforzare il processo di standardizzazione delle informazioni e di conoscenza e monitoraggio del fenomeno a livello internazionale.

Gli indicatori adottati individuano tre dimensioni chiave dell'inclusione finanziaria, oggetto di misurazione:

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

Anche l'Unione Europea ha iniziato a muovere i primi passi in tema di inclusione finanziaria. Due sono le fonti principali sul fenomeno a livello europeo:

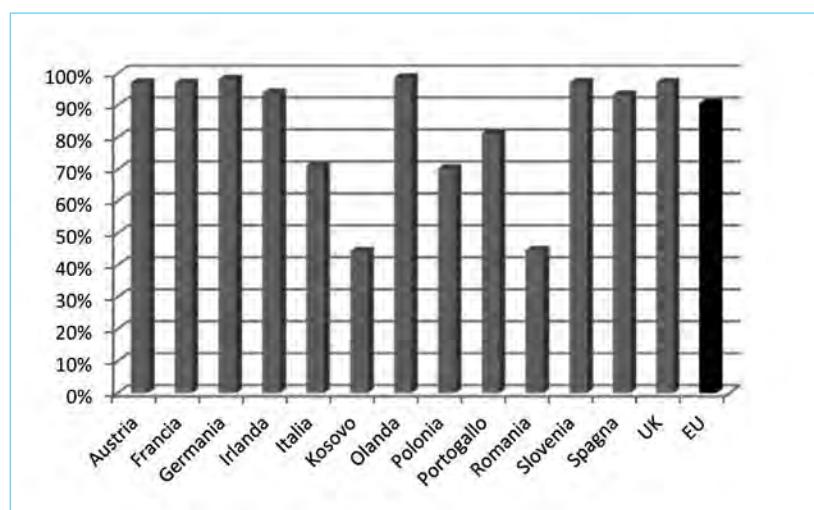
- uno studio realizzato a livello europeo sui servizi di pagamento *retail* (*Special Eurobarometer N.373*<sup>19</sup>), basato su 26.856 questionari sottoposti a consumatori dei 27 paesi membri, nel settembre 2011
- il database realizzato e gestito dalla Banca Mondiale all'interno del *Global Financial Inclusion Index* (FINDEX) che misura, a livello internazionale e europeo, una serie di indicatori finanziari a livello di mercato retail.

Sulla base di questi dati è possibile trarre un quadro di sintesi del fenomeno dell'inclusione finanziaria a livello europeo.

Nell'Europa dei 27, per entrambe le basi dati utilizzate, emerge un dato globale abbastanza soddisfacente: solo il 16% della popolazione, secondo l'EuroBarometer, e il 10%, secondo il FINDEX non possiede un conto corrente presso un'istituzione finanziaria formale. Il dato mostra però una elevata variabilità all'interno del contesto europeo, il *Grafico 3a* mostra la percentuale di popolazione (maggiore di 15 anni di età) che possiede un conto corrente. Da livelli di bancarizzazione quasi totali per paesi come la Spagna, la Francia e il Regno Unito, si passa a valori molto bassi, intorno al 44% come per il Kosovo e la Romania.

Se guardiamo all'inclusione finanziaria come accesso e utilizzo di una pluralità di strumenti finanziari e non solo come possesso di un conto corrente, allora i dati a livello europeo mostrano livelli di esclusione finanziaria molto maggiori.

**Grafico 3a – Percentuale possessori di un c/c presso un'istituzione formale**

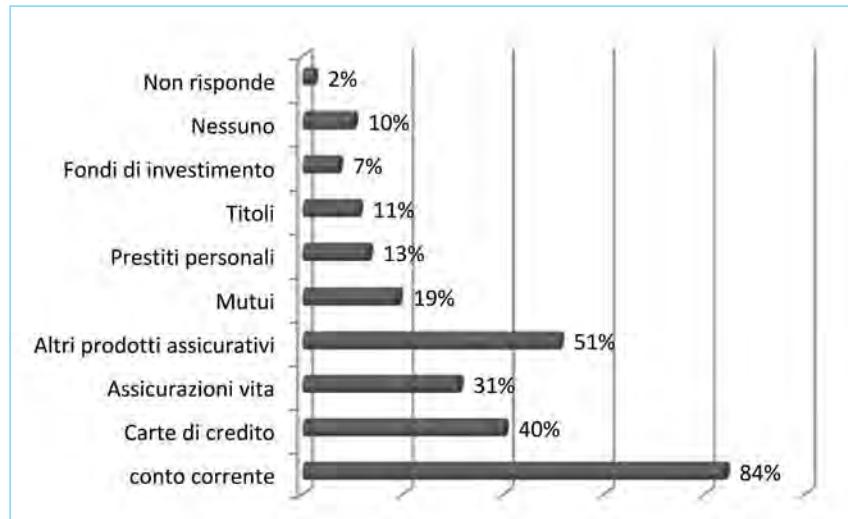


Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Global Financial Inclusion Index

<sup>18</sup> Il piano è articolato in sette azioni distinte, ciascuna delle quali prevede una serie di attività specifiche: 1) monitorare l'impegno di ciascun paese membro del G20 per la concreta attuazione dei Principi; 2) garantire il coordinamento con i lavori degli *standard setting bodies* (SSBs) volti a favorire l'inclusione finanziaria 3) favorire lo sviluppo da parte del settore privato di attività idonee a incrementare l'accesso ai servizi finanziari; 4) migliorare la qualità e l'omogeneità dei dati statistici; 5) promuovere e sostenere le attività di diffusione della conoscenza e di assistenza tecnica; 6) coordinare le iniziative del G20 con quelle già in corso nei diversi paesi e a livello internazionale; 7) integrare l'inclusione finanziaria all'interno degli strumenti di valutazione dei sistemi finanziari attualmente adottati a livello nazionale ed internazionale.

<sup>19</sup> Special Eurobarometer 373, Retail Financial Services Report, April 2012.

Grafico 3b – Possesso prodotti finanziari, dato europeo



Fonte: Eurobarometer

bancarizzazione dei migranti in Italia, così come rilevati e indicati dall'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti. Esiste infatti una maggiore esclusione finanziaria delle donne e una correlazione con variabili come l'età, il grado di educazione e l'occupazione, mentre non si rileva una correlazione fra il grado di diffusione dei punti di accesso agli intermediari finanziari, in termini di filiali per 100.000 abitanti, e il livello di inclusione finanziaria.

L'indagine approfondisce poi le motivazioni per cui non si possiede un conto corrente: al primo posto (il 56%) una percezione di non bisogno, seguita dall'utilizzo di un conto intestato ad un'altra persona (9%). Il dato interessante che emerge riguarda le altre cause rilevate inerenti il rifiuto da parte dell'istituzione finanziaria di aprire un conto corrente. Nel 7% dei casi la non accessibilità è legata all'età, mentre nel 5% dei casi sono le condizioni socio-economiche dell'individuo (storia creditizia, assenza di un ingresso regolare) ad essere causa di esclusione finanziaria.

Per quanto riguarda l'Italia la *Tavola 1* mostra il dettaglio del grado di possesso dei diversi prodotti finanziari in Italia (in percentuale sulla popolazione), rispetto alla media Europea, segnalando un gap importante in termini di inclusione finanziaria intesa in senso ampio<sup>20</sup>.

Tavola 1 – Possesso prodotti finanziari, confronto Italia-UE27

|          | c/c | Assicurazione vita | Altri prodotti assicurativi | Carte di credito | Mutui | Prestiti personali | Titoli | Fondi di investimento | Nessuno |
|----------|-----|--------------------|-----------------------------|------------------|-------|--------------------|--------|-----------------------|---------|
| Italia   | 75% | 15%                | 43%                         | 31%              | 15%   | 9%                 | 6%     | 7%                    | 19%     |
| Media UE | 84% | 31%                | 51%                         | 40%              | 19%   | 13%                | 11%    | 7%                    | 10%     |

Fonte: Eurobarometer

Partendo dai dati forniti dall'analisi la Commissione Europea ha posto in essere una serie di iniziative di approfondimento e di sollecitazione del mercato finalizzate all'introduzione, negli Stati membri, di iniziative a supporto dell'inclusione finanziaria che saranno oggetto di approfondimento nel capitolo successivo.

<sup>20</sup> Il dato relativo al possesso di un c/c è in parte mitigato dalla percentuale di coloro che hanno dichiarato di non possedere un conto corrente in quanto utilizzano quello di un'altra persona, pari al 21%, contro una media europea del 9%.

Il *Grafico 3b* mostra il possesso di una pluralità di prodotti finanziari.

L'accessibilità e l'utilizzo ordinario di una pluralità di prodotti finanziari che riguardano i diversi aspetti del processo di partecipazione alla vita economica e sociale di una società appare un tema in cui emergono ampi spazi di miglioramento sia in termini sociali (cultura, educazione ecc..) sia sul lato della domanda e dell'offerta (informazione, educazione, accessibilità, tutela ecc.).

La ricerca condotta dall'ente europeo approfondisce una serie di fattori socio-demografici e la loro correlazione con il fenomeno dell'esclusione finanziaria. Le conclusioni non appaiono molto diverse dai principali *drivers* che influiscono sulla

## 4. La Direttiva Europea per l'inclusione finanziaria

La Commissione Europea in questi ultimi anni ha rivolto la sua attenzione ai temi dell'inclusione finanziaria, avviando una serie di iniziative di approfondimento e di sollecitazione del mercato e delle regolamentazioni interne agli Stati membri. In particolare, nel luglio 2011 la Commissione ha pubblicato una serie di raccomandazioni sull'accesso ad un conto corrente di pagamento di base<sup>21</sup>, con l'invito alle autorità degli Stati membri a porre in essere le misure necessarie ad assicurarne l'applicazione in sei mesi. Obiettivo era quello di assicurare ai consumatori l'accesso ad un conto corrente in grado di assicurare un set di servizi di pagamento essenziali all'interno dell'Unione, indipendentemente dalla residenza e dalla situazione finanziaria personale dei richiedenti.

Fra il giugno e il gennaio 2012 la Commissione ha condotto uno studio sul grado di attuazione delle raccomandazioni<sup>22</sup> sia rispetto alle iniziative di carattere normativo che a quelle di autoregolamentazione del settore in risposta alle raccomandazioni. In particolare lo studio si focalizzava su tre interventi specifici: la definizione di un diritto all'apertura di un conto corrente per tutti i cittadini dell'Unione, la previsione di un conto di pagamento di base e la definizione di suoi contenuti minimi e infine la previsione di un costo minimo o massimo di gestione del conto di base.

Dall'indagine conoscitiva è emersa una scarsa proattività dei paesi membri dell'Unione nel dare attuazione alla raccomandazioni, da cui, nel marzo 2012 la Commissione ha lanciato una consultazione pubblica al fine di raccogliere il punto di vista dei diversi *stakeholders* in tema di trasparenza dei costi legati ai conti correnti, di accesso a conti di base e alle modalità di trasferimento del conto da un fornitore ad un altro. Contemporaneamente la stessa Commissione ha avviato un'indagine presso i consumatori e la società civile che ha evidenziato la presenza di ampi spazi di miglioramento rispetto alle tematiche in oggetto e l'esigenza di maggiore trasparenza e standardizzazione fra i diversi fornitori di servizi di pagamento.

Sulla base delle risultanze delle attività di approfondimento e di consultazione realizzate, la Commissione ha così deciso di procedere attraverso la redazione di un *"impact assessment"*<sup>23</sup> delle possibili *policy* avviabili in tema di trasparenza, accessibilità e possibilità di trasferimento dei conti correnti. Fra le diverse indicazioni contenute nello studio si rileva la necessità di assicurare il diritto di accesso ad un conto corrente con servizi di pagamento di base per ogni cittadino dell'Unione. Sulla base dell'evidenza dell'inefficacia delle misure intraprese in precedenza, lo studio ha inoltre indicato la previsione di una normativa obbligatoria per gli Stati membri quale strumento di *policy* più appropriato al fine di assicurare il perseguimento degli obiettivi proposti, assicurando un *level playing field* all'interno dell'Unione. La Commissione, nel maggio 2013, ha così proposto una Direttiva *"On the comparability of fees related to payment accounts, payment accounts switching and access to payment accounts with basic features"*, successivamente approvata dal Parlamento il 15 aprile 2014 e che dovrà essere ratificata dagli Stati membri entro 24 mesi dalla data della sua pubblicazione.

La Direttiva si muove su tre direttive principali, in applicazione delle raccomandazioni sull'accesso a servizi bancari di base del 2012:

- assicurare un'adeguata trasparenza e comparabilità dei costi legati ai servizi di pagamento
- assicurare una piena mobilità dei consumatori fra fornitori di servizi (e conti correnti) di pagamento all'interno dell'Unione (quindi anche *cross border*)

<sup>21</sup> Raccomandazione 2011/442/UE della Commissione del 18 luglio 2011.

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

<sup>23</sup> Commission Staff Working Document, Impact Assessment. Accompanying the document "Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the comparability of fees related to payment accounts, payment account switching and access to payment accounts with basic features", Brussels 8 maggio 2013.

- assicurare pieno accesso ad una serie di servizi di pagamento base per tutti i cittadini europei indipendentemente dalla residenza nel paese in cui fanno richiesta di aprire un conto e della loro condizione economico-finanziaria

L'articolo 1 definisce il conto di pagamento come lo strumento attraverso il quale il consumatore sia in grado almeno di:

- collocare fondi sul conto di pagamento
- prelevare contante dal conto stesso
- eseguire o ricevere transazioni, incluso ordini di accredito e addebito

Cita la Direttiva:

*“trasparenza delle condizioni, piena possibilità di trasferimento in combinazione con il diritto di accesso ad un conto di base consentiranno ai cittadini dell'Unione una maggiore mobilità, la possibilità di fare acquisti con facilità nei diversi paesi e in ultima analisi di beneficiare di un mercato retail dei servizi finanziari più efficiente, contribuendo allo sviluppo del mercato interno”.*

Area di competenza è il solo mercato dei consumatori, escludendo quello delle piccole-medie imprese e del business in generale.

La finalità di inclusione finanziaria della Direttiva è più volte esplicitata all'interno del testo a partire dall'art. 1 in cui sancisce il diritto per i consumatori ad aprire e ad utilizzare conti di pagamento con servizi di base all'interno dell'Unione, diritto ripreso nell'art. 16 che ne specifica i contenuti, richiedendo la sua esigibilità attraverso un'offerta adeguata: *“Member States shall ensure that payment accounts with basic features are offered to consumers by all credit institutions or a sufficient number of credit institutions to guarantee access for all consumers in that Member State, and to prevent distortions of competition”*. Nelle premesse che anticipano e spiegano le finalità e la ratio della Direttiva viene fatto esplicito riferimento alla volontà di realizzare una *“smart economic strategy for the Union, which must effectively take into account the needs of more vulnerable consumer”*. La stessa previsione di un contenuto minimo dei servizi associati al conto di base (art. 17) e la specificazione della possibilità che le legislazioni nazionali stabiliscano servizi addizionali a quelli previsti dalla direttiva, in quanto considerati essenziali per i consumatori sulla base delle pratiche comuni a livello nazionale, confermano la natura inclusiva della norma, sulla base della convinzione che l'inclusione finanziaria vada commisurata alle condizioni di vita di ogni singolo contesto di riferimento<sup>24</sup>. La previsione di un criterio di valutazione dell'efficacia della normativa (art. 28) che fa esplicito riferimento all'inclusione finanziaria racchiude la motivazione principale dell'iniziativa: *“an assessment of the effectiveness of existing measures and the need for additional measures to increase financial inclusion and to assist vulnerable members of society in relation to over-indebtedness”*.

Infine la stessa struttura della Direttiva, basandosi sui principi della trasparenza e dell'informazione, della concorrenza per poi arrivare all'esplicitazione di un diritto, si muove in linea con un approccio all'inclusione finanziaria che fa leva su un mercato più trasparente e competitivo, eliminando alcuni degli ostacoli o delle criticità che contribuiscono all'esclusione finanziaria, per poi arrivare alla previsione di un'iniziativa normativa a sostegno diretta dell'inclusione finanziaria, attraverso l'introduzione del un conto di base. Si tratta di un passo avanti importante nella comprensione del fenomeno dell'inclusione finanziaria, rispetto alla quale diviene essenziale l'interazione fra i diversi stakeholders, ma dove i normali meccanismi di mercato non sono in grado, da soli, di includere la fascia maggiormente esclusa proprio perché più vulnerabile e finanziariamente precaria.

Tornando nello specifico ai contenuti, in tema di **trasparenza e comparabilità dei costi**, la Direttiva (Capitolo III) affronta prima di tutto la criticità riguardante la standardizzazione della terminologia di riferimento, definendo una procedura che impone agli Stati membri di definire una lista di almeno 20 servizi di pagamento più rappresentativi (che coprano almeno l'80% del mercato), definendo, per ciascuno, terminologie e definizioni standard. La Commissione, sulla base delle liste fornite da ciascuno Stato membro, definirà una terminologia standard che dovrà essere assunta come riferimento.

<sup>24</sup> Si veda la definizione di inclusione finanziaria adottata dall'Osservatorio e descritta nel Capitolo 1.

Sulla base di questa nuova lista uniforme, i fornitori dei servizi di pagamento sono tenuti ad inviare ai propri clienti un documento informativo, separato e riconoscibile, circa le commissioni e i costi dei servizi più rappresentativi da loro forniti, secondo uno standard che ne assicuri piena confrontabilità fra fornitori diversi e in paesi diversi, oltre a renderlo accessibile al pubblico in generale. È inoltre previsto un obbligo di comunicazione annuale ex-post, gratuita, da parte dei fornitori dei servizi di pagamento, dei costi e delle commissioni applicate durante tutto l'anno (indicandone i principali contenuti). La Direttiva (Articolo 5) definisce inoltre un set minimo di informazioni che tale documento dovrà contenere che lega i costi addebitati ad un indicatore di utilizzo dei servizi offerti, includendo, laddove applicabile, anche gli interessi su strumenti di credito e prevedendo la possibilità di fornire tale documento non solo nella lingua dello Stato membro in cui il servizio è stato offerto, ma anche in lingue diverse. Sempre con l'obiettivo di accrescere la trasparenza e l'accesso alle informazioni, la Direttiva introduce l'obbligo di realizzare almeno un sito web di comparazione dei costi dei servizi di pagamento a livello nazionale (Articolo 7). Il sito dovrà essere gratuito, indipendente, chiaro e di facile fruibilità, aggiornato periodicamente e potrà essere gestito sia da un'autorità pubblica che da un ente privato, purché conforme ai requisiti fissati e in grado di coprire una parte significativa del mercato, fornendo informazioni accurate e con una procedura efficace per la segnalazione di informazioni non corrette.

In tema di **trasferibilità** dei conti e dei servizi di pagamento la Direttiva (Capitolo III) introduce due principi di fondo: la responsabilità di avviare, su richiesta del cliente, e di gestire la procedura di trasferimento compete al nuovo fornitore e la previsione di una tutela del consumatore da ogni perdita finanziaria risultante da ritardi o errori nelle procedure di trasferimento. Le procedure dovranno essere chiare, rapide e sicure, anche fra operatori di paesi diversi. In questo senso la Direttiva fissa alcuni contenuti, tempistiche e responsabilità del processo. Il fornitore a cui viene chiesto il trasferimento del vecchio cliente deve collaborare, fornendo tutte le informazioni previste dalla Direttiva e richieste per il trasferimento del rapporto. Particolare attenzione viene data al trasferimento degli ordini di addebito di servizi e del bilancio residuo del conto. Ciascuno Stato membro dovrà inoltre assicurare che ciascun fornitore di servizi di pagamento renda disponibile ai consumatori informazioni circa le responsabilità nel processo di trasferimento, le tempistiche, le eventuali commissioni richieste, la procedura di risoluzione del contenzioso e ogni altra informazione richiesta dal consumatore. Tale piena trasferibilità e i principi contenuti nella norma sono applicabili anche relativamente alla trasferibilità fra diversi conti di pagamento offerti dallo stesso fornitore di servizi.

In linea con l'obiettivo di assicurare una piena mobilità dei consumatori fra fornitori di servizi (e conti correnti) di pagamento all'interno dell'Unione, l'articolo 11 introduce la previsione di interventi volti ad assicurare la possibilità di aprire un conto con un fornitore di servizi di pagamento che opera e ha sede in un altro paese dell'Unione.

Il Capitolo IV della Direttiva è dedicato al tema dell'accessibilità ai conti di pagamento, introducendo due principi normativi di particolare rilevanza nell'ottica dell'inclusione finanziaria:

- il principio di non discriminazione, in base al quale deve essere assicurato che gli istituti di credito non mettano in atto comportamenti discriminatori nei confronti di cittadini regolarmente residenti nell'Unione che intendono aprire un conto di pagamento di base sulla base della loro nazionalità, del luogo di residenza e di ogni altra causa in contrasto con l'articolo 21 della Carta dei Diritti Fondamentali dell'Unione Europea. La Direttiva all'articolo 2 delimita l'ambito di applicazione definendo i residenti regolari nell'Unione come le persone fisiche che hanno il diritto di risiedere in uno Stato membro in virtù di una norma comunitaria o nazionale, compresi i consumatori che non posseggono una residenza stabile, richiedenti asilo e rifugiati
- il diritto di accesso e di utilizzo, indipendentemente dalla nazionalità e dalla residenza, a un conto di pagamento con servizi di base, offerto da tutte le istituzioni creditizie o da un numero sufficiente a garantire un accesso a tutti i consumatori senza alterare la competizione sul mercato. L'articolo 16 introduce una novità importante (che non era contemplata nella proposta di direttiva) identificando 3 categorie specifiche di individui a cui è riconosciuto tale diritto:
  - consumatori legalmente residenti nell'Unione, inclusi coloro che non hanno una residenza fissa
  - richiedenti asilo e rifugiati
  - consumatori a cui non è riconosciuto il permesso di residenza nello Stato membro o nell'Unione, la cui espulsione è resa impossibile per motivi legali o pratici. Novità importante che trova la sua ratio proprio nel riconoscimento dell'accesso ai servizi di pagamento di base quale condizione di vita nel paese ospitante.

Il testo normativo fissa in dieci giorni l'arco temporale entro il quale la richiesta può essere rifiutata dall'operatore finanziario e definisce le uniche due condizioni al verificarsi delle quali la richiesta di apertura potrà essere rifiutata, assicurando modalità adeguate di comunicazione e di contestazione:

- il possesso di un altro conto sul territorio dell'Unione
- il non rispetto delle normative antiriciclaggio e antiterrorismo

Esiste la possibilità per ogni singolo Stato membro di prevedere altre motivazioni di rifiuto, basate sulla legislazione nazionale, purché non alterino la *ratio* della norma e l'esercizio del diritto in essa contenuto.

Tale previsione intende evitare l'inaccessibilità al conto di pagamento di base legata a condizioni inerenti allo status finanziario e lavorativo del richiedente. Il conto di pagamento con servizi di base non potrà inoltre essere condizionato all'acquisto di servizi addizionali. Allo stesso modo si definiscono le condizioni che consentono al fornitore dei servizi di concludere unilateralmente il contratto, fermo restando la previsione di strumenti di ricorso:

- a) in caso di uso deliberato del conto per fini illegali
- b) in caso di inutilizzo del conto continuato per più di 24 mesi consecutivi
- c) in caso siano state fornite informazioni incorrecte in sede di apertura del conto
- d) in caso il possessore non sia più legalmente residente nell'Unione Europea o abbia aperto successivamente un altro conto in uno degli Stati membri

Anche in questo caso gli Stati membri potranno prevedere cause aggiuntive di scioglimento unilaterale del contratto purché non lesive del diritto di accesso ad un conto di pagamento di base. La rescissione del contratto dovrà essere comunicata almeno due mesi prima che la cessazione sia efficace, in forma scritta e gratuita (prevedendo la specificazione delle modalità di ricorso), salvo i casi a) e c) per i quali l'interruzione del contratto avrà effetto immediato.

La Direttiva definisce i servizi di base minimi che devono essere offerti dal conto (art. 17, *Tavola 2*), almeno nella valuta nazionale dello Stato membro in cui il fornitore opera.

#### Tavola 2 - Servizi di pagamento minimi offerti dal conto di base

- |    |  |
|----|--|
| a) | Servizi che consentano tutte le operazioni richieste per l'apertura, l'operatività e la chiusura di un conto di pagamento  |
| b) | Servizi che consentano il deposito di denaro sul conto   |
| c) | Servizi che consentano il prelievo di denaro all'interno dell'Unione Europea presso gli sportelli della banca o gli ATM, durante e dopo gli orari di apertura della banca  |
| d) | Esecuzione delle seguenti transazioni all'interno dell'Unione: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) pagamenti diretti</li> <li>2) transazioni attraverso una carta di debito, inclusi i pagamenti online</li> <li>3) accrediti e addebiti automatici</li> </ol> |

Tali servizi dovranno essere resi disponibili, all'interno del conto di base, in maniera illimitata, senza vincoli sul numero di operazioni ammissibili, ad esclusione delle operazioni effettuate attraverso carta di credito, qualora inclusa nel conto. La fruibilità dei servizi dovrà essere assicurata a tutti e quindi non potrà essere limitata al canale via web.

La norma contiene poi la possibilità, per ciascuno Stato membro, di prevedere servizi obbligatori aggiuntivi rispetto a quelli elencati, identificando quale criterio guida il fatto che tali servizi siano considerati essenziali sulla base delle pratiche ritenute comuni dai consumatori di quel determinato Stato, rispetto ad un pieno uso dei servizi di pagamento. Si introduce qui un criterio importante che mette in connessione il processo di inclusione finanziaria con le effettive condizioni di vita del contesto di riferimento.

Il conto di base dovrà essere offerto gratuitamente o prevedere commissioni ragionevoli rispetto alla sua finalità di inclusione finanziaria, lasciando alle singole autorità il compito di fissare dei limiti ragionevoli alle commissioni sui servizi e sulle operazioni in eccedenza rispetto a quelle definite di base. A tal fine ciascuno Stato potrà richiedere alle istituzioni creditizie di implementare schemi di prezzi differenziati in base al livello di inclusione finanziaria dei consumatori, privilegiando attraverso condizioni vantaggiose, i soggetti non bancarizzati e maggiormente vulnerabili. Passaggio che conferma nuovamente la finalità di inclusione finanziaria della norma. La definizione di commissioni ragionevoli viene specificata dalla Direttiva attraverso due parametri specifici:

- il reddito nazionale
- il valore medio delle commissioni applicate dalle istituzioni creditizie sui servizi forniti con i conti di pagamento

Infine, per assicurare piena esigibilità del diritto, la Direttiva (art. 20) prevede alcune disposizioni specifiche a carico dei singoli Stati membri perché mettano in atto misure adeguate ad assicurare un livello di conoscenza e consapevolezza adeguato circa la disponibilità dei conti di base, i costi relativi e le procedure per l'esercizio del diritto. Tale comunicazione dovrà essere *"sufficient and well-targeted, in particular reaching out to unbanked, vulnerable and mobile consumers"*. Allo stesso modo gli operatori dovranno rendere tali informazioni accessibili e fornire assistenza in forma gratuita. Si introducono cioè due aspetti importanti nell'ottica di politiche di inclusione finanziaria: da un lato un ruolo attivo dello Stato nell'accrescere la consapevolezza sulle tematiche di inclusione finanziaria e in tema di educazione e alfabetizzazione finanziaria (in particolare dei più vulnerabili) e dall'altro introduce un ruolo attivo degli operatori nel fornire adeguata assistenza alla clientela più vulnerabile.

Un aspetto importante al fine della effettiva esigibilità di un diritto risiede nella previsione di meccanismi che ne consentano l'effettiva fruibilità a tutela del consumatore. A tal fine l'art 25 prevede un obbligo specifico per le legislazioni nazionali di creare un meccanismo ad hoc in grado di assicurare l'esercizio del diritto nel caso in cui questo venga negato, al fine di assicurare un effettivo accesso al conto di base.

Infine, consapevole della rapida evoluzione del mercato dei servizi di pagamento e della necessità di disporre di dati in grado di valutare l'impatto e l'efficacia della normativa, il Capitolo VII prevede una serie di disposizioni specifiche finalizzate ad informare la Commissione sulle iniziative messe in atto in ciascuno Stato e di dati a supporto con l'obiettivo di monitorare il fenomeno e prevedere una revisione della Direttiva su base biennale (la prima a quattro anni dall'entrata in vigore). Fra le comunicazioni che ciascuno Stato membro è chiamato a fare è previsto anche un rapporto di valutazione sull'efficacia delle misure contenute e la specificazione di eventuali interventi addizionali ritenuti necessari per accrescere l'inclusione finanziaria e assistere i soggetti più vulnerabili della società in relazione al sovra-indebitamento (art. 28).

## 5. L'iniziativa italiana per l'introduzione di un Conto di Base

Anche in Italia in questi ultimi anni è cresciuto l'interesse verso i temi legati all'inclusione finanziaria e il nostro paese è stato uno dei pochi a dare attuazione alle raccomandazioni della Commissione Europea sull'accesso ad un conto di pagamento di base<sup>25</sup>, prevedendo l'introduzione, per legge, del "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), prevede l'obbligo per i prestatori dei servizi di pagamento di offrire un conto di base le cui caratteristiche e condizioni sono state fissate, secondo quanto previsto dalla norma, all'interno di una Convenzione stipulata fra il Ministero dell'Economia e delle Finanze, la 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 alcuni criteri per la definizione delle caratteristiche del Conto, che sono stati recepiti nella Convenzione:

- a) inclusione di un numero adeguato di servizi ed operazioni, compresa la disponibilità di una carta di debito gratuita
- b) una struttura di costi semplice, trasparente e facilmente comparabile
- c) l'identificazione delle caratteristiche del conto in accordo con quanto contenuto nelle Raccomandazioni della Commissione Europea in tema di servizi di pagamento e di un livello di costi coerente con le finalità di inclusione finanziaria
- d) la definizione delle fasce socialmente svantaggiate di clientela alle quali il conto è offerto senza le spese

La legge ha previsto inoltre 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'accreditto e al prelievo della pensione per gli aventi diritto a trattamenti pensionistici fino ad un importo minimo mensile.

Il 28 marzo 2012 è stata firmata e pubblicata la Convenzione specifica secondo quanto previsto dalla legge, prevedendo una sua revisione su base biennale, al fine di adattarla alle mutate condizioni di contesto e di sviluppo dei sistemi di pagamento, oltre che una valutazione dell'efficacia dello strumento sulla base di una relazione annuale che uno specifico Osservatorio, istituito presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze annualmente redige e invia al Ministro dell'Economia. Sulla base dei primi due anni di sperimentazione, il 31 maggio 2014 è stata firmata una nuova Convenzione che recepisce alcune modifiche e miglioramenti.

In primo luogo la Convenzione definisce, fra le premesse, le finalità dell'iniziativa specificando espressamente che "*il conto di base risponde a finalità di inclusione finanziaria e può costituire un efficace strumento per una piena ed effettiva partecipazione al mercato unico di tutti i consumatori, costituendo una leva per una più ampia inclusione sociale*". Si riconosce cioè la finalità di inclusione finanziaria dello strumento del conto di base e il legame fra inclusione sociale e finanziaria. In seconda battuta la Convenzione ribadisce l'obbligatorietà dell'offerta del conto di base da parte di banche, Poste Italiane e degli altri prestatori di servizi di pagamento abilitati a offrire servizi a valere su un conto. Ed infine specifica l'esenzione dell'imposta di bollo e la previsione della gratuità delle spese di apertura e di gestione del conto di base destinati all'accreditto e al prelievo della pensione per il titolare avente diritto ad un trattamento pensionistico fino all'importo lordo annuo di 18.000€.

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

La Convenzione definisce le caratteristiche principali del conto di base (art. 4) ribadendo la sua obbligatorietà (art. 3) e prevedendo un unico canone annuale onnicomprensivo, all'interno del quale sono ricomprese un certo numero e tipologie di operazioni (vedi *Box 3*). È espressamente prevista la possibilità-facoltà che il fornitore di servizi di pagamento offra canali alternativi, quali internet banking, ATM, ATM evoluto, ecc, purché in aggiunta al canale tradizionale. Eventuali operazioni eccedenti i limiti previsti dalla Convenzione possono prevedere ulteriori commissioni, purché il loro costo non sia *“in ogni caso superiore a quello applicato dallo stesso prestatore di servizi di pagamento per i conti correnti offerti a consumatori con esigenze di base”* (art. 5). Allo stesso modo la Convenzione prevede espressamente che il canone annuo venga definito sulla base di criteri di ragionevolezza e coerenza con le finalità di inclusione finanziaria, ribadendo, anche rispetto alle componenti di costo, la finalità principale dell'intervento. La convenzione inoltre ribadisce che non è prevista alcuna remunerazione sulle giacenze sul conto di base e nessun costo può essere addebitato per la sua chiusura.

## BOX 2

### CARATTERISTICHE DELLE DIVERSE TIPOLOGIE DI CONTO DI BASE

| Tipologie di servizi inclusi nel canone annuale del Conto di Base   | Condizioni per conto di base ordinario e per fasce socialmente svantaggiate | Conto di base per pensionati |
|---|---|------------------------------|
|   | Numero di operazioni annue incluse nel canone                               | Numero di operazioni annue   |
| Elenco movimenti  | 6   | 6                            |
| Prelievo contante allo sportello  | 6   | 12                           |
| Prelievo tramite ATM del prestatore dei servizi di pagamento o del suo gruppo, sul territorio nazionale   | illimitate  | illimitate                   |
| Prelievo tramite ATM di altro prestatore di servizi di pagamento, sul territorio nazionale                | 12  |                              |
| Operazioni di addebito diretto nazionale o addebito diretto Sepa (incluso accredito stipendio e pensione) | illimitate  | illimitate                   |
| Pagamenti ricevuti tramite bonifico nazionale o Sepa (incluso accredito stipendio e pensione)             | 36  |                              |
| Pagamenti ricorrenti tramite bonifico nazionale o Sepa effettuati con addebito in conto                   | 12  |                              |
| Pagamenti effettuati tramite bonifico nazionale o Sepa con addebito in conto                              | 6   |                              |
| Versamenti contanti e versamenti assegni  | 12  |                              |
| Comunicazioni sulla trasparenza (incluse spese postali)   | 1   | 1                            |
| Invio informativa periodica (estratto conto e documenti di sintesi, incluso spese postali)                | 4   | 4                            |
| Operazioni di pagamento attraverso carta di debito  | illimitate  | illimitate                   |
| Emissione, rinnovo e sostituzione carta di debito   | 1   | 1                            |

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 (art. 6) classificate come “fasce svantaggiate”. 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 8.000€, certificazione che deve essere prodotta annualmente entro il 31 maggio<sup>26</sup>, pena la perdita dei benefici di gratuità ed esenzione), per cui è prevista la gratuità e l'esenzione dell'imposta di bollo.
- il conto di base per soggetti con trattamenti pensionistici fino all'importo annuo di 18.000€, che è gratuito ma che consente **esclusivamente** la tipologia di servizi e il numero di operazioni previsti dalla stessa Convenzione (vedi Box 3)
- il conto di base ordinario per pensionati che prevede la gratuità per le operazioni previste dalla Convenzione (Box 3) e la possibilità di effettuare operazioni aggiuntive dietro pagamento di una commissione

Fra i criteri di accessibilità al conto di base vi è un'autocertificazione del richiedente che attesta la non titolarità di un altro conto di base. In caso di controversia, oltre all'autorità giudiziaria, il consumatore può rivolgersi ai sistemi alternativi di risoluzione extragiudiziale delle controversie, ivi compreso lo strumento dell'*ombudsman*, presso la Banca d'Italia.

Sono inoltre previsti degli obblighi informativi per i prestatori di servizi di pagamento (art. 8): la messa a disposizione di tutte le informazioni relative alle caratteristiche specifiche del conto di base, la previsione di una dicitura “conto di base” quale univocamente identificativa del prodotto (eventualmente seguita dal nome del soggetto offerente) e la previsione di segnalare in modo chiaro ed evidente nell'informativa periodica i costi aggiuntivi rispetto al canone in caso siano stati superati i limiti di operatività previsti dalla Convenzione.

La Convenzione infine prevede una revisione biennale della norma e la costituzione di un Osservatorio permanente con il compito di definire eventuali dubbi interpretativi, monitorare l'efficacia dello strumento attraverso la raccolta di dati statistici presso gli operatori e redigere una relazione annuale al Ministro per l'Economia e le Finanze.

Le linee interpretative pubblicate dall'Osservatorio nell'aprile 2013<sup>27</sup> 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, 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.

Il Conto di Base rappresenta una novità importante nel panorama Italiano, in tema di inclusione finanziaria. Esula dalle finalità di questo studio una valutazione dell'efficacia di questo strumento a livello globale, ma rispetto alla tematica specifica dell'inclusione finanziaria dei migranti e in particolare relativamente alle 21 nazionalità monitorate dall'Osservatorio è possibile fare alcune considerazioni specifiche.

I dati raccolti dall'Osservatorio presso un campione omogeneo di banche mostrano un incremento significativo del ricorso a questo strumento da parte dei migranti. Fra il 2013 e il 2012 il numero di conti correnti di base intestati a immigrati è cresciuto del 45%. Si tratta ancora di numeri contenuti, pari allo 0,25% del numero complessivo di conti intestati a questo segmento di popolazione, ma sicuramente evidenza che lo strumento risponde ad una necessità di base che corrisponde ad una fascia maggiormente vulnerabile di migranti.

Più in generale, riteniamo che il Conto di Base possa costituire, nel tempo, uno strumento importante di inclusione finanziaria e la previsione di una sua revisione biennale costituisce un'opportunità di adeguamento sufficientemente

<sup>26</sup> La revisione della Convenzione ha previsto un innalzamento della soglia di reddito minimo prevista (la precedente era 7.500 euro) e un allungamento del periodo entro il quale deve essere consegnata la certificazione (il precedente termine era il 1° marzo).

<sup>27</sup> [http://www.dt.tesoro.it/export/sites/sitodt/modules/documenti\\_it/regolamentazione\\_bancaria\\_finanziaria/regolamentazione\\_bancaria\\_finanziaria/Linee\\_Interpretative\\_dell'Osservatorio-FAQ.pdf](http://www.dt.tesoro.it/export/sites/sitodt/modules/documenti_it/regolamentazione_bancaria_finanziaria/regolamentazione_bancaria_finanziaria/Linee_Interpretative_dell'Osservatorio-FAQ.pdf).

tempestivo per correggerne eventuali distorsioni o debolezze e per adeguarlo alle esigenze dei diversi profili di consumatori a cui si rivolge. È opportuno non dimenticare le sue finalità di conto di base, ossia modellato su esigenze molto basilari, di accesso al sistema dei pagamenti e pertanto da integrare all'interno di un'offerta da parte degli operatori capaci di seguire l'evoluzione dei bisogni finanziari di questo segmento specifico che, come vedremo, presenta ritmi di crescita elevati.

Provando a delineare possibili percorsi di miglioramento dello strumento, si può rilevare che la previsione di una lista di tipologie e numero di operazioni ricomprese nel conto se da un lato garantisce certezza nei contenuti, dall'altro, rispondendo ai bisogni finanziari di due profili ben definiti di destinatari, può costituire una rigidità alla sua adattabilità a profili diversi come ad esempio quello dei cittadini migranti (prevedendo ad esempio la possibilità di alcuni bonifici extra UE). Altri possibili sviluppi potrebbero inoltre riguardare la possibilità di prevedere (a discrezione del fornitore dei servizi di pagamento) il collegamento del conto con strumenti di microfinanza finalizzati a sostenere e rafforzare un processo di creazione e protezione del risparmio alla base del processo di inclusione finanziaria stesso. Possibilità ad oggi esplicitamente esclusa dalla Convenzione.

In questo senso anche la previsione di una carta con IBAN, con alcuni servizi minimi, alternativamente al conto corrente, potrebbe costituire uno strumento di base per l'inclusione finanziaria, in grado di rispondere alle stesse finalità e meglio adattarsi a profili finanziari più giovani o dinamici (il riferimento va in questo caso alla clientela migrante la cui età media si colloca in una fascia di età inferiore ai 40 anni). Se è vero infatti che la nuova convenzione introduce la possibilità che al conto di base possa essere affiancata, su base facoltativa, l'offerta di strumenti di moneta elettronica (incluse quindi le carte prepagate con o senza IBAN), non è stata ancora adottata la previsione di un conto di pagamento di base nella forma di una carta con IBAN alternativo al conto corrente tradizionale.

In tema di accessibilità si rileva l'importanza di dare adeguata informazione e pubblicità all'esistenza del Conto di Base e alla sua obbligatorietà di offerta da parte dei fornitori dei servizi di pagamento. La legge e la Convenzione identificano un obbligo informativo e uno strumento di monitoraggio molto importanti, ma non definiscono strumenti di informazione e pubblicità a carattere più istituzionale e nazionale, lasciando agli operatori l'onere e la responsabilità dell'informazione. Trattandosi di uno strumento finalizzato all'inclusione finanziaria e nel nostro caso specifico rivolto a migranti appare importante prevedere, oltre ad una comunicazione in lingua, un'ulteriore spinta propulsiva alla diffusione del conto di base attraverso, per esempio, il rafforzamento dell'informazione di servizio dei principali mass media o tramite i canali pubblici istituzionali, in modo da raggiungere i soggetti più marginali.

Infine, rilevando la letteratura il fattore costo come la principale barriera per l'inclusione finanziaria, se è vero che la Convenzione fissa un criterio di riferimento nella fissazione del canone onnicomprensivo (la finalità di inclusione finanziaria) riteniamo potrebbe essere rilevante, per accrescere l'efficacia dello strumento, rafforzare il meccanismo di fissazione previsto dalla Convenzione e dare adeguata pubblicizzazione ad una serie di criteri per la determinazione del canone annuo, trasparenti e di facile comprensione. Tale misura consentirebbe infatti maggiore trasparenza e certezza e contribuirebbe ad accrescere la consapevolezza e la fiducia del consumatore escluso.

## 6. La trasformazione in atto nel modello migratorio in Italia

Il modello migratorio italiano ha subito una radicale trasformazione negli ultimi anni. La migrazione è oggi un fenomeno tutt'altro che temporaneo e marginale, e anzi incide strutturalmente nell'andamento demografico, nella componente economica e produttiva, nonché in quella culturale e nelle relazioni sociali del nostro Paese.

**Tavola 3 – Stranieri residenti in Italia (2010-2014)**

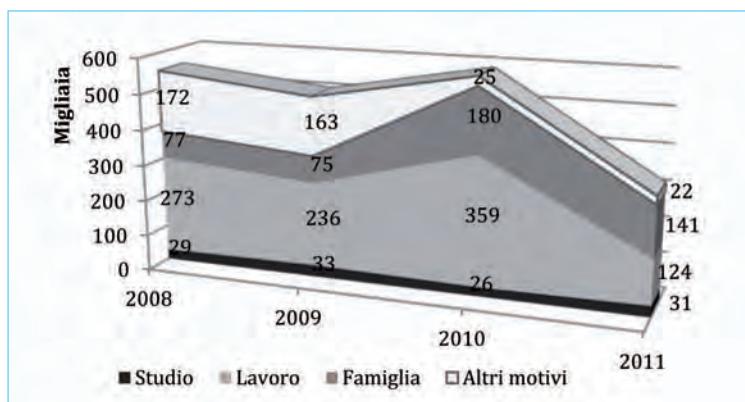
|  | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Stranieri residenti                                    | 3.648.128 | 3.879.224 | 4.053.599 | 4.387.721 | 4.922.085 |
| Variazione percentuale<br>rispetto all'anno precedente | 7,2%      | 6,3%      | 4,5%      | 8,2%      | 12,2%     |
| Incidenza sulla popolazione<br>italiana                | 6,2%      | 6,5%      | 6,8%      | 7,4%      | 8,1%      |

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Istat, 2014.

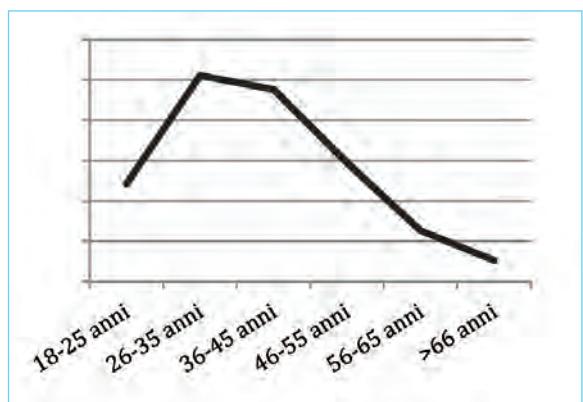
L'immigrazione è cresciuta nel corso dell'ultimo triennio (2012-2014) a una media annua del 7,7%<sup>28</sup>, passando da circa 3,9 milioni del 2011 a circa 4,9 milioni di immigrati residenti in Italia all'inizio del 2014, (*Tavola 3*), mentre la stima del totale degli stranieri regolarmente presenti supera di poco i cinque milioni<sup>29</sup>. La presenza degli immigrati, benché continui a essere in crescita, sta subendo negli ultimissimi anni un parziale rallentamento, se si considera che la variazione media annua era dell'8,3% nel triennio precedente a quello preso in considerazione (2009-2011). Tra le ragioni del calo si registrano sicuramente gli effetti della crisi economica globale che ha colpito in modo significativo anche l'Italia: se, infatti, tra il 2007 e il 2008 gli immigrati erano cresciuti del 16,6%, tra il 2008 e il 2009 lo stesso dato ha registrato un incremento del 12,5% e negli anni a seguire si è registrato un calo progressivo, fino al minimo del 4,5% tra il 2011 e il 2012. Infine, la tendenza si è invertita tra il 2013 e il 2014 registrando una variazione del 12,2%, vicina ai valori precrisi. Tuttavia, pur se in valori assoluti la presenza straniera sperimenta il trend appena descritto, considerando le dinamiche demografiche del nostro Paese, caratterizzate da bassa natalità e da un conseguente progressivo invecchiamento della popolazione, ciò che conta è che la quota dei cittadini stranieri sul totale dei residenti in Italia continua ad aumentare, passando dal 7,4% del 2013 all'8,1% del 2014, ed era il 6,2% nel 2010.

<sup>28</sup> Tutti i dati di questo paragrafo, salvo dove diversamente indicato, provengono da fonte Istat. Si ringrazia la Direzione centrale delle statistiche socio-demografiche e ambientali per il prezioso aiuto, in particolare Angela Silvestrini, Mauro Albani e il direttore Saverio Gazzelloni.

<sup>29</sup> 5,1 milioni, fonte Idos, 2014.

**Grafico 4 – Dettaglio permessi di soggiorno in Italia per tipologia**

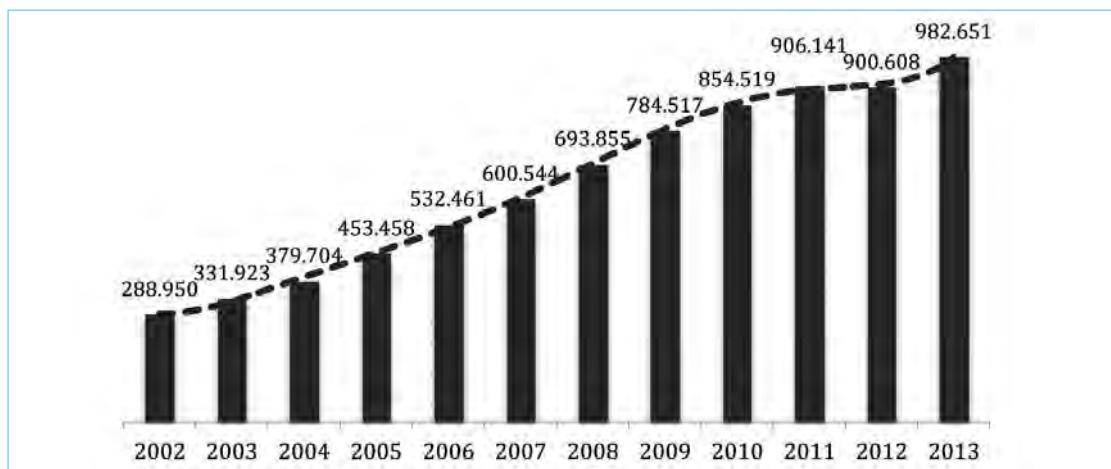
Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Ministero dell'Interno, 2013 – dati in migliaia

**Grafico 5 – Distribuzione popolazione immigrata per fasce di età**

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ISTAT

Sono molti gli elementi che evidenziano un cambiamento strutturale nelle migrazioni in Italia. In primo luogo, dai dati relativi alle motivazioni alla base della richiesta di permessi di soggiorno emerge che l'Italia è ancora meta di consistenti flussi migratori, sebbene in calo rispetto agli anni precedenti, ma, come si evince dal *Grafico 4*, per la prima volta nel 2011 il numero di permessi accordati per motivi di famiglia (141mila) ha superato quelli per lavoro (124mila). Nel 2012, inoltre, la quota dei titolari di permesso CE per soggiornanti di lungo periodo costituiva la maggioranza dei cittadini non comunitari (54,3%). Tutto ciò significa che gli ingressi (o le regolarizzazioni) si devono a una quota sempre maggiore di famiglie che si ricongiungono rispetto ai primo-migranti in cerca di occupazione.

Un'altra evidenza del cambiamento strutturale emerge anche da un'analisi del flusso migratorio per età. La fascia di minori (0-17 anni), che ha raggiunto nel 2013 quasi il milione di presenze, ha seguito lo stesso trend del totale degli immigrati, registrando una variazione del 15,5% tra il 2007 e il 2008, del 13,1% tra 2008 e 2009, dell'8,9% tra il 2009 e il 2010, del 6% tra 2010 e 2011 per toccare il minimo del -0,6% tra 2011 e 2012. Nell'ultimo biennio monitorato (2012-2013) la fascia di minorenni ha però registrato un incremento maggiore rispetto al totale dei migranti: 9,1% rispetto all'8,1%. In sintesi, gli immigrati in Italia sono un segmento di popolazione prevalentemente giovane, concentrata nella fascia di età fra i 18 e i 45 anni (*Grafico 6*) e con un'età media di 32 anni a fronte del dato italiano che si attesta intorno ai 45 anni medi di età.

**Grafico 6 – I minori stranieri in Italia**

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ISTAT 2014

**Tavola 4 – Nati stranieri sul totale dei nati in Italia e incidenza sulla popolazione residente (%), 2012**

| Province e Regioni    | Nati stranieri sul totale dei nati (%) | Incidenza sulla popolazione residente (%) | Province e Regioni | Nati stranieri sul totale dei nati (%) | Incidenza sulla popolazione residente (%) |
|-----------------------|--|---|--------------------|--|---|
| Prato                 | 34.8                                   | 14.7                                      | Vicenza            | 22.8                                   | 10.9                                      |
| Piacenza              | 32.7                                   | 13.5                                      | Forlì-Cesena       | 22.7                                   | 10.5                                      |
| Mantova               | 29.9                                   | 12.9                                      | Milano             | 22.7                                   | 11.7                                      |
| Brescia               | 29.4                                   | 13.1                                      | Pavia              | 22.7                                   | 9.5                                       |
| Modena                | 27.3                                   | 12.4                                      | Novara             | 22.5                                   | 9.3                                       |
| Asti                  | 27.0                                   | 11.0                                      | <b>Lombardia</b>   | <b>22.5</b>                            | <b>10.5</b>                               |
| Parma                 | 26.2                                   | 11.7                                      | Firenze            | 22.0                                   | 11.1                                      |
| Reggio nell'Emilia    | 25.6                                   | 12.6                                      | Bologna            | 22.0                                   | 10.6                                      |
| Cremona               | 25.3                                   | 11.3                                      | <b>Veneto</b>      | <b>22.0</b>                            | <b>10.0</b>                               |
| Ravenna               | 24.9                                   | 10.9                                      | Padova             | 21.7                                   | 9.7                                       |
| Bergamo               | 24.8                                   | 10.9                                      | Pordenone          | 21.5                                   | 11.0                                      |
| Lodi                  | 24.4                                   | 10.8                                      | Cuneo              | 21.4                                   | 9.9                                       |
| <b>Emilia-Romagna</b> | <b>24.4</b>                            | <b>11.2</b>                               | Imperia            | 21.3                                   | 9.5                                       |
| Verona                | 23.4                                   | 11.1                                      | Ferrara            | 20.6                                   | 7.7                                       |
| Treviso               | 23.3                                   | 11.2                                      | Venezia            | 20.6                                   | 8.5                                       |
| Alessandria           | 23.0                                   | 9.4                                       |                    |  |   |

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Istat, Bilancio demografico della popolazione, 2013.

I dati delle regioni sono indicati in grassetto

L'incidenza dei nati stranieri sul totale dei nati in Italia è stata del 15% nel 2012 in termini di media nazionale, ma ha raggiunto in tre regioni percentuali superiori al 20% (Emilia Romagna, 24,4%; Lombardia, 22,5% e Veneto, 20%) e in due province valori superiori al 30% (Prato, 34,8% e Piacenza, 32,7%). Dall'inizio degli anni duemila la quota di bambini stranieri nati in Italia sul totale dei nuovi nati è aumentata dal 6,2% del 2002 ad oltre il 15% del 2013, in valori assoluti dai 33.593 del 2002 ai 77.705 del 2013.

In una visione prospettica rispetto all'interazione tra la società italiana e il fenomeno migratorio, ancora più importante è la presenza dei minori e degli iscritti stranieri nelle scuole. Nell'anno scolastico 2012/2013 erano circa 800mila: l'8,8% degli iscritti nelle scuole dell'obbligo sono figli di immigrati, con punte del 9,8% per la scuola primaria e dell'infanzia.

**Tavola 5 – Alunni con cittadinanza non italiana per livello scolastico (valori assoluti e percentuali), AA.SS. 2004/2005-2012/2013**

| Anno scolastico | Totale  |     | Infanzia |     | Primaria |     | Secondaria di I° |     | Secondaria di II° |     |
|-----------------|---------|-----|----------|-----|----------|-----|------------------|-----|-------------------|-----|
|                 | V.a.    | %   | V.a.     | %   | V.a.     | %   | V.a.             | %   | V.a.              | %   |
| 2004/2005       | 370.803 | 4,2 | 74.348   | 4,5 | 147.633  | 5,3 | 84.989           | 4,7 | 63.833            | 2,4 |
| 2005/2006       | 431.211 | 4,8 | 84.058   | 5,0 | 165.951  | 5,9 | 98.150           | 5,6 | 83.052            | 3,1 |
| 2006/2007       | 501.420 | 5,6 | 94.712   | 5,7 | 190.803  | 6,8 | 113.076          | 6,5 | 102.829           | 3,8 |
| 2007/2008       | 574.133 | 6,4 | 111.044  | 6,7 | 217.716  | 7,7 | 126.396          | 7,3 | 118.977           | 4,3 |
| 2008/2009       | 629.360 | 7,0 | 125.092  | 7,6 | 234.206  | 8,3 | 140.050          | 8,0 | 130.012           | 4,8 |
| 2009/2010       | 673.800 | 7,5 | 135.840  | 8,1 | 244.457  | 8,7 | 150.279          | 8,5 | 143.224           | 5,3 |
| 2010/2011       | 710.263 | 7,9 | 144.628  | 8,6 | 254.653  | 9,0 | 157.559          | 8,8 | 153.423           | 5,8 |
| 2011/2012       | 755.939 | 8,4 | 156.701  | 9,2 | 268.671  | 9,5 | 166.043          | 9,3 | 164.524           | 6,2 |
| 2012/2013       | 786.630 | 8,8 | 164.589  | 9,8 | 276.129  | 9,8 | 170.792          | 9,6 | 175.120           | 6,6 |

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati MIUR, 2013

Due sono i dati che colpiscono di più l'attenzione. In prima battuta, nella scuola secondaria, l'aumento di alunni con cittadinanza non italiana tra l'anno scolastico 2012/2013 e quello precedente è stato del 17,4% in quella di primo grado e del 27,9% nella scuola secondaria di secondo grado. In seconda battuta, ogni 100 alunni con cittadinanza non italiana nella scuola dell'infanzia dell'anno 2012/2013, 80 erano nati in Italia (*Tavola 6*).

**Tavola 6 – Incidenza alunni con cittadinanza non italiana nati in Italia sul totale alunni con cittadinanza non italiana, per livello scolastico, 2008/2009-2012/2013 (percentuali)**

| Anno Scolastico | Totale | Infanzia | Primaria | Secondaria<br>di I° | Secondaria<br>di II° |
|-----------------|--------|----------|----------|---------------------|----------------------|
| 2008/2009       | 37,0   | 73,3     | 45,0     | 18,8                | 7,5                  |
| 2009/2010       | 39,1   | 74,8     | 48,6     | 20,5                | 8,7                  |
| 2010/2011       | 42,2   | 78,3     | 52,9     | 23,9                | 9,0                  |
| 2011/2012       | 44,2   | 80,4     | 54,1     | 27,9                | 10,2                 |
| 2012/2013       | 47,2   | 79,9     | 59,4     | 31,8                | 12,2                 |
| var % 2012/2013 |        |          |          |                     |                      |
| su 2011/2012    | 11,1   | 4,4      | 12,9     | 17,4                | 27,9                 |

Fonte: *Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati MIUR, 2013*

Oltre alla notazione che la maggior parte degli immigrati non comunitari può restare in Italia a tempo indeterminato, in virtù del permesso di lungo periodo<sup>30</sup>, alla luce dei dati appena presentati è ancora più urgente affrontare la questione della cittadinanza ai nati in Italia, che rappresentano la maggioranza dei minori stranieri che vivono nel nostro Paese e che frequentano le scuole<sup>31</sup>.

Un altro aspetto rilevante del processo di stabilizzazione della popolazione straniera riguarda l'insediamento abitativo. Nel giro di un decennio, la popolazione straniera è divenuta un segmento stabile del mercato delle abitazioni, con effetti di rilievo, sia su quello delle locazioni che delle compravendite<sup>32</sup>. Anche se rispetto alle famiglie italiane, quelle straniere vivono più spesso in affitto, il 23% delle famiglie straniere possiede una casa di proprietà. Ciò appare ancora più significativo se letto in chiave evolutiva. Nel 2009 infatti la percentuale di immigrati proprietari di abitazioni era solo del 14%. Si tratta quindi di un ulteriore dato di sviluppo del profilo della migrazione in Italia che appare in rapida evoluzione. La proprietà dell'abitazione non è distribuita sul territorio in modo omogeneo e, infatti, è maggiormente concentrata nelle regioni del Nord-Est e Nord-Ovest del Paese, che contribuiscono a quasi il 60% delle case in proprietà degli stranieri. È importante notare che, confrontando le famiglie della stessa situazione economica e dal profilo demografico simile, si osserva come sia il tasso di proprietà tra gli stranieri sia le condizioni interne delle abitazioni si avvicinano a quelle medie degli italiani. Tuttavia, emergono maggiori difficoltà delle famiglie straniere sotto vari punti di vista, come il maggior affollamento delle abitazioni o il pagamento di maggiori costi per la casa, a parità di altre condizioni<sup>33</sup>.

<sup>30</sup> A cui non corrisponde un andamento corrispondente in termini di riconoscimenti di cittadinanza. Nel 2012 oltre 65mila stranieri hanno acquisito la cittadinanza italiana, circa la metà di quanto è accaduto in Francia e Spagna.

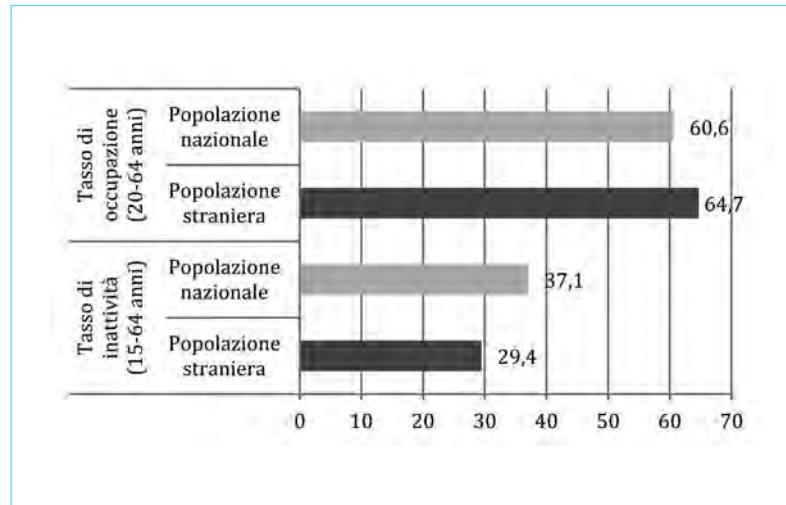
<sup>31</sup> Cfr. le molte iniziative in tal senso del Presidente della Repubblica On. Giorgio Napolitano, dell'ex Ministro per l'Integrazione On. Cécile Kyenge e di altre forze politiche.

<sup>32</sup> I dati sul mercato immobiliare provengono dallo studio Daminato, C. e Kulic, N., "Disuguaglianze e differenze nell'abitare", in Saraceno, C., Sartor, N. e Sciortino, G. (a cura di), *Stranieri e disuguali. Le disuguaglianze nei diritti e nelle condizioni di vita degli immigrati*, Il Mulino, Bologna, 2013.

<sup>33</sup> Lo studio di Claudio Daminato e Novena Kulic mostra anche un elemento aggiuntivo sul versante delle discriminazioni: gli autori affermano che il disagio abitativo delle famiglie straniere non può esser considerato esclusivamente come effetto delle disuguaglianze di reddito e di ricchezza.

Le ricadute dell'immigrazione nella sfera economica e sul mercato del lavoro sono molte. Nel 2012, i lavoratori stranieri hanno superato i due milioni e incidono per circa il 10% dell'occupazione totale, con percentuali superiori agli italiani e di conseguenza tassi di inattività inferiori (*Grafico 7*). Sul mercato del lavoro i cittadini immigrati si sono resi indispensabili in diversi settori, quali l'assistenza alle famiglie, dove incidono per il 76,8% del totale degli occupati del comparto, l'edilizia (incidenza del 16,5% degli occupati del comparto), alcuni settori dei servizi (commercio al dettaglio nelle grandi città) e dell'industria, e nell'agricoltura.

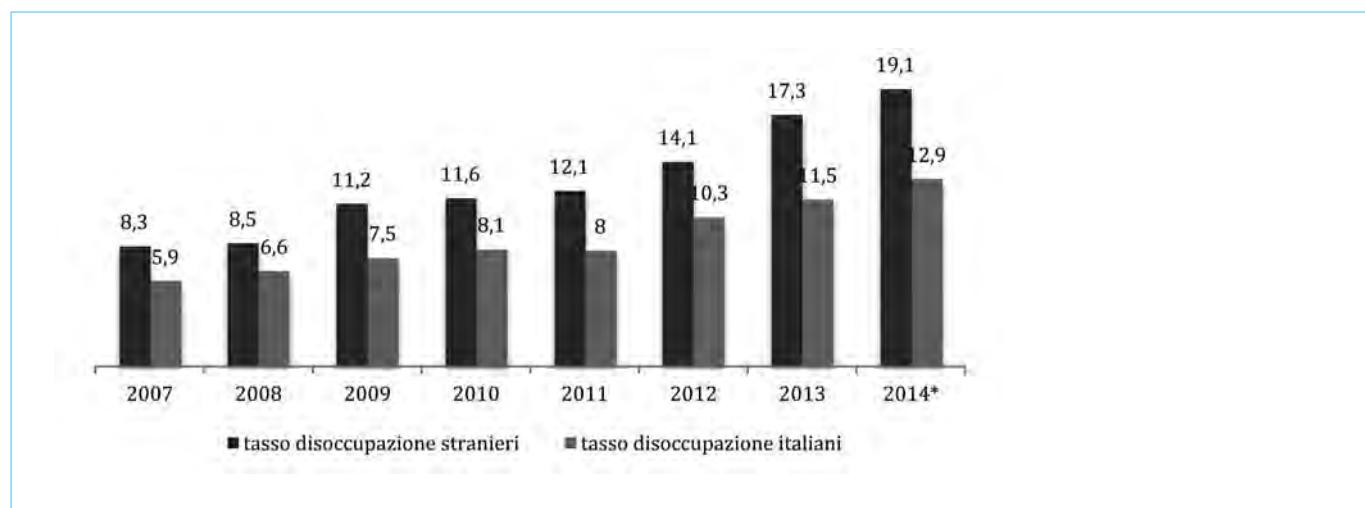
**Grafico 7 – Mercato del lavoro, confronto italiani-immigrati**



Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati ISTAT 2013

L'attività dell'Osservatorio non può non tenere in considerazione il contesto economico di riferimento che, come abbiamo visto riveste un peso molto importante nel processo di inclusione finanziaria nel suo complesso. Negli ultimi anni, la crisi economica ha avuto ripercussioni forti sul mercato del lavoro, e su quello degli stranieri in misura maggiore. Il tasso di disoccupazione è aumentato significativamente dal 2011, raggiungendo nel 2014 il picco del 19,1% tra gli stranieri, 6 punti percentuali maggiore di quello degli italiani (*Grafico 8*). Oltre che per il trend di crescita, questo dato è preoccupante perché coinvolge individui adulti e con un ruolo importante nella contribuzione al reddito familiare, tenendo presente che il reddito medio dichiarato dai cittadini stranieri nel 2011 era pari al 65% di quello dichiarato dai cittadini italiani (12.880 Euro rispetto a 19.660 Euro<sup>34</sup>).

**Grafico 8 – Tassi di disoccupazione, confronto tra popolazione straniera e autoctona, 2007-2014 (percentuali)**



Fonte: Elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Istat, Rilevazione sulla forza lavoro, maggio 2014

<sup>34</sup> Fonte: Banca d'Italia, Indagine, sui bilanci delle famiglie italiane, 2014.

Infine, ed è questo un tema che sarà oggetto di uno specifico approfondimento nei prossimi capitoli<sup>35</sup>, gli immigrati sono sempre più attivi nel lavoro autonomo e nella piccola e media imprenditoria. Nel 2012 sono circa 500mila le imprese a titolare straniero, pari all'8,2% del totale delle imprese registrate in Italia. Sono cresciute del 5,4% rispetto al 2011 e il saldo positivo nella creazione di nuove aziende in Italia è in buona parte garantito dall'apporto dei migranti. Le imprese hanno prodotto una ricchezza di circa 80 miliardi di euro, il 5,5% della ricchezza nazionale e il valore aggiunto derivante dall'attività degli occupati stranieri nel 2011 ha raggiunto una incidenza del 12,8%, pari a 178,5 miliardi di euro in termini nominali.

In conclusione, sono molti gli elementi che potrebbero confermare una tendenza ad una stabilizzazione dei flussi degli immigrati in Italia, quali il ricongiungimento familiare, l'aumento delle nascite di bambini stranieri e una tendenza verso la riduzione percentuale dei nuovi flussi in entrata, oltre che l'insediamento abitativo in case di proprietà e l'inserimento del mercato del lavoro. Dunque, le caratteristiche delle migrazioni che hanno interessato l'Italia nel corso degli ultimi anni mostrano come questo fenomeno sia oggi una parte strutturale della società italiana, e che una strategia e una progettualità di medio e lungo termine debbano caratterizzare l'approccio ai temi dell'integrazione e, di conseguenza, anche dell'inclusione finanziaria.

<sup>35</sup> Vedasi il *Capitolo 11 L'imprenditorialità a titolarità immigrata e la Business Community*.

## 7. Evoluzione e profili del processo di inclusione finanziaria dei migranti

I dati descritti nel capitolo precedente raccontano una realtà del fenomeno migratorio nel nostro paese molto articolata e soprattutto in continua evoluzione. Monitorare l'evoluzione di un fenomeno, riuscendo così a comprenderne i mutamenti, per quanto non sia sempre possibile anticiparne l'andamento, diviene uno strumento essenziale per comprenderlo e quindi anche per governarlo.

L'immigrazione in Italia, al di là della sua dimensione emergenziale legata prevalentemente ai conflitti in corso in diverse aree del continente africano, ha ormai assunto una dimensione significativa e radicata nel contesto sociale riguardando quasi 5 milioni di persone. L'Italia non solo continua ad essere meta di nuovi flussi migratori (+12% nel 2013 secondo i dati ISTAT), ma al suo interno il fenomeno sta gradualmente modificandosi, i ricongiungimenti familiari costituiscono infatti la quota più significativa nella composizione dei flussi negli ultimi anni (rappresentano il 44% dei flussi 2009-2012). L'anzianità migratoria, ossia il numero di anni di residenza in Italia, sono in graduale aumento (9,3 anni secondo il campione rilevato dall'Osservatorio nel 2011), così come i dati relativi ai minori (quasi un milione di individui e il 15% dei neonati sul territorio italiano) sono evidenza di un graduale inserimento nella società italiana, che ha raggiunto un livello significativo.

Altri indicatori, più di natura economica confermano e rafforzano il quadro descritto, si pensi alla percentuale di proprietari di abitazioni che fra i cittadini stranieri passa dal 14% nel 2009 al 23% nel 2011, quasi raddoppiandosi in soli due anni. L'imprenditoria a titolarità immigrata, al contempo, è entrata a far parte del tessuto produttivo italiano raggiungendo l'8,2% del totale delle imprese, producendo il 5,5% del PIL, mentre il valore aggiunto derivante dall'attività degli occupati stranieri nel 2011 ha raggiunto una incidenza del 12,8%, pari a 178,5 miliardi di euro in termini nominali, con un contributo significativo in diversi settori. Infine anche a livello contributivo, secondo i dati INPS, il saldo tra contributi e imposte versati e servizi erogati dallo Stato alla popolazione straniera è positivo, per oltre un miliardo di Euro.

Anche l'Osservatorio, in questi tre anni di attività ha potuto evidenziare alcuni cambiamenti significativi nel comportamento finanziario dei migranti che confermano e rafforzano la percezione di un fenomeno migratorio che nel nostro paese sta cambiando e sta assumendo profili e connotazioni nuove e diverse. L'accesso e soprattutto l'utilizzo efficace degli strumenti finanziari abbiamo visto possono concorrere e rafforzare il processo di inclusione economica e quindi anche sociale di un individuo nel paese in cui vive.

In questi anni abbiamo visto evolversi il processo di inclusione finanziaria dei cittadini immigrati sotto diversi profili. In primo luogo da un punto di vista quantitativo. Come vedremo nel capitolo successivo il numero dei conti correnti intestati a cittadini immigrati è in continuo aumento negli anni, segno di un processo che accompagna l'inserimento nel nostro paese. Cresce in termini di innovazione finanziaria e di capacità da parte di questa nuova clientela di cogliere potenzialità, si pensi alla diffusione di strumenti di pagamento come le carte con IBAN o le PostePay che hanno avuto ampia diffusione nel segmento immigrati. In questi anni il processo è cresciuto anche in termini di "fidelizzazione", utilizzando un termine più tecnico. Il dato sulla stabilità del rapporto con la banca, espresso dalla percentuale dei conti correnti con più di 5 anni, mostra negli anni una crescita costante e significativa, indice di un rapporto fra banca e cliente immigrato che, una volta avviato, si caratterizza per stabilità e "fedeltà". Si tratta di un dato importante sotto due profili, non riconducibile ad un atteggiamento "passivo" del cliente e non trascurabile in termini quantitativi. In primo luogo va ricordato il ruolo che la "ripetizione del gioco", ossia la durata del rapporto, assume nella riduzione delle asimmetrie informative che caratterizzano il rapporto fra istituzione finanziaria e cliente. In secondo luogo il dato fornisce una prima indicazione sul ruolo che assume la banca e quindi l'inclusione finanziaria, nel processo di integrazione proprio a partire dalla stabilità del rapporto.

Quest'ultima indicazione trova conferma in un ulteriore elemento evolutivo che la disponibilità di dati negli anni ha consentito di evidenziare. Rilevando presso un campione significativo di migranti la percezione della banca emerge un dato particolarmente significativo in questa direzione. Se infatti nella rilevazione effettuata nel 2009 la banca era percepita primariamente come un luogo sicuro dove mettere il risparmio e un luogo dove ottenere credito, nel 2011 la percezione cambia completamente. La banca diviene in primo luogo un consulente – consigliere per le proprie esigenze finanziarie. Si tratta di un'evoluzione particolarmente significativa perché mostra da un lato come il profilo finanziario del migrante stia cambiano, facendo emergere non più solo esigenze basilari come il risparmio e il credito, ma anche esigenze più complesse legate alla gestione complessiva delle proprie esigenze finanziarie che comprendono anche la componente di investimento (fra le direttive su cui gli intervistati hanno indicato evolverà il loro rapporto con la banca, compare infatti anche il ricorso alla banca per investimenti, così come l'accompagnamento nell'avvio di attività all'estero). Dall'altro lato il dato conferma come la banca sia percepita come un soggetto centrale nella gestione della componente finanziaria del proprio processo di integrazione.

Ulteriori dati confermano il quadro di una realtà in evoluzione sotto il profilo finanziario. In primo luogo una maggiore propensione al risparmio che per il cittadino immigrato si colloca in una fascia compresa fra il 15% e il 18% del reddito (dato rilevato dall'Osservatorio nel 2011, mentre il dato medio per l'Italia è al 13% secondo i dati Eurisko 2012). Secondariamente, anche sotto il profilo imprenditoriale, l'Osservatorio negli anni di indagine, ha potuto mettere in evidenza due fenomeni rilevanti. Una prima evidenza ha riguardato l'evoluzione del segmento *small business* nel portafoglio delle banche. Un segmento di clientela specifico, che corrisponde alla micro-impresa che compone il tessuto del sistema produttivo italiano e che è espressione, da un punto di vista finanziario, di un grado evolutivo maggiore rispetto alla semplice attività imprenditoriale in cui patrimonio familiare e imprenditoriale si mescolano. I dati mostrano una crescita significativa di questo comparto nel segmento a titolarità immigrata, facendo registrare un tasso medio annuo di crescita del 15% fra il 2009 e il 2013. Un secondo fenomeno, che è stato oggetto di un approfondimento specifico dell'Osservatorio, ha riguardato l'impresa evoluta<sup>36</sup>. In un campione di oltre 58.000 imprese a titolarità immigrata, in quattro territori, quasi 1.500 (il 2,5%) sono risultate appartenere alla categoria evoluta. Hanno cioè una dimensione superiore alle 15 unità di dipendenti, fanno investimenti in ricerca e sviluppo, sono in prevalenza società di capitali, operano con l'estero, a volte in partnership con imprenditori italiani, esportano *made in Italy*. Anche all'interno del panorama imprenditoriale emergono cioè dimensioni che mostrano un profilo dell'immigrazione che sta evolvendo e sta assumendo profili di piena integrazione.

Nel 2011, attraverso una serie articolata di indicatori, avevamo costruito tre diversi profili di cliente immigrato. Alla base dell'analisi c'erano indicatori che, a partire dai questionari somministrati ad un campione rappresentativo, misuravano da un lato la "familiarità con il sistema bancario" e dall'altro il diverso grado di utilizzo dei prodotti e servizi finanziari attraverso il loro possesso. In questo modo era stato possibile costruire tre profili diversi tratteggiandone le principali caratteristiche<sup>37</sup>.

Il 'profilo escluso', identifica la categoria dei soggetti finanziariamente esclusi. Si tratta di un bacino importante per una prossima bancarizzazione che racchiude, una molteplicità di motivazioni e barriere che ne determinano l'esclusione e che richiedono risposte diversificate e adeguate.

Il 'profilo 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 all'interno di quello che comunemente viene definito profilo *mass-market*.

Il 'profilo evoluto', corrisponde ad un rapporto che potremmo definire più "maturo". Si tratta di individui che hanno un'elevata familiarità con il sistema bancario e utilizzano almeno sei prodotti bancari, indice di una relazione con il sistema finanziario che risponde ad una pluralità di esigenze che riguardano anche una gestione attiva del proprio patrimonio. Si tratta certamente di una fascia di clienti nei confronti dei quali le strategie di offerta dovranno tener conto di avere di fronte soggetti con esigenze specifiche più mature e in grado di dialogare con il sistema bancario.

<sup>36</sup> Si veda il Secondo Rapporto dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti (<http://www.migrantiefinanza.it/?wpdmact=process&did=Mi5ob3RsaW5r>).

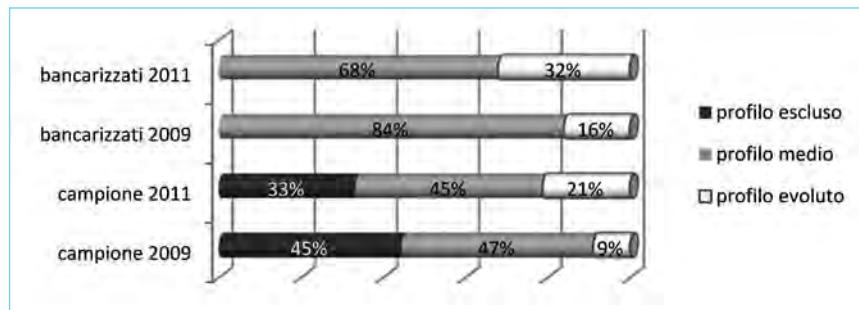
<sup>37</sup> Per un approfondimento sui profili di bancarizzazione si vedano il Secondo Rapporto dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti e Rhi-Sausi, Zupi, *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari dei Migranti*, Bancaria Editrice, 2009.

Diviene interessante evidenziare l'evoluzione di questi profili negli anni, attraverso le due rilevazioni su campioni omogenei realizzate (*Grafico 9*) nel 2009 e nel 2011. L'evoluzione dei profili costituisce un indicatore prezioso di come stia progredendo il fenomeno e della sua rapidità. Guardando i dati infatti emerge come, rispetto al campione complessivamente considerato, in soli due anni il profilo evoluto sia più che raddoppiato, passando dal 9% al 21%. Mentre si sono compressi il profilo degli esclusi, indice di un processo di inclusione attivo e quello medio, dove è confluita la parte di recente bancarizzazione. Guardando il dato all'interno dei soli titolari di un conto corrente, il peso del profilo evoluto diviene ancora più evidente, passando dal 16% del 2009 al 32% del 2011. Questi dati sono indicatori di due evidenze importanti. Da un lato mostrano una rapidità nell'evoluzione dei profili finanziari che in modi diversi è legata al processo di integrazione (stabilità lavorativa, livelli reddituali...). Dall'altro confermano il dato relativo all'emergere di un segmento di cittadini immigrati che mostra chiaramente profili di inclusione economica e sociale caratterizzati dalla tendenza a configurare un insediamento stabile.

Questo complesso paniere di dati e informazioni che sono stati raccolti ed elaborati negli anni, hanno fornito una base di evidenze circa il graduale formarsi e rendersi evidenti di profili diversi di immigrazione in base alle differenti fasi del processo di integrazione. Si tratta, come sempre, di schematizzazioni che semplificano l'eterogenea realtà dell'immigrazione in Italia, riducendo le differenze e i molteplici aspetti che la caratterizzano<sup>38</sup>, ma che allo stesso tempo consentono una segmentazione che facilita la ricerca e l'individuazione di risposte e strategie d'inclusione più efficaci. Profili che si sono andati formandosi e evidenziandosi negli anni anche, come abbiamo visto, con una certa rapidità e che i dati a disposizione aiutano a mettere a fuoco. Sicuramente cinque anni fa il quadro era molto più confuso, anche se i cambiamenti erano già in atto.

Abbiamo provato a focalizzare i diversi profili che sono gradualmente emersi dall'analisi dei dati, tentando una sintesi fra le diverse fasi del percorso di integrazione nel nostro paese e i principali bisogni e strumenti finanziari ad essi associati. Lo schema (*Grafico 10*) non intende essere esaustivo rispetto alla complessità del fenomeno, cercando solo di mettere in evidenza, fra le variabili di tipo più sociologiche, quelle maggiormente connesse con aspetti di natura finanziaria.

**Grafico 9 – Evoluzione dei profili finanziari popolazione immigrata 2009-2011**



**Grafico 10 – Fasi del processo migratorio e bisogni finanziari**

| Fase  | Aspetti legati al processo di integrazione  | Bisogni finanziari   |
|---|---|--|
| ARRIVO<br><i>Durata media: 1,5 anni</i>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ricerca lavoro</li> <li>Documenti</li> <li>Problemi linguistici</li> <li>Comunità come unico riferimento</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Accesso al sistema dei pagamenti</li> <li>Risparmio</li> <li>Invio di denaro in patria (pagamento del debito)</li> </ul>  |
| STABILIZZAZIONE<br><i>Durata media: da 2 a 7 anni</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Stabilità lavorativa</li> <li>Avvio processo di integrazione</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Risparmio</li> <li>Accesso al credito</li> <li>Invio di denaro in patria (sostegno alla famiglia)</li> </ul>  |
| INTEGRAZIONE<br><i>Durata media: oltre i 7 anni</i>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Decisione di stabilirsi in Italia</li> <li>Ricongiungimento familiare</li> <li>Matrimonio/figli in Italia</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Bisogni finanziari complessi: credito, acquisto casa, assicurazioni, pensioni, investimenti</li> <li>Futuro dei figli</li> <li>Invio di denaro in patria (sostegno alla famiglia e investimenti)</li> </ul> |

<sup>38</sup> Ad esempio, la fase del percorso d'inserimento dipende da tutte le variabili che concorrono a spiegare i comportamenti dei migranti e, in particolare, dal tipo di condizione lavorativa e dalle barriere linguistiche presenti tra il contesto di origine e di destinazione. Ad esempio, alla luce della nostra esperienza sul campo, emerge che per le badanti che lavorano per un lungo periodo presso il domicilio del 'badato' e i migranti provenienti dalla Cina e dal Sud Est asiatico possono essere necessari anche 7-10 anni prima di imparare correttamente la lingua e inserirsi in modo più approfondito nella società italiana.

La prima fase, quella dell'arrivo, si caratterizza per la ricerca di una regolarizzazione della documentazione e di un primissimo impiego che consenta di accedere al permesso di soggiorno e a sopperire ai bisogni di base. Si tratta di una fase particolarmente impegnativa, dove, nella maggior parte dei casi i problemi linguistici, legati ad una scarsa (o nessuna) conoscenza della lingua italiana costituiscono un ostacolo significativo. Vi è dunque il bisogno di un maggiore accompagnamento nel percorso di apprendimento della lingua, conoscenza della cultura e in generale conoscenza dei servizi (per la casa, il lavoro, la salute) e delle strutture socio-istituzionali di riferimento. In questa fase la comunità dei connazionali o la famiglia di riferimento (sia esso il partner o un parente appartenente alla famiglia allargata) costituiscono il principale punto di riferimento e veicolo di informazioni e supporto anche finanziario. In questa fase i bisogni finanziari sono molto limitati, prevalentemente legati all'accesso al sistema dei pagamenti e alla possibilità di avere un luogo dove iniziare ad accumulare i piccoli risparmi e creare un piccolo cuscinetto per far fronte alle emergenze, non avendo nessuna risorsa a cui attingere. Da un punto di vista finanziario la fase di arrivo si caratterizza per un'elevata fragilità e vulnerabilità, ma l'accesso a strumenti finanziari di base può costituire un importante strumento di ingresso al sistema economico e di riduzione della vulnerabilità, evitando o riducendo il peso di circuiti informali che espongono gli individui a rischi e costi maggiori. Un ultimo elemento che caratterizza finanziariamente questa fase riguarda il bisogno di inviare denaro in patria, sottoforma di rimessa, essenzialmente per ripagare il debito contratto per la migrazione.

La fase che abbiamo chiamato di "stabilizzazione" è quella in cui prende avvio il processo di integrazione in senso stretto. La stabilità lavorativa è indubbiamente il principale fattore di innesco di questa fase. È in essa che avviene la trasformazione in cittadino italiano e matura la decisione di stabilirsi nel nostro paese o proseguire nel proprio percorso migratorio (verso altri paesi o ritornando nel proprio paese di origine). I bisogni finanziari si modificano e continueranno a farlo durante il processo di integrazione, contestualmente allo svolgersi della vita individuale e familiare nel nostro paese, e si caratterizzano per la prevalenza delle componenti del risparmio e del credito. Il risparmio assume qui una valenza strettamente legata al percorso di stabilizzazione, trovando motivazioni legate ai bisogni di integrazione, ad una progettualità in via di costituzione, alla necessità di avviare processi di *asset building* in grado di assicurare stabilità e futuro. Strettamente connesse a queste dinamiche c'è la dimensione del credito. Il processo di integrazione richiede risorse crescenti al suo evolversi, l'accesso al credito diviene pertanto una componente essenziale al fine di garantire il suo compiersi (dall'educazione dei figli, all'acquisto di beni di consumo, all'avvio di una piccola attività ecc.). Permane anche in questa fase un bisogno finanziario strettamente legato all'invio di denaro in patria che però assume una valenza nuova. Rimborsato il debito finanziario esiste un debito morale per sostenere la propria famiglia di origine e contribuire a migliorarne la condizione di vita. In fondo la migrazione è molto spesso un investimento frutto di una strategia decisa a livello familiare. È questa quindi la fase in cui l'inclusione finanziaria diviene uno strumento fondamentale per sostenere e accelerare il processo in atto. L'accesso al credito, la creazione di un piccolo patrimonio di riferimento, la disponibilità di strumenti che facilitino la pianificazione e la gestione dei bisogni finanziari, la costruzione di una propria storia creditizia e finanziaria presso una banca sono tutti elementi il cui legame con il processo di integrazione è evidente.

Da un punto di vista strettamente finanziario si tratta di un profilo di clientela che si caratterizza per redditi medio-bassi, dove la componente costo assume chiaramente una valenza rilevante, per un generale sottoutilizzo dei prodotti e servizi finanziari, rendendola molto simile alla clientela *mass-market*, pur se con alcune specificità come gli aspetti linguistici (ancora rilevanti in questa fase ma solo per alcune nazionalità), la centralità della relazione, pur in presenza di un ampio accesso alla multicanalità, la progettualità legata al percorso migratorio proprio e della sua famiglia (ricongiungimenti familiari, rientro ecc..).

Infine, la fase che abbiamo definito "dell'integrazione" rappresenta lo stadio più evoluto del processo, quello che i dati stanno gradualmente facendo emergere e che in termini dimensionali non appare più trascurabile. Rappresenta la fase in cui la decisione di rimanere nel nostro paese è stata presa e si è investito nella creazione di un nucleo familiare attraverso il ricongiungimento o creando una famiglia ex novo. In questa fase i bisogni e i comportamenti finanziari assumono connotazioni molto diverse e più complesse. I bisogni finanziari sono ad ampio raggio e su orizzonti temporali di medio-lungo termine. Ai bisogni legati alla gestione ordinaria della famiglia, si affiancano quelli legati all'acquisto di una casa, alla creazione di un patrimonio futuro (forme pensionistiche integrative), agli investimenti e in generale alla gestione di un piccolo patrimonio accumulato. Per molti aspetti da un punto di vista finanziario il cliente immigrato non si distingue molto dall'italiano appartenente allo stesso profilo e anzi egli stesso chiede di non essere più discriminato (in positivo), ma pienamente integrato. Ci sono però alcuni aspetti che distinguono il cittadino immigrato dall'italiano appartenenti a questo profilo. In primo luogo la vivacità del rapporto, che per gli immigrati è molto più elevata. L'immigrato sembra essere più proattivo e i suoi ritmi di crescita, in termini di profilo finanziario appaiono più dinamici. Un secon-

do elemento è la progettualità che è molto maggiore rispetto agli italiani, così come la fiducia nel futuro. Aspetti che hanno diverse implicazioni anche sotto il profilo finanziario. Un terzo aspetto riguarda la centralità dei figli, e del loro futuro in particolare, nel processo di accumulazione e protezione della ricchezza, elemento che influisce sulla propensione all'uso di determinati strumenti finanziari piuttosto che altri. Infine l'elemento legato all'invio di denaro in patria è presente anche in questa fase, dove però assume una valenza ancora diversa rispetto alle precedenti. A fianco del sostegno alla famiglia di origine e al miglioramento delle sue condizioni di vita, compare qui una terza dimensione della rimessa, quella legata alle opportunità di investimento nel proprio paese di origine. L'acquisto di una casa o di un terreno, l'avvio di un'attività imprenditoriale o più semplicemente l'investimento in prodotti finanziari nel proprio paese, approfittando del differenziale dei tassi, sono solo alcune delle strategie di investimento messe in atto dai migranti nella gestione delle proprie risorse fra l'Italia e il paese di origine.

Si tratta come accennavamo di una schematizzazione, con tutti i limiti che ne conseguono, ma consente in modo abbastanza immediato da un lato di evidenziare le connessioni fra inclusione finanziaria e integrazione e dall'altro di far emergere profili diversi che si stanno gradualmente delineando anche nel contesto italiano.

Ad ogni fase corrispondono bisogni e quindi strategie di inclusione finanziaria molto diverse. Se la fase dell'arrivo si caratterizza per un bisogno di accesso a servizi finanziari di base, la fase di integrazione appare quella più complessa, perché le strategie sono in fase di formazione, o sono ancora in uno stadio embrionale, diverse sono le caratterizzazioni legate agli ambiti di provenienza e all'anzianità migratoria molto più varia e dove i bisogni finanziari emergono come decisivi per evitare un fenomeno di esclusione sociale. È la fase in cui le strategie di *welcome banking* e di *diversity banking* possono essere efficaci, dove la clientela immigrata costituisce un investimento per il futuro. Infine la fase dell'integrazione è quella in cui il cliente evoluto, immigrato e italiano non si distinguono e anzi non vogliono essere distinti, pur se permangono alcune caratterizzazioni, e la relazione banca-cliente si fa più complessa e interessante per entrambi.

La distinzione fra i diversi profili appare quindi quanto mai rilevante al fine di individuare e indirizzare strategie e politiche volte a rafforzare o sostenere i processi. È necessario cioè accompagnare ciascun profilo con strategie adeguate. Un'iniziativa di *welcome banking* rivolta ad un bacino di utenza prevalentemente costituito da individui appartenenti alla fase dell'integrazione rischierà di avere un effetto di selezione verso i soggetti maggiormente rischiosi e meno integrati. Così come la stessa iniziativa, pensata su una clientela *mass-market* e indirizzata ad un bacino di "nuovi arrivi", non sarà in grado di intercettare la nuova clientela perché strutturata su bisogni già più evoluti. Allo stesso modo il profilo dell'arrivo è quello che maggiormente ha bisogno di politiche di inclusione finanziaria basate su un accesso a servizi di base a costi ridotti, laddove il regolatore può assumere un ruolo di indirizzo, così come si è proposta di fare la Commissione Europea, e di incentivo a strumenti tipici della responsabilità sociale d'impresa, fino all'attivazione di strumenti normativi (come il conto di base). La fase della stabilizzazione è quella invece in cui l'interazione fra politiche pubbliche e strategie degli operatori può contribuire ad ottimizzare gli sforzi e potenziare i risultati (si pensi ad esempio a politiche a sostegno dell'accesso al credito attraverso la creazione di fondi di garanzia pubblici o altre iniziative pubblico-private a sostegno del credito alle famiglie). Mentre rispetto alla fase più evoluta è il mercato che può giocare un ruolo preponderante nel valorizzare le strategie, anche se appare opportuno far emergere il fenomeno con maggiore chiarezza ed evidenza.

La stessa educazione o alfabetizzazione finanziaria non può non tener conto di questa schematizzazione. A ciascuna fase corrispondono bisogni e obiettivi formativi, nonché strumenti molto diversi. Mentre i bisogni formativi sono molto basilari, veicolabili attraverso strumenti semplici, e l'informazione in lingua è determinante nella prima fase, il profilo evoluto si caratterizza per bisogni formativi molto più avanzati, dove il laboratorio, che garantisce un livello di interazione elevato, costituisce lo strumento più adatto.

Conoscere e saper riconoscere i profili che si stanno delineando all'interno dei nuovi italiani assume quindi un ruolo determinante per l'individuazione e l'adozione di politiche e strategie efficaci a sostegno della loro inclusione economica e sociale.

## 8. L'indice di bancarizzazione degli immigrati

### 8.1 Dati di sintesi

- Grazie alla collaborazione degli operatori bancari (banche e BancoPosta) l'Osservatorio ha potuto raccogliere i **dati al 31 dicembre 2013**, colmando il gap temporale degli anni precedenti e riuscendo a fornire un dato più puntuale rispetto all'evoluzione dei fenomeni in corso
- Rispetto alle 21 nazionalità considerate dall'indagine, che complessivamente rappresentano l'88% degli immigrati<sup>39</sup> residenti in Italia, al 31 dicembre 2013 il numero di **conti correnti intestati a cittadini immigrati** presso le banche italiane e BancoPosta ammonta a **2.510.927** unità (dato nazionale)
- Al 31 dicembre 2012 il tasso di bancarizzazione dei cittadini immigrati residenti si attestava **all'86%**. A causa della non disponibilità di dati ufficiali aggiornati al 31 dicembre 2013<sup>40</sup> circa la presenza dei cittadini immigrati in Italia, disaggregata per nazionalità, non è stato possibile calcolare il **tasso di bancarizzazione** più aggiornato, avendo però a disposizione la serie storica precedente.

**Tavola 7 – Dati di sintesi Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti, anni 2010-2013**

|   |  |              |              |             |
|---|--|--------------|--------------|-------------|
| Rappresentatività del campione lato offerta   | 61% degli sportelli e 74% del totale impieghi delle banche<br>Inclusione BancoPosta          |              |              |             |
| Rappresentatività del campione immigrati  | 21 nazionalità considerate, pari all'88% del totale immigrati (non OCSE) residenti in Italia |              |              |             |
| <b>Sintesi dei dati</b>   |  |              |              |             |
|   | <b>2010</b>  | <b>2011</b>  | <b>2012</b>  | <b>2013</b> |
| Numero c/c intestati a clienti immigrati <sup>41</sup>  | 1.782.426  | 1.919.628    | 2.439.411    | 2.510.927   |
| Segmento consumer   | 1.709.370  | 1.837.945    | 2.338.473    | 2.406.032   |
| Segmento small business   | 74.237   | 83.954       | 101.852      | 105.454     |
| <b>Indice di bancarizzazione</b>  | <b>61,2%</b>   | <b>72,4%</b> | <b>85,7%</b> | <b>n.d.</b> |
| Numero carte con IBAN + Poste Pay   | n.d.   | 706.671      | 884.716      | 1.102.033   |
| <i>Segmento Consumer</i>  |  |              |              |             |
| % c/c con più di 5 anni (consumer)  | 21,9%  | 34,6%        | 38,0%        | 40,2%       |
| Numero c/c cointestati  | 247.256  | 227.257      | 249.403      | 259.251     |
| % cointestati su totale consumer  | 19,2%  | 18,7%        | 18,0%        | 17,5%       |
| Campione Omogeneo (8 gruppi e istituti di credito per il 50% del totale sportelli e il 66% del totale impieghi) |  |              |              |             |
| Saldo netto positivo (c/c aperti - c/c chiusi)  | -53.588  | 42.326       | 169.952      | 101.538     |

<sup>39</sup> Con il termini immigrati (o migranti) definiamo gli stranieri residenti in Italia provenienti dai paesi non OCSE a cui sono aggiunti i cittadini provenienti dalla Polonia. Maggiori dettagli sono disponibili nella *Nota metodologica*.

<sup>40</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.

<sup>41</sup> Il numero complessivo può non corrispondere esattamente alla somma delle due componenti (segmento consumer e segmento small business) per effetto del processo di inferenza con cui sono calcolati in modo separato.

- 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, 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**. Sono **1.102.133** le carte con IBAN e le carte PostePay intestate a cittadini appartenenti alle nazionalità indagate, sempre a livello nazionale a cui non corrisponde un conto corrente
- La pluriennalità delle attività dell'Osservatorio e l'uniformità della metodologia sviluppata consente di operare un confronto fra i dati raccolti nei diversi anni, oltre a presentare un **quadro di sintesi** del fenomeno dell'inclusione finanziaria dei migranti **in chiave evolutiva** particolarmente interessante.

## 8.2 Analisi e evoluzione del fenomeno

### 8.2.1 Gli indicatori

I dati mostrano un processo di inclusione finanziaria in costante e rapida evoluzione misurato attraverso due indicatori distinti:

- il tasso di bancarizzazione, un indicatore sintetico che misura la percentuale di adulti residenti, appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, titolari di un conto corrente
- il numero di titolari di carte con IBAN e PostePay, che non sono contestualmente titolari di un conto corrente presso lo stesso istituto. Si tratta di due strumenti più elementari, sostituti del conto corrente per quanto riguarda il pieno accesso al sistema dei pagamenti.

Relativamente al primo indice, si tratta di un indicatore importante, che definisce un livello di bancarizzazione in senso stretto, misurando la titolarità di un conto corrente e considerando questo strumento quale punto di accesso per un utilizzo pieno degli strumenti bancari nel loro complesso e quindi propedeutico ad un'inclusione finanziaria completa. L'indice passa dal 61% del 2010 all'86% del 2012, rilevando come il sistema bancario abbia negli anni affinato gli strumenti e i canali per raggiungere questo nuovo segmento di clientela e confermando il ruolo del conto corrente quale porta di accesso al sistema finanziario e componente necessario al processo di integrazione nel nostro paese. La non disponibilità di dati disaggregati per nazionalità relativi al 2013 non consente di avere il dato aggiornato, ma l'andamento del numero di titolari di conti correnti fra il 2012 e il 2013 è ulteriormente cresciuto del 3%, segno di una evoluzione positiva del fenomeno.

Il dato, va rilevato, tende in parte a sovrastimare il fenomeno, in quanto non consente di escludere la multi titolarità di un conto presso istituti diversi (gruppi bancari diversi o fra una banca e BancoPosta). Una stima basata sull'indagine su un campione rappresentativo di immigrati realizzata dall'Osservatorio nel 2011, individua una percentuale del 3,5% di cittadini immigrati titolari di più conti correnti in banche diverse. Anche alla luce di una correzione al ribasso di questo tipo, l'indice di bancarizzazione tende a collocarsi su livelli elevati.

Un'ultima precisazione riguarda la confrontabilità dei dati. L'indice utilizza come denominatore il numero dei residenti adulti appartenenti alle 21 nazionalità selezionate, basandosi sui dati forniti dall'ISTAT. A seguito del Censimento della popolazione l'Ente Nazionale di Statistica ha dovuto rivedere le proprie statistiche, alimentate dagli uffici anagrafici, facendo un lavoro consistente di correzione e adeguamento dei dati che ha riguardato solo gli anni 2011 e 2012. L'indice di bancarizzazione 2010 è pertanto calcolato su una serie storica di dati demografici che non è stata ancora rivista e per tanto può non essere accurato come i due successivi.

Il numero delle carte con IBAN e PostePay è stato invece rilevato presso gli operatori escludendo i casi di contestuale titolarità di un conto corrente presso lo stesso istituto. Obiettivo è stato quello di misurare il grado di diffusione di questi strumenti che, per le loro caratteristiche di accessibilità e flessibilità di utilizzo, si prestano ad essere impiegati come strumenti di inclusione finanziaria, fornendo un pieno accesso ai servizi di pagamento. I dati che emergono dalla rilevazione sono particolarmente interessanti. La diffusione di questi strumenti appare ampia: al dicembre 2012 un cittadino immigrato su tre è titolare di una di queste carte (32,4%) con un incremento significativo rispetto all'anno precedente quando l'incidenza era al 27,8%.

Il fenomeno della multi titolarità fra istituti diversi non consente un'analisi aggregata dei due indicatori, immaginando una diffusione maggiore di casi in cui ad un conto corrente si affianca uno strumento di pagamento emesso da un secondo operatore.

### 8.2.2 La componente territoriale

Come l'analisi econometria sul campione di interviste realizzate ha evidenziato<sup>42</sup>, la componente territoriale è la variabile che mostra la maggiore correlazione con l'inclusione finanziaria e in modo particolare con il profilo finanziario del cittadino immigrato. La non disponibilità di dati sulla residenza disaggregati per nazionalità e aree territoriali non consente un'analisi dei due indicatori di inclusione finanziaria su base territoriale. I dati raccolti presso gli operatori consentono comunque di mostrare un quadro del fenomeno rispetto a questa variabile (*Tavola 8*).

Il dato sicuramente più significativo riguarda le regioni del Sud Italia. Tradizionalmente caratterizzate da un livello di bancarizzazione inferiore dei cittadini immigrati (dovuta ad una molteplicità di variabili legate al contesto economico, ma anche alla prevalenza del lavoro stagionale e del lavoro sommerso, ecc..), nel triennio si evidenzia una netta crescita nel peso relativo dei conti correnti e delle carte. L'assenza di dati demografici non consente di verificare se il fenomeno sia legato ad un maggior peso dei flussi migratori verso il Sud Italia o di un processo di inclusione finanziaria che sta raggiungendo e coinvolgendo gradualmente le regioni meridionali.

Un ulteriore dettaglio territoriale riguarda le due Province di Milano e Roma, scelte per l'avvio di un processo pilota verso la sperimentazione di politiche di inclusione finanziaria su base territoriale e per le quali è stato inserito un dettaglio specifico nei questionari inviati al sistema bancario. Pur facendo riferimento esclusivamente al campione di banche rispondenti e non si riferisce ad un dato complessivo di sistema, è interessante notare come le due province, insieme, pesino per il 23% sul totale clienti immigrati delle banche del campione. Dato che evidenzia la rilevanza dei due territori rispetto al fenomeno dell'inclusione economica e finanziaria dei cittadini immigrati.

### 8.2.3 Nazionalità

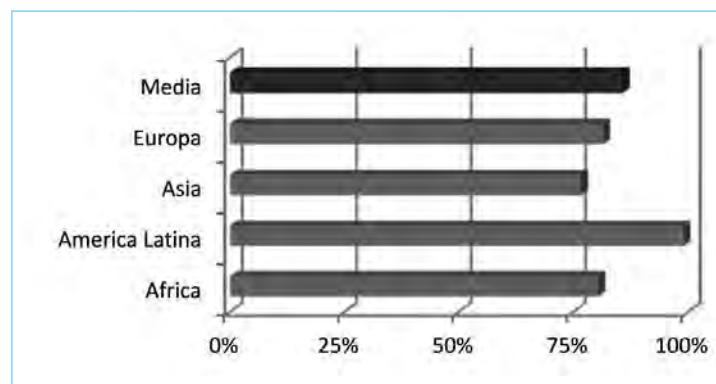
Un ulteriore elemento di eterogeneità che può essere indagato riguarda la diversa area di provenienza. La nazionalità abbiamo visto non presenta una correlazione statistica significativa con il processo di bancarizzazione, essendo altri i fattori determinanti, che spesso trovano sintesi nelle caratterizzazioni del processo migratorio di una determinata collettività (anzianità migratoria, settore di impiego, territorio di approdo in Italia), ma in modo non esclusivo. D'altro canto si tratta di un indicatore sintetico di immediato utilizzo che consente di delineare una tendenza del fenomeno in atto, pur con tutte le differenziazioni necessarie.

Il *Grafico 11* mostra l'indice di bancarizzazione calcolato per macro-aree geografiche di provenienza delle 21 nazionalità indagate al 31 dicembre 2012 (ultimo dato disponibile riguardo il dettaglio demografico per nazionalità). Anche in questo caso il dato va letto tenendo conto di un effetto legato alla multi - titolarità presso operatori diversi che tende a dare un'immagine sopravvalutata del fenomeno, pur indicandone gli elementi di fondo.

**Tavola 8 – Distribuzione territoriale c/c e carte con IBAN-PostePay intestati a cittadini immigrati**

|                           | Conti correnti |      |
|---------------------------|----------------|------|
|                           | 2010           | 2013 |
| Nord                      | 72%            | 68%  |
| Centro                    | 23%            | 25%  |
| Sud                       | 4,9%           | 7%   |
| Carte con IBAN e PostePay |                |      |
|                           | 2010           | 2013 |
| Nord                      | 62%            | 62%  |
| Centro                    | 25%            | 22%  |
| Sud                       | 13%            | 15%  |

**Grafico 11 – Indice di bancarizzazione per macro-aree di provenienza - anno 2012**



<sup>42</sup> Si veda a questo proposito “Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia” contenuto nel secondo Rapporto dell’Osservatorio Nazionale sull’Inclusione finanziaria dei Migranti, 2013.

A fronte di un livello i bancarizzazione nazionale dell'86%, si evidenziano due variazioni significative. L'America Latina mostra livelli di bancarizzazione più elevati rispetto alla media mentre i paesi di origine asiatica, al contrario, presentano un tasso di bancarizzazione inferiore alla media di quasi dieci punti percentuali. Europa e Africa si collocano entrambi intorno all'80% di popolazione adulta banca rizzata. Naturalmente all'interno delle singole aree esistono differenziazioni anche significative fra le quali segnaliamo due gruppi distinti che presentano un tasso di bancarizzazione inferiore al valore medio e che richiedono maggiore attenzione in termini di inclusione finanziaria. Un primo insieme composto da Bangladesh, Pakistan, Marocco e Cina, con un indice di bancarizzazione intorno al 70%. Si tratta di un gruppo eterogeneo dove, a fianco di collettività di più recente arrivo, dove quindi il processo i bancarizzazione è ancora in corso, si trovano invece il Marocco e la Cina, entrambe comunità numerose e con una storia migratoria ormai consolidata e caratterizzazioni molto diverse, dove invece il rischio di esclusione finanziaria è più alto. Il secondo insieme è invece composto da Macedonia e Ucraina, con un tasso di bancarizzazione che di poco supera il 50% della popolazione adulta e rispetto alle quali appare opportuno incrementare gli sforzi per una loro maggiore inclusione finanziaria.

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

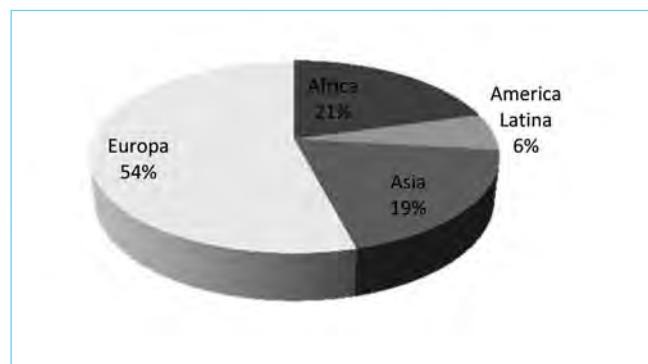
Dopo una prima panoramica sul fenomeno a livello aggregato, l'analisi si concentrerà su un segmento specifico di clientela migrante costituita dalle famiglie consumatrici, rinviando l'analisi dettagliata del segmento *small business* al *Capitolo 11*. Inoltre, mentre il dato complessivo è ricostruito sulla base di un processo di inferenza a partire dal campione di riferimento costituito da banche e BancoPosta, l'analisi qui contenuta fa esclusivamente riferimento ai dati aggregati a livello di tale campione. Si tratta di un campione particolarmente rappresentativo, in quanto comprende 208 banche, che rappresentano il 61% degli sportelli di sistema e 74% del totale impieghi delle banche, a cui si aggiunge BancoPosta.

I clienti appartenenti al segmento famiglie consumatrici costituiscono il 96% del numero complessivo di conti correnti intestati a cittadini immigrati.

A fronte di un incremento di quasi 6 punti percentuali nel numero di conti correnti del segmento intestati a cittadini immigrati all'interno del campione di banche rispondenti e BancoPosta, il confronto fra il 2012 e il 2013 mostra alcune differenziazioni importanti fra le collettività. Spiccano in modo particolare la Cina e la Moldova, con tassi di crescita intorno al 12%, l'India, il Bangladesh e il Pakistan con valori intorno al 10%, segno di un ingresso di queste nazionalità di più recente arrivo nel sistema finanziario. Unica nazionalità a segnalare un valore negativo, pur se molto contenuto (-1,6%) è l'Ecuador.

Le principali nazionalità in termini di numero di conti correnti intestati a cittadini immigrati coincidono naturalmente con quelle maggiormente presenti sul nostro territorio (con le prime tre nazionalità – Romania, Albania e Marocco – che rappresentano il 50% del mercato).

**Grafico 12 – Titolari di c/c per macro-aree di provenienza**



riassume i principali indicatori da cui è possibile evidenziare alcune caratterizzazioni che contraddistinguono l'evoluzione del fenomeno.

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 12*).

Per avere uno sguardo sul fenomeno nella sua evoluzione negli anni possiamo affidarci ad un campione omogeneo composto da Banco Posta e da 8 gruppi bancari e istituti di credito e che negli anni hanno fornito con continuità i propri dati all'Osservatorio e che rappresentano il 50% del totale sportelli e il 66% del totale impieghi<sup>43</sup>. Un campione quindi di poco più ristretto, che garantisce una elevata rappresentatività del mercato, e consente una piena confrontabilità dei dati e quindi un'analisi più dettagliata. La *Tavola 9*

<sup>43</sup> E con una distribuzione degli sportelli sul territorio italiano (Nord, Centro e Sud) che ricalca fedelmente la distribuzione a livello aggregato del sistema bancario.

**Tavola 9 – Segmento consumer clientela immigrata - dati di sintesi - campione omogeneo di banche**

|  | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Numero c/c consumer                    | 1.195.269 | 1.214.081 | 1.384.033 | 1.485.571 |
| % c/c con più di 5 anni                | 21,9%     | 34,6%     | 38,0%     | 40,2%     |
| % c/c cointestati                      | 19,2%     | 18,7%     | 18,0%     | 17,5%     |
| Saldo netto<br>(c/c aperti-c/c chiusi) | -53.588   | 42.326    | 105.805   | 72.320    |

In primo luogo l'incremento nel numero di conti correnti intestati a cittadini immigranti che crescono ad un tasso medio annuo del 7,5%. Mentre i saldi netti nel 2010 avevano segnalato una flessione in atto all'interno del campione omogeneo, gli anni successivi fanno invece segnare ritmi di crescita importanti. Fra il 2012 e il 2013 sono stati aperti 250.000 nuovi conti correnti a cittadini immigrati. Di questi il 63% sono stati aperti al Nord, il 27% al Centro e il 9% al Sud, percentuale maggiore rispetto a quella relativa alla distribuzione territoriale aggregata (che vede il 7% dei conti correnti nelle regioni del Sud). Al netto dei conti chiusi nello stesso anno (2013) il saldo rimane positivo di oltre 100.000 unità. A fronte del persistere 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 pertanto una evoluzione positiva del processo di rafforzamento della relazione banca-migrante in queste regioni.

Il secondo dato, particolarmente rilevante riguarda l'anzianità del rapporto con l'istituto di riferimento, misurato dalla percentuale di conti correnti con più di 5 anni. Il dato negli anni raddoppia, raggiungendo il 40% dei conti intestati ai cittadini appartenenti alle 21 nazionalità selezionate. Il dato è 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.

Infine la percentuale di conti correnti cointestati consente di evidenziare un terzo aspetto del processo in corso. L'incidenza di tale pratica, rilevata dai questionari<sup>44</sup> e che sappiamo caratterizzare i correntisti italiani con una percentuale media del 21%<sup>45</sup>, tende a decrescere gradualmente negli anni, restando sempre al di sotto della media italiana. Il dato può essere indicatore, a fronte di un incremento nel numero di riconciliamenti familiari, di un graduale intensificarsi nel rapporto con gli operatori bancari<sup>46</sup>, aprendo più conti all'interno della stessa famiglia.

**Tavola 10 – Dettaglio territoriale variabili c/c consumer intestati a cittadini immigrati - campione omogeneo banche+BancoPosta - 2013**

|        | % con più di 5 anni | % cointestati |
|--------|---------------------|---------------|
| Nord   | 42%                 | 20%           |
| Centro | 38%                 | 14%           |
| Sud    | 27%                 | 10%           |

Sempre nell'ottica di fornire anche un dettaglio territoriale dell'evoluzione del fenomeno, i dati sull'anzianità del rapporto con le banche (e BancoPosta), misurata dalla percentuale di conti con più di 5 anni (Tavola 10) evidenziano una forte solidità al nord e la recente bancarizzazione al sud. Anche il fenomeno della cointestazione è più pronunciato al nord (con percentuali in linea con la media italiana) e molto più ridotto al sud, pur influendo su questa variabile una serie di elementi quali la diversa incidenza dei nuclei familiari.

<sup>44</sup> 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 presso lo stesso istituto.

<sup>45</sup> Special Eurobarometer 373, retail Financial Services Report, aprile 2012.

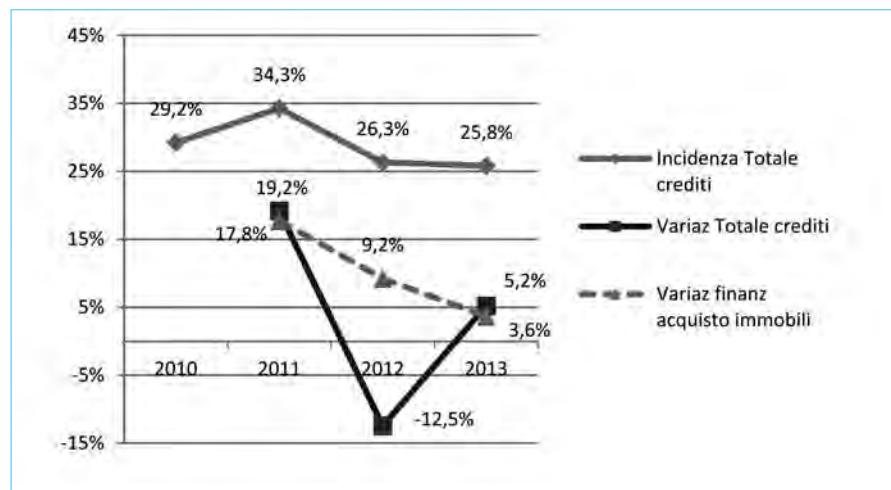
<sup>46</sup> Con il termine operatori bancari si include qui anche BancoPosta che, la normativa italiana, definisce “soggetto assimilabile a tutti gli effetti ad una banca”.

Durante il terzo anno di attività l'Osservatorio ha raccolto un ulteriore dettaglio territoriale che riguarda le aree metropolitane di Roma e Milano. Il maggior dettaglio consente di aggiungere alcune informazioni. Rispetto al campione omogeneo di banche e BancoPosta le due aree metropolitane pesano per il 23% sul numero complessivo di conti correnti intestati a cittadini immigrati (rispettivamente l'11% per Roma e il 12% per Milano). Fra il 2012 e il 2013 l'incremento nel numero di conti correnti è stato più pronunciato a Roma (+5%) a fronte di un +3,4% nell'area milanese. Al contrario il tasso di anzianità è più elevato a Milano (con il 41% dei c/c con più di 5 anni, rispetto al 31% romano), mentre il fenomeno della cointestazione non evidenzia particolari differenziazioni, collocandosi intorno al 25% per entrambi.

## 9.1 Famiglie consumatrici e accesso al credito

Analizzando il comportamento dei correntisti migranti del segmento famiglie consumatrici rispetto all'accesso al credito, sempre con riferimento al campione di banche rispondenti, emerge che il 26% dei correntisti risultati titolare di un prestito presso una banca o BancoPosta.

**Grafico 13 – Principali variabili di accesso al credito segmento consumer immigrati - campione omogeneo - 2010-2013**



riflessi nel processo di integrazione del migrante. In primo luogo la crisi ha avuto un impatto che sembra essersi concentrato fra il 2011 e il 2012, anno che corrisponde al momento più acuto della crisi finanziaria, frenando un trend di crescita dell'incidenza del credito fra i clienti consumer immigrati che dal grafico è evidente solo per il primo anno della rilevazione, ma che precedenti ricerche del CeSPI<sup>47</sup> hanno permesso di evidenziare più chiaramente. In termini di incidenza i prodotti creditizi sembrano sostanzialmente aver mantenuto una consistenza stabile negli ultimi due anni, pur se ancora in lieve flessione. La curva che indica la variazione percentuale intra-anno del numero di operazioni creditizie in essere non fa che confermare il fenomeno evidenziato (con un -12,5% fra il 2011 e il 2012), ma mostra anche un segnale di ripresa fra il 2012 e il 2013 (+5,2%), anche se inferiore alla crescita del numero di conti correnti, con un lieve effetto negativo in termini di incidenza. Infine il dettaglio della variazione del numero di operazioni di finanziamento per l'acquisto di immobili mostra tassi di crescita positivi in tutti gli anni considerati, anche se all'interno di un fenomeno che si è sensibilmente ridimensionato.

Prime indicazioni importanti che danno l'idea di come il credito verso il segmento immigrati se da un lato ha anch'esso risentito fortemente della crisi, dall'altro conferma una dinamica positiva, all'interno della quale il cliente migrante continua a richiedere finanziamenti anche per l'acquisto di un'abitazione nel nostro paese.

Una prima serie di indicazioni possono venire dall'analisi dei principali indicatori relativi al credito alle famiglie consumer su base pluriennale. Il *Grafico 13* riassume l'andamento di tre indicatori distinti: l'incidenza del credito (nelle diverse forme tecniche) in termini di numero di operazioni sul totale dei c/c intestati alle 21 nazionalità considerate, e i tassi di crescita dello stock di operazioni creditizie in essere nel segmento al 31 dicembre per i rispettivi anni, e il dettaglio del tasso di crescita dei prestiti per acquisto di abitazioni. I tre andamenti delle curve mostrano tendenze in atto che aiutano a comprendere il fenomeno particolarmente importante per i suoi

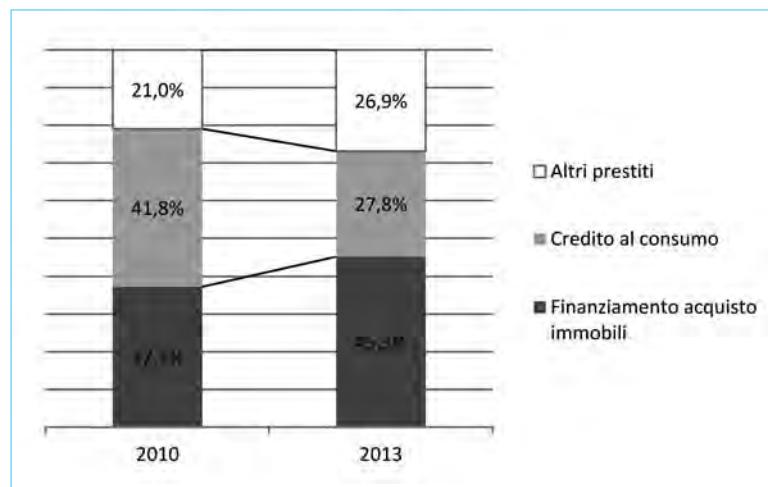
<sup>47</sup> Rhi-Sausi, Zupi, *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, 2009.

Un dettaglio delle tre tipologie di credito rilevate dal questionario mostra il peso delle diverse forme tecniche di finanziamento<sup>48</sup> per numero di intestatari (*Grafico 14a*). Il finanziamento per l'acquisto di abitazioni risulta essere lo strumento più diffuso, dato che trova conferma anche in termini di incidenza sul totale dei conti correnti, pari al 12%. Esso rappresenta 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.

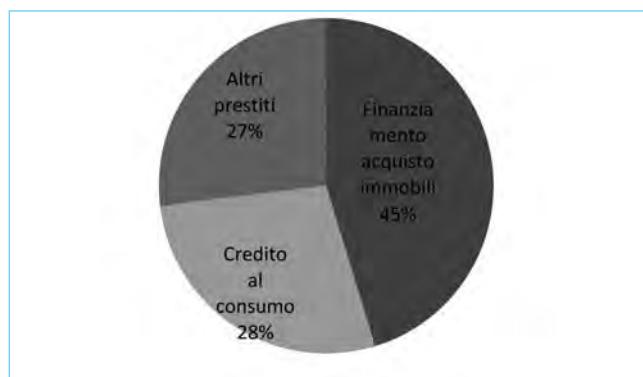
Anche in questo caso il dettaglio territoriale mette in luce un fenomeno variegato (*Tavola 11*). All'interno di un quadro più generale di riduzione dell'incidenza del credito graduale muovendosi da nord a sud sul territorio nazionale, cambia il peso delle altre due forme tecniche nei diversi territori. Se l'acquisto della casa si conferma la motivazione più importante per il finanziamento bancario, la categoria "altri prestiti" assume un peso relativo maggiore nel centro e nel sud Italia. Questa categoria di prestiti comprende forme tecniche più flessibili come gli scoperti di conto e che meglio si prestano a gestire situazioni di temporaneo bisogno finanziario, o l'avvio di piccole attività imprenditoriali o ancora assicurare un flusso costante di risorse alle famiglie nel paese di origine (comportamenti che i focus groups con i migranti hanno confermato ed evidenziato). In Centro Italia il peso di questa categoria (11,2%) risulta superiore che nelle altre due aree (rispettivamente al 6,8% al Nord e al 7,2% al Sud).

La composizione mostra però un'evoluzione non solo geografica, ma anche temporale. Fra il 2010 e il 2013 infatti tende ad aumentare il peso relativo dei finanziamenti per acquisto di immobili e le forme tecniche degli "altri prestiti", mentre si comprime la quota di credito al consumo erogato dalle banche. Relativamente al credito al consumo l'Osservatorio ha avviato un monitoraggio specifico attraverso la collaborazione con Assofin contenuta nel *Capitolo 9.3*. Il dato più rilevante che emerge, al di là dell'analisi di quanto tale spostamento sia dovuto a motivazioni sul lato della domanda e quanto sul lato dell'offerta, rispondendo a precise strategie degli operatori bancari che non è possibile indagare nel dettaglio, è sicuramente uno spostamento verso forme tecniche che sembrano rispondere ai bisogni finanziari dei migranti legati al proprio processo di integrazione, alle diverse strategie poste in atto nell'affrontare la crisi (auto-impiego, supporto a temporanei bisogni finanziari) e più in generale alle strategie di allocazione anche con carattere transnazionale (rimesse).

**Grafico 14b – Composizione prestiti su c/c consumer - evoluzione 2010-2013**



**Grafico 14a – Tipologia di prestiti a clienti immigrati. Segmento famiglie consumatrici**



**Tavola 11 – Incidenza prestiti su c/c consumer solo banche - dettaglio per area geografica**

|        | finanziamenti per acq. immobili | credito al consumo | altri prestiti |
|--------|---------------------------------|--------------------|----------------|
| Nord   | 17,1%                           | 8,5%               | 6,8%           |
| Centro | 14,1%                           | 4,3%               | 11,2%          |
| Sud    | 9,2%                            | 5,2%               | 7,2%           |

<sup>48</sup> La categoria "Altri Prestiti" comprende: i prestiti personali, gli scoperti di conto corrente, la cessione del quinto e il credito revolving.

Naturalmente esistono comportamenti differenti per singole nazionalità. La *Tavola 12* fornisce un dettaglio dei diversi comportamenti rispetto al ricorso al credito delle famiglie consumatrici per le nazionalità indagate. Il dato appare più interessante riguarda il basso ricorso al credito di alcune comunità, in particolare quella cinese, quelle europee e dell'area mediterranea in generale.

**Tavola 12 – Incidenza prestiti su numero c/c famiglie consumatrici - dettaglio nazionalità**

| Nazionalità | Incidenza su c/c | Nazionalità         | Incidenza su c/c |
|-------------|------------------|---------------------|------------------|
| Senegal     | 36,1%            | Tunisia             | 25,0%            |
| Ecuador     | 36,0%            | Macedonia           | 24,2%            |
| Ghana       | 35,9%            | Marocco             | 23,7%            |
| Perù        | 33,4%            | Polonia             | 23,3%            |
| Nigeria     | 30,6%            | Romania             | 22,8%            |
| Albania     | 29,8%            | Egitto              | 22,5%            |
| India       | 29,0%            | Moldova             | 22,3%            |
| Sri Lanka   | 28,5%            | Cina Rep. Popolare  | 20,9%            |
| Filippine   | 27,8%            | Ucraina             | 19,5%            |
| Bangladesh  | 26,4%            | Serbia e Montenegro | 18,1%            |
| Pakistan    | 25,6%            | <b>Totale</b>       | <b>25,5%</b>     |

Si tratta di una fotografia che rispecchia una complessità di elementi fra loro molto diversi, difficilmente indagabili attraverso una singola indagine. Elementi legati ai comportamenti delle singole comunità si intrecciano con elementi territoriali, elementi legati alle dinamiche di mercato, e altri più di carattere sociologico. Ad esempio la vicinanza geografica e l'esistenza di collegamenti con i sistemi bancari dei rispettivi paesi, possono in parte caratterizzare alcune nazionalità europee. In altri casi sono i legami molto forti all'interno della comunità che creano un tessuto di sostegno anche finanziario a volte molto evoluto, che viene incontro alle esigenze creditizie dei singoli; il caso cinese è il più conosciuto, ma anche fra le comunità dell'area mediterranea si evidenziano comportamenti simili. Il ricorso a circuiti informali caratterizza inoltre alcune comunità piuttosto che altre. Certamente si tratta di un dato importante in tema di inclusione finanziaria 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 13*), 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 che mostra un'incidenza molto bassa in termini di accesso al credito complessivo, mentre è al secondo posto per incidenza dei prestiti per acquisto di abitazioni (l'incidenza relativa alle altre due categorie di prestiti infatti si colloca intorno al 2%). Il credito bancario diviene quindi uno strumento di supporto quando la dimensione del prestito è consistente, mentre la rete

**Tavola 13 – Incidenza tipologie di credito segmento famiglie consumatrici - 2013. Dettaglio prime 6 nazionalità**

| FINANZIAMENTI PER ACQUISTO DI ABITAZIONI |                  | CREDITO AL CONSUMO    |                  | ALTRI PRESTITI        |                  |
|--|------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|
| Nazionalità                              | Incidenza su c/c | Nazionalità           | Incidenza su c/c | Nazionalità           | Incidenza su c/c |
| Perù                                     | 17,8%            | Senegal               | 11,5%            | Ghana                 | 13,7%            |
| Cina                                     | 17,2%            | Ghana                 | 11,4%            | Senegal               | 13,1%            |
| Ecuador                                  | 16,7%            | Nigeria               | 10,8%            | Sri Lanka             | 10,2%            |
| Albania                                  | 16,4%            | Ecuador               | 10,6%            | Tunisia               | 10,1%            |
| Serbia&Montenegro                        | 14,5%            | Filippine             | 9,0%             | Macedonia             | 9,1%             |
| Pakistan                                 | 13,3%            | Perù                  | 8,6%             | Ecuador               | 8,7%             |
| <b>21 nazionalità</b>                    | <b>11,5%</b>     | <b>21 nazionalità</b> | <b>6,5%</b>      | <b>21 nazionalità</b> | <b>7,4%</b>      |

comunitaria è il principale strumento di sostegno delle esigenze di credito ordinarie. La tavola mostra anche altre tendenze in atto all’interno delle considerazioni già fatte relativamente alla diversa evoluzione nella composizione delle forme tecniche di credito al segmento famiglie. Rispetto al credito al consumo emerge una maggiore concentrazione di questo strumento fra le nazionalità di origine africana, con percentuali di incidenza quasi doppie rispetto a quelle delle 21 nazionalità complessivamente considerate. La categoria altri prestiti presenta una maggiore variabilità, pur rilevando le due nazionalità dell’Africa Sub-Sahariana al primo posto. Mentre infatti in termini di incidenza il finanziamento per acquisto di abitazioni è maggiore rispetto alle altre forme tecniche per tutte le nazionalità considerate, per Senegal e Ghana sono la categoria “altri prestiti” ad essere la forma più diffusa. Si tratta di un aspetto ulteriore che richiederebbe un approfondimento specifico attraverso un’analisi qualitativa al fine di individuare i fattori determinanti: se ad esempio il comportamento è il risultato di fattori di natura culturale o legati a variabili diverse, siano esse individuabili dal lato della domanda o dell’offerta.

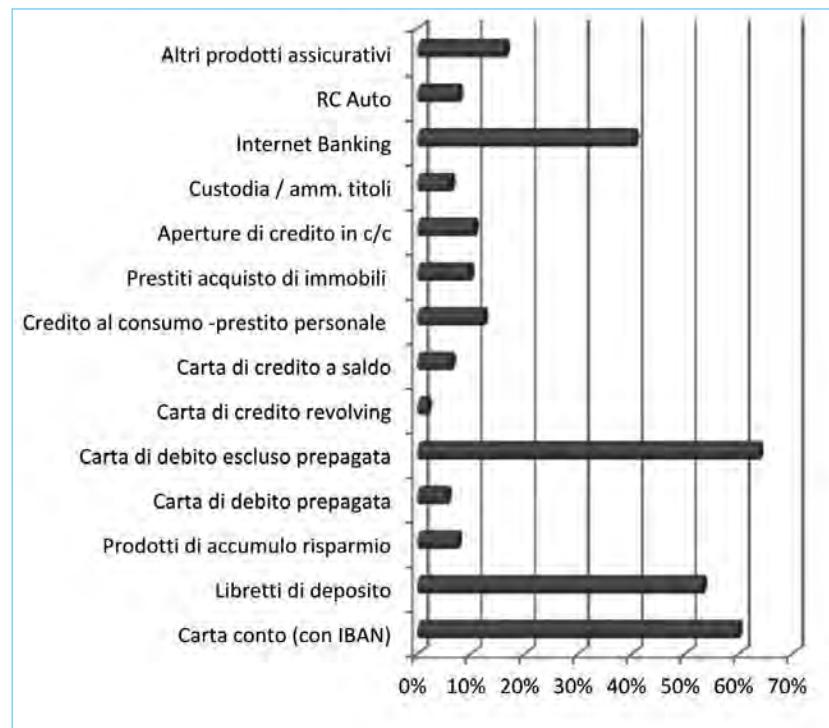
Un ultimo indicatore è legato al grado di solvibilità del segmento indagato. Il questionario ha previsto una sezione specifica dedicata a questa componente che ne definisce i contorni attraverso la rilevazione del dato sia sulle posizioni *in bonis* che su quelle in sofferenza<sup>49</sup>. I dati, in questo caso sono disponibili solo fino al 31/12/2012. Rispetto agli scorsi anni a fianco del dato puntuale per nazionalità è stato rilevato anche il dato medio relativo al portafoglio complessivo della banca rispondente, in modo da avere un benchmark di riferimento coerente con i dati rilevati. Rispetto alle posizioni creditizie in essere emerge un lieve miglioramento nel livello di solvibilità complessiva della clientela immigrata fra il 2011 e il 2012 all’interno del campione delle banche rispondenti.

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

Un indicatore che contribuisce a comprendere e definire il grado di inclusione finanziaria dei migranti è dato dall’utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari. Il conto corrente è certamente il punto di accesso del rapporto con la banca, ma lo sviluppo del rapporto è dato dalla complessità e ampiezza dei prodotti e servizi finanziari di volta in volta necessari al progredire delle esigenze legate al processo di integrazione e al proprio profilo finanziario e dal loro utilizzo. Il passaggio dall’impiego del solo conto corrente e degli strumenti di pagamento, verso prodotti e servizi più evoluti, come il credito, 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.

Per questo motivo l’Osservatorio, nella rilevazione presso il sistema bancario e BancoPosta, ha previsto una sezione specificatamente dedicata alla rilevazione di due informazioni che cercano di indagare la profondità del rapporto fra operatore bancario e cliente immigrato:

**Grafico 15 – Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail - anno 2013 (banche+BancoPosta)**



<sup>49</sup> Definite secondo le indicazioni di Banca d’Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

- il grado di utilizzo dei diversi prodotti e servizi finanziari, misurato dalla titolarità degli stessi
- la giacenza media per ogni singolo prodotto di risparmio

Entrambi gli indicatori sono di recente introduzione, limitandone la confrontabilità nel tempo. Mentre infatti il possesso dei prodotti è stato introdotto nella rilevazione del 2011, il dato sulla giacenza è stato introdotto solo relativamente al questionario 2012.

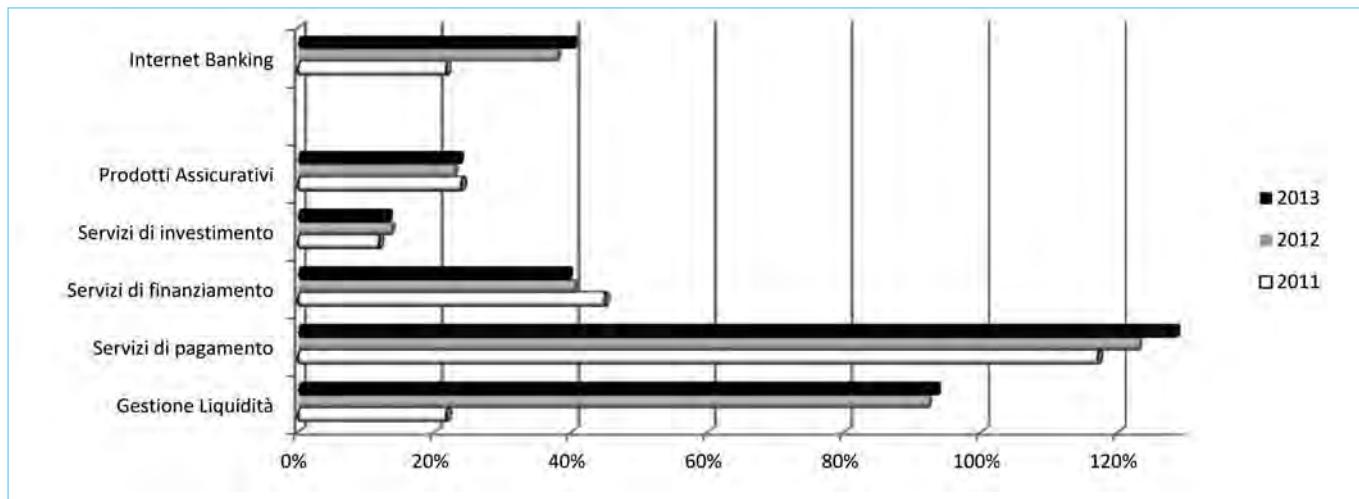
Un primo set di indicazioni viene dall'analisi dell'incidenza dei diversi prodotti e servizi finanziari rispetto al numero di correntisti immigrati al 31 dicembre 2013 (*Grafico 15*). Emergono alcune considerazioni rilevanti ai fini di una migliore comprensione dei bisogni finanziari dei correntisti, 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 (64% dei correntisti ne possiede una) che a quelle con IBAN (qui rilevate nella loro complessità). Rilevante appare anche l'incidenza dei servizi di *internet banking* che raggiungono il 40% dei correntisti, a conferma di un rapido processo di adeguamento da parte dei migranti in termini di accesso alla rete e in generale alla multicanalità. Un terzo elemento di rilievo riguarda l'incidenza dei libretti di deposito (bancari e postali) che viene utilizzato da un immigrato su due.

L'omogeneità dei dati consente un confronto pieno fra i tre anni oggetto di rilevazione della variabile legata al diverso grado di utilizzo dei prodotti e servizi bancari (*Grafico 16*), particolarmente significativo per evidenziare un profilo in rapida evoluzione come quello del cliente immigrato. Per facilitare la lettura i diversi servizi e prodotti sono stati aggregati in cinque macro-categorie, mentre, separatamente, è stata data visibilità allo strumento dell'*internet banking*<sup>50</sup>.

Il confronto si caratterizza infatti per l'emergere di alcune tendenze in atto:

- il peso dell'*internet banking* che passa dal 22% del 2010 al 40% del 2013, con un trend molto significativo
- la crescita significativa della categoria "altri prodotti assicurativi" che comprendono i prodotti diversi dall'RC auto che invece subisce un calo. Questi prodotti passano dal 13% al 16% in termini di incidenza, con una crescita

**Grafico 16 – Incidenza possesso prodotti bancari su c/c retail - confronto 2011-2013**



<sup>50</sup> Di seguito la composizione delle diverse categorie di prodotti adottata:

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

media del 22% come numero di teste assicurate. I prodotti assicurativi sono tipicamente prodotti che appartengono ad un profilo finanziario maggiormente evoluto<sup>51</sup>, ma l'approfondimento specifico realizzato in collaborazione con ANIA<sup>52</sup> ha mostrato come per il segmento migranti, rispetto all'assicurazione vita, emergano variabili specifiche che influiscono sul bisogno di copertura del rischio e sulla richiesta di un prodotto assicurativo e che si manifestano nel cliente immigrato con tempistiche molto più rapide che per altre tipologie di clientela. Un confronto

**Tavola 14 – Confronto Incidenza prodotti assicurativi**

|                             | % su totale popolazione di riferimento |                                |
|-----------------------------|--|--------------------------------|
|                             | Assicurazione<br>Vita                  | Altri prodotti<br>assicurativi |
| Media UE 27                 | 31%                                    | 51%                            |
| Italia                      | 15%                                    | 43%                            |
| Italia – segmento immigrati | 6%                                     | 39%                            |

Fonte: Elaborazioni CeSPI su dati Eurobarometer, dati ANIA e campione rappresentativo di migranti residenti

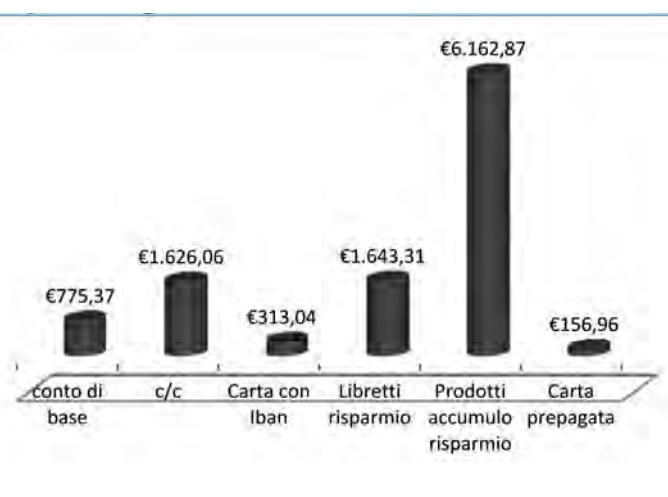
con i dati nazionali e aggregati a livello europeo (UE 27 – Fonte Eurobarometer) può essere particolarmente utile non solo per comprendere il fenomeno nella sua globalità, ma anche per mostrare come il segmento clientela migrante richieda uno sforzo ulteriore nell'ottica dell'inclusione finanziaria sul lato assicurativo (*Tavola 14*). Le banche, dai dati che emergono da questa analisi si confermano un importante canale anche rispetto ai prodotti assicurativi, proponendosi come intermediario di riferimento per le sue esigenze finanziarie

- L'effetto della crisi sui servizi di finanziamento e di investimento si esprime per la prima categoria di prodotti in una contrazione concentrata sia nella componente credito al consumo (in parte compensata da una crescita della componente di aperture di credito in c/c) che in quella delle carte cosiddette *revolving* che solo in parte sono state sostituite dall'incremento registrato nelle carte a saldo. Perde solo un punto percentuale nell'arco dei tre anni, l'incidenza della componente di credito per acquisto di immobili, a conferma di quanto già evidenziato. Rispetto ai servizi di investimento si evidenzia un dato interessante sotto il profilo evolutivo. L'incidenza di questa tipologia di prodotti fa segnare un incremento fra il 2010 e il 2013, passando dal 12% al 13%. Indice di un segmento di clientela che sta iniziando ad accumulare un piccolo patrimonio da amministrare e che quindi sta chiaramente dirigendosi verso profili finanziari più evoluti (per quanto non vi si trovi già). Su base annuale però il peso di questa categoria subisce una contrazione di quasi mezzo punto percentuale interamente attribuibile alla componente di custodia e amministrazione titoli, mentre i prodotti di accumulo risparmio proseguono il loro percorso di crescita. La crisi, riducendo i redditi disponibili e richiedendo il ricorso ai risparmi accumulati, si è cioè inserita su un processo in evoluzione, ma la cui direzione sembra essere ormai chiara.

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 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*.

Il secondo indicatore, di cui abbiamo una fotografia limitata al solo 2012, riguarda la giacenza media delle diverse tipologie di prodotti e servizi finanziari intestati a cittadini appartenenti alle 21 nazionalità considerate. Il *Grafico 17* dà un quadro dei dati medi emersi dal

**Grafico 17 – Giacenza media 2012 strumenti finanziari intestati a cittadini delle 21 nazionalità indagate**



<sup>51</sup> Nella loro componente salute, danni e vita, rispondendo ad esigenze di gestione del risparmio e di protezione.

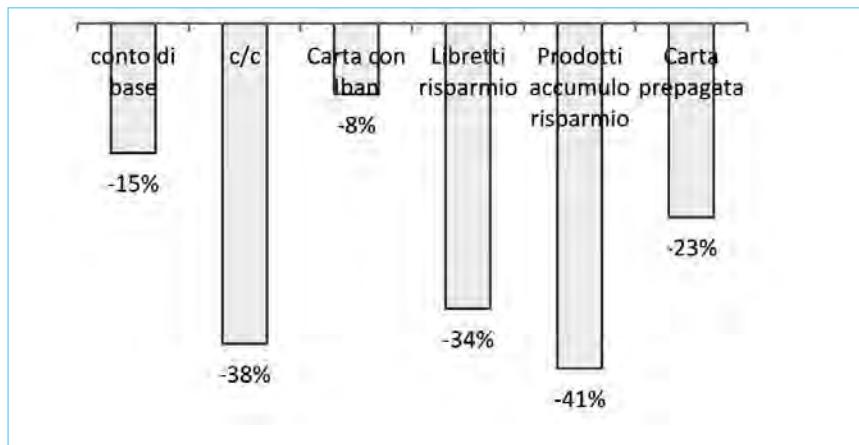
<sup>52</sup> Di cui il Secondo Rapporto dell'Osservatorio contiene un primo livello di analisi.

campione di banche rispondenti<sup>53</sup>. I dati sulla giacenza sono coerenti con un corretto utilizzo dei diversi strumenti finanziari, non fornendo particolari informazioni ulteriori.

Al fine di avere un benchmark di riferimento che consentisse di evidenziare possibili differenziazioni nei comportamenti della clientela immigrata rispetto alla media nazionale, abbiamo chiesto alle banche di indicare il dato sulla giacenza media relativo alla clientela complessiva dell'istituto. Il risultato di questo confronto è contenuto nel *Grafico 18* che

mostra lo scarto, in percentuale, fra il dato medio relativo alle 21 nazionalità considerate e quello della clientela complessiva. Per tutte le categorie di prodotti esaminati si evidenzia uno scarto significativo comprensibile all'interno di un quadro complessivo che vede il cittadino immigrato caratterizzarsi ad esempio da minore capacità reddituale (per la minore età lavorativa, per il minor livello retributivo di ingresso nel mercato del lavoro, minori livelli di carriera e di mansioni ecc..), piuttosto che da una maggiore velocità di circolazione del denaro per le esigenze legate al processo di integrazione in assenza di un patrimonio di riferimento.

**Grafico 18 – Giacenza media 2012 – scarto fra dato medio clientela banche respondent e dato medio 21 nazionalità**



Se però leggiamo il dato alla luce dello scarto rilevato dall'ISTAT a livello di reddito familiare fra cittadini immigrati e cittadini italiani che nel periodo 2006-2010 è stato nell'ordine di grandezza del 40% (e che la crisi ha sicuramente contribuito ad ampliare), il dato sulla giacenza media costituisce un'ulteriore conferma della maggiore propensione al risparmio del migrante. In tutti i casi infatti, ad eccezione dei prodotti di accumulo risparmio sul cui dato di giacenza media influisce chiaramente l'anzianità di possesso del prodotto, lo scarto fra giacenze è inferiore a quello fra i redditi.

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, sapendo però contestualmente accompagnare l'evoluzione del profilo intermedio verso il livello superiore, affiancando e sostenendo il processo di integrazione strettamente legato all'evoluzione del profilo finanziario stesso.

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, a fronte però di una componente crescente di immigrazione stabile e gradualmente sempre più integrata da un punto di vista economico e anche sociale. 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.

<sup>53</sup> In questo caso, per un problema di non perfetta omogeneità dei dati, è stato escluso l'operatore BancoPosta.

### 9.3 Il credito al consumo e gli immigrati

L'industria del credito alle famiglie, o del credito al dettaglio, costituisce una componente rilevante del sistema finanziario e assume una valenza particolare in relazione ai temi dell'inclusione finanziaria. Pur se focalizzata ad un aspetto specifico, quello dell'accesso al credito appunto, il credito alle famiglie, nelle sue diverse forme tecniche, svolge una funzione determinante nel processo di acquisizione di beni necessari al processo di integrazione, come beni di consumo o beni durevoli, nella riduzione della vulnerabilità e nella progettualità futura attraverso la disponibilità temporanea di fondi ad integrazione del proprio livello di disponibilità finanziarie. Si tratta di un settore che come vedremo è molto ampio e complesso, ma che in particolare nell'espressione delle forme tecniche del credito al consumo, rappresenta un primo livello di accesso al credito con caratteristiche di accessibilità, flessibilità e finalizzazione che ben si prestano a rispondere alle esigenze legate alle prime fasi del processo di integrazione e ai bisogni legati al suo progredire: dall'acquisto di un mezzo di trasporto, o dell'arredamento o di un elettrodomestico-apparato elettronico, a forme di credito di importo limitato per esigenze temporanee o per realizzare piccole progettualità.

Affrontare il tema del credito alle famiglie richiede due premesse importanti. In primo luogo la definizione di famiglia comunemente riconosciuta indicata da Banca d'Italia:

*“Il settore comprende le famiglie consumatrici (individui o gruppi di individui nella loro qualità di consumatori) e le famiglie produttrici (imprese individuali, società semplici e di fatto, produttrici di beni e servizi non finanziari destinabili alla vendita, che impiegano fino a 5 addetti; unità produttrici di servizi ausiliari dell’intermediazione finanziaria senza addetti dipendenti)”.*

Il secondo aspetto rilevante per definire in modo più preciso i contorni del fenomeno riguarda le forme tecniche che rientrano in questa categoria più ampia del credito alle famiglie. Il mercato è costituito da tre macro-categorie di forme tecniche distinte<sup>54</sup>:

- i mutui per acquisto di abitazioni che rappresentano il 55% dell'*industry* in termini di volumi erogati
- il credito al consumo che rappresenta il 18% del mercato
- gli altri crediti (sempre rivolti al segmento famiglie) che pesano per il 27% e che prevalentemente sono costituiti da forme tecniche di finanziamento destinate alle famiglie produttrici.

La nostra analisi si concentrerà esclusivamente sulla componente di credito al consumo, in quanto più significativa in tema di inclusione finanziaria e in quanto la componente mutui per acquisto abitazioni è prevalentemente legata al settore bancario e per questo già indagata nell'analisi ad hoc contenuta nel seguente rapporto.

Grazie alla collaborazione dell'Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare (Assofin, associazione di categoria che riunisce 62 associate), con cui l'Osservatorio ha sviluppato un accordo di collaborazione, è stato possibile realizzare questo approfondimento, attraverso la somministrazione di un questionario a tutte le associate, che rappresentano oltre il 90% del mercato complessivo (credito al consumo), ottenendo un campione di riferimento estremamente rappresentativo, pari al 90% dei flussi complessivamente erogati dalle associate. Complessivamente nel 2013, le associate Assofin hanno erogato crediti al consumo per un importo complessivo pari a 45 miliardi di euro per 147 milioni di operazioni. Fra questi una fetta sempre più significativa, come vedremo, riguarda il segmento di clientela straniera.

L'associazione di categoria già da alcuni anni aveva infatti avviato una rilevazione specifica del fenomeno del credito al consumo rivolto ai cittadini stranieri, grazie alla collaborazione con l'Osservatorio è stato possibile raffinare ulteriormente l'analisi, attraverso una raccolta dati focalizzata sulle 21 nazionalità oggetto di indagine che meglio rappresentano e descrivono il fenomeno dell'inclusione finanziaria dei cittadini immigrati.

L'analisi qui condotta si svolgerà quindi su tre livelli. Una prima panoramica del credito al consumo rivolto a cittadini stranieri (complessivamente considerati) in chiave evolutiva, grazie ai dati precedentemente raccolti da Assofin, un approfondimento della tematica limitatamente alle 21 nazionalità considerate per il 2013 e un'analisi qualitativa realizzata attraverso una serie di interviste realizzate nell'ambito delle attività dell'Osservatorio.

Un primo aspetto da affrontare riguarda la definizione di credito al consumo attraverso le forme tecniche che lo compongono:

<sup>54</sup> Fonte Banca d'Italia, Indagine sul credito bancario.

- **prestiti personali**, è la categoria più ampia che ricomprende tutti i finanziamenti senza obbligo di destinazione erogati direttamente a favore del cliente e rimborsabili a rate prestabilite, solitamente su base mensile. Non è prevista alcuna finalizzazione del prestito, prevede un tasso fisso e rientra all'interno della categoria dei prodotti di "credito al consumo", se il finanziamento è compreso fra i 200 ed i 75.000 euro.
- **prestiti finalizzati** che si ottengono direttamente presso i punti vendita di beni e/o servizi ed sono strettamente legati all'acquisto di un bene. Il prestito viene erogato presso il rivenditore del bene, contestualmente all'acquisto e il beneficiario anziché pagare in contanti restituisce all'ente finanziatore l'importo del prezzo del bene o del servizio a rate. Per convenzione i prestiti finalizzati si distinguono in:
  - **finalizzati auto-moto**, legati all'acquisto di un'auto o di una moto
  - **altro finalizzato**, legati all'acquisto di beni e servizi diversi da auto e moto
- **carte rateali / opzione**, carte di credito che consentono la possibilità di essere utilizzate sia come carte a saldo e sia come carte rateali (opzione che può essere scelta, a seconda delle forme tecniche, all'attivazione della carta o per ogni singola operazione di acquisto), prevedendo la restituzione dell'importo speso in rate
- **cessione del quinto dello stipendio**: forma di credito che può essere ottenuto da lavoratori dipendenti, pubblici e privati, sia a tempo indeterminato che determinato, lavoratori atipici e pensionati e viene rimborsato attraverso il pagamento di rate mensili a tasso fisso. A differenza di altre forme di prestito, le rate vengono trattenute direttamente dalla busta paga o dal cedolino pensione nella misura massima di un quinto dello stipendio/pensione, fino ad esaurimento del debito.

Si tratta quindi di una categoria di crediti molto ampia, in grado di rispondere a bisogni molto differenziati delle famiglie e dei singoli consumatori (dall'acquisto di un bene di consumo a quello di un bene durevole, ma anche la copertura di spese impreviste, la realizzazione di piccole progettualità fino, come vedremo caratterizzante il segmento migrante, a bisogni di tipo transnazionale), ma nello stesso tempo legati ad un orizzonte temporale di breve e medio termine. Il credito al consumo, a seconda della tipologia di operatore e di canale distributivo può inoltre caratterizzarsi per un'elevata standardizzazione dei processi e quindi di immediata accessibilità (si pensi all'acquisto rateale di un bene di consumo presso un grande magazzino). Entrambi queste caratterizzazioni rendono potenzialmente lo strumento di particolare interesse ai fini dell'inclusione finanziaria e del legame fra quest'ultima e il processo di integrazione nel nostro paese: l'accesso al credito al consumo, nelle sue diverse forme, può accelerare e facilitare tutta una serie di processi strettamente legati all'integrazione come l'accesso al mercato del lavoro, la mobilità, l'istruzione, il miglioramento delle condizioni di vita ecc..

### 9.3.1 Analisi quantitativa

Il *Grafico 19* mostra l'evoluzione del fenomeno rispetto alla serie storica dei dati disponibili. Da un lato infatti l'incidenza del segmento stranieri sia sul totale dei flussi che sul numero di contratti si mantiene su percentuali stabili. D'altro canto anche il segmento in questione si colloca all'interno di un percorso di riduzione complessiva dei flussi che caratterizza in generale tutto il settore creditizio e rispecchia i nuovi comportamenti di acquisto delle famiglie che si caratterizzano per importi medi più contenuti. Anche per il segmento stranieri si conferma quindi l'elevata propensione alla componenti di credito al consumo. Il contesto di crisi che ha caratterizzato questi ultimi anni e che ha colpito anche i nuovi cittadini italiani si caratterizza infatti per una ridotta dinamicità della domanda di credito da parte delle famiglie in tutte le sue componenti, credito al consumo, mutui per l'acquisto di abitazioni e per maggiori vincoli dal lato dell'offerta su cui influiscono una molteplicità di fattori, fra cui il deterioramento delle condizioni economiche generali e il processo di riforma normativo del sistema finanziario a livello europeo, come già l'indagine sul credito bancario condotta da Banca d'Italia evidenzia.

**Grafico 19 – Evoluzione del credito al consumo segmento stranieri per flussi e numero contratti**

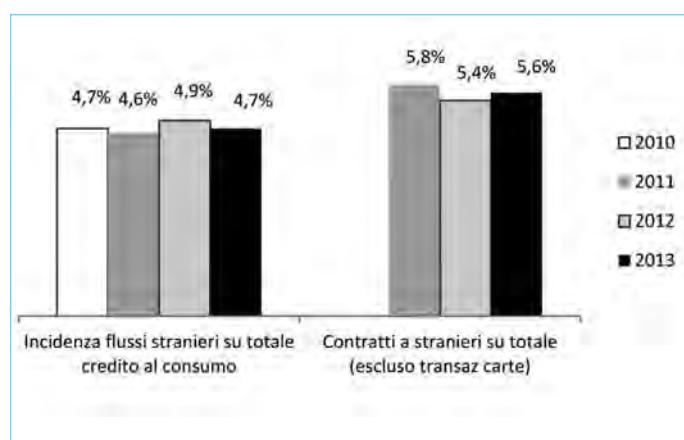


Tavola 15 – Sintesi credito al consumo a stranieri. Dati 2013

| Area di provenienza        | Flussi-peso | Importo medio € |
|----------------------------|-------------|-----------------|
| Africa                     | 12,9%       | 707             |
| Asia                       | 18,5%       | 890             |
| America centro meridionale | 11,0%       | 429             |
| Europa orientale           | 40,9%       | 752             |
| Altri paesi                | 16,8%       | 305             |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei migranti su dati Assofin

Tavola 16 – Product mix segmanto migranti

|                         | Flussi-peso | Importo medio € |
|-------------------------|-------------|-----------------|
| Prestiti personali      | 60,9%       | 8.643           |
| Finalizzato auto e moto | 11,6%       | 11.133          |
| Altro finalizzato       | 6,6%        | 1.064           |
| Carte rateali/opzione   | 15,2%       | 95              |
| Cessione del quinto     | 5,8%        | 14.152          |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei migranti su dati Assofin

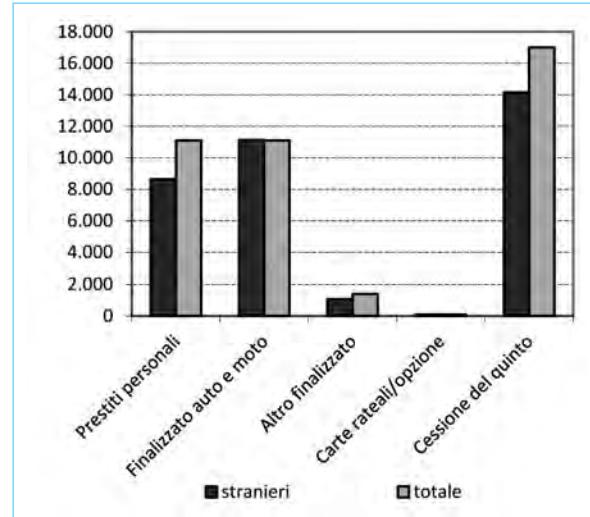
Relativamente alle aree di provenienza, suddivise per macro-regioni (*Tavola 15*), i dati mostrano il peso preponderante delle nazionalità appartenenti all'area dell'Europa Orientale in termini di peso sui volumi erogati, pari al 41% del mercato, con una sostanziale equi - distribuzione delle altre aree di provenienza. Per quanto riguarda l'evoluzione del fenomeno negli anni l'Africa è l'unica regione che fa segnare il minor calo negli importi medi, oltre la metà della media del segmento.

Guardando invece alle forme tecniche utilizzate dalla clientela straniera, sempre considerata a livello aggregato (*Tavola 16*), emerge un dato significativo che sembra caratterizzare il segmento stranieri dalla clientela complessiva del credito al consumo.

Mentre infatti a livello aggregato i prestiti personali rappresentano poco più di un terzo del mercato (il 36%<sup>55</sup> delle erogazioni), per il segmento stranieri rappresentano il 61% caratterizzando fortemente questo segmento. Il prestito personale sembra quindi essere lo strumento tecnico che meglio si adatta alle esigenze del migrante legate al proprio processo di integrazione, alla maggiore precarietà finanziaria e lavorativa e a strategie più complesse che hanno a che fare con il processo di allocazione delle proprie risorse fra l'Italia e il proprio paese. Non sono rari i casi, infatti, registrati sia all'interno dei *focus groups* con i migranti che nelle interviste agli operatori, in cui il prestito personale diviene uno strumento di sostegno alle famiglie o addirittura di investimento nel paese di origine, approfittando dei bassi tassi presenti sul mercato italiano.

In chiave evolutiva la composizione del mix di prodotti mostra alcuni elementi che possono costituire utili indicazioni sulle potenzialità degli strumenti stessi e sui comportamenti e quindi sui bisogni. In modo particolare, nel quadro più generale già descritto in precedenza di riduzione degli importi medi e di crescita del numero di operazioni, le due forme tecniche delle carte rateali / opzione e della cessione del quinto dello stipendio fanno registrare una crescita più significativa. L'incidenza sui volumi erogati attraverso queste due forme tecniche passa infatti dal 10% nel 2011 per il credito con carte al 15% nel 2013 e dal 4% del 2011 per la cessione del quinto al 6% del 2013. Si tratta di due trend significativi sotto due profili, il primo in termini di familiarità della clientela straniera con strumenti innovativi e che presuppongono una maggiore familiarità con il sistema finanziario, soprattutto per quanto riguarda l'uso delle carte e il secondo in termini di accessibilità e di potenzialità future soprattutto rispetto alla cessione del quinto che, prevedendo una copertura assicurativa che di fatto ne riduce il rischio di insolvenza, consente un migliore accesso al credito ad una clientela finanziariamente più fragile. Per quanto riguarda gli importi medi per tipologia di finanziamento, il segmento stranieri si caratterizza per importi mediamente inferiori rispetto al mercato del credito al consumo nel suo complesso ad eccezione della forma tecnica del prestito finalizzato auto-moto (*Grafico 20*).

Grafico 20 – Importi medi erogati per tipi di finanziamento (€) - 2013



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei migranti su dati Assofin

<sup>55</sup> Fonte: Assofin.

**Tavola 17 – Dettaglio credito al consumo 21 nazionalità selezionate. Confronto con segmento stranieri - anno 2013**

|                   | Totale segmento stranieri | Totale 21 nazionalità |
|-------------------|---------------------------|-----------------------|
| Valore operazioni | 1.926.326                 | 1.344.508             |
| Numero operazioni | 3.349.860                 | 1.578.824             |
| Importo medio (€) | 575                       | 852                   |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei migranti su dati Assofin

**Tavola 18 – Composizione mercato immigrati per nazionalità. Anno 2013**

| Nazionalità         | Ripart. % valore | Ripart. % numero | Importo medio in euro |
|---------------------|------------------|------------------|-----------------------|
| Albania             | 7,1%             | 7,2%             | 835                   |
| Bangladesh          | 2,7%             | 1,7%             | 1.394                 |
| Cina Rep. Popolare  | 1,8%             | 1,6%             | 977                   |
| Ecuador             | 4,3%             | 6,0%             | 608                   |
| Egitto              | 1,2%             | 2,3%             | 445                   |
| Filippine           | 12,7%            | 11,2%            | 964                   |
| Ghana               | 2,0%             | 1,3%             | 1.334                 |
| India               | 2,7%             | 2,2%             | 1.087                 |
| Macedonia           | 1,4%             | 1,1%             | 1.057                 |
| Marocco             | 5,2%             | 5,7%             | 781                   |
| Moldova             | 4,0%             | 3,0%             | 1.132                 |
| Nigeria             | 1,2%             | 1,0%             | 990                   |
| Pakistan            | 1,2%             | 1,4%             | 769                   |
| Perù                | 4,5%             | 5,4%             | 720                   |
| Polonia             | 2,2%             | 4,7%             | 398                   |
| Romania             | 32,3%            | 32,4%            | 848                   |
| Senegal             | 2,8%             | 2,2%             | 1.079                 |
| Serbia e Montenegro | 0,6%             | 0,7%             | 667                   |
| Sri Lanka           | 3,5%             | 2,7%             | 1.105                 |
| Tunisia             | 1,9%             | 2,3%             | 694                   |
| Ucraina             | 4,5%             | 3,8%             | 999                   |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei migranti su dati Assofin

Il questionario inviato alle associate Assofin, in collaborazione con l’Osservatorio, consente un’analisi più approfondita e circoscritta alle 21 nazionalità oggetto di indagine dell’Osservatorio che permettono di monitorare il fenomeno rispetto alla clientela immigrata con maggior precisione e raffinatezza, escludendo nazionalità straniere non configurabili come segmento immigrati in senso stretto.

Relativamente alle 21 nazionalità selezionate, la *Tavola 17* mostra i principali indicatori relativi al campione di riferimento. Il segmento immigrati rappresenta il 70% del volume complessivo di credito al consumo erogato nel 2013 verso stranieri, a conferma di una presenza significativa nel portafoglio delle imprese di credito al consumo collocabile intorno al 3,3%. Il segmento immigrati si caratterizza inoltre per un importo medio per operazione più elevato rispetto alla categoria stranieri nel suo complesso, esprimendo un bisogno di credito maggiore, pur non avendo a disposizione dati storici che consentano di monitorarne l’andamento. Differenza che si evidenzia per tutte le forme tecniche di credito al consumo ad eccezione del finalizzato auto-moto.

Per quanto riguarda il dettaglio delle diverse nazionalità la *Tavola 18* consente di evidenziare alcune caratterizzazioni che vanno sempre considerate come generalizzazione del fenomeno, essendo la nazionalità una variabile che non presenta una correlazione con il profilo finanziario del migrante, pur essendo di più semplice utilizzo. Il mercato presenta una distribuzione abbastanza omogenea rispetto alla presenza sul nostro territorio delle diverse nazionalità, sia rispetto ai flussi erogati che al numero di operazioni, con un terzo del mercato rappresentato dalla Romania, seguita da Filippine, Marocco e Albania. Unica eccezione la comunità cinese che conferma, anche rispetto al credito al consumo, comportamenti in linea con uno scarso ricorso a forme creditizie di importi contenuti, affidandosi al sostegno interno alla comunità per le necessità di tipo ordinario. Si segnala un peso relativo maggiore per la Moldova e le due comunità latino americane (Ecuador e Perù). Nel primo caso il dato sembra indicare nel credito al consumo uno strumento che risponde alle esigenze di una immigrazione, quella moldava, prevalentemente femminile e impiegata nell’assistenza familiare. Nel secondo caso invece conferma una elevata vivacità della componente sudamericana rispetto al sistema finanziario e al credito in generale. Infine una considerazione può essere fatta relativamente agli importi medi per operazione che in alcuni casi, come il Bangladesh, il Ghana, l’India, la Macedonia, la Moldova, il Senegal e lo Sri Lanka si

collocano ben al di spora della media, a fronte di valori molto bassi per l'Egitto e la Polonia. I dati a disposizione non permettono di indagare più in dettaglio le variabili sottostanti a questi comportamenti, strettamente connessi con le finalità del credito richiesto, che permetterebbero di dedurre utilizzhi finali e quindi motivazioni sottostanti e, in ultima analisi, i bisogni degli immigrati.

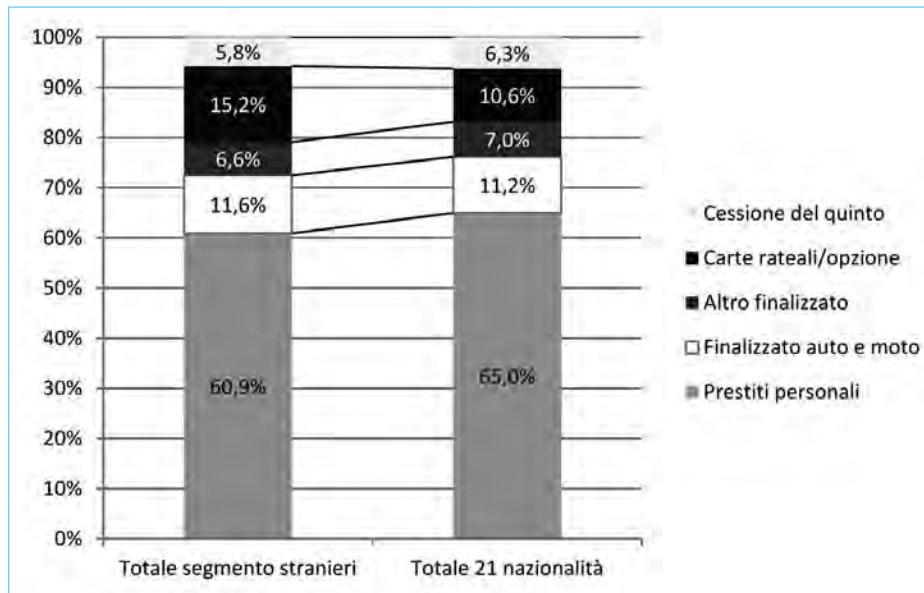
Un'ultima serie di indicazioni può essere dedotta dall'analisi della composizione del credito al consumo per forme tecniche (*Grafico 21*), sempre in un'ottica comparativa. Se infatti il segmento stranieri si caratterizzava, rispetto all'universo del credito al consumo, per una predominanza dei prestiti personali, l'analisi delle 21 nazionalità indica un peso ancora maggiore di questa forma tecnica che raggiunge il 65%, a conferma della sua corrispondenza con le caratteristiche e le esigenze della clientela immigrata. Il dato evidenzia un ulteriore aspetto rilevante nel caratterizzare il cliente immigrato. I prestiti personali sono infatti la tipologia di prodotti di credito al consumo che richiede, più di altri, una relazione diretta con l'ente erogante, dove quindi l'aspetto relazionale e quello consulenziale assumono rilevanza, oltre ad una maggiore flessibilità nell'utilizzo. Si tratta di un'evidenza importante perché indica una tendenza significativa nell'ottica di uno sviluppo potenziale del mercato: prodotti flessibili e semplici, ma basati su un modello di servizio indirizzato alla valorizzazione della relazione con il cliente, con un alto contenuto consulenziale. Una relazione in cui anche le esigenze linguistiche possono trovare soluzione attraverso strumenti adeguati, come l'informativa in lingua, il ricorso a mediatori culturali, fino all'assunzione di personale straniero.

Tornando all'analisi dei dati il grafico segnala anche un maggior ricorso da parte delle 21 nazionalità considerate, rispetto al segmento stranieri, sia della cessione del quinto che delle forme di "altro finalizzato", pur se con scarti inferiori.

Diverse sono le iniziative che possono essere attuate a favore di una maggiore diffusione del credito al consumo fra la clientela immigrata. La direzione, in un'ottica di inclusione finanziaria, dovrebbe essere quella di fornire uno strumento di accesso al credito di importi e durate medio-brevi e caratterizzate da flessibilità e accessibilità, anche grazie a forme di standardizzazione e smaterializzazione dei processi che stanno caratterizzando il settore finanziario nel suo complesso. Soluzioni che non devono però perdere la capacità di costruire relazioni e offrire consulenza a soggetti che per loro natura sono finanziariamente più vulnerabili, in quanto senza garanzie patrimoniali e con una maggiore precarietà lavorativa (che peraltro sta accomunando molti italiani). Il credito al consumo, affiancato da un'adeguata informazione e formazione, potrebbe svolgere (per quanto già in parte lo faccia), un prezioso ruolo di sostegno e di motore al processo di stabilizzazione e di integrazione economica e sociale nel nostro paese. Sapendo cogliere le tipicità e i bisogni di questo segmento di clientela.

In questa direzione appare a nostro avviso sempre più strategico il rafforzamento delle sinergie all'interno del settore del credito, perché la valorizzazione e lo scambio di informazioni costituisce un valore aggiunto prezioso sia a livello operativo per gli operatori e sia per l'evoluzione del processo di inclusione finanziaria del cliente immigrato. L'informazione finanziaria e soprattutto la sua accumulazione nel tempo, assumono infatti una valenza economica rilevante per entrambi i soggetti coinvolti nel rapporto.

**Grafico 21 – Composizione per tipologia di prodotti, confronto 21 nazionalità con segmento stranieri - anno 2013**



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei migranti su dati Assofin

### 9.3.2 Analisi qualitativa

A fianco di questa analisi quantitativa sui portafogli delle aziende che offrono e forniscono credito al consumo abbiamo ritenuto utile affiancare un'analisi qualitativa attraverso delle interviste mirate a operatori del settore. L'obiettivo non è tanto quello di confermare i dati che hanno una loro solidità forte, data la significatività del campione, quanto più quello di conoscere il livello di consapevolezza del settore, evidenziare come questo percepisca il segmento di clientela migrante e evidenziare buone pratiche già esistenti. Il settore del credito al consumo si caratterizza per un'offerta molto ampia e competitiva, con alcune specializzazioni specifiche, come il credito finalizzato e un'elevata eterogeneità sia nella dimensione, che nei canali distributivi (si pensi al canale bancario, piuttosto che quello commerciale). Per questo si è scelto di coinvolgere, grazie alla collaborazione dell'associazione di categoria, quattro associate Assofin, rilevanti in termini di volumi erogati al segmento immigrati e appartenenti a tre tipologie diverse di imprese del settore, attraverso interviste strutturate che nella maggior parte dei casi hanno coinvolto più soggetti e unità operative:

- due primarie istituzioni finanziarie specializzate nel credito al consumo
- una banca generalista che all'interno suoi servizi offre prodotti di credito al consumo
- una società specializzata sul credito finalizzato auto di un gruppo automobilistico

Come ogni analisi qualitativa non intende descrivere il fenomeno nella sua complessità e completezza, ma solo far emergere alcune evidenze che possono dare indicazioni utili per meglio comprendere i fenomeni e come il mercato si stia orientando rispetto a questa categoria relativamente nuova di italiani.

Il primo dato significativo che emerge dall'analisi è la consapevolezza, condivisa in tutti e quattro i casi, del peso che il segmento di clientela oggetto della nostra indagine ha gradualmente assunto nei loro portafogli. Si tratta di un traguardo importante frutto di un processo naturale di integrazione dei migranti nel nostro paese che non sembra essere stato accompagnato da particolari iniziative da parte degli operatori, con alcune eccezioni che hanno prodotto risultati molto incoraggianti.

In alcuni casi la consapevolezza del fenomeno è stata affiancata da un'analisi più approfondita a partire dai dati disponibili nel proprio portafoglio, affiancata da un inizio di dialogo con le comunità presenti sul territorio, individuando alcune caratterizzazioni, consapevoli di operare in un mercato altamente competitivo. In generale tutti i soggetti intervistati riconoscono una diffusa capacità del migrante di adeguarsi e assumere i comportamenti di consumo e quindi anche di credito al dettaglio diffusi sul territorio di appartenenza, tanto da poter affermare che lo sviluppo del credito al consumo presso il segmento migrante stia di fatto ripercorrendo le stesse tappe di sviluppo che ha avuto per la popolazione italiana. Alcune nazionalità sembrano aver già colmato il gap con gli italiani, in altri casi esistono ancora dei passi da intraprendere.

Per chi ha iniziato a studiare più da vicino il fenomeno, iniziano ad emergere alcune caratterizzazioni significative:

- in primo luogo emerge una maggiore apertura e fiducia del cittadino immigrato rispetto all'italiano, che si traduce anche in una maggiore vivacità della domanda percepita
- una maggiore fedeltà e fidelizzazione, tanto da spingere un operatore ad investire in iniziative di marketing indirizzate non tanto all'acquisizione di nuova clientela, ma alla fidelizzazione di quella già esistente nel segmento
- il bisogno di non essere discriminato, ma integrato a tutti gli effetti
- la richiesta di un approccio inclusivo, basato su una relazione e su una fiducia che si costruisce nel tempo
- l'evidenziarsi di comportamenti diversi che vanno dalla chiusura totale della comunità che diventa completamente autoreferenziale e impermeabile, alla necessità di "ambasciatori" che consentono e facilitano l'accesso alla comunità di riferimento, fino a realtà con comportamenti del tutto assimilabili a quella degli italiani
- si modificano le modalità del patto che si crea fra operatore finanziario e individuo sulla base del proprio bagaglio culturale e dell'evolversi del processo di integrazione
- alta propensione all'uso di strumenti informatici e al ricorso alla multicanalità
- la flessibilità come parola chiave, attraverso la possibilità di sospensione dei piani di rimborso per un numero determinato di mesi, o la possibilità di ridurre la rata allungando il piano di ammortamento

Più in generale si riconosce quindi l'emergere di alcuni elementi distintivi anche se non esiste ancora una base storica robusta che possa sostenere questo tipo di analisi. La disponibilità di dati e di analisi anche in tema di inclusione finanziaria appare strategico da un punto di vista operativo per la necessità di avere dei benchmark di riferimento che consent-

tano agli operatori di orientarsi rispetto alla propria clientela di riferimento, riuscendo a distinguere se il target con cui si sta lavorando sia un target di nicchia o rispecchi il mercato nel suo complesso.

Dalle interviste emerge come questa consapevolezza e i diversi livelli di analisi qui sintetizzati in un solo caso sono scaturiti in una strategia definita e rivolta alla clientela migrante, basata su prodotti, modelli operativi, target di riferimento circoscritti (ad esempio il genere o il settore di impiego) e strumenti di comunicazione. In altri casi questo passaggio è ancora in una fase di maturazione, più o meno avanzata, e in altri casi ha portato all'avvio di singole iniziative, anche molto innovative che vanno dalla semplice informazione in lingua fino allo sviluppo di strumenti di consulenza online in lingua o ATM in lingua.

La predominanza della forma tecnica del prestito personale è evidente per tutti gli operatori intervistati, anche se a questa consapevolezza non è affiancata un'analisi circa la destinazione finale del credito richiesto che potrebbe invece fornire alcune indicazioni più precise circa bisogni e comportamenti intercettabili con un'offerta adeguata. Fra gli elementi che le interviste hanno fatto emergere in questa direzione c'è l'evidenza di una connessione fra il credito al consumo e l'invio di denaro in patria. Appare diffuso cioè il ricorso al prestito personale per il sostegno della propria famiglia o l'acquisto di un bene durevole in patria. Una connessione che il mercato ha già cercato di intercettare attraverso partnership con i *money transfer operators*, offrendosi così al migrante quale soggetto di riferimento includente.

In tema di accessibilità le interviste, analizzando i modelli di *scoring* adottati dalle imprese confermano la maggiore flessibilità del credito al consumo, richiedendo solo la documentazione prevista per legge (permesso di soggiorno) e a comprova di una fonte reddituale, trattandosi di importi e scadenze contenuti. I processi sono generalmente molto standardizzati, affidandosi alla consultazione dei *credit bureau* privati (uno o più a seconda delle politiche degli operatori), con livelli di autonomia decisionale dei singoli operatori per fasce di importi e rischiosità variabili e meccanismi autorizzativi crescenti in relazione alla maggiore complessità o valore delle variabili determinanti nella valutazione del rischio (importo e durata). Importante rilevare, anche rispetto alle considerazione fatte in precedenza sul ruolo dell'informazione nel processo di inclusione finanziaria, come la possibilità di avere accesso ad informazioni legate al possesso di un conto corrente venga indicata come determinante per accrescere l'elasticità nel processo decisionale.

Una delle evidenze più significative dall'interlocuzione con gli operatori riguarda proprio il tema dell'informazione a supporto del processo di *scoring* della clientela. Esiste una crescente consapevolezza da parte degli operatori, proprio a partire dall'esperienza con la clientela immigrata, della necessità di integrare le informazioni "classiche" con una serie di altre variabili legate al processo di integrazione che consentano di meglio caratterizzare la clientela, i suoi bisogni e il profilo di rischio. Informazioni relative al nucleo familiare e all'anzianità migratoria potrebbero consentire la definizione di profili di rischio più articolati e completi, riuscendo a cogliere bisogni e fasi dell'integrazione che necessitano di maggiori risorse senza alterare i profili di rischio e senza perdere di vista la sostenibilità finanziaria. In questa direzione due proposte, che si integrano a vicenda, appaiono particolarmente interessanti: una maggiore interazione fra le informazioni finanziarie in possesso del sistema creditizio e l'arricchimento delle base dati esistenti (*credit bureau*) con alcune variabili che potrebbero essere rilevate dagli stessi operatori di credito al consumo in fase di censimento del cliente. Un sistema complesso e articolato di informazioni che richiede un approccio integrato e di sistema di cui l'Osservatorio stesso potrebbe farsi promotore.

Rispetto al segmento credito finalizzato auto emerge un'unica specificità legata al segmento migrante che apre a potenzialità di sviluppo future. Il cliente straniero si caratterizza infatti per il diffuso livello di reddito medio-basso, per una domanda spostata verso il mercato dell'usato. Il potenziamento di prodotti finalizzati all'acquisto dell'usato costituisce quindi un'opportunità importante per un mercato destinato a crescere, ma che rappresenta anche una sfida per gli operatori nella capacità di strutturare prodotti che, per le caratteristiche del bene sottostante, richiedono bassi costi di gestione al fine di renderli sostenibili.

La componente di educazione finanziaria appare trasversale a tutto il processo di inclusione finanziaria e di accesso al credito anche per il segmento del credito al consumo, soprattutto in tema di sovra indebitamento. Si tratta di un terreno rispetto al quale il settore ha già fatto ampi investimenti negli anni passati e si propone con una strumentazione ampia e articolata, disegnata per un pubblico ampio, pur non avendo incontrato esperienze specifiche indirizzate alla clientela immigrata in particolare.

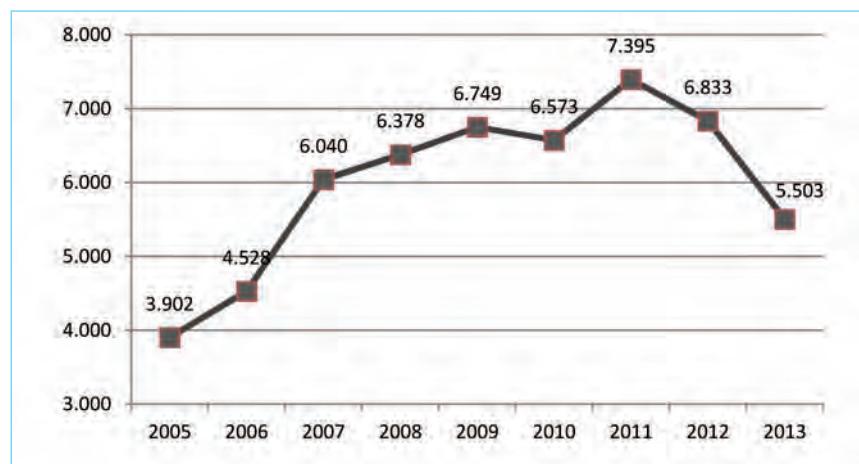
Questa prima indagine sul rapporto fra immigrati e credito al consumo, fornisce quindi un quadro molto ampio e articolato del fenomeno, essendo in grado di evidenziare, pur se ancora in forma abbozzata, alcuni trend e alcune caratterizzazioni che possono costituire un'opportunità per il settore e per il suo coinvolgimento pieno in politiche e iniziative finanziarie a rafforzare il processo di inclusione finanziaria e quindi di integrazione di questa fascia di popolazione.

## 9.4 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 che, come abbiamo visto assume valenze diverse nel corso del processo di integrazione<sup>56</sup>, pur rimanendo sempre presente. Volume e frequenza delle rimesse variano in funzione di una molteplicità di variabili, prime fra cui il progetto migratorio proprio e della propria famiglia<sup>57</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 considerevole (*Grafico 22*) rilevando alcune caratterizzazioni importanti.

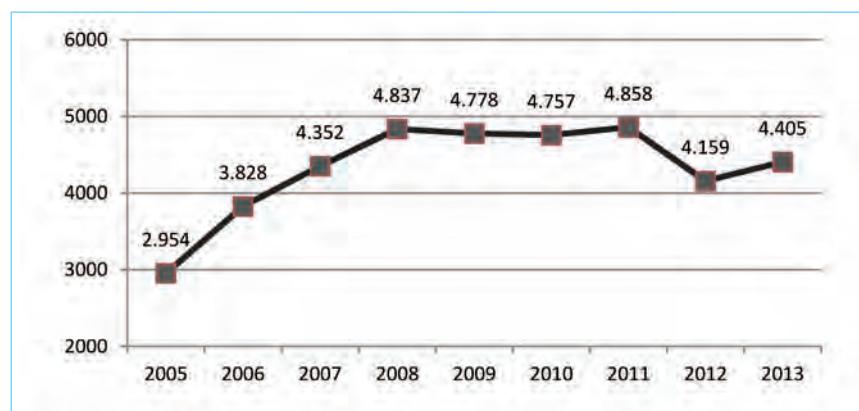
Gli ultimi due anni hanno fatto segnare un significativo decremento nel volume delle rimesse dall'Italia (meno 26% in due anni) prima vera inversione di tendenza dall'inizio della crisi del 2009. Fra il 2011 e il 2013 i flussi di denaro in uscita dal nostro paese hanno infatti perso 1,9 miliardi di euro. Il dato sembrerebbe confermare un effetto della crisi economica significativo e durevole sulla capacità di risparmio dei migranti (a cui è direttamente associato l'invio delle rimesse). In realtà il dato aggregato appare fuorviante. Se infatti scorporiamo dal dato complessivo le rimesse inviate verso la Cina (*Grafico 23*), la fotografia del fenomeno appare molto diversa. Le rimesse verso l'estero fanno infatti registrare una crescita del 6% fra il 2012 e il 2013, con una flessione nei volumi complessivamente inviati che si limita al solo 2012. L'esercizio rappresenta solo una forzatura apparente nell'analisi del fenomeno, essendo sì la Cina una delle principali nazionalità presenti sul nostro territorio,

**Grafico 22 – Volume rimesse dall'Italia in milioni di Euro**



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

**Grafico 23 – Volume rimesse dall'Italia in milioni di Euro al netto dei flussi verso la Cina**



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

<sup>56</sup> Si fa qui riferimento allo schema proposto nel capitolo 7 relativo alle diverse fasi del processo di integrazione e ai diversi bisogni finanziari corrispondenti.

<sup>57</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.

ma al contempo le rimesse inviate verso il paese asiatico attraverso i *money transfer operators* sappiamo comprendere una componente significativa di natura commerciale. Il *money transfer operators* diviene cioè canale di pagamento di scambi di natura commerciale che esulano dalla definizione di rimessa in quanto trasferimento internazionale di denaro di valore relativamente basso fra persone fisiche. E infatti i flussi di rimesse verso la Cina, fra il 2012 e il 2013 hanno fatto segnare un saldo negativo di 1,1 miliardi di euro. Questa analisi ci permette di confermare - anche per il caso italiano - il ruolo antaciclico che le rimesse assumono, con un'elasticità ridotta e spostata nel tempo rispetto agli shock economici, più volte evidenziati in letteratura.

Entrando nel dettaglio dei dati, nel confronto 2012-2013, solo tre paesi, esclusa la Cina e precisamente Brasile, Ecuador e Filippine, fanno registrare un calo significativo nel volume delle rimesse, compreso fra il 5% e il 15%. Al contrario gli altri principali paesi di origine della migrazione in Italia mostrano tassi di crescita nel volume delle rimesse, in alcuni casi superiori al 20% come per l'India e il Bangladesh, comunità di recente insediamento.

Un'ulteriore considerazione andrebbe fatta in relazione ad uno spostamento in atto, all'interno del mercato delle rimesse, dal segmento *cash to cash* (operazioni in contanti) 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*<sup>58</sup>, indagini sul campo stanno evidenziando un ruolo crescente, seppur ancora marginale, nei volumi intermediati di questi nuovi modelli di invio che molto spesso si rifanno ad un conto corrente di riferimento.

Le banche italiane hanno cercato di rispondere a questo bisogno finanziario ricorrendo alla fitta rete di corrispondenti esteri 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* o *MTOs*) 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). La prassi bancaria internazionale che prevede l'applicazione del tasso di cambio, che determina una componente di costo legata al margine sul tasso di cambio, al momento della ricezione, ha costituito un ulteriore fattore che ha frenato lo sviluppo di questo canale, data l'importanza per il migrante di conoscere in anticipo l'importo effettivo a destinazione. Tutto ciò ha portato ad una graduale specializzazione del 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). Il questionario che l'Osservatorio annualmente trasmette al sistema bancario contiene infatti una sezione dedicata alle rimesse che ci consente di avere una finestra sul fenomeno dal lato delle banche unico nel panorama nazionale, riferito ad un campione di banche che come abbiamo visto è particolarmente significativo<sup>59</sup>.

La *Tavola 19* mostra un dettaglio dei valori medi per transazione per ciascuna nazionalità, per le banche del campione, con una media complessiva di 3.300€ per transazione. Non essendo previsto, a livello di rilevazioni ufficiali, un codice identificativo delle rimesse, con riferimento all'invio del denaro tramite lo strumento del bonifico transfrontaliero ed extra UE, il dato, pur costituendo un'approssimazione importante del fenomeno nel suo insieme, unico a livello nazionale, non è scevro di imperfezioni. Si tratta infatti di un dato raccolto dall'Osservatorio presso le banche attraverso il questionario annuale, con un lavoro di rilevazione condi-

**Tavola 19 – Valori medi in euro per transazione principali nazionalità - Banche del campione (Euro)**

|            |       |                     |       |
|------------|-------|---------------------|-------|
| Perù       | 7.183 | Tunisia             | 3.135 |
| Cina       | 7.178 | Serbia e Montenegro | 3.100 |
| Albania    | 5.814 | Nigeria             | 3.087 |
| Bangladesh | 4.895 | Moldova             | 2.760 |
| Filippine  | 4.884 | Marocco             | 2.634 |
| India      | 4.572 | Ecuador             | 2.593 |
| Macedonia  | 4.128 | Ghana               | 2.451 |
| Pakistan   | 4.049 | Senegal             | 2.289 |
| Egitto     | 3.467 | Polonia             | 1.573 |
| Ucraina    | 3.362 | Romania             | 1.506 |
| Sri Lanka  | 3.284 |                     |       |

<sup>58</sup> Dalle note ai dati ufficiali pubblicati dalla Banca d'Italia: "I dati sulle "rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia" comprendono le transazioni transfrontaliere tra due persone fisiche effettuate tramite un istituto di pagamento o altro intermediario autorizzato, senza transitare su conti di pagamento intestati all'ordinante o al beneficiario (regolamento in denaro contante)".

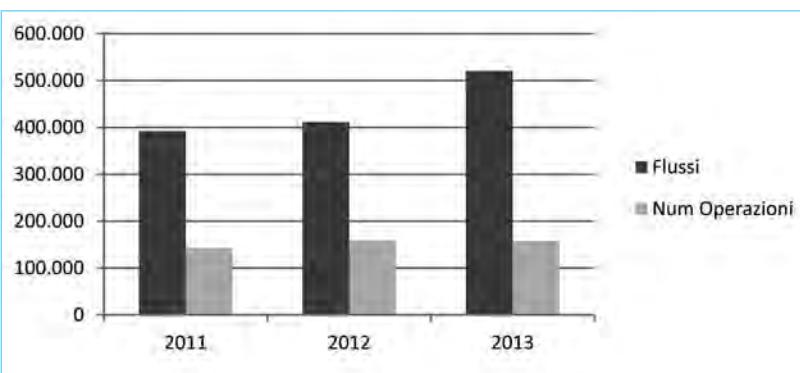
<sup>59</sup> Pari al 62% degli sportelli di sistema e 74% degli impieghi, 2013.

viso e in evoluzione. Guardando i dati a disposizione, si evidenziano alcune particolarità, come la presenza, fra i primi posti, di nazionalità come India e Bangladesh e la Romania, in coda alla classifica nonostante le relazioni già esistenti fra i sistemi finanziari dei due paesi. Guardando alla numerosità delle transazioni, la Romania è il Paese verso cui si concentrano il 36% degli invii di denaro attraverso il canale bancario<sup>60</sup>, seguita dalla Cina (16%), dal Marocco e dalla Polonia, con il 7% e da India e Moldova con il 5%. Rispetto alle altre nazionalità il numero delle transazioni è poco rilevante come peso sul totale del campione. Guardando invece ai volumi è la Cina a canalizzare il flusso più rilevante, pari al 35%, seguito dalla Romania, con il 16%, dall'Albania e dall'India, con il 7% e dal Marocco con il 6%. I cinque paesi, complessivamente rappresentano il 74% dei volumi di rimesse che transitano attraverso il canale bancario.

Tornando ad una visione aggregata del fenomeno lato banche, grazie alla continuità del lavoro di raccolta dati e analisi che l'Osservatorio ha potuto assicurare all'interno di un campione omogeneo di banche, è possibile mostrare una serie di dati in chiave evolutiva. Il *Grafico 24* mostra un andamento crescente sia nel volume di rimesse che transitano attraverso il canale bancario attraverso la forma tecnica del bonifico transfrontaliero, pur se con importi complessivi contenuti rispetto al mercato nel suo complesso, e sia nel numero di operazioni. Anche l'importo medio per operazione segue lo stesso trend positivo. I dati sembrano cioè mostrare una maggiore evoluzione nel comportamento del migrante che in maniera maggiore si affida ad intermediari e strumenti che consentono un maggior controllo del risparmio e quindi della rimessa, affidandosi alla banca anche per ciò che riguarda il rapporto con il proprio paese di origine. Nella lettura del fenomeno non va dimenticato il ruolo che la normativa ha avuto in questi ultimi anni in particolare riguardo le limitazioni all'uso del contante. Non è infatti possibile inviare più 1.000€ in contanti in una singola operazione o in operazioni frazionate nell'arco di 7 giorni<sup>61</sup>, limitando l'operatività dei MTOs. Banche, Poste italiane S.p.a., istituti di moneta elettronica e istituti di pagamento sono invece soggetti a limitazioni diverse, consentendo di effettuare operazioni per importi più elevati.

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 i *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 monitorare negli anni l'andamento anche di questa variabile, relativamente al solo campione delle banche rilevate<sup>62</sup>. Si tratta quindi di un dato parziale, seppur riferito ad un campione significativo, ma che rileva un percorso importante nello sviluppo del mercato delle rimesse e del ruolo che l'intermediario bancario può avere nell'offrire al cliente immigrato un servizio a 360 gradi. Fra il 2011 e il 2013 infatti il volume di rimesse transitato attraverso la partnership fra banche e MTOs relativamente al campione omogeneo è cresciuto del 120%, mentre il numero delle operazioni effettuate ha fatto segnare un incremento complessivo, nei due anni, del 46%. Il peso delle operazioni in partnership sul volume complessivo di rimesse intermediate dalle banche monitorate è così passato dall'1,6% del 2011 al 2,6% del 2013 in termini di volumi e dal 6,3% al 27,4% del 2013 per numero di operazioni, con volumi medi per operazione in linea con il mercato.

**Grafico 24 – Banche campione omogeneo: volume rimesse dall'Italia in migliaia di Euro e numero di operazioni**



Fonte: elaborazioni Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti

<sup>60</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>61</sup> D. L. 13/8/11 N. 138 modificato D:L: 6/12/11 N. 2012.

<sup>62</sup> Vedi nota metodologica.

L’analisi delle esperienze realizzate fino ad ora<sup>63</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.

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 concretizza nell’ingresso di un nuovo servizio bancario per la rimessa, 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 confermare l’elevata vivacità in termini di iniziative volte ad offrire ai migranti canali alternativi di accesso al trasferimento delle rimesse, integrando strumenti tradizionali. In particolare, dall’indagine sono emerse alcune pratiche maggiormente diffuse come il collegamento con le carte ricaricabili (33% dei casi), con l’*internet banking* (44% dei casi) e con il *phone banking* (22% dei casi), fino a strumenti più innovativi, ancora limitati ad un solo caso, come il *mobile banking* e l’offerta di conti correnti “gemelli”. In particolare lo sviluppo dei conti correnti gemelli costituisce una novità importante perché, pur se limitato ad un solo paese, la Romania, e con una pluralità di aspetti normativi sottostanti che ne limitano lo sviluppo, consente la piena mobilità del risparmio fra l’Italia e il paese di origine e quindi un controllo pieno ed efficiente del processo di allocazione del risparmio stesso, aprendo la strada all’offerta di prodotti collegati fra le banche dei due paesi. Rispetto al passato, non si rileva invece più l’offerta di carte di debito gemelle (cosiddette Twin Cards<sup>64</sup>) dovuto probabilmente ai cambiamenti intercorsi e in corso nella normativa di riferimento a livello europeo.

Guardando al tema generale della relazione tra rimesse e ricorso al canale bancario, si rileva come la valorizzazione del risparmio dei clienti immigranti potrebbe essere proprio un punto di forza per la crescita e il rafforzamento 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).

#### 9.4.1 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 e di una maggiore informazione e 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 della ricezione dei fondi)
- il margine sul tasso di cambio applicato dall’operatore al momento di convertire la rimessa in valuta locale.

<sup>63</sup> Sia in Italia che in 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>64</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.

Attraverso un database internazionale e una serie di banche dati nazionali che garantiscono standard metodologici certificati dalla stessa istituzione internazionale, 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>65</sup>.

In questa sede presentiamo una sintesi dei risultati del monitoraggio, a partire da settembre del 2009 sino a giugno 2014. Uno specifico focus di analisi è stato condotto sui costi di invio relativo all'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 25a*), mostra una riduzione pari a 1,24 punti percentuali.

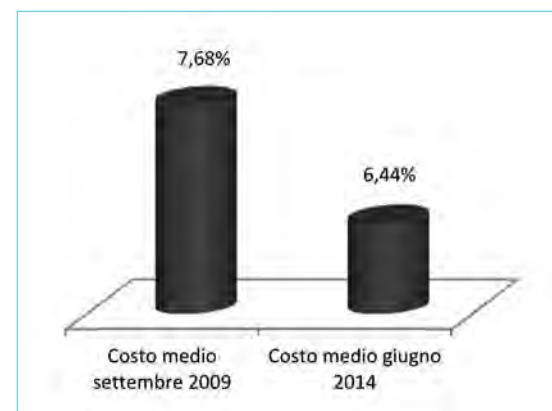
Per quanto riguarda l'importo di 300 Euro<sup>66</sup> si conferma l'andamento discendente, ma molto più contenuto (la riduzione è solo di 0,41 punti percentuali), collocandosi al 4,91%. Infine, per l'importo di 999 Euro, la cui serie storica è disponibile solo a partire da maggio 2010, si evidenzia un andamento crescente di oltre mezzo punto percentuale (+0,57 punti percentuali), anche se in valore assoluto il costo percentuale si collochi ben al di sotto del 5%.

In termini generali si rileva una correlazione negativa significativa fra importo della rimessa e il suo costo totale (*Tavola 20*).

L'analisi condotta in modo disaggregato per tipologia di operatori (banche, MTOs e Poste Italiane), limitatamente ai corridoi e ai prodotti che prevedono il trasferimento della valuta in euro<sup>67</sup>, mostra come le banche praticino un costo medio inferiore rispetto ai MTOs: 5,46% dell'importo inviato per le prime, rispetto al 6,41% dei secondi. Mentre Poste Italiane, attraverso i prodotti postali<sup>68</sup> applica un costo pari al 3,80%<sup>69</sup>. Rispetto all'importo di 300€ la situazione non si discosta molto. Le banche applicano un costo complessivo del 2,9%, i MTOs del 4,3% e Poste Italiane dell'1,9%.

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 giugno 2014, i *money transfer operators* hanno fatto registrare una diminuzione dei costi per l'invio di 150 Euro pari a 1,4 punti percentuali, Poste Italiane di oltre 4 punti percentuali, e le banche di 1,5 punti percentuali, contribuendo così tutti e tre gli operatori a ridurre i costi medi del mercato.

**Grafico 25a – 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 20 – Costi medi % per diversi importi al 18 giugno 2014 - ultima rilevazione disponibile**

| Importo 150€ | Importo 300€ | Importo 999€ |
|--------------|--------------|--------------|
| 6,44%        | 4,91%        | 3,94%        |

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

<sup>65</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.

<sup>66</sup> Il sito monitora i costi di invio delle rimesse relativamente a tre importi medi di invio: 150€, 300€ e 1.000€.

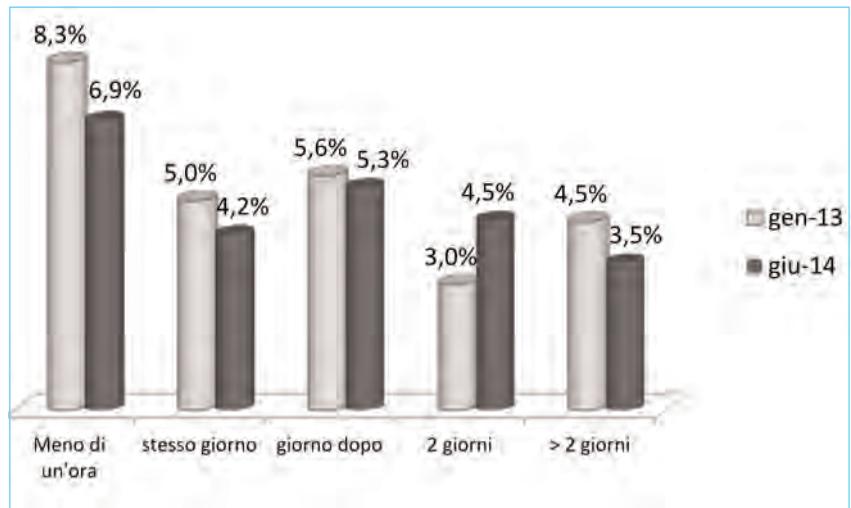
<sup>67</sup> La non disponibilità di dati relativi al margine sul tasso di cambio per molte delle banche monitorate su invii in valuta diversa dall'Euro non consente una confrontabilità dei dati a livello complessivo.

<sup>68</sup> Eurogiro, Eurogiro Cash International e Vaglia.

<sup>69</sup> Costi riferiti sempre alla rilevazione del 18 giugno 2014 e relativi all'importo di 150€.

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 25b*) consente un confronto nel tempo e 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 che ne caratterizzano l'offerta: 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 differenti e una diversa evoluzione nel tempo, e su cui si è evidentemente concentrata in maniera maggiore la concorrenza nell'arco delle due rilevazioni.

**Grafico 25b – Costo medio rimessa per velocità di invio - confronto gennaio 2013-giugno 2014**



# 10. L'indagine dal lato della domanda. Sintesi dei tre anni

La ricerca dal lato della domanda è stata condotta lungo tutto l'arco dei tre anni di attività dell'Osservatorio. Nel primo anno (2011), prevalentemente dedicato all'analisi quantitativa, è stata realizzata un'indagine sui comportamenti economici e finanziari dei migranti presso un campione statisticamente significativo di cittadini stranieri residenti in Italia. Nel secondo e terzo anno l'attività prevalente è stata di tipo qualitativo, condotta attraverso una serie focus groups volti ad approfondire e verificare i temi e le indicazioni emersi dall'analisi quantitativa della banca dati, che è continuata anche nel biennio 2013-2014 attraverso un'analisi multivariata. Con l'intento di mantenere tale cornice unitaria e rendere evidente la continuità dell'azione attuata in questi tre anni e l'approccio multidisciplinare che caratterizza l'Osservatorio, la prima parte del capitolo è dedicata a una sintesi dei principali risultati dell'analisi quantitativa, che hanno fornito supporto empirico e hanno indirizzato l'identificazione dei temi analizzati nella successiva fase qualitativa dell'indagine dal lato della domanda, cui sono dedicati i restanti paragrafi del capitolo.

## 10.1 I principali risultati dell'analisi quantitativa

Tra l'ottobre e il dicembre del 2011 è stato somministrato un questionario strutturato a un campione di 920 migranti residenti (in condizione di regolarità) in tre città: una al Nord, una al Centro e una al Sud Italia, attraverso un sistema di campionamento statistico multilivello in grado di assicurare significatività al campione. Al termine del processo di verifica della metodologia di campionamento e della procedura di somministrazione dei questionari tramite interviste faccia a faccia, i questionari validati sono stati 907<sup>70</sup>. I principali risultati dell'analisi quantitativa sono riassunti nei prossimi paragrafi, riportando in primo luogo le caratteristiche personali degli intervistati e descrivendo i risultati delle domande che si riferiscono ai comportamenti economici e rimandando ai precedenti Rapporti dell'Osservatorio un'analisi più approfondita e dettagliata.

### 10.1.1 Le caratteristiche del campione dell'indagine

Nell'elenco riportato di seguito sono schematizzate le principali caratteristiche descrittive del campione:

- composizione di genere: 57,3% uomini e 42,7% donne
- livello d'istruzione: 28,8% studi fino a 14 anni, 46,6% diploma, 24,6% laurea o titolo post-lauream
- relazioni familiari: circa il 60% è sposato oppure ha una relazione stabile
- nazionalità: sono 10 le nazionalità indagate. Bangladesh (14,2%), Cina (6,7%), Ecuador (8,2%), Egitto (12,3%), Filippine (12,1%), Marocco (4,7%), Perù (11%), Romania (13,2%), Senegal (13,3%) e Ucraina (4,1%)
- età: il 67% del campione ha un'età compresa tra 26 e 45 anni e l'età media è 37,1 anni
- 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. A ciò si aggiunge il dato importante che gli intervistati hanno vissuto in condizione irregolare in media per circa un anno e mezzo<sup>71</sup>.

<sup>70</sup> Si rimanda alla nota metodologica dell'analisi da lato della domanda contenuta nel Secondo Report dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, pubblicato nel 2013 e disponibile sul sito web [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

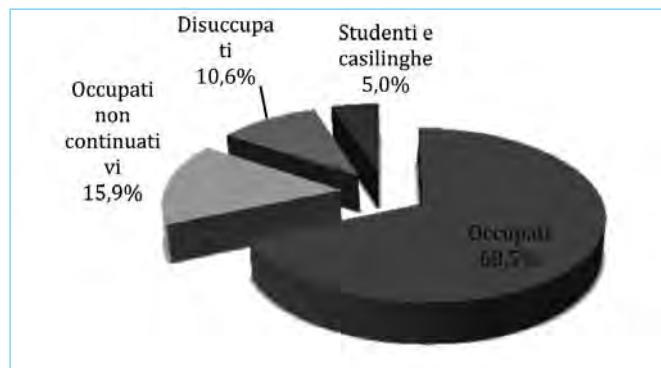
<sup>71</sup> Benché esista una distinzione tra irregolare e clandestino (il Ministero dell'Interno distingue: "sono clandestini gli stranieri entra-

Attraverso il questionario, abbiamo raccolto altri dati sulle caratteristiche personali della popolazione migrante indagata, che forniscono elementi di supporto utili a tracciare il quadro della situazione attuale in materia d'inclusione finanziaria, oltre che a tratteggiare i possibili scenari futuri della relazione tra i migranti e il sistema finanziario italiano. Tra questi, ci concentriamo in questa sintesi sulla condizione abitativa e su quella professionale.

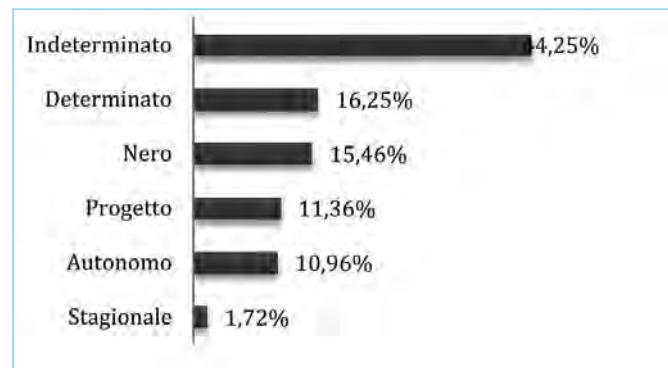
La popolazione straniera ha un ruolo importante del mercato delle abitazioni: il 18,3% del nostro campione sono proprietari di una casa e ci sono, relativamente, più proprietari a Milano (24,4%) che a Roma (12,2%) e a Napoli (9,1%). Nonostante il recente insediamento, l'assenza di un patrimonio di riferimento e i redditi mediamente inferiori, il dato importante ai fini dell'inclusione dei migranti è che l'acquisto della casa è un elemento di integrazione e stabilità diffuso.

Per quanto riguarda la situazione occupazionale (*Grafico 26*), gli occupati costituiscono la grande maggioranza degli intervistati, circa l'84% dei casi, ripartiti in 68,5% occupati stabilmente e 16% di occupati in modo non continuativo. Le casalinghe sono il 2,4% e gli studenti il 2,6% del campione, anche se occorre considerare che se consideriamo i casi di sovrapposizione tra condizione di studente e lavoratore la percentuale degli studenti supera di poco il 5%. Infine, i disoccupati sono il 10,6% (di poco inferiore al dato nazionale che rilevava il tasso di disoccupazione per la popolazione immigrata all'11,6%). La tipologia di contratto (*Grafico 27*) 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 ognuna di queste categorie. L'11,3% è impiegato a progetto e l'1,7% è stagionale. Infine, gli imprenditori sono circa

**Grafico 26 – Situazione Occupazionale - campione di riferimento**



**Grafico 27 – Tipologia di contratto - campione di riferimento**



l'11% degli intervistati.

Tra gli occupati, il settore dei servizi è quello che raccoglie la maggioranza dei migranti del nostro campione e, in particolare, 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).

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

Nella maggioranza delle nazionalità del campione, 8 sulle 10 rilevate, oltre il 30% degli intervistati si concentra in un

*ti 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.

Tavola 21 – Settori: dettaglio per nazionalità

|            | Agricoltura | Industria | Artigianato | Edilizia | Commercio    | Albergo/<br>ristorazione | Servizi<br>famiglie | Servizi<br>famiglie/<br>educazione | Servizi<br>imprese | Servizi<br>PA |
|------------|-------------|-----------|-------------|----------|--------------|--------------------------|---------------------|------------------------------------|--------------------|---------------|
| Bangladesh | 2,1%        | 4,2%      | 4,2%        | 1,1%     | <b>48,4%</b> | 24,2%                    | 6,3%                | 3,2%                               | 6,3%               | 0,0%          |
| Cina       | 0,0%        | 3,6%      | 5,4%        | 0,0%     | 28,6%        | <b>35,7%</b>             | 5,4%                | 1,8%                               | 3,6%               | 16,1%         |
| Ecuador    | 0,0%        | 5,8%      | 2,9%        | 4,3%     | 4,3%         | 11,6%                    | <b>31,9%</b>        | 13,0%                              | 17,4%              | 8,7%          |
| Egitto     | 1,1%        | 5,4%      | 8,7%        | 12,0%    | 12,0%        | <b>32,6%</b>             | 3,3%                | 2,2%                               | 15,2%              | 7,6%          |
| Filippine  | 0,0%        | 4,3%      | 2,2%        | 3,2%     | 12,9%        | 3,2%                     | <b>48,4%</b>        | 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%                    | <b>37,9%</b>        | 16,1%                              | 8,0%               | 5,7%          |
| Romania    | 0,0%        | 4,4%      | 2,6%        | 24,6%    | 9,6%         | 10,5%                    | <b>29,8%</b>        | 7,0%                               | 8,8%               | 2,6%          |
| Senegal    | 2,0%        | 18,2%     | 3,0%        | 5,1%     | <b>32,3%</b> | 11,1%                    | 3,0%                | 3,0%                               | 10,1%              | 12,1%         |
| Ucraina    | 0,0%        | 0,0%      | 0,0%        | 6,1%     | 6,1%         | 3,0%                     | <b>57,6%</b>        | 12,1%                              | 9,1%               | 6,1%          |

solo settore professionale (evidenziate nella *Tavola 21*), mettendo in evidenza forme di specializzazioni per collettività. 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<sup>72</sup>.

### 10.1.2 I comportamenti economici

#### Bancarizzazione

La descrizione dei comportamenti economici dei cittadini immigrati del nostro campione è trattata cominciando dalle determinanti della bancarizzazione e dai comportamenti in materia di risparmio e investimenti, per poi passare alle strategie di accesso al credito e, in conclusione, a una sintesi delle principali caratteristiche della relazione tra i migranti e le banche.

Dal punto di vista descrittivo, i cittadini immigrati titolari di un conto corrente si distribuiscono in modo eterogeneo tra le nazionalità del campione, il territorio d'insediamento, il sesso e l'età degli intervistati, l'anzianità migratoria, la situazione familiare e quella lavorativa, il titolo di studio e il reddito. La bancarizzazione non è, infatti, il risultato di un processo lineare e omogeneo, a causa dell'interazione di vari fattori, legati sia a condizioni soggettive sia oggettive.

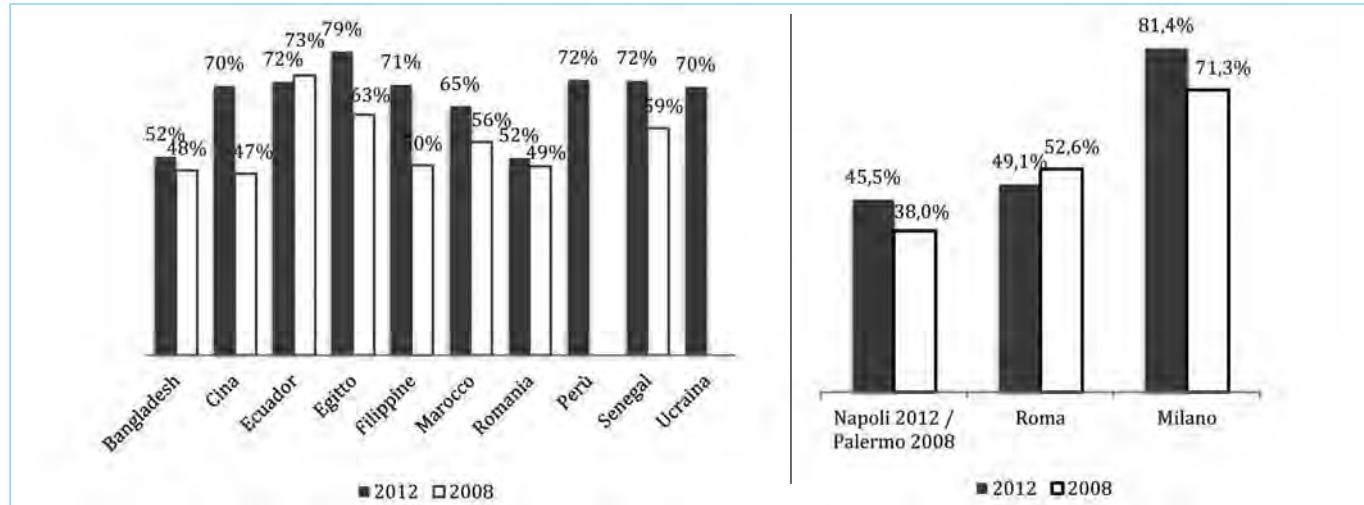
Ad esempio, da un confronto tra due indagini dal lato della domanda realizzate dal CeSPI nel 2008 e nel 2011 (*Grafico 28*)<sup>73</sup> si registrano variazioni rispetto alla percentuale di bancarizzati tra le diverse nazionalità, mentre il dato relativo alla percentuale di bancarizzati per città di residenza si mantiene maggiormente stabile tra le due edizioni.

L'ipotesi di un'interazione tra vari fattori che si combinano e determinano il segno della bancarizzazione, tra i quali il territorio d'insediamento, riveste un ruolo molto importante ed è stata testata attraverso un'analisi econometrica dei dati

<sup>72</sup> Sulla specializzazione settoriale per nazionalità nel mercato del lavoro italiano si veda 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.

<sup>73</sup> Nel 2008 il CeSPI aveva già realizzato, in collaborazione con ABI, un'altra indagine campionaria con la stessa metodologia poi adottata nel 2011 nell'ambito delle attività dell'Osservatorio, in modo da potere confrontare i risultati delle due edizioni. Per l'indagine del 2008 si veda: Rhi-Sausi, J.L. e Zupi, M. (a cura di), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma, 2009.

Grafico 28 – Bancarizzazione per nazionalità e per territori (2008 e 2011)



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

Fonte: Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, 2013 e indagine CeSPI-ABI, 2009.

dell'indagine 2011<sup>74</sup>, che ha mostrato come le differenze nella bancarizzazione siano dovute all'intrecciarsi di tre set di determinanti che 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 ricomprendere anche la storia creditizia e fattori culturali)
- (ii) il contesto di appartenenza (il network sociale, 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)

Invece che la sola titolarità o meno di un conto corrente, la variabile dipendente analizzata è stata il Grado di bancarizzazione o “GdB”, un indice composito costruito combinando le informazioni fornite dai migranti intervistati in diverse domande relative al proprio profilo, comportamento e attitudini in materia bancaria 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)<sup>75</sup>.

L'analisi econometrica ha mostrato che “il profilo del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia è, sopra ogni altra cosa, fondamentalmente *place-based*. La variabile territoriale è cioè quella che maggiormente spiega il profilo in termini di probabilità. 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” (Zupi, 2013, *op. cit.*, p. 3<sup>76</sup>). Importante sottolineare come la nazionalità sia l'unica variabile che non presenta alcuna correlazione con il profilo finanziario. La nazionalità di origine non sembra rappresentare in sé - come fattore cultu-

Tavola 22 – 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>74</sup> I risultati ivi riportati sono estratti da: Zupi, M., *Un modello di stima delle determinanti del grado di bancarizzazione dei migranti in Italia*, CeSPI, Roma, 2013; *Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, Secondo rapporto* (2013).

<sup>75</sup> Il Grado di Bancarizzazione è costruito tramite la composizione del tasso di bancarizzazione (titolarità o meno di un conto corrente) con la segmentazione del profilo di bancarizzazione dei migranti in profilo base ed evoluto proposta da Daniele Frigeri in *Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, Secondo rapporto* (2013).

<sup>76</sup> Zupi, 2013, *op. cit.*

rale 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, di genere (soprattutto donne o uomini), del livello di istruzione, età, occupazione e così via.

Per quanto riguarda le altre determinanti, i principali risultati sono i seguenti:

- in media un uomo tende ad avere un grado di bancarizzazione più elevato di una donna: *coeteris paribus*, l'uomo ha più probabilità di essere bancarizzato a livello evoluto e meno probabilità di non essere bancarizzato rispetto alla donna<sup>77</sup>
- una persona più istruita tende ad avere un livello più elevato di bancarizzazione: 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*, un 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 livello di reddito disponibile, come anche la disponibilità di un'abitazione di proprietà tendono a favorire un livello maggiore di bancarizzazione
- l'apertura di un conto nel Paese d'origine gioca un ruolo favorevole a promuovere cultura e pratica di maggiore bancarizzazione ed è interpretabile come un indice di maggiore propensione alla bancarizzazione in Italia
- gli anni di presenza (regolare) in Italia e l'età sono altri fattori positivi che determinano il grado di bancarizzazione dei migranti<sup>78</sup>
- 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.

### Reddito e risparmio

Tornando all'analisi delle principali variabili di tipo economico-finanziario, forniamo il dato che riguarda il reddito personale medio dichiarato dagli intervistati nell'indagine del 2011: 910 Euro mensili, con oltre il 60% che dichiara di guadagnare tra 0 e 1.000 Euro e l'85% fino a 1.500 Euro. Abbiamo poi indagato il luogo dove i migranti depositano il proprio risparmio, mantenendo la ripartizione tra i tre profili di bancarizzazione: il ricorso ad un operatore finanziario per depositare il denaro cresce all'aumentare della qualità della relazione con la banca, così come il prestito agli amici o parenti.

Sul fronte del circuito risparmio e investimenti abbiamo analizzato le ripercussioni della "doppia appartenenza" del migrante sull'impiego del risparmio. In primo luogo, abbiamo verificato se esistano differenze di genere nella ripartizione del risparmio tra Italia e paese d'origine. Queste sono quasi assenti tra uomini e donne bancarizzati e si acuiscono invece tra i non bancarizzati. Tra le donne non titolari di conto corrente, infatti, le destinazioni del risparmio connesse al paese d'origine rappresentano il 20% delle scelte, mentre tra gli uomini il dato è pari al 13,3%. È interessante porre l'attenzione sull'impiego denominato 'Emergenze in Italia': si tratta della prima voce selezionata dagli intervistati (oltre il 35%) indipendentemente da bancarizzazione, genere e, come vedremo di seguito, trasversale a tutte le nazionalità. Vi è dunque la consapevolezza di una vulnerabilità di base che si inserisce in un periodo poco sicuro che, d'altra parte, i dati sulle retribuzioni confermano: nel 2012 le retribuzioni dei lavoratori dipendenti sono diminuite, rispetto al 2010,

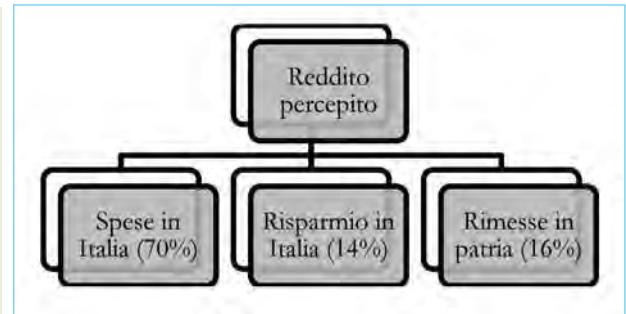
<sup>77</sup> Le stime del modello Probit ordinato non consentono, cioè, di dire se, a parità di altre condizioni, la probabilità di un uomo di essere bancarizzato a livello base è superiore rispetto alla probabilità che ha una donna. Quello che il dataset mostra è una propensione maggiore delle donne al risparmio (32,2%, che diventa 37,4% considerando le donne sole) rispetto agli uomini (30%, che diventa 31,5% se uomini soli).

<sup>78</sup> In entrambi i casi c'è una relazione positiva ma non lineare, cioè decrescente: l'effetto positivo diminuisce al crescere dell'età e degli anni di presenza in Italia.

**Tavola 23 – Destinazione del risparmio e grado di bancarizzazione**

|                                     | GRADO DI BANCARIZZAZIONE |                      |                      |
|-------------------------------------|--------------------------|----------------------|----------------------|
|                                     | non bancarizzato         | bancarizzato di base | bancarizzato evoluto |
| Deposito in banca o presso le poste | 34,1%                    | 77,7%                | 80,1%                |
| Prestito a amici                    | 8,7%                     | 4,7%                 | 9,1%                 |
| “sotto il materasso”                | 55,8%                    | 16,8%                | 10,8%                |
| <b>Totale</b>                       | <b>100,0%</b>            | <b>100,0%</b>        | <b>100,0%</b>        |

**Grafico 29 – Processo di allocazione del reddito del migrante in Italia**



del 5,8%<sup>79</sup>. A fronte di queste difficoltà, i migranti accantonano una parte delle proprie risorse per potere rispondere a situazioni di emergenza che prevedono si potranno verificare in futuro.

In tema di allocazione del risparmio può essere utile evidenziare i risultati emersi dall'indagine campionaria (*Grafico 29*), dove emerge con chiarezza la duplicità del processo fra Italia e Paese di origine, ma anche come la stragrande maggioranza del reddito sia destinata al processo di integrazione e alla progettualità nel nostro paese (fra le motivazioni del risparmio, intese come progetti futuri, il 66% si concentra nel nostro paese).

Sulla destinazione degli investimenti, mettendo in evidenza le implicazioni dell'ottica transnazionale dei migranti, presentiamo i risultati dell'impiego dal punto di vista del paese d'origine. Rispetto all'ammontare dell'investimento, l'acquisto della casa assorbe una percentuale compresa tra il 7% e l'8%, mentre l'acquisto dell'auto, il progetto imprenditoriale e le spese mediche costituiscono voci minori.

Il tema delle rimesse è affrontato, in linea con i precedenti lavori del CeSPI, considerando l'invio del denaro ai propri familiari come una quota del risparmio dei migranti che viene allocato per rispondere alle necessità proprie o familiari connesse alla vita nel paese d'origine. Da questo punto di vista, particolare attenzione è dedicata alle possibilità di bancarizzare questi flussi di denaro, per promuovere i possibili benefici derivanti dall'inclusione delle rimesse nel sistema finanziario sia in Italia sia nel paese d'origine. Nell'ottica dell'inclusione finanziaria, infatti, l'ingresso della rimessa in banca si traduce in informazione finanziaria e creditizia sul migrante, ne accresce il controllo da parte dell'inviaente e fornisce la possibilità di essere intermediata e tradursi in prodotti e servizi bancari per una migliore gestione del proprio risparmio nel tempo.

È perciò interessante approfondire un dettaglio della combinazione tra scelta del canale d'invio in Italia e del modo di ritiro della rimessa nel paese di destinazione del denaro. 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

**Tavola 24 – Impiego del risparmio (% sul totale investito) e Titolarità del conto (dettaglio uomo e donna)**

|                                    | Titolare di conto | Non titolare |
|------------------------------------|-------------------|--------------|
| 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 Italia                     | 2,8%              | 3,7%         |
| <b>Totale in Italia</b>            | <b>82,2%</b>      | <b>78,8%</b> |
| Acquisto casa nel paese di origine | 7,6%              | 7,9%         |
| Acquisto auto nel paese di origine | 0,7%              | 1,6%         |
| Emergenze nel paese di origine     | 2,2%              | 4,8%         |
| Impresa nel paese di origine       | 0,9%              | 1,1%         |
| Spese mediche nel paese di origine | 0,4%              | 0,5%         |
| Educazione nel paese di origine    | 0,4%              | 1,1%         |
| <b>Totale nel paese di origine</b> | <b>12,2%</b>      | <b>16,9%</b> |
| Rientro                            | 3,5%              | 2,6%         |
| Altro                              | 0,7%              | 0,5%         |

<sup>79</sup> Fonte: Banca d'Italia, Indagine, sui bilanci delle famiglie italiane, 2014.

per la gestione del cash-account e, d'altro canto anche che non necessariamente l'invio in contanti tramite un MTO indica un consumo immediato del denaro, ma che esistono spazi per la bancarizzazione anche di questa parte di rimesse.

I casi di collaborazione tra banche e MTOs, una tendenza in atto nel panorama italiano, sono visibili nelle percentuali non trascurabili di uso misto del canale: concentrando 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 in banca.

### Accesso al credito

Lo studio delle strategie di accesso al credito non può prescindere dai dati di contesto legati ad un quadro congiunturale dell'economia italiana<sup>80</sup> e la popolazione migrante non è esclusa da questa situazione e, anzi, possiamo ipotizzare che per questo segmento di clientela si aggiungano ulteriori elementi critici.

In questo quadro, un primo elemento della nostra analisi dei questionari del 2011 relativo all'accesso al credito riguardava i canali a cui il migrante tradizionalmente ricorre in caso di bisogno: quelli informali costituiscono la principale fonte di finanziamento (62%) e, in questo senso, la crisi ha sicuramente ampliato questo canale di finanziamento. Nel ranking dei canali formali più utilizzati per accedere al credito, le banche sono indicate quale primo soggetto al quale i migranti si rivolgono.

Un approfondimento dell'analisi sulle strategie di accesso al credito è stata realizzata, in particolare, sul sotto-campione composto da coloro che avevano finanziamenti in corso al momento dell'intervista: il 23,9% del nostro campione aveva in essere una qualche forma di prestito e, di questi, il 3,5% più di uno. In questo sotto-campione, le banche costituiscono l'interlocutore privilegiato nell'erogazione del credito: il 41,1% dei finanziamenti in corso è con una banca e queste sono il principale soggetto erogatore di mutui (92,5% dei mutui) e di prestiti personali (45,8%). Anche il ricorso alle società finanziarie è elevato: il 22,9% dei prestiti personali ed il 13,2% degli acquisti rateali avviene attraverso questo canale.

Fra le motivazioni, la maggioranza dei prestiti è finalizzata all'acquisto della casa in Italia (36%), indice di una volontà di integrazione sia che si tratti di una scelta legata al progressivo stabilirsi in Italia, sia che si tratti di un investimento. Al secondo posto tra le motivazioni troviamo l'acquisto di un'auto o di una moto (21%), seguito dall'acquisto di mobili o elettrodomestici (8%). Infine, fra le ragioni 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.

**Tavola 25 – Uso misto degli operatori per il trasferimento del denaro**

| Operatore   | Ritiro rimessa | N. invii (annuale) media | Rimesse % casi | Importo rimessa mensile media € |
|---|----------------|--------------------------|----------------|---------------------------------|
| <b>Canale invio rimesse: 1<sup>a</sup> scelta</b> |                |                          |                |                                 |
| Banca   | Presso MTO     | 4,8                      | 3,6%           | 375                             |
|   | Presso banca   | 9,5                      | 52,7%          | 574                             |
|   | Su conto       | 5,3                      | 42,9%          | 820                             |
| MTO   | Presso MTO     | 7,4                      | 81,0%          | 467                             |
|   | Presso banca   | 8,8                      | 14,1%          | 529                             |
|   | Su conto       | 8,4                      | 4,6%           | -                               |
| <b>Canale invio rimesse: 2<sup>a</sup> 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 26 – Tipologie dei finanziamenti in corso**

|                             | % su totale per tipologia di finanziamento |
|-----------------------------|--|
| <i>Mutui</i>                |  |
| Presso una banca            | 92,5%                                      |
| Presso una soc. finanziaria | 7,5%                                       |
| <i>Prestiti personali</i>   |  |
| Presso una banca            | 45,8%                                      |
| Presso una soc. finanziaria | 22,9%                                      |
| Presso Banco Posta          | 6,3%                                       |
| Presso negoziante           | 6,3%                                       |
| Presso amici/ parenti       | 11,5%                                      |
| Presso ente no-profit       | 7,3%                                       |
| <i>Acquisti rateali</i>     |  |
| Presso una banca            | 28,9%                                      |
| Presso soc. finanziaria     | 13,2%                                      |
| Presso negoziante           | 55,3%                                      |
| Presso Banco Posta          | 2,6%                                       |

<sup>80</sup> Rispetto al 2012, nel 2013 i prestiti bancari sono diminuiti del 3,7%. Su questo dato pesa molto quello dei prestiti alle imprese e alla pubblica amministrazione: i prestiti alle famiglie, infatti, sono diminuiti dello 0,9%. Fonte: Banca d'Italia, 2014.

### La relazione con la banca

L'ultima parte della sintesi dell'analisi quantitativa è dedicata alle caratteristiche della relazione tra i migranti e il sistema finanziario e, più in particolare, con le banche italiane. I dati raccolti attraverso l'indagine quantitativa erano volti in primo luogo a tratteggiare l'immagine che i cittadini immigrati hanno delle banche e delle aspettative nei loro confronti. In sede d'intervista 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. Emerge la predominanza della necessità, da parte degli intervistati, di un intermediario in grado di fornire una consulenza ampia e capace di rispondere alle diverse esigenze finanziarie del cliente migrante. La seconda opzione più scelta dai migranti riguarda la banca associata prevalentemente a un luogo dove depositare il proprio risparmio e ottenere credito. Infine, come terza scelta, i migranti percepiscono il ruolo della banca come essenziale per l'integrazione nel nostro Paese e ciò motiva ancora di più le azioni di promozione dell'inclusione finanziaria come uno dei principali passi nel percorso di più generale integrazione in Italia.

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. Ma sono gli aspetti relazionali e consulenziali che caratterizzano la relazione banca-cliente immigrato e le principali aspettative da parte di quest'ultimo, all'interno di una relazione che predilige gli aspetti personali e di informazione e formazione rispetto all'uso dei prodotti e servizi, dove la componente linguistica continua ad assumere un ruolo proporzionale al processo di integrazione, con differenziazioni importanti per nazionalità e dove la non discriminazione (positiva e negativa) diviene elemento portante.

## 10.2 L'analisi qualitativa: i focus group dal lato della domanda

La ricerca quantitativa ha fornito dati e indicazioni sulla base dei quali indirizzare la fase di analisi qualitativa, realizzata attraverso lo strumento dei gruppi di discussione (focus group - FG) nel secondo e terzo anno di attività, e indirizzare l'individuazione dei temi e delle ipotesi di ricerca, trattati nell'analisi qualitativa del secondo anno, basandosi in buona misura sulle sezioni del questionario: a) il rapporto con le banche b) il processo di accumulazione e allocazione del risparmio c) i profili di bancarizzazione d) la famiglia migrante. Nel terzo anno si sono approfondite alcune delle tematiche già emerse e, in accordo con il Gruppo di Esperti dell'Osservatorio, se ne sono aggiunte altre che meritavano un'analisi dedicata. Il capitolo seguente fornisce, nel primo paragrafo, una dettagliata descrizione della metodologia e dei temi della ricerca qualitativa realizzata nel terzo anno; seguita dai principali risultati, introdotti e integrati, quando necessario, dai dati quantitativi a supporto; infine, l'ultimo paragrafo traccia le conclusioni di questo percorso.

### 10.2.1 La metodologia e i temi dell'analisi

I FG rappresentano una tecnica di ricerca qualitativa che prevede un certo grado di libertà sia nella fase di preparazione (scelta dei temi, dei partecipanti e dei luoghi) sia nella conduzione e realizzazione degli incontri. Infatti, i risultati di questo tipo d'indagine dipendono dall'evoluzione della discussione, dal grado di fiducia raggiunto tra i due gruppi di agenti (il/i ricercatore/i e i partecipanti) e da altre variabili relative alle caratteristiche personali e all'interazione tra gli individui dei due gruppi e all'interno degli stessi. Tale dinamica evolutiva che caratterizza ciascun gruppo di discussione si riflette anche nella flessibilità della strutturazione per temi e gruppi target. Di conseguenza molti dei temi che abbiamo individuato nella fase di ricerca preliminare sono stati oggetto di una trattazione piuttosto trasversale e riproposti in incontri diversi, e diversi sono stati anche gli ambiti di indagine affrontati nel corso dello stesso incontro. Ciò è stato utile per cogliere informazioni provenienti da gruppi di persone diversi, in modo da catturare meglio l'eterogeneità dei migranti<sup>81</sup> e potere così ricostruire con maggiore interezza il quadro dei comportamenti al centro dell'analisi.

<sup>81</sup> L'eterogeneità dipende da un certo numero di variabili richiamate in molte occasioni - età, genere, storia migratoria, situazione familiare, nazionalità di appartenenza, territorio d'insediamento, condizione professionale e abitativa – e dall'interazione tra queste.

Nella nostra analisi abbiamo adottato un approccio biografico<sup>82</sup>, uno strumento di ricerca importante per tenere in considerazione i comportamenti soggettivi dei migranti e il loro intrecciarsi con la realtà socio-istituzionale con la quale si confrontano, e con gli aspetti culturali di cui sono portatori e che incontrano nella società di destinazione. L'approccio biografico, in particolare, è stato utile per indagare come i migranti percepiscano il rischio e come reagiscano a periodi caratterizzati da precarietà del lavoro e incertezza, come quello attuale. Accanto a ciò, riteniamo sia necessario approcciare questi temi in modo intersezionale<sup>83</sup>, perché occorre tenere in considerazione la natura multi-dimensionale della condizione del migrante e la combinazione tra la dimensione strutturale (istituzioni socio-economiche, condizione politica) e le pratiche sociali<sup>84</sup> per potere studiare le traiettorie in materia d'inclusione finanziaria e le strategie di questa popolazione.

L'analisi quali-quantitativa dei primi due anni dell'Osservatorio ha indirizzato la scelta dei temi di ricerca da affrontare nei FG. Abbiamo deciso di sviluppare l'analisi attorno a quattro temi generali – da un lato, la famiglia migrante e l'evoluzione dei profili finanziari dei migranti, e dall'altro i prodotti e i servizi di microfinanza e l'inclusione dei soggetti più vulnerabili e esclusi – che hanno costituito lo sfondo sopra cui si è strutturata la discussione degli incontri. Infine, a un tema specifico, quello dell'inclusione finanziaria delle seconde generazioni, abbiamo dedicato un percorso di discussione e scambio con un'associazione di migranti e un focus group.

Rispetto alla metodologia nella conduzione dei focus group, la struttura di massima degli incontri è stata adattata di volta in volta a seconda del tema trattato e dei partecipanti. In prima battuta, si è proceduto a una presentazione degli obiettivi e dei contenuti, per poi raccogliere le opinioni dei partecipanti rispetto ad alcuni temi o parole-chiave. Si è passato poi a una breve presentazione dei partecipanti e a una ricognizione delle loro prospettive rispetto alla permanenza in Italia e alle opportunità di lavoro. Si è proceduto ad una ricognizione delle strategie rispetto alla gestione del risparmio, all'accesso al credito, alla relazione con la banca, adattando questo momento al tema d'indagine dell'incontro. Un'altra fase è stata poi dedicata alla discussione cercando di fare emergere bisogni finanziari a cui i partecipanti non trovano una risposta adeguata e a delineare, attraverso la discussione collettiva, possibili strategie di risposta. In questa fase, un esercizio utile è stato la presentazione di alcuni prodotti esistenti sul mercato – non necessariamente solo quello italiano – registrando le reazioni dei partecipanti, il loro interesse e loro suggerimenti. Questo esercizio ci ha permesso di costruire una griglia di prodotti considerati più interessanti e probabilmente più promettenti nel quadro di una strategia di inclusione finanziaria dei migranti, che sarà presentata nell'ultima parte di questo capitolo.

Infine, segnaliamo che, per facilitare la selezione dei partecipanti e fornire il necessario supporto logistico all'organizzazione del focus group, il CeSPI si è avvalso, secondo il territorio individuato per l'incontro e il tema principale da affrontare, di uno dei soggetti della rete costruita grazie ai consolidati rapporti con molte realtà dell'associazionismo migrante e del terzo settore impegnate sui temi dell'immigrazione. Tra queste, collaborazioni importanti sono quelle avviate con la rete delle ACLI, in particolare con le strutture delle Province di Crema, Milano e Treviso e con la sede di IPSIA di Milano, con l'Associazione Nessuno Escluso di Pescara, il COLIDOLAT di Genova, l'agenzia di PerMicro di Pescara, l'Associazione italo-cinese ZHI SONG di Torino, la Casa dei Boliviani di Bergamo, l'Associazione dei peruviani di San Benedetto del Tronto e il Filipino Womens' Council (FWC) di Roma<sup>85</sup>.

<sup>82</sup> D.L. Zinn, *Italy's Second Generations and the Expression of Identity through Electronic Media*, in *Bulletin of Italian Politics*, 2 (1), 2010.

<sup>83</sup> H.-J. Bürkner, *Intersectionality: How Gender Studies Might Inspire the Analysis of Social Inequality among Migrants*, *Population Space Place*, 18, 2012. F. Anthias, *Transnational Mobilities, Migration Research and Intersectionality*, *Nordic Journal of Migration Research*, 2 (2), 2012.

<sup>84</sup> D. Sacchetto, F.A. Vianello, (a cura di), *Navigando a Vista. Migranti nella crisi economica tra lavoro e disoccupazione*, Milano, FrancoAngeli, 2013.

<sup>85</sup> Ringraziamo per la preziosa collaborazione nell'organizzazione degli incontri Luca Piazzì, Alberto Fusar Poli, Alessandra Assandri, Laura Vacilago e Paola Zucchetti (ACLI e IPSIA); Kateryna Alerhush (Associazione Nessuno Escluso); tutte le associate del COLIDOLAT di Genova e, in particolare, Edith Ferrari, Maria Morla e Patricia Gabriel; Loris Di Vittorio e Paola Forte (PerMicro); Gu Ai lian (Associazione ZHI SONG); Rosita Ruiz (Casa dei Boliviani), Roger Parionas Camargo (Associazione peruviani San Benedetto del Tronto), Flora Ventura e Charito Basa (Filipino Womens' Council – FWC). Per il dettaglio degli incontri realizzati e dei soggetti attivati si veda il prospetto in allegato.

### 10.2.2 I comportamenti economici della famiglia migrante in Italia

La famiglia riveste un ruolo molto importante nella gestione dei comportamenti economici dei migranti ed ha ricevuto particolare attenzione da parte degli studiosi delle migrazioni. Infatti, a partire dalla letteratura caratterizzata dal “*livel-hood approach*” e passando per la cosiddetta *New Economics of Labour Migration* (NELM)<sup>86</sup>, le più recenti analisi pongono due tipi di istituzioni tra quelle che hanno maggiore impatto sui fenomeni migratori<sup>87</sup>: le reti sociali e, appunto, la famiglia – denominata anche con il termine inglese *household*, cioè il gruppo di individui, legati da diversi tipi e gradi di parentela o di consanguineità, che condividono la stessa abitazione, e non solo il gruppo costituito da genitori e figli.

Ai fini del nostro studio, riconoscendo che le forme di famiglia possono variare nel tempo, nello spazio e all’interno delle diverse società<sup>88</sup>, abbiamo dedicato particolare attenzione alla famiglia come unità di analisi delle strategie economiche dei migranti, intesa come una combinazione di attività volte a mantenere, assicurare e migliorare lo standard di vita della famiglia e dei suoi membri. Per procedere in questa direzione, abbiamo preliminarmente sgombrato il campo dalle implicazioni antropologiche e sociologiche intrinseche al concetto di famiglia; pensiamo infatti sia più efficace, ai fini e nel contesto dell’Osservatorio, non approfondire la qualità delle relazioni e dei valori familiari per concettualizzare un ideal-tipo della famiglia cui riferirci, ma limitarci a fotografare i familiari con i quali l’intervistato convive e intrattiene relazioni durature, sulla base delle sue risposte e delle sue percezioni. La famiglia migrante che emerge dalla ricerca non è sempre circoscritta entro i confini di uno Stato, ma spesso travalica queste frontiere e si mantiene a cavallo tra due (o anche più) paesi.

Sulla base dei dati dell’indagine quantitativa, abbiamo operato un primo schematico confronto tra i migranti del campione che sono sposati o convivono con il partner in Italia (di seguito ‘conviventi’ per brevità) e coloro che vivono in Italia senza il proprio compagno/compagna o sposo/a (denominati di seguito ‘senza partner’ per brevità d’esposizione, anche se ovviamente non è esattamente così perché, in molti casi l’intervistato ha un partner, ma la coppia non convive in Italia). I primi sono il 43% circa del campione mentre i secondi il 57%. Le differenze di genere sono marcate: tra le donne, la metà (50,4%) vive 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. Si conferma l’esistenza di una famiglia binazionale, e un elemento rilevatore è la presenza di almeno un figlio in entrambi i paesi che accomuna la maggioranza degli

intervistati, siano essi conviventi oppure soli in Italia. Per il 27,5% dei ‘senza partner’ in Italia, l’altra metà della coppia è nel paese d’origine e, per percentuali vicine al 70% in entrambi i gruppi, membri importanti della famiglia, quali genitori o fratelli, continuano a vivere nel paese di provenienza dell’intervistato. Anche grazie a queste relazioni, dunque, il migrante mantiene con i paesi d’origine un legame forte, che ha conseguenze sulle scelte personali e familiari in materia di gestione del risparmio, delle rimesse e degli investimenti.

Dal punto di vista delle informazioni economiche, il reddito è più alto per i ‘conviventi’ in Italia (966 euro) rispetto ai ‘senza partner’ (867 euro) sia per quel che riguarda il reddito personale sia quello familiare, pari a 1.923 euro tra i ‘conviventi’ e 1.402 euro tra i ‘solì’. Quest’ultimo dato, che mostra un intervallo consistente tra i due sotto-campioni esaminati, è certamente influenzato dal fatto che nel gruppo dei conviventi almeno due persone in media in famiglia sono occupa-

**Tavola 27 – Distinzione tra famiglie migranti: soli e conviventi**

|                                      | sposati o<br>'conviventi'<br>in Italia | 'senza<br>partner'<br>in Italia |
|--------------------------------------|--|---------------------------------|
|                                      | 42,9%                                  | 57,1%                           |
| Età media                            | 39,9                                   | 35,0                            |
| Partner nel paese d’origine          | -                                      | 27,5%                           |
| Genitore/i in Italia                 | 10,8%                                  | 18,1%                           |
| Genitore/i nel paese d’origine       | 72,2%                                  | 65,6%                           |
| Fratello/i in Italia                 | 31,6%                                  | 40%                             |
| Fratello/i nel paese d’origine       | 71,5%                                  | 66,2%                           |
| Reddito personale                    | 966,3 €                                | 867,7 €                         |
| Reddito familiare                    | 1923,0 €                               | 1402,4 €                        |
| Numero di componenti<br>che lavorano | 2,1                                    | 1,2                             |

<sup>86</sup> E.J. Taylor, *The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process*, International Migration, Vol.37 (1), 1999.

<sup>87</sup> C. McDowell, A. De Haan, *Migration and sustainable livelihoods: A critical review of the literature*, Institute of Development Studies, Brighton, 1997. A. Haan, *Migrants, livelihoods, and rights The relevance of migration in development policies*, Department for International Development, London (United Kingdom), 2000.

<sup>88</sup> De Haas, Hein. “Migration and development: a theoretical perspective1”. International Migration Review 44.1: 227-264, (2010).

te, rispetto alla media di 1,2 delle famiglie nelle quali l'intervistato è senza partner in Italia ma, evidentemente, convive con altri membri della propria famiglia. Un altro elemento da considerare è la minore età media dei single o 'senza partner' in Italia, pari a 35 anni rispetto ai 39 dei conviventi, con i conseguenti maggiori redditi associati generalmente alla maggiore anzianità (a cui in genere corrisponde una maggiore anzianità migratoria e lavorativa).

La distinzione che abbiamo operato, quella tra chi vive in Italia con la famiglia – intesa nel senso dei familiari più stretti, il partner e (almeno) un figlio – e chi mantiene invece famiglie divise tra i due poli della migrazione è importante ai fini dell'inclusione finanziaria. Le due condizioni schematizzate, infatti, implicano comportamenti molto diversificati in tema finanziario, sul versante dell'allocazione del risparmio e dell'investimento in particolare, della progettualità e della percezione del rischio. Dal momento che le attività dell'Osservatorio sono prevalentemente dirette al percorso d'inserimento in Italia, è evidente che i percorsi dei migranti ricongiunti o che mantengono il baricentro familiare più orientato verso il nostro paese sono quelli che abbiamo indagato con maggiore attenzione.

Altri dati dell'indagine campionaria aggiungono elementi in questo senso. Ad esempio, in tema di ricongiungimento, il 35% degli intervistati aveva espresso intenzione di fare arrivare nuovi membri della famiglia in Italia. Di questi, l'8,9% indica i figli, il 7,8% lo sposo/a, il 3,8% i genitori e il 14,6% altri parenti.

In tema di allocazione del risparmio, alla domanda sull'intenzione di acquistare una casa in Italia nei successivi 5 anni, l'11,5% aveva risposto in modo affermativo e il 28,7% ha espresso l'intenzione di farlo, ma verosimilmente in un periodo più lungo dei 5 anni. Anche rispetto all'avvio di un'attività imprenditoriale troviamo il 10% degli intervistati intenzionati a farlo nei successivi 5 anni ed un altro 21% che immagina invece un periodo più lungo per l'apertura di un'impresa.

Anche se i dati raccolti tramite l'indagine quantitativa ci hanno permesso di avere una fotografia della condizione delle famiglie migranti, per studiare e capire molti altri elementi dei comportamenti economici e del rapporto con il sistema finanziario si è reso necessario un approfondimento. Perciò, nel terzo anno dell'attività di ricerca dell'Osservatorio dal lato della domanda, si è inteso indagare soprattutto il versante della progettualità rispetto alle prospettive di risparmio e d'investimento, oltre che ai possibili scenari del proseguimento del percorso d'inclusione finanziaria delle famiglie presenti in Italia. In primo luogo, nel corso dei focus group si è proceduto a una raccolta preliminare delle opinioni dei partecipanti rispetto ad alcuni temi o parole-chiave: la vita e l'organizzazione familiare in due luoghi, il patto familiare, gli "obblighi" dei migranti, il risparmio. In seguito, si è condotta una ricognizione delle storie di bancarizzazione e della gestione dei conti correnti, ed anche il risparmio e gli investimenti (o i progetti) hanno avuto un momento di discussione dedicato. L'ultima parte degli incontri è stata solitamente dedicata all'emersione di bisogni e necessità.

Questa analisi non può prescindere dall'attuale congiuntura economica italiana, ancora caratterizzata da bassi tassi di crescita ed elevata disoccupazione, in particolare tra le fasce più giovani della popolazione, una crisi che il nostro paese continua a sperimentare nonostante i timidi segnali di ripresa che sembra interesseranno il nostro sistema economico dal 2015. Anticipando temi che saranno ripresi nel corso della trattazione seguente, rileviamo in generale che le prospettive familiari e individuali di risparmio e investimento hanno subito un rallentamento e in alcuni casi una vera battuta di arresto, ma non si sono esaurite e restano presenti nella progettualità a più lungo termine. Possiamo anche immaginare che strategie di accumulo e investimento potranno ripartire nei prossimi anni, anche considerando che in particolare per i migranti che hanno ricongiunto o formato la propria famiglia in Italia il rientro nel paese di origine è molto difficile e, in alcuni casi, neanche incluso tra le opzioni da contemplare per il futuro.

In tema di bancarizzazione, ricorrendo alle informazioni provenienti dal data set costruito attraverso l'indagine campionaria, rileviamo come il 75% delle famiglie sia titolare di almeno un conto corrente (*Grafico 30*). Il 46,8% delle famiglie ha il conto in una sola banca, l'11,1% ha un conto solo presso BancoPosta, per il 16% delle famiglie i conti sono più di uno fra banche e BancoPosta.

I focus group hanno confermato che l'apertura del conto corrente è strettamente connessa alla condizione di regolarità della permanenza nel nostro paese, anche perché solo la titolarità di un permesso di soggiorno valido lo consente. Se si considera che il tempo medio di permanenza nella condizione di illegalità dei migranti è di circa un anno e mezzo<sup>89</sup>, il primo ingres-

**Tavola 28 – Trasferimento della famiglia in Italia nei prossimi 5 anni (% di rispondenti)**

|               |       |
|---------------|-------|
| Sposo/a       | 7,8%  |
| Figli         | 8,9%  |
| Genitori      | 3,8%  |
| Altri parenti | 14,6% |

<sup>89</sup> CeSPI, Rapporto Osservatorio, 2013 e ISMU, 2013.

so in una banca italiana avviene in genere dopo molto tempo dall'arrivo, anche quando si avverte prima la necessità di accedervi. In molti casi, il conto è stato aperto almeno tre anni dopo, tranne le eccezioni di migranti che trovano rapidamente un impiego e possono regolarizzare la propria condizione, di modo che il datore di lavoro possa versare lo stipendio in banca. Infatti, in linea con i precedenti studi<sup>90</sup>, dagli incontri con i migranti emerge che il versamento dello stipendio continua a essere la prima determinante dell'apertura del conto.

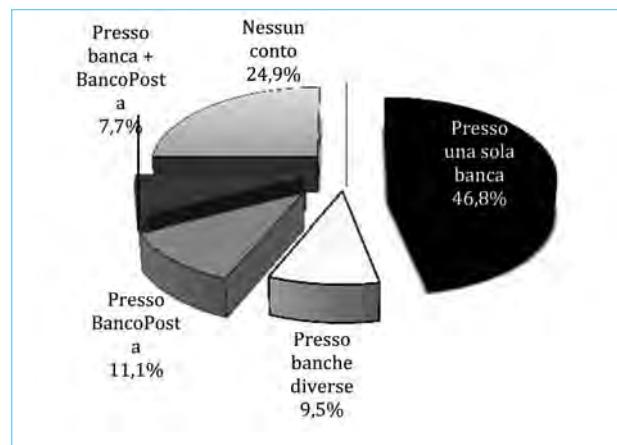
Tra i migranti che hanno partecipato ai nostri incontri abbiamo riscontrato il diffondersi della titolarità di una carta postepay o di una carta con IBAN. In questo modo, infatti, anche senza un conto corrente il migrante si assicura almeno la possibilità di utilizzare strumenti di pagamento di base a costi ridotti.

Ciò che conta sottolineare, in questa sede, è che lo svilupparsi di una relazione con la banca in Italia non rappresenta uno dei primi passi del percorso di integrazione dei migranti, quanto piuttosto un momento di parziale coronamento di un percorso già avanzato. Il migrante che apre un conto ha già, tendenzialmente, una conoscenza (almeno parziale) della lingua e del contesto in cui si è insediato e, nella quasi totalità dei casi, un rapporto di lavoro già avviato. Inoltre, l'analisi quantitativa ha riscontrato un effetto di fidelizzazione considerevole: il 40% dei correntisti ha un conto con la stessa banca da più di 5 anni, e ciò significa che quando nasce il rapporto tende ad essere stabile. Da un lato, lo sforzo maggiore per le istituzioni che si occupano di integrazione e inclusione finanziaria, oltre che da parte degli operatori, va fatto nella direzione di accorciare il tempo che intercorre tra l'arrivo in Italia e l'apertura di un conto corrente o il primo contatto con l'intermediario finanziario. D'altro canto, emerge l'esigenza di accompagnamento di titolari di conto che risiedono in Italia da alcuni anni e che hanno necessità finanziarie connesse al procedere della traiettoria di vita nel nostro paese (gestione del risparmio, richiesta di mutuo, avvio di un'impresa, solo per citare gli esempi più frequenti). Ciò significa che il gradino che separa l'escluso dal migrante bancarizzato di base non è trascurabile e comporta una certa dose di fatica sia da parte dell'offerta sia da parte della domanda. Tuttavia, anche considerando il contesto attuale di nuovi arrivi in progressiva diminuzione, diviene sempre più importante l'accompagnamento verso profili finanziari più evoluti dei cittadini migranti già presenti nel nostro paese. A ciò si aggiunge, infine, che l'evoluzione del rapporto con la banca è in stretta connessione all'evoluzione del percorso d'inserimento e alle opportunità socio-economiche del territorio d'insediamento.

Occorre sempre tenere presente che i migranti appena arrivati presentano comunque bisogni finanziari ai quali cercano risposta. Ad esempio, nella prima fase della migrazione inviare rimesse verso il proprio paese d'origine è un bisogno e un obbligo, un'assunzione di responsabilità. In molti casi, infatti, vi è un debito contratto per realizzare il viaggio che occorre ripagare, oppure la migrazione risponde a una difficoltà economica personale o, più spesso, familiare, cui si deve fare fronte rapidamente. Inoltre, anche i recenti arrivi possono rapidamente avere bisogno di trovare un luogo sicuro dove depositare i primi redditi da lavoro, da qualunque fonte essi provengano. Per rispondere dunque a queste esigenze finanziarie, coloro che si ricongiungono a un familiare o sono inseriti da subito in catene migratorie che forniscono supporto nelle prime fasi dall'arrivo hanno la possibilità di richiedere l'aiuto a familiari o conoscenti già in condizione di regolarità oppure, più in generale, maggiormente inseriti anche da un punto di vista finanziario. Per chi invece è in Italia da solo, le difficoltà sono maggiori. Emerge qui un primo dato che contribuisce a identificare un risultato importante del lavoro svolto con i focus group dedicati alla famiglia: la grande differenza presente tra i migranti soli e quelli che possono contare o hanno ricostruito o creato la propria famiglia in Italia. La possibilità di ricevere o meno aiuto nella prima fase della migrazione è solo la prima di altre conseguenze di questa distinzione che affronteremo nei prossimi paragrafi.

Nel corso degli incontri è emersa anche un'indicazione sull'interesse e l'utilità del cosiddetto conto corrente di base. I conti correnti a bassa funzionalità e a basso costo sono molto utili perché rispondono a una prima esigenza di tenere contenuti i costi di apertura e gestione (quando presenti) e di effettuare alcune operazioni basilari per la vita in Italia, come farsi accreditare lo stipendio dal datore di lavoro e pagare le utenze. Tuttavia, occorre considerare che, posto che il richiedente soddisfi i requisiti necessari (in termini di reddito), questi conti correnti hanno una funzionalità limitata nel tempo:

**Grafico 30 – Bancarizzazione delle famiglie**



<sup>90</sup> J. L. Rhi-Sausi, M. Zupi (a cura di), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma, 2009.

al progredire del processo d'inserimento, non solo il compimento dei requisiti richiesti diviene meno probabile ma, soprattutto, i bisogni finanziari divengono rapidamente più complessi e un conto di base non è più sufficiente.

A fronte delle criticità e delle richieste e proposte di miglioramento indirizzate al sistema finanziario emerse nei FG, non sono tuttavia poche le traiettorie positive, sia d'inclusione finanziaria sia di più generale interazione con la società italiana, in tutti i suoi aspetti, che abbiamo potuto ricostruire grazie ai racconti dei partecipanti. Limitandoci a considerare il percorso di bancarizzazione e relazione con il sistema finanziario, abbiamo incontrato numerose famiglie che hanno posto in atto intelligenti strategie di riduzione del rischio e instaurato rapporti variegati con le banche e gli altri operatori finanziari, sapendo utilizzare correttamente gli strumenti presenti sul mercato, in funzione di un progetto di vita e di famiglia articolato su più fronti, e anche in presenza di bassi redditi.

Infine, rispetto ai conti correnti, un caso a parte è rappresentato dai migranti cinesi. Riscontriamo, infatti, tra i migranti che abbiamo incontrato e che risiedono in Italia da almeno 5 anni, un elevato tasso di bancarizzazione. Tuttavia, il dato che emerge è la diffusione di un grado di operatività molto basso e la scarsa conoscenza del ventaglio di prodotti e servizi offerti dalle banche. In altre parole, i titolari di conto corrente sono molti, ma il numero di operazioni e l'uso più generale di altri servizi sono molto limitati. In termini di inclusione finanziaria, riscontriamo perciò un buon indice di accesso ma un indice di efficacia molto basso<sup>91</sup>. Rispetto a questa comunità, abbiamo indagato l'utilizzo delle banche estere che hanno seguito la propria collettività di emigranti in Italia. Dall'evidenza del focus group, per i cinesi che si sono svolti in città diverse da Milano o Roma, dove hanno sede le filiali di *Bank of China* presenti in Italia, oltre l'evidente poca utilità di essere titolari di un conto presso un'agenzia difficilmente raggiungibile, emerge la convinzione che le condizioni offerte non siano molto diverse da quelle proposte da un istituto italiano. Tranne che in un caso: è emersa la critica rivolta ai costi elevati del mantenimento del conto corrente, segnalando come in Cina non ci siano costi di mantenimento ed anzi gli interessi attivi vengano corrisposti anche su cifre di deposito molto basse.

Un desiderio diffuso nella collettività cinese e che, d'altra parte, caratterizza molto la loro vita familiare, è quello di mettersi in proprio, prendo un'attività commerciale (prevalentemente un bar) o produttiva (in molti casi è stato indicato il settore tessile). A questo si collega il bisogno di trovare finanziamenti per l'avvio dell'attività (sull'accesso al credito si rimanda più oltre al paragrafo dedicato al tema), con le difficoltà connesse all'accesso ai canali tradizionali e, per questo motivo, è alto il ricorso a prestiti presso connazionali o parenti.

### 10.2.3 Gestione del risparmio e degli investimenti

Nel *discorso* emerso dai partecipanti ai FG il tema del risparmio è apparso sin da subito molto connesso a quello della crisi economica e delle sue conseguenze. La maggioranza dei partecipanti riporta le grandi difficoltà incontrate ad accantonare risorse, e un peggioramento significativo della situazione negli ultimi 3-4 anni. Non sempre queste considerazioni sono legate esclusivamente alle vicende dell'ultimo quinquennio, o comunque posteriori allo scoppio della crisi finanziaria del 2008, ma in alcuni casi – in particolare chiaramente tra i migranti che vivono in Italia da più tempo – si identifica il momento in cui sono iniziati i problemi con i primi anni del duemila e si fa riferimento a un più generale periodo stagnante dell'economia italiana, cominciato già prima dell'acuirsi della crisi.

A causa delle criticità presenti nel mercato del lavoro, legate alle sempre maggiori difficoltà nell'assicurare continuità all'occupazione e ai redditi a questa connessi, alcune delle spese familiari sono state ridotte, oppure eliminate. Ad esempio, molte famiglie hanno rinunciato al viaggio annuale o biennale nel paese d'origine, oppure solo alcuni membri vi hanno preso parte. Un altro esempio è, per le famiglie divise, o comunque per coloro che hanno figli in età scolare nei paesi d'origine, la grande difficoltà a pagare la retta scolastica o, nei frangenti più gravi, la sua interruzione.

Le strategie messe in atto dai migranti per fare fronte alla crisi possono essere paragonate a un puzzle, alla composizione di un mosaico di attività a livello individuale e familiare<sup>92</sup>. Ad esempio, tra le badanti, nelle strategie di ricerca di altre fonti

<sup>91</sup> Si tenga presente la definizione di inclusione finanziaria proposta dall'Osservatorio: *il complesso di attività sviluppate per favorire l'accesso e l'utilizzo efficace dei servizi bancari da parte di soggetti e organizzazioni non ancora del tutto integrati nel sistema finanziario ordinario. Tali servizi includono servizi finanziari di credito, risparmio, assicurazione, pagamento, con il trasferimento di fondi e rimesse, programmi di educazione finanziaria e di accoglienza in filiale, nonché per lo start-up di piccole imprese. Cfr. Buone Pratiche di Inclusione Finanziaria. Uno sguardo europeo, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei migranti in Italia, 2013. [www.buonepraticheinclusione.it](http://www.buonepraticheinclusione.it).*

<sup>92</sup> Si veda Sacchetto, D., Vianello, A., (a cura di), *Navigando a Vista. Migranti nella crisi economica tra lavoro e disoccupazione*, Milano, FrancoAngeli, 2013.

di reddito, abbiamo constatato la diffusione dell'attività di agenti di commercio ad esempio di prodotti cosmetici per alcune case produttrici dei paesi d'origine. Ma, in questo campo, molto importanti risultano essere le risorse familiari, in termini di supporto economico, ma anche emotivo e psicologico, oltre che come generale paracadute in caso di grandi difficoltà<sup>93</sup>. Ciò che emerge è che, in alcuni casi, non viene attivata solo la rete in Italia, ma anche i nodi transnazionali della rete familiare possono rivestire un ruolo di supporto. Inoltre, anche il tessuto dei connazionali e altre organizzazioni, più o meno formalizzate, possono essere chiamate in causa dai migranti e dalle famiglie nei momenti di bisogno. Tra le strategie di ricerca di forme alternative o integrative di reddito, si sperimenta anche la ricerca di donazioni di enti privati e fondi o altri strumenti delle istituzioni pubbliche, attraverso l'associazionismo. L'accesso al welfare e alle politiche sociali da parte degli stranieri è rilevatore sia di un tentativo di risposta, seppure raramente del tutto adeguato, del sistema paese alle difficoltà economiche dei cittadini più vulnerabili e sia un elemento indicatore della capacità d'inserimento e della conoscenza della società e dell'apparato pubblico italiani mostrata dagli stranieri. E questa considerazione è valida anche senza dovere richiamare che il contributo economico e finanziario degli stranieri allo Stato italiano è positivo, è cioè maggiore quanto viene versato in termini di imposte e contributi di quello che viene erogato sotto forma di servizi<sup>94</sup>.

In questo scenario, emergono due indicazioni principali. Da un lato, non si assiste a una radicale ridefinizione del proprio progetto migratorio, ad esempio optando per una strategia di rientro nel proprio paese d'origine, da soli o in famiglia. Il ritorno rappresenta, infatti, una strada poco percorribile, perché significherebbe interrompere un percorso già avviato in Italia, senza avere la certezza delle condizioni favorevoli offerte nei propri paesi d'origine<sup>95</sup>. Inoltre, si tratta di un trasferimento reso ancora più complicato proprio nel caso in cui il percorso d'inserimento dei figli, ad esempio, sia già ad uno stadio avanzato<sup>96</sup> o anche per altre ragioni. In definitiva, ciò che fa la differenza tra famiglie che rischiano un grave peggioramento del loro standard di vita e quelle che riescono nonostante tutto a mantenere uno stile di vita adeguato alle proprie aspettative è la presenza di tutele, di forme di welfare: un contratto a tempo indeterminato, la cassa integrazione, etc.

A questo aspetto si collega il secondo risultato, una distinzione che avevamo già richiamato in precedenza, quella tra le famiglie composte da un solo individuo, in particolare se donna, e quelle allargate o multiredito. Infatti, "il tipo di famiglia risulta essere un fattore discriminante che differenzia in modo significativo le capacità di affrontare i processi di impoverimento. Le famiglie multiredito e le famiglie allargate sembrano essere i due modelli che dispongono di maggiori risorse economiche e sociali per resistere alla tempesta della crisi, mentre le famiglie nucleari e monoredito sono le più vulnerabili, perché isolate e deboli economicamente"<sup>97</sup>.

Nel corso degli incontri sono emerse peculiarità di alcuni gruppi nazionali sul tema del risparmio. Vi è, ad esempio, la percezione di una scarsa cultura del risparmio da parte dei migranti latinoamericani e tale percezione è in parte supportata da alcune fonti<sup>98</sup>. Un dato che sollecita i soggetti impegnati nell'inclusione sociale a dedicare maggiori sforzi ad alcune collettività che possono trovarsi più a rischio in periodi di crisi economica. Inoltre, è utile richiamare come molto probabilmente più della nazionalità pesi il contesto socio-economico nel quale le collettività migranti sono inserite. Infatti, ad esempio, abbiamo riscontrato situazioni più critiche in contesti sociali più a rischio, come San Benedetto del Tronto o alcune aree della regione genovese, rispetto ai partecipanti ai FG di Bergamo o Crema. È evidente che l'insediamento in regioni italiane che resistono meglio alle difficoltà economiche crei situazioni più favorevoli per le famiglie migranti che vi risiedono.

Benché dunque vi sia una prima percezione, da parte degli stessi interpellati, di un risparmio quasi nullo, approfonden-

<sup>93</sup> Sulle strategie familiari di contrasto alla povertà si veda C. Wallace, *Household Strategies: Their Conceptual Relevance and Analytical Scope in Social Research*, Sociology, 36 (2), 2002.

<sup>94</sup> Rileviamo come, a volte, una parte dell'opinione pubblica usi questo aspetto, strumentalizzandolo, per giustificare posizioni xenofobe. A livello finanziario, gli immigrati nel 2010 hanno provveduto a un gettito fiscale pari a 6,2 miliardi di Euro, che rappresentano il 4,1% del totale dell'ammontare dell'imposta netta pagata dal complesso dei contribuenti (Fonte: Fondazione Leone Moretta, (a cura di ), *Rapporto Annuale sull'Economia dell'Immigrazione. Immigrati: una risorsa in tempo di crisi*, Il Mulino, Bologna, 2012) e che il saldo tra contributi e imposte versati e servizi erogati dallo Stato alla popolazione straniera è positivo, per oltre un miliardo di Euro. (Fonte: Idos, 2013 e Rapporto INPS, 2013).

<sup>95</sup> Per un'interessante analisi dei problemi connessi al ritorno dei migranti anziani nei paesi d'origine e per una riflessione sulla possibile valorizzazione delle competenze acquisite nel settore della cura alla persona da parte delle donne migranti, si veda *Migrazione albanese e servizi alla persona: l'analisi di un gruppo di esperti* (F. Piperno – 18/4/14). <http://www.albaniadomani.net/file/view/15907/migrazione-albanese-e-servizi ALLA persona>.

<sup>96</sup> Sacchetto e Vianello, *op. cit.*

<sup>97</sup> Sacchetto e Vianello, *op. cit.*, p. 50.

<sup>98</sup> *Inter alia*, si veda Melvin Escudero, *El comercio*, "Mejorando el ahorro en el Perú", 2014.

do la questione emerge come invece vi sia comunque (e per fortuna) una piccola quota di risorse che non viene consumata rapidamente e che le famiglie possono gestire con lo sguardo rivolto a un futuro a medio-lungo termine. Uno dei temi principali, su cui per la verità anche le ricerche del CeSPI da tempo richiamano l'attenzione, è quella del controllo e della protezione di tali risorse e questa esigenza riguarda sia il versante italiano che quello dei paesi d'origine. A questo proposito, è stato indagato l'interesse verso una tipologia di prodotti che rispondono alle esigenze di molte famiglie migranti in tema di protezione e gestione del patrimonio: i piani di accumulo risparmio. Nel corso degli incontri è emerso come si tratti di prodotti poco conosciuti ma che, una volta illustrati, hanno riscosso un notevole interesse tra i partecipanti. Alcune caratteristiche sono considerate fondamentali:

- piani flessibili risultano preferibili, perché è importante garantire la sicurezza che in caso di bisogno si possa attingere al risparmio depositato, pur non interrompendo il programma di accumulo, così come la remunerazione
- il costo contenuto della gestione del prodotto è un altro elemento ritenuto molto importante
- la flessibilità nelle rate, nel caso si sperimentino momenti di difficoltà e non sia possibile versare i soldi. Anche in questo caso sarebbe preferibile che il piano non si interrompesse ma che fosse possibile una fase di 'stand-by' per poi riprendere non appena superata la piccola difficoltà, fermo restando che si tratti di periodi di interruzione non superiori ad alcuni mesi.

Infatti, anche tra coloro che conoscevano questi prodotti, in alcuni casi la convinzione diffusa che non si raggiungesse un livello di risparmio sufficiente per poterli sottoscrivere, oppure la consapevolezza che in alcuni momenti sia difficile depositare la cifra richiesta dal piano scoraggia anche i potenziali interessati. Inoltre, sulla questione della difficoltà ad accumulare risorse, incide molto anche la poca consapevolezza di piccoli accumuli di risparmio che possono offrire potenzialità nel rispondere a esigenze o desideri futuri.

Ancora nell'ambito di prodotti che assicurino una gestione del risparmio in una visione di protezione del proprio futuro, emerge un forte bisogno di forme di pensioni integrative. Infatti, i migranti avranno una pensione molto bassa data la loro ridotta anzianità contributiva (che li porta ad essere fruitori solo in misura molto marginale della pensione di anzianità, che presuppone almeno trentacinque anni di contribuzione)<sup>99</sup>. Questo si intreccia con la questione dei contributi versati in Italia e della mancanza di una convenzione bilaterale di riconoscimento reciproco dei contributi pensionistici tra l'Italia e il paese di origine<sup>100</sup>. Su questo tema si riscontra una scarsissima consapevolezza da parte dei partecipanti, bilanciata solo in parte dalla percezione che si tratti di un tema molto importante nel momento in cui viene presentato dal ricercatore.

Dagli incontri emerge un'ulteriore criticità. Al di là della crisi, infatti, anche per affrontare gli elevati costi della vita quotidiana i lavoratori migranti sono costretti ad una forte mobilità cercando di cogliere le diverse opportunità lavorative e, per questa ragione, diviene molto limitata la possibilità di pianificare i propri percorsi non solo lavorativi, ma di vita<sup>101</sup>. Approfondendo proprio il tema della progettazione futura, sia a livello personale che familiare, in molte occasioni i migranti rispondono "non ho progetti, vivo alla giornata". Vi è cioè una risposta alle difficoltà del momento, che eventualmente prevede un trasferimento, anche per brevi periodi, in altri aree italiane alla ricerca del lavoro, ma uno dei pochi progetti a più lungo termine riscontrato nei FG riguarda la costruzione della casa nel paese d'origine.

Nonostante questo quadro colorato di fosche tinte, in realtà emerge anche che molte famiglie riescono in ogni caso ad accantonare risorse, pur avendo ridotto la capacità di risparmio. Ad esempio, il risparmio per la casa, sia essa in Italia o nel paese d'origine, è un impiego del denaro a cui molte famiglie non hanno rinunciato. Inoltre, anche l'invio delle rimesse si è mantenuta un'attività piuttosto costante, anche in questo caso con eventuali riduzioni nell'ammontare dell'invio. In definitiva, pensiamo che le difficoltà incontrate dai migranti abbiano inciso significativamente anche sulle prospettive

<sup>99</sup> Cfr. Dossier statistico immigrazione, Edizioni Idos, 2013.

<sup>100</sup> Cfr. Renato Marinaro, Natalia Orrù e Diego Pieroni, "I pensionati di origine straniera. La situazione attuale e gli scenari futuri" in *IV Rapporto sui Lavoratori di Origine Immigrata negli Archivi INPS*, Edizioni Idos, Roma 2011, p. 157: "Ciò significa che molti immigrati, dopo aver lavorato per anni cercando di assicurarsi una vita dignitosa e contribuendo alle pensioni degli italiani, rischiano di andare incontro a condizioni molto difficili, se non alla povertà, a causa della ridotta entità delle loro pensioni, senza che la rete di solidarietà familiare possa assicurare un sostegno adeguato, essendo anche i loro figli in condizioni non soddisfacenti. Ciò induce a ritenere molto verosimile il rischio che gli immigrati di prima generazione, dopo aver svolto un ruolo positivo per il nostro Paese con il loro lavoro e per i rispettivi Paesi di origine con l'invio delle rimesse, al momento del pensionamento possano andare incontro a processi di emarginazione "verso il basso" all'interno della nostra società".

<sup>101</sup> Sacchetto e Vianello, *op. cit.*

di risparmio delle famiglie, ma che la capacità di accantonare e di realizzare piccoli investimenti non sia stata annullata completamente. Infatti, alcuni dei migranti incontrati hanno mostrato di essere perfettamente in grado di programmare e realizzare strategie future di miglioramento dello standard di vita proprio e della propria famiglia. Ad esempio, in ogni FG emerge la volontà di mettersi in proprio, dovuta anche alla consapevolezza che la mobilità sociale è facilitata in molti casi solo attraverso l'auto-imprenditorialità.

Anche gli investimenti nel paese d'origine sono un aspetto che deve essere tenuto in considerazione nell'analisi dei comportamenti delle famiglie migranti. In sintesi, le prospettive d'investimento transnazionale esistono, ma sono molto dipendenti da concrete opportunità offerte dai paesi d'origine. In definitiva, infatti, la direzione che prendono gli investimenti di una famiglia migrante, in Italia o verso i paesi di provenienza, dipendono dalle aspettative di rendimento di volta in volta identificate. Ad esempio, per alcune collettività è diffusa la consapevolezza di un calo delle prospettive di guadagno associate agli investimenti immobiliari e alla poca redditività di altre piccole attività imprenditoriali avviate nel paese d'origine<sup>102</sup>. Da un lato, in molti paesi, il prezzo delle abitazioni è aumentato, rendendo l'acquisto più difficile anche potendo contare su redditi da lavoro provenienti da paesi più ricchi rispetto a quelli di origine. Inoltre, si evidenzia un mercato immobiliare nel paese di origine poco dinamico. Tra l'altro, su questo tema assume rilevanza l'origine urbana o rurale del migrante, con le città che in molti casi ancora assicurano prospettive di rendimento a differenza delle aree rurali.

Infine, un'ultima nota è legata al tema delle differenze di genere nella gestione del denaro. È diffusa la convinzione che la donna possa avere un ruolo positivo nella gestione del risparmio e del patrimonio familiare. Le evidenze empiriche mostrano che le donne registrano un più basso tasso di fallimenti e una migliore storia creditizia<sup>103</sup> e alcuni studi sul settore della microfinanza mostrano che le donne possono essere considerate più affidabili<sup>104</sup>. Tuttavia, non è stato possibile indagare se anche tra le famiglie migranti in Italia si trovino risultati comparabili e a quanta parte delle affermazioni riportate dai partecipanti, uomini e donne, facessero riscontro reali conseguenze sui comportamenti e sulla ripartizione del potere decisionale nelle relazioni di genere in famiglia.

#### 10.2.4 Strategie di accesso al credito

Quando si attivano con i migranti gruppi di discussione che riguardano il rapporto con le banche e la finanza, il bisogno principale che emerge quasi immediatamente è l'accesso al credito, prima ancora dell'accumulo risparmio, dell'invio di rimesse o di altri bisogni finanziari. Ciò testimonia il ruolo fondamentale che riveste il credito nella progettualità di un individuo e della sua comunità, per la sua integrazione e per l'importanza che i prodotti di finanziamento hanno all'interno della gamma dei prodotti finanziari. Tuttavia, questa attenzione è anche indice, sovente, di un'area di bisogno problematica, dove spesso sono presenti aree di criticità e conflittualità.

In linea con le evidenze dell'analisi quantitativa, anche nel corso dei FG i principali motivi per la richiesta dei finanziamenti sono connessi all'acquisto della casa e all'acquisto della macchina sul versante dell'Italia. Rispetto alle motivazioni connesse al paese d'origine, anche in questo caso l'abitazione è tra le principali scelte, e assumono un ruolo importante, in particolare tra i migranti che abbiamo incontrato e che risedevano in Italia generalmente da più di 5 anni, le spese sanitarie dei genitori, che in qualche frangente si configurano come un imprevisto a cui fare fronte rapidamente e per cui si necessita un prestito.

L'attenzione al tema dell'acquisto della casa in Italia è molto elevata tra tutti partecipanti, trasversalmente diffusa tra le nazionalità e tra tutte le condizioni professionali. Durante gli incontri, è emerso l'interesse verso la forma dell'affitto con riscatto, una modalità alternativa offerta direttamente da costruttori e agenzie immobiliari, che può andare incontro alle esigenze di nuclei familiari che hanno a disposizione un capitale iniziale limitato. Questa opportunità è chiaramente meno

<sup>102</sup> In particolare i migranti provenienti da alcuni paesi dell'Europa dell'Est, come Moldavia, Romania, Ucraina, hanno segnalato la questione del mercato immobiliare poco dinamico e la poca redditività di piccole attività di commercio come l'acquisto di bar o altri esercizi da dare in gestione a familiari o altri soggetti.

<sup>103</sup> In De Angelis, M., "L'universo femminile e i servizi finanziari", in *Microfinanza*, n. 1, 2013 riportando lo studio di A.F. Alesina, F. Lotti & P.E. Mistrulli, 2013. "Do Women Pay More For Credit? Evidence From Italy," *Journal of the European Economic Association, European Economic Association*, vol. 11, pages 45-66.

<sup>104</sup> D'Espallier, B., Guérin, I. and Mersland, R. (2011) Women and Repayment in Microfinance: A Global Analysis. *Development, 39*(5), pp. 758–772. Armendariz de Aghion, B. and Morduch, J. (2010) *The Economics of Microfinance* (2nd ed.). MIT Press. Anche l'Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti, nell'analisi quantitativa, ha rilevato dati a supporto di tali affermazioni.

percorribile per le famiglie che risiedono nelle città italiane più grandi (Milano e Roma *in primis*), nelle quali il prezzo medio delle abitazioni è molto elevato e rende difficile trovare risposta a questo bisogno così diffuso. Tra i partecipanti, più volte è emersa la necessità di maggiori informazioni sulle caratteristiche del mutuo, ad esempio sul mutuo co-intestato, con la consapevolezza che potrebbero anche esistere prodotti e servizi finanziari non ancora conosciuti e che potrebbero presentare caratteristiche più vantaggiose.

Tra le collettività che più segnalano l'esigenza di un prestito per lo start-up o il finanziamento di un'attività imprenditoriale consolidata troviamo quella cinese. Più in generale, al di là di specifiche nazionalità, per finanziare l'attività imprenditoriale è elevato il ricorso a risorse finanziarie di origine diversa: risparmio accumulato in precedenza, risorse derivanti dall'alienazione di *assets* nel paese di origine, aiuto da parte di amici e parenti, meccanismi di credito informale all'interno delle comunità.

Infine, tra le motivazioni di richiesta del credito, nella congiuntura attuale, molti migranti segnalano la necessità di fare fronte alle spese quotidiane: hanno difficoltà ad arrivare a fine mese, perché le ore di lavoro sono diminuite e le spese legate al processo di integrazione e stabilizzazione crescono proporzionalmente e per questa ragione emerge il bisogno di piccoli prestiti personali da ripagare quando il reddito aumenti nuovamente.

In particolare tra i migranti di recente arrivo, ma non solo, il ricorso ai canali informali è elevato. In questi casi, è elevato il rischio di incontrare soggetti finanziatori disonesti o, in ogni caso, condizioni poco vantaggiose quando non realmente vessatorie. In altri casi, si riscontra il ricorso al proprio datore di lavoro, che presta il denaro e trattiene il rimborso direttamente dalla busta paga del dipendente migrante.

I servizi offerti dalle società finanziarie nella forma tecnica del credito al consumo incontrano un elevato interesse tra i migranti. Infatti, la rapidità, la semplicità e la flessibilità del servizio vengono apprezzate e considerate un aspetto fondamentale del prodotto.

Nell'ambito dell'accesso al credito, probabilmente anche perché, come si notava in precedenza, è un'area dove maggiore si avverte la distanza tra le richieste del cliente e ciò che l'operatore alla fine del processo di istruttoria può erogare, è piuttosto diffusa una percezione di discriminazione da parte delle banche italiane nei confronti della condizione migrante. Tale risvolto discriminatorio non emerge nel trattare altri aspetti della relazione tra le banche e la clientela migrante e appare significativo non tanto perché indice di un effettivo comportamento discriminatorio delle banche, ma di una percezione che lega strettamente la disponibilità di credito con il processo di integrazione in Italia da parte del migrante, su cui è opportuno prestare attenzione. I partecipanti ai FG ritengono che l'acquisizione della cittadinanza italiana favorisca l'accesso al credito in banca, e ciò è in linea anche con la considerazione che, l'acquisizione riveli il raggiungimento di un punto molto avanzato del percorso d'inserimento del migrante in Italia se non, almeno sul piano formale e psicologico, il vero e proprio coronamento.

Spesso le difficoltà di accesso al credito sono amplificate dalla mancanza di garanzie patrimoniali. Un'altra esigenza è quella di trovare interlocutori in grado di tenere in considerazione che, in ragione del tipo di occupazione di molti migranti, vi è una larga presenza di contratti atipici e, per questa ragione, i redditi da lavoro a volte possono essere incostanti.

In generale, si tende a chiedere prestiti in Italia, piuttosto che presso operatori nel proprio paese di origine, perché è diffusa la percezione che le banche italiane siano più sicure e offrano condizioni più stabili. E anche perché le valute diverse dall'Euro presentano il rischio di elevata volatilità del cambio.

### 10.2.5 Prodotti e servizi di microfinanza

Il 32,7% degli intervistati del campione del 2011 non era titolare di un conto corrente. Tra le motivazioni del perché non si era avviata la bancarizzazione, il 37% indicava guadagni insufficienti, il 24% il mancato bisogno, il 15% la presenza di un altro conto in famiglia, il 12% i costi troppo alti, il 6% la mancanza di fiducia.

Se si esclude il motivo legato alla mancanza di fiducia, che comunque era scelto da un numero marginale di intervistati (e ciò è anche indice di una percezione generale 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. Infatti, i redditi bassi e i costi elevati pesano, da soli, per il 50% delle cause di non bancarizzazione, laddove anche la percezione di un "non bisogno" può rilevare elementi legati ad una mancata corrispondenza fra bisogni e offerta.

A questi dati vanno affiancate le risposte ad una domanda di tipo prospettico, nella quale il 43% dei non bancarizzati aveva espresso il desiderio di aprire un conto corrente nei successivi cinque anni. Inoltre, tra chi non ritiene di aprire un conto corrente nei successivi cinque anni, le ragioni sono prevalentemente legate al basso reddito (56%), ai costi elevati (27%), ad ulteriore conferma di uno spazio per prodotti di inclusione finanziaria specifici.

In sintesi, le nostre indagini dal lato della domanda rilevano una potenziale domanda di prodotti di microfinanza da parte dei soggetti più vulnerabili o con condizioni socio-economiche medio basse che caratterizzano il segmento di clientela migrante.

A ciò si deve aggiungere che, negli ultimi anni di crisi economica, la già limitata offerta di prodotti di microfinanza da parte delle banche si è ridotta, per motivi legati alla più difficile gestione del rischio di credito nei confronti dei soggetti vulnerabili e svantaggiati, che sono i maggiori destinatari della microfinanza, e alla contrazione dei finanziamenti pubblici dei programmi di microcredito. Inoltre, occorre tenere in considerazione la sempre maggiore importanza dell’imprenditoria migrante in Italia, costituita soprattutto da piccole e piccolissime imprese, il cui accesso al credito è ostacolato non solo dal fattore legato alla (piccola) dimensione, ma anche dalle caratteristiche finanziarie del titolare (o dei titolari) immigrati, che spesso hanno una storia creditizia limitata, minori garanzie patrimoniali e, in ogni caso, una relazione con la banca meno longeva e approfondita di un imprenditore italiano, a parità di altre condizioni.

L’obiettivo dei focus group è stato dunque trovare possibili spiegazioni all’asimmetria tra domanda e offerta rilevata nel campo della microfinanza in Italia, attraverso incontri mirati ad investigare le esigenze e i comportamenti dei migranti e di come sia percepita la reazione nei confronti dell’attuale offerta delle banche, non solo rispetto al già citato accesso al microcredito, ma anche rispetto ad altri prodotti e servizi a basso costo. Il focus group è stato dunque volto a verificare l’esistenza di una domanda di prodotti di questo tipo e a fare emergere gli ostacoli all’accesso da parte dei migranti, in modo da portare informazioni utili al sistema bancario e ai decisori politici per andare incontro a queste esigenze.

Il primo elemento emerso dagli incontri è che la consapevolezza di una distinzione tra “microfinanza” e “microcredito” non è quasi mai presente. Infatti, i migranti in alcuni casi conoscono il microcredito, ma quasi mai sanno cosa sia la microfinanza. La microfinanza, è bene ricordarlo, non si riduce solo all’ambito dell’erogazione del credito, ma include anche prodotti di accumulo risparmio di piccolo importo, piani di assicurazione che prevedano premi mensili o annuali ridotti e altri prodotti pensati per destinatari che hanno una capacità di pagamento ridotta o assenza di garanzie. D’altra parte, abbiamo in altre sedi rilevato come la tendenza del sistema bancario italiano sia stata, negli ultimi anni, quella di concentrare molto l’offerta di microfinanza solo sulla proposta di microcredito, riservando poca attenzione agli altri prodotti<sup>105</sup>.

Il secondo elemento, riferito ad una delle esperienze intercettate negli incontri, ha riguardato il ruolo del microcredito quale passo preliminare e primo contatto con il sistema finanziario, prima dell’apertura di un conto corrente presso una banca tradizionale. Nell’ottica dell’inclusione finanziaria, è importante dunque la maggiore possibile vicinanza degli operatori di microfinanza a soggetti che non hanno la possibilità di accedere al sistema finanziario o che si auto-escludono perché ritengono di non avere i requisiti o, più in generale, le caratteristiche adatte.

Nella gestione operativa dei FG, un esercizio è consistito nel proporre ai partecipanti esempi di prodotti bancari di microfinanza esistenti sul mercato italiano o sui mercati esteri, registrare le reazioni dei migranti, stimolando la discussione su eventuali punti di forza e di debolezza dell’offerta, per giungere poi a proporre attraverso il confronto – anche con il moderatore dell’incontro – eventuali miglioramenti e modifiche. I prodotti presentati sono stati i seguenti:

**Grafico 31 – Ragioni della non apertura di un conto corrente**



<sup>105</sup> CeSPI, Secondo Report dell’Osservatorio sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia, 2013.

1. micro-assicurazione contro la perdita del lavoro (fino a 20€ al mese per coprire almeno 4 mensilità di stipendio perdute; cumulabile con la disoccupazione)
2. piano di accumulo risparmio (fino a 80€ al mese)
3. microcredito (prestito compreso tra 5 e 10mila euro, con rimborsi mensili compresi tra i 200 e 300 euro al mese)

Alla luce delle reazioni dei partecipanti e delle indicazioni emerse, i possibili prodotti da considerare potrebbero configurarsi nel modo seguente:

1. micro piano di accumulo risparmio: la percezione di una spesa affrontabile mensile è attorno ai 40€ mensili, finalizzati ad una pensione integrativa
2. anche nel settore degli acquisti a rate, al di là dei piani per l'acquisto del cellulare associati ad un abbonamento mensile per chiamate, messaggi e internet che sono estremamente diffusi e rientrano nel *range* d'importo più adatto ai soggetti a basso reddito (tra i 10 e i 30€ al mese) emerge l'interesse verso l'acquisto di elettrodomestici con rate mensili di importi simili, entro cioè i 30€
3. per le badanti, un prodotto molto interessante che viene da poco proposto sul mercato italiano sono le micro-assicurazioni per garantire uno stipendio in caso di perdita di lavoro (tra i 13€ e i 20€ al mese, per coprire almeno 4 mensilità di stipendio perdute, oppure con importi maggiori si ottiene anche la copertura delle spese per le utenze; cumulabile con la disoccupazione)
4. pur consapevoli dei limiti della realizzabilità di questo prodotto, riportiamo anche un bisogno finanziario connesso a un prodotto che abbiamo indicato come Micro-assicurazione sanitaria per i genitori. Questo prevederebbe la possibilità di pagare mensilmente un premio assicurativo che copre le spese sanitarie in caso di medicalizzazione dei genitori nei Paesi di origine (l'ospedalizzazione potrebbe prevedere premi molto dispendiosi, se consideriamo che in alcuni Paesi il sistema sanitario privato è estremamente costoso).

Dal percorso dei focus group è emerso anche un elemento di collegamento tra l'associazionismo migrante e la microfinanza. Da un lato, l'associazionismo costituisce un luogo di circolazione delle informazioni, e quindi può fornire dettagli, oppure la semplice indicazione, che esistono operatori per l'erogazione del credito diversi delle banche tradizionali, dal credito cooperativo e dalle società finanziarie. D'altro lato, è utile richiamare che il modello originale del microcredito considera, tra le altre caratteristiche del richiedente, l'inserimento in un gruppo di individui che si assumono anche collettivamente l'impegno a ripagare. Anche se le modalità operative delle istituzioni di microcredito italiane sono state adattate al contesto di riferimento e, dunque, hanno apportato modifiche a questa impostazione nel quale il gruppo assume un ruolo solidale, l'associazione può costituire il gruppo di supporto all'accesso al credito presso l'istituzione di microcredito, sia rappresentando la rete relazionale attraverso la quale l'istituzione può trovare aiuto nel raccogliere informazioni utili a valutare con maggiore precisione il profilo del richiedente, e sia fornendo lo strumento della garanzia morale che, in alcuni casi, può essere utilizzato dall'istituzione di microcredito.

Questa attenzione all'aspetto relazionale nella valutazione del rischio di credito, può contribuire a inserire tra gli elementi che possono aiutare nell'erogazione del credito variabili più in linea con le caratteristiche e la storia del richiedente migrante. Ad esempio, altri studi riportano che informazioni che possono essere prese in considerazione dalle IMF sono, oltre alla già richiamata appartenenza a una rete sociale (anche comunità informali), la storia creditizia nel paese d'origine, o l'invio costante delle rimesse<sup>106</sup>.

Per i migranti e, più in generale, per tutti i soggetti a basso reddito, i costi continuano a costituire un grande limite all'accesso ai servizi finanziari. Sebbene esista anche un fenomeno di auto-esclusione dalla banca da parte dei soggetti a basso reddito, e 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. Alla luce di tutto ciò, la microfinanza potrebbe costituire una risposta adeguata ad una fascia di popolazione ancora esclusa o al margine del sistema finanziario.

<sup>106</sup> Cfr. il "Rapporto su buone pratiche di microfinanza a livello europeo. Presentazione indicatori, sotto-categorie, categorie e attribuzione pesi", realizzato nell'ambito del Progetto FEI "Scambio di buone pratiche e sfide della microfinanza per i migranti in Europa" nel 2013, disponibile al link <http://www.bestpracticefei.eu>.

### 10.2.6 Le opportunità e le debolezze dell'inclusione finanziaria delle "seconde generazioni"

Alla luce delle caratteristiche degli attuali flussi migratori e della dinamica demografica in Italia, un tema molto importante per l'interazione tra italiani e stranieri riguarda l'inclusione dei minori stranieri, che, nel 2013, hanno raggiunto quasi il milione. Di questi, circa 800mila erano iscritti nelle scuole per l'anno scolastico 2012/2013, l'8,8% del totale degli iscritti nelle scuole dell'obbligo italiane.

È dunque evidente come l'inclusione dei migranti in Italia non possa prescindere dal rapporto con le seconde generazioni, intendendosi sia i figli di stranieri nati in Italia, sia i giovani giunti nel nostro Paese in seguito al riconiungimento con i genitori già emigrati. Il fenomeno presenta molte sfaccettature, che non è possibile richiamare in questa sede e una loro analisi approfondita andrebbe molto oltre lo scopo di questo rapporto. In estrema sintesi, notiamo solo che se i minori nati in Italia da genitori stranieri possono presentare minori rischi di scarsa integrazione, la seconda tipologia di giovani riconiungenti implica diverse questioni legate all'inserimento ed è molto eterogenea non solo se si considera l'età del minore quando arriva in Italia, ma anche rispetto alle molteplici composizioni della famiglia quali, ad esempio, la presenza in Italia di entrambi i genitori, oppure il caso di figli di coppie miste tra autoctoni e migranti, e ogni altra combinazione di famiglia legata all'evoluzione delle relazioni tra i genitori e alle traiettorie migratorie.

Nel terzo anno di attività, la ricerca dell'Osservatorio dal lato della domanda ha inteso dunque approfondire alcune delle molte questioni aperte sul fronte dell'inclusione finanziaria che interessano i giovani migranti. Alcune riguardano il livello di familiarità con le banche da parte delle seconde generazioni: i figli si comporteranno come i loro genitori, e avranno ad esempio traiettorie di crescita del rapporto con le banche molto rapide, così come è avvenuto per i migranti adulti? I giovani stranieri possono essere accomunati, per la maggior parte dei comportamenti economici e finanziari, ai giovani autoctoni? Le esigenze di accompagnamento linguistico e culturale saranno simili a quelle espresse dagli adulti, nonostante i giovani migranti abbiano già sperimentato percorsi d'inserimento nell'ambito scolastico o formativo più in generale?

Per rispondere a queste domande di ricerca, al focus group concentrato sulle seconde generazioni è stato dedicato un percorso di organizzazione e strutturazione dei contenuti più articolato che negli altri casi. L'incontro è stato realizzato a Genova per due ragioni. Da un lato, nel capoluogo ligure si è registrato un livello di attenzione alto rispetto alla condizione dei giovani migranti<sup>107</sup>. D'altro canto, sempre a Genova, il Cespi si è potuto avvalere della collaborazione dell'associazione Colidolat (Coordinamento Ligure di Donne Latinoamericane), composta in prevalenza da operatrici migranti latinoamericane specializzate in vari ambiti professionali (psicologia e psicoterapia, mediazione culturale), che da tempo opera nel campo dell'intercultura e dell'inserimento dei minori e degli studenti stranieri, e con la quale da tempo erano stati attivati contatti e scambi. In via preliminare, i temi a cui si era deciso di prestare attenzione erano: a) le differenze tra figli di coppie miste e figli di entrambi genitori stranieri nel rapporto con la banca, nella gestione del risparmio e nel finanziamento degli studi; b) educazione finanziaria per i giovani migranti: quali caratteristiche dovrebbe avere?

L'incontro ha confermato alcune ipotesi e chiarito altre questioni aperte.

Rispetto alla percezione sulla prospettiva di stabilità delle seconde generazioni e al futuro in Italia, tutti i giovani che hanno partecipato all'incontro immaginano il proprio futuro, almeno a medio termine – cioè riferito ad un arco di 5-10 anni – in Italia. Inoltre, indagando i fattori associati alla concezione di stabilità da parte dei migranti, ipotizzando vari scenari (mi sento stabile quando compro una casa, oppure quando mi sposo, o altre) è emerso come il maggiore elemento di stabilità percepita sia il lavoro. Se questo dovesse venire a mancare, i giovani potrebbero prendere altre strade – non necessariamente connesse al proprio paese d'origine o a quelle dei loro genitori.

La maggior parte dei giovani che hanno partecipato all'incontro si sentono ancora in parte discriminati rispetto ai loro coetanei italiani, e ciò emerge anche nella relazione con la banca. Tuttavia, da un lato è giusto ricordare che altri giovani, seppure in minoranza, non riportano di avere vissuto alcuna esperienza discriminatoria ed anzi possono contare su un percorso di vita e d'inserimento e su un processo formativo sereni. D'altro canto, è diffusa la convinzione che la possibilità di percepire un trattamento differenziato da parte delle banche sulla base della cittadinanza o dell'origine si riduce molto rapidamente con l'ingresso nel mercato del lavoro, in un arco che possiamo stimare minore di cinque anni. Infatti,

<sup>107</sup> Ci riferiamo ai lavori di Luca Queirolo Palmas e Francesca Lagomarsin, oin particolare *Hermanitos. Vita e politica della strada tra i giovani latinos in Italia*” Ombre Corte, Roma (2007). Parte dell'attenzione dedicata all'integrazione dei giovani stranieri è nata anche in risposta al clamore destato dal fenomeno delle gang giovanili, in particolare quelle dei giovani migranti latinoamericani, che ha avuto particolare rilievo proprio a Genova e Milano, aree di elevata concentrazione dell'insediamento dei migranti latinoamericani.

per giovani cresciuti in Italia, che hanno una padronanza della lingua che diviene rapidamente molto buona e che possono meglio inserirsi nel tessuto socio-economico e culturale del contesto di destinazione rispetto ai loro genitori, le possibilità di un inserimento lavorativo migliore (sotto vari aspetti: riconoscimento delle competenze o dei titoli di studio, stabilità e tutele, retribuzione, solo per citarne alcuni) sono maggiori: in pochi anni di lavoro in Italia le loro caratteristiche, anche percepite, dalle banche, divengono sempre più omogenee a quelle dei loro coetanei italiani.

In effetti, le ricerche sulle discriminazioni mostrano in generale un quadro ambivalente. Per i genitori migranti la traiettoria sopra descritta ha tempi più lunghi e studi sulle migrazioni mostrano che la maggioranza dei migranti continua a sentirsi discriminata e a ricevere trattamenti che reputa tali molto a lungo o anche, nel peggiore dei casi, per tutta la durata della permanenza nel paese d'approdo. In questo senso, i dati relativi al contesto italiano confermano un incremento di fenomeni di discriminazione razziale, sotto vari profili, in Italia<sup>108</sup>. D'altro canto alcune indagini mostrano come molti immigrati si sentono sempre più italiani<sup>109</sup>.

Così come per la microfinanza, anche nei confronti dei giovani migranti si sono indagati quali prodotti raccolgono interesse. I prodotti di accumulo risparmio sono considerati utili, ma una caratteristica che distingue i giovani dagli adulti è che l'arco temporale di riferimento è più a breve termine, massimo a dieci anni (venticinque anni è un tempo troppo lungo da immaginare per un adolescente) e riuscire a proporre questo tipo di prodotti presenta criticità non trascurabili, proprio a partire da questa contraddizione di fondo fra centralità del presente e prospettive future. Al contrario, rileviamo invece che proprio i prodotti di accumulo a lungo termine, magari associati a una assicurazione sulla vita, sarebbero molto convenienti da stipulare per i giovani, perché presentano un profilo di rischio basso (età, esposizione a malattie, prospettive di incremento del reddito). Una proposta riguarda la possibilità che i destinatari di attività di informazione su questi prodotti potrebbero essere i genitori, più sensibili a una progettazione a più lungo termine o lo stesso sistema educativo.

La partecipazione al FG era consapevolmente sbilanciata, dal punto di vista delle collettività nazionali, verso le nazionalità latinoamericane. I giovani latinoamericani arrivano da contesti nei quali l'uso della carta di credito è piuttosto diffuso. Infatti, in particolare tra i migranti peruviani e ecuadoriani, prevalentemente di provenienza da aree urbane, vi è una certa familiarità con l'uso della carta di credito. Oltre a un'attività di formazione volta a prevenire il sovra-indebitamento dovuto allo scorretto uso di tale prodotto, è anche emerso un interesse per la spiegazione della carta *revolving* per effettuare acquisti di beni di consumo di importo inferiore ai 500 euro – tipicamente: televisione, cellulare, altri prodotti di tecnologia, piccoli mobili o elettrodomestici, usando la carta alternativamente all'acquisto a rate presso il negoziante.

Considerato l'elevato uso di internet quale canale per gli acquisti, anche la carta pre-pagata, verso la quale si percepisce diffusamente una maggiore sicurezza nel caso di clonazione o altri pericoli connessi all'acquisto in rete, è un prodotto reputato molto interessante.

Il confronto con i partecipanti ha portato anche all'emersione di alcune criticità. In particolare, nonostante una buona padronanza della lingua, sono emerse criticità sul fronte dell'informazione e della comunicazione. La complessità di alcuni prodotti finanziari, o della terminologia tecnica dei contratti, è un fattore da tenere in considerazione anche per questa fascia di popolazione, accomunandola al target giovani più generale. In altri casi, tuttavia, vi è anche la consapevolezza di non avere, a livello soggettivo, gli strumenti necessari a comprendere esaustivamente l'argomento, oppure riconoscono di non essere sufficientemente informati.

Infine, riguardo agli orari di apertura, i partecipanti hanno espresso il desiderio di potere avere a disposizione più tempo per recarsi in banca, in momenti diversi della giornata.

Lo scambio con i giovani e con le operatrici del Colidolat ha permesso di delineare alcune prospettive per il futuro dei laboratori di formazione con i giovani. Uno dei problemi fondamentali è quello dell'accesso all'informazione e alla formazione sui temi dell'educazione finanziaria. Da questo punto di vista, è stata sviluppata una discussione sull'opportunità di rivolgere alcune attività di formazione agli studenti stranieri delle scuole superiori, sfruttando la considerazione che il fatto di essere già iscritti in scuole italiane rende il raggiungimento dei target della comunicazione più semplice. È emerso che corsi dedicati solo agli studenti stranieri sarebbero discriminanti e non sarebbero 'compresi' dagli stessi studenti, che si chiederebbero la ragione di un tale trattamento. Di conseguenza, l'indicazione va nella direzione di programmi di educazione finanziaria nelle scuole, non dedicati ai soli migranti ma a tutta la classe. Proponiamo di seguito uno schema che sintetizza la ricerca su questo tema:

<sup>108</sup> Rapporto UNAR, 2013.

<sup>109</sup> Rapporto UNAR, *op. cit.*

**Tavola 29 – Tavola di sintesi opportunità e debolezze inclusione finanziaria seconde generazioni**

| Opportunità   | Rischi e debolezze  |
|---|---|
| • Diffusa familiarità con online banking e altri servizi internet               | • Attenzione alle frodi   |
| • Familiarità con carte di credito e pagamento                                  | • Attenzione al sovra-indebitamento   |
| • Accumulo risparmio e polizze vita convenienti (per bassa rischiosità)         | • Poca consapevolezza della necessità di protezione dal rischio e scarsa educazione finanziaria |
| • Già inseriti in strutture formative (per programmi di educazione finanziaria) | • Rischio di discriminazione positiva: no ai corsi solo per figli di migranti                   |

In conclusione rispetto al tema delle seconde generazioni, a differenza degli adulti, tendenzialmente l’inserimento socio-educativo può essere più rapido e l’evoluzione della relazione con la banca e il sistema finanziario non si discosta molto da quello che avviene per i giovani ‘autoctoni’ non migranti.

La dimestichezza con internet e le nuove tecnologie costituisce un’opportunità per le banche per raggiungere questa parte di popolazione. Tra l’altro, questo discorso travalica le questioni generazionali, dal momento che l’attuale dibattito sull’utilità delle nuove tecnologie applicate ai servizi finanziari (*mobile banking* e *electronic payment* in particolare) si rivolge più in generale alle prospettive della bancarizzazione delle popolazioni dei paesi emergenti ancora escluse dai sistemi finanziari<sup>110</sup>. Di conseguenza, e in alcuni casi già avviene, potrebbe accadere che il migrante possa vantare una familiarità con l’uso di tali tecnologie maggiore dello stesso autoctono, e che servizi finanziari su piattaforme per *tablet* e cellulari potrebbero rivelarsi più attraenti proprio per questo segmento di clientela. Lo stesso Osservatorio, nel primo rapporto del 2012, aveva dedicato un approfondimento a questo tema, rilevando come in particolare nell’area dei servizi di pagamento, l’impatto delle nuove tecnologie abbiano rappresentato e rappresentino in ottica potenziale un’importante innovazione per il mercato e come questa semplificazione dell’accesso ai servizi di pagamento costituisca un’opportunità in termini di inclusione finanziaria.

### 10.3 Alcune prime considerazioni conclusive

Dopo il primo anno dedicato all’analisi quantitativa di un campione di 920 migranti residenti in Italia, nel secondo e terzo anno l’attività di ricerca dal lato della domanda ha coinvolto quasi 200 migranti in 9 città del Nord, del Centro e del Sud (Bergamo, Ciserano, Crema, Genova, Milano, Pescara, Roma, San Benedetto del Tronto e Torino), promuovendo la partecipazione agli incontri di uomini e donne migranti di oltre 10 nazionalità (boliviani, cinesi, dominicani, ecuadoriani, filippini, moldavi, marocchini, nigeriani, peruviani, polacchi, rumeni, senegalesi e ucraini). Alla luce di questa intensa attività di ricerca, azione, relazione e scambio, proponiamo di seguito la sintesi dei risultati e alcune indicazioni di quali potrebbero essere le strategie per affrontare nel prossimo futuro le questioni aperte sul fronte dell’inclusione finanziaria dei migranti in Italia. Infine presentiamo uno schema di alcuni dei prodotti e servizi finanziari che hanno raccolto il maggiore interesse tra i partecipanti ai FG e alle riunioni.

- Rispetto alla ricognizione delle prospettive dei partecipanti sull’intenzione di stabilirsi definitivamente in Italia, emerge come il progetto e il desiderio prevalenti siano di restare. Di conseguenza, il risparmio e il ricongiungimento attraverso il compimento dei requisiti richiesti, sia dal punto di vista normativo – reddito adeguato e altri – sia da quello più personale e psicologico – ad esempio, una condizione abitativa che, al di là dei requisiti normativi oggettivi, sia ritenuta soggettivamente consona ad ospitare il coniuge e/o i figli – divengono il principale obiettivo delle strategie messe in atto dai primo-migranti. Solo in seguito, questi potranno dedicarsi ad altre attività connesse al vivere in Italia. Dunque, se ipotizziamo una facilitazione del percorso di ricon-

<sup>110</sup> Negli Stati Uniti, il 25% degli utilizzatori di *smartphone* accede ai servizi finanziari attraverso il cellulare. Il mobile banking sta seguendo la stessa curva di sviluppo sperimentata anche negli Stati Uniti anche in Cina, India. Nei paesi emergenti, in particolare tra quelli di lingua spagnola, i telefoni cellulari consentono l’accesso ai servizi finanziari di segmenti della popolazione precedentemente esclusi. Cfr. “Banks Address a New Era in Information Technology”, SAP report, 2014.

giungimento, che significa anche un accorciamento dei tempi necessari, possiamo immaginare anche che il migrante si dedichi con maggiore slancio e possibilità ad avviare un'impresa in Italia o a divenire un lavoratore più attivo e consapevole dei propri diritti e doveri. Tutte cose che, indubbiamente, non favorirebbero il solo migrante ma tutta la comunità nella quale si è insediato.

- Sul fronte delle strategie delle famiglie in relazione alla crisi, abbiamo riscontrato risposte molto diversificate. Tra queste, anche alla luce degli effetti della crisi economica, è stato interessante soffermarsi sulla strategia più estrema, vale a dire il ritorno. Questa opzione non è di certo l'unica risposta possibile e presenta un elevato grado di rischio perché, se per alcuni paesi di origine è vero che ci sono prospettive di crescita elevate (ad esempio in Cina, Perù, Ecuador), per molti altri i migranti non hanno fiducia e aspettative positive sufficiente tali da motivare il trasferimento. Da tenere in conto gli investimenti già effettuati necessari all'evolversi del percorso migratorio e di integrazione.
- È importante tenere conto della differenza tra famiglia allargata e famiglia nucleare: le implicazioni a livello di gestione del denaro e rete di sicurezza nei momenti di difficoltà, risorse su cui fare affidamento e garanzie per l'accesso al credito, così come per l'accumulo del risparmio, sono molte. Esistono infatti maggiori possibilità per le famiglie allargate di ricorrere a fonti di reddito alternative nel momento di crisi. In più questo tema si intreccia con fattori soggettivi: presenza dei figli integrati in Italia; attrattività del sistema sanitario e altre tutele offerte dal Welfare italiano (per quanto in contrazione).
- La bancarizzazione e la successiva dinamica del rapporto con la banca sono in stretta connessione all'evoluzione del percorso d'inserimento e alle opportunità socio-economiche del territorio d'insediamento. È evidente che l'insediamento in aree che resistono meglio alle difficoltà economiche crea situazioni più favorevoli anche per le famiglie migranti che vi risiedono.
- Sempre centrale il tema del controllo del risparmio: solo offrendo strumenti finanziari capaci di garantire un controllo anche a distanza attraverso le frontiere, è possibile canalizzare i risparmi verso il sistema finanziario, sia in Italia che nei paesi d'origine. In caso contrario, gran parte del risparmio continuerà a essere impiegato fuori dai canali formali.
- Dal momento che i costi dei servizi e prodotti finanziari ed il reddito basso (o ritenuto tale dagli stessi clienti) continuano a essere fattori importanti della mancata bancarizzazione, le nostre indagini rilevano una potenziale domanda di prodotti di microfinanza da parte dei soggetti più vulnerabili o con condizioni socio-economiche caratteristiche del segmento di clientela migrante, per cui esistono ampi spazi di adeguamento dell'offerta.
- Alcune collettività hanno bisogno di percorsi di inclusione mirati (e faticosi): migranti cinesi, dei paesi del Sud Est asiatico. Per altre collettività esistono rischi specifici: ad esempio, il sovra-indebitamento per le collettività ecuadoriana e filippina. Come indicazione generale, si rilevano maggiori difficoltà tra le collettività nazionali sbilanciate dal punto di vista di genere.
- I cinesi: una collettività con molte caratteristiche peculiari. Abbiamo constatato come il gruppo di migranti cinesi incontrati a Torino continui a presentare forti difficoltà nell'approfondimento del percorso d'inclusione finanziaria, in parte anche perché il processo di apprendimento della lingua italiana appare molto lento. Questo ha un influsso diretto anche nella relazione con la banca che non si è modificata nel tempo: i migranti cinesi, sebbene titolari di un conto corrente, non hanno ampliato il ventaglio dei prodotti e dei servizi usati, mantenendosi tendenzialmente a un livello di utilizzo di base.

### Strategie per il futuro e questioni aperte

- L'educazione finanziaria mantiene una forte centralità. La formazione rispetto ai temi della protezione e allocazione del risparmio, attraverso una corretta percezione e valutazione dei rischi e dei bisogni, oltre che l'accesso e la fruizione di informazioni corrette e approfondite sulla molteplicità di prodotti e strumenti finanziari disponibili sul mercato, continuano a rappresentare interventi necessari a livello di sistema. Le conoscenze sono scarse e anche quando esistono prodotti adatti è frequente il caso di mancato incontro tra offerta e domanda
- Maggiore attenzione alla microfinanza, a tutto il range di prodotti e servizi micro

- Maggiore attenzione alla flessibilità delle condizioni, in particolare nei prodotti di accumulo risparmio
- Anziani e pensioni: così come la società italiana nel suo complesso, anche la componente immigrata sperimenterà in futuro un progressivo invecchiamento. Importante il tema delle pensioni e di quelle integrative
- I giovani: sostenere l'inclusione finanziaria dei giovani immigranti non comporta strategie diverse da quelle necessarie a promuovere l'inclusione finanziaria dei giovani *tout court*. Quindi appare necessario investire sull'educazione finanziaria in un programmi che coinvolgano giovani stranieri e italiani, senza forme di discriminazione attiva
- Strumenti innovativi per l'inclusione finanziaria: in particolare nell'area dei servizi di pagamento l'impatto delle nuove tecnologie (soprattutto mobile e carte ricaricabili o con IBAN) ha rappresentato un'importante innovazione per il mercato e questa semplificazione dell'accesso ai servizi di pagamento costituisce un'opportunità in termini di inclusione finanziaria
- L'esclusione finanziaria è solo una delle dimensioni dell'esclusione sociale. Azioni specifiche d'inclusione finanziaria che non siano inquadrata in una più generale cornice di interventi volti a contrastare tutte le dimensioni dell'esclusione non possono che avere risultati limitati, o almeno perdere parte dell'efficacia che solo un'azione di sistema può garantire. Di conseguenza, sono i programmi integrati, con una forte connotazione territoriale e che affrontano contemporaneamente le diverse dimensioni dell'esclusione, quelli che possono riportare buoni risultati in termini di impatto<sup>111</sup>
- L'importanza di programmi pluriennali. Solo una progettazione a medio termine ed una serie di attività che si sviluppano lungo un arco temporale di medio respiro (tre-cinque anni) consentono di monitorare correttamente un fenomeno complesso come l'inclusione finanziaria e di realizzare interventi di inclusione efficaci. Ad esempio, la relazione prolungata con le associazioni e la possibilità di riproporre incontri e focus group a distanza di un anno, in alcuni casi, agli stessi partecipanti, ha permesso di valutare con maggiore profondità alcuni aspetti. Inoltre, abbiamo riscontrato che solo interventi di formazione e di ricerca-azione basati su un contatto prolungato diano risultati soddisfacenti, e di contro non siano sufficienti interventi singoli e azioni di comunicazione non sostenute da incontri e attività sul campo, con i migranti e le loro associazioni.

Presentiamo di seguito uno schema di alcuni dei prodotti e servizi finanziari che hanno raccolto il maggiore interesse tra i partecipanti ai FG e alle riunioni. Si vedrà che molti di questi prodotti possono rientrare nell'ampio insieme della microfinanza. Infatti, come richiamato in vari momenti della trattazione, le esigenze della clientela migrante, che in buona parte può considerarsi un segmento a basso reddito, si orientano verso prodotti finanziari che prevedono un impegno di risorse limitato, che presentano bassi costi e che sono offerti da istituzioni che non trascurano l'aspetto di vicinanza e di relazione con una clientela che può offrire garanzie patrimoniali limitate.

**Tavola 30 –Prodotti e servizi di maggiore interesse per i migranti**

| Area di bisogno        | Caratteristiche dei prodotti   |
|------------------------|--|
| Gestione del risparmio | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Controllo a distanza</li> <li>• Piano di accumulo di importi ridotti, con flessibilità nel pagamento delle rete (possibilità di modulare l'importo o saltare dei mesi)</li> </ul> |
| Acquisto casa          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Affitto con riscatto</li> </ul>   |
| Protezione dal rischio | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Micro-assicurazioni</li> <li>• Piano di accumulo di basso importo (con collegamento polizza vita)</li> </ul>  |
| Pensioni               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Piani integrativi</li> </ul>  |

<sup>111</sup> L'importanza degli interventi integrati d'inclusione sociale e finanziaria è stato trattato, rispetto al caso inglese, in *Buone Pratiche di Inclusione Finanziaria. Uno sguardo europeo*, Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei migranti in Italia, 2013 [www.buonepraticheinclusione.it](http://www.buonepraticheinclusione.it).

## 11. L'imprenditoria a titolarità immigrata e la Business Community

Questa sezione è dedicata a tratteggiare l'andamento dell'imprenditoria a titolarità immigrata in Italia. Per trarre le giuste conclusioni è necessario collocare il fenomeno nel contesto nazionale; di seguito proponiamo quindi una breve panoramica dei dati più significativi per avere riferimenti d'insieme e prospettive future<sup>112</sup>. All'interno di questa parte sono stati inseriti alcuni box per mettere in rilievo iniziative di particolare importanza o studi che vanno a trattare con maggior dettaglio alcuni aspetti dei temi affrontati.

Il contesto economico italiano anche per il 2013 ha confermato il segno negativo seppur con segni di ripresa: il PIL ha interrotto la propria caduta nel terzo trimestre del 2013 sostenuto dalle esportazioni e dalla variazione delle scorte ed è stato appena positivo nel quarto trimestre. Gli indici di fiducia delle imprese, migliorati in dicembre, si collocano sui livelli osservati all'inizio del 2011.

I consumi delle famiglie soffrono della contrazione economica per tutto il 2013 e ancora nel I trimestre 2014 non consentono alle imprese del commercio e dei servizi di portare in positivo il bilancio delle vendite: -3,7% per il settore commerciale e -2,6% quello dei servizi (Centro studi di Unioncamere I trimestre 2014). La situazione peggiore è vissuta dalle imprese con meno di 20 dipendenti (-4,5%).

Il quadro è molto diverso a seconda delle categorie di imprese e della localizzazione geografica: le situazioni di criticità, in termini di risultati, si concentrano soprattutto tra le imprese delle regioni centrali (che registrano un calo del 5%) e tra quelle del Mezzogiorno (-4,2%). Nord-Ovest e Nord-Est, invece, contengono la flessione rispettivamente al -2,8% e al -2,5%. Tra i settori il più penalizzato è quello del commercio al dettaglio non alimentare (-4,2%), seguito dal food (-3,4%), il settore dei servizi, il comparto degli alberghi, ristoranti e servizi turistici che chiude il periodo al -4,1%. Migliorano invece le prospettive delle imprese industriali di maggiore dimensione e di quelle più orientate verso i mercati esteri.

Nonostante i primi segnali di stabilizzazione dell'occupazione e di aumento delle ore lavorate, le condizioni del mercato del lavoro restano difficili. Il tasso di disoccupazione, che normalmente segue con ritardo l'andamento del ciclo economico, ha raggiunto il 12,6% nel bimestre ottobre-novembre 2013.

Per quanto riguarda le condizioni del credito, i prestiti risentono della bassa domanda per investimenti e, dal lato dell'offerta, dell'elevato rischio di credito e della pressione della recessione sui bilanci delle banche. L'indagine semestrale condotta dalle sedi regionali della Banca d'Italia (Regional Bank Lending Survey) indicava che nel primo semestre del 2013 le politiche di offerta erano maggiormente restrittive nel Centro e nel Mezzogiorno e, tra i settori produttivi, nei confronti delle imprese edili.

Le previsioni per il prossimo biennio 2014-2015 sono confortanti, quest'anno si registrerebbe una moderata ripresa dell'attività economica, dopo essersi ridotto dell'1,8% nel 2013, il PIL crescerebbe dello 0,7 quest'anno e dell'1% nel 2015 (Bollettino Economico di Banca d'Italia, gennaio 2014). La ripresa sarebbe trainata dalla domanda estera e dagli investimenti produttivi; resterebbero deboli i consumi ed il miglioramento dell'economia si trasmetterebbe all'occupazione solo nel 2015, mentre si prefigura un miglioramento molto graduale delle condizioni di offerta del credito, sulle quali continuerebbe a incidere il deterioramento della qualità dei prestiti. Il costo del credito scenderebbe, beneficiando della riduzione dei tassi ufficiali e del progressivo miglioramento della redditività delle imprese.

<sup>112</sup> Bollettino Economico, Banca d'Italia, Gennaio 2014; Comunicato Unioncamere, Infocamere, Movimprese, 22 Gennaio 2014.

## 11.1 Le imprese in Italia – fotografia del paese

Le imprese italiane rimangono a quota 6 milioni, quelle nate nel 2013 sono 384.483, circa 600 in più rispetto al 2012. Insieme alle iscrizioni sono aumentati anche i numeri delle imprese che hanno cessato l'attività, passate dalle 364.972 del 2012 alle 371.802 del 2013. Il bilancio di fine anno conta 6.061.960 imprese con un saldo positivo, seppure ridotto, di 12.681 unità, il valore più modesto dal 2004 ad oggi.

Ad allargare la propria base imprenditoriale sono stati soprattutto il commercio (+15.260 imprese), le attività di alloggio e ristorazione (+11.618) e i servizi di supporto alle imprese (+7.723 imprese, in cui sono incluse il noleggio e le agenzie di viaggio). Le riduzioni più evidenti sono invece concentrate nel settore dell'agricoltura che prosegue nella contrazione strutturale della sua base imprenditoriale, le costruzioni (-12.878 imprese), le attività manifatturiere (-5.929) e il trasporto e magazzinaggio (-1.156). È manifesto il rallentamento della vitalità soprattutto nel mondo artigiano con un saldo negativo di -27.893 imprese, che nel 2013 ha ceduto quasi due punti percentuali (-1,94%) e mostra la contrazione in assoluto più considerevole dall'inizio delle rilevazioni statistiche di Movimprese.

I dati Movimprese nonostante i saldi positivi indicano gli effetti della crisi: in serie storica una prolungata contrazione del flusso delle nuove iscrizioni dal 2007 (in totale -11,8%).

Disaggregando i dati a livello macroterritoriale, il Nord-Est evidenzia i cali assoluti maggiori, mentre il Centro Italia si conferma l'area a maggior tenuta del sistema imprenditoriale (+0,74%, un valore più che triplo rispetto alla media nazionale), seguono i valori del Mezzogiorno (+0,31%) e del Nord-Ovest (+0,23%). Il quadro delle imprese artigiane si presenta invece omogeneo con iscrizioni in diminuzione, cessazioni in aumento, saldi e tassi di crescita fortemente negativi.

La *Tavola 32* mostra i dati sulla nati-mortalità delle imprese nelle province scelte come focus di indagine, particolarmente interessanti per grado di dinamicità economica e alto tasso di imprenditori stranieri.

Analizzando la situazione imprenditoriale italiana, guardando alla forma giuridica, il 2013 sottolinea come le società di capitale e le “altre forme” (essenzialmente società cooperative e forme consortili) realizzano un saldo positivo, pari complessivamente a 57.483 unità (+40.457 Società di capitali e +14.026 tra le “altre forme”), in entrambe i casi in crescita rispetto al 2012 in termini di

**Tavola 31 – Iscrizioni, cessazioni, saldi e stock delle imprese per anno nel periodo 2005-2013. Totale imprese - Valori assoluti, tutti i settori**

| ANNO | Imprese registrate <sup>113</sup> | Iscrizioni | Cessazioni <sup>114</sup> | Saldo  | Tasso di crescita <sup>115</sup> |
|------|-----------------------------------|------------|---------------------------|--------|----------------------------------|
| 2005 | 6.073.024                         | 421.291    | 324.603                   | 96.688 | 1,61%                            |
| 2006 | 6.125.514                         | 423.571    | 350.238                   | 73.333 | 1,21%                            |
| 2007 | 6.123.272                         | 436.025    | 390.209                   | 45.816 | 0,75%                            |
| 2008 | 6.104.067                         | 410.666    | 374.262                   | 36.404 | 0,59%                            |
| 2009 | 6.085.105                         | 385.512    | 368.127                   | 17.385 | 0,28%                            |
| 2010 | 6.109.217                         | 410.736    | 338.206                   | 72.530 | 1,19%                            |
| 2011 | 6.110.074                         | 391.310    | 341.081                   | 50.229 | 0,82%                            |
| 2012 | 6.093.158                         | 383.883    | 364.972                   | 18.911 | 0,31%                            |
| 2013 | 6.061.960                         | 384.483    | 371.802                   | 12.681 | 0,21%                            |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**Tavola 32 – Riepilogo provinciale dei principali indicatori di nati-mortalità delle imprese nel 2013. Totale imprese - Province più rilevanti per la ricerca**

| PROVINCE | Iscrizioni | Cessazioni | Saldo  | Tasso di crescita |
|----------|------------|------------|--------|-------------------|
| Milano   | 24.068     | 16.562     | 7.506  | 2,12%             |
| Roma     | 31.598     | 23.637     | 7.961  | 1,74%             |
| Prato    | 3.285      | 2.943      | 342    | 1,03%             |
| Brescia  | 7.374      | 7.299      | 75     | 0,06%             |
| Bergamo  | 5.866      | 5.863      | 3      | 0,00%             |
| ITALIA   | 384.483    | 371.802    | 12.681 | 0,21%             |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

<sup>113</sup> Lo stock delle imprese registrate tiene conto delle cancellazioni d'ufficio (vedi nota successiva). In considerazione di ciò, il suo ammontare può diminuire anche in presenza di un saldo attivo tra iscrizioni e cessazioni, essendo queste ultime calcolate al netto di quelle disposte amministrativamente dalle Camere.

<sup>114</sup> A partire dal 2005, le Camere di commercio possono procedere alla cancellazione d'ufficio dal Registro delle imprese di aziende non più operative. Per tenere conto di tali attività amministrative, ai fini di Movimprese il flusso delle cancellazioni viene considerato al netto di quelle d'ufficio. Tutti i dati di flusso (iscrizioni, cancellazioni, saldi e tassi di crescita) in questo comunicato sono calcolati al netto delle cancellazioni d'ufficio. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito [www.infocamere.it](http://www.infocamere.it).

<sup>115</sup> Il tasso di crescita è dato dal rapporto tra il saldo tra iscrizioni e cessazioni rilevate nel periodo e lo stock delle imprese registrate all'inizio del periodo considerato.

incidenza sul totale: dal 2,5% al 2,9% nel caso delle Società di capitali e dal 2,8% al 6,7% nel caso delle "Altre forme".

Particolarmente interessanti le cooperative, che nel 2013 sono cresciute di 2.918 unità, corrispondenti ad un tasso di crescita prossimo al 2% mentre ditte individuali e società di persone si riducono.

**Tavola 33 – Nati-mortalità delle imprese registrate per forma giuridica - Anno 2013 - Valori assoluti e percentuali**

|                     | Iscrizioni     | Cessazioni     | Saldi         | Stock al 31.12.2013 | Tasso di crescita 2013 | Tasso di crescita 2012 |
|---------------------|----------------|----------------|---------------|---------------------|------------------------|------------------------|
| Società di capitali | 83.972         | 43.515         | 40.457        | 1.443.732           | 2,87%                  | 2,45%                  |
| Società di persone  | 34.212         | 42.579         | -8.367        | 1.111.735           | -0,74%                 | -0,32%                 |
| Ditte individuali   | 244.925        | 278.360        | -33.435       | 3.287.456           | -1,00%                 | -0,51%                 |
| Altre forme         | 21.374         | 7.348          | 14.026        | 219.037             | 6,67%                  | 2,77%                  |
| <b>TOTALE</b>       | <b>384.483</b> | <b>371.802</b> | <b>12.681</b> | <b>6.061.960</b>    | <b>0,21%</b>           | <b>0,31%</b>           |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**Tavola 34 – Imprese per settori di attività economica. Anno 2013- Valori assoluti e tassi di crescita percentuali dello stock rispetto all'anno precedente**

| SETTORI   | Stock al 31.12.2013 | Quota % del settore sul totale | Saldo annuale dello stock | Var. % annua dello stock |
|---|---------------------|--------------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Comercio all'ingrosso e al dettaglio                            | 1.552.248           | 25,61%                         | 15.260                    | 0,99%                    |
| Costruzioni   | 875.598             | 14,44%                         | -12.878                   | -1,44%                   |
| Agricoltura, silvicoltura pesca                                 | 785.352             | 12,96%                         | -29.797                   | -3,64%                   |
| Attività manifatturiere   | 596.230             | 9,84%                          | -5.929                    | -0,98%                   |
| Attività dei servizi alloggio e ristorazione                    | 410.230             | 6,77%                          | 11.618                    | 2,89%                    |
| Attività immobiliari  | 286.594             | 4,73%                          | 5.644                     | 2,00%                    |
| Altre attività di servizi                                       | 232.042             | 3,83%                          | 824                       | 0,36%                    |
| Attività professionali, scientifiche e tecniche                 | 196.340             | 3,24%                          | 1.584                     | 0,81%                    |
| Trasporto e magazzinaggio                                       | 175.084             | 2,89%                          | -1.156                    | -0,65%                   |
| Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese  | 167.691             | 2,77%                          | 7.723                     | 4,79%                    |
| Servizi di informazione e comunicazione                         | 127.508             | 2,10%                          | 2.006                     | 1,59%                    |
| Attività finanziarie e assicurative                             | 119.086             | 1,96%                          | 3.425                     | 2,94%                    |
| Attività artistiche, sportive, di intrattenimento               | 69.083              | 1,14%                          | 2.036                     | 3,01%                    |
| Sanità e assistenza sociale                                     | 36.013              | 0,59%                          | 1.404                     | 4,03%                    |
| Istruzione  | 27.189              | 0,45%                          | 547                       | 2,04%                    |
| Fornitura di acqua; reti fognarie, att. di gestione dei rifiuti | 10.965              | 0,18%                          | 336                       | 3,13%                    |
| Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata | 9.797               | 0,16%                          | 1.251                     | 14,61%                   |
| Estrazione di minerali da cave e miniere                        | 4.567               | 0,08%                          | -87                       | -1,85%                   |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

### BOX 3

#### IMPRESA SPORTELLO GIOVANI – LA PROPOSTA UNIONCAMERE

30.000 nuove imprese giovanili e 51.000 occupati in più in due anni è l'obiettivo del sistema delle Camere di commercio italiane per dare un contributo fattivo alla lotta alla disoccupazione giovanile. Secondo le stime di Unioncamere, sono almeno 123.000 i giovani potenziali imprenditori tra i 18 e i 34 anni oggi esistenti in Italia, ma che, per mancanza di mezzi finanziari o per le difficoltà connesse alla fase di start up (difficoltà burocratiche, poca conoscenza dei mercati, ecc.), rinunciano al proprio proposito. A questo bacino potenziale è rivolta l'iniziativa presentata nell'ambito della 12<sup>a</sup> Giornata dell'Economia attraverso cui il sistema camerale, per facilitare la nascita di giovani imprese, propone al Governo di consentire l'esenzione totale per i primi due anni dei costi relativi all'iscrizione al Registro delle Imprese delle Camere di Commercio e la gratuità dei servizi di accompagnamento per i giovani che vogliono fare impresa. Nel caso in cui tutti questi aspiranti imprenditori avviassero un'attività, le 653.000 imprese under 35 già esistenti avrebbero un incremento del 19%, portando le cifre delle imprese giovanili a circa 776.000 unità.

>>>

**Imprese giovanili e potenziali, per ripartizione geografica - Anno 2013 (valori assoluti e percentuali)**

| Ripartizioni geografiche | Imprese giovanili       |                |
|--------------------------|-------------------------|----------------|
|                          | Effettive (registerate) | Potenziali*    |
| Nord-Ovest               | 151.903                 | 14.400         |
| Nord-Est                 | 99.862                  | 11.400         |
| Centro                   | 131.260                 | 19.700         |
| Sud e Isole              | 269.846                 | 77.600         |
| <b>Italia</b>            | <b>652.871</b>          | <b>123.100</b> |

\* Valori assoluti arrotondati alle centinaia. Fonte: elaborazioni Osservatorio su dati Istat e Unioncamere-Infocamere

Le potenzialità imprenditoriali giovanili sono più forti nel Mezzogiorno per una necessità di autoimpiego: in tale area infatti i potenziali neoimprenditori under 35 ammontano a 77.600, pari ad oltre il 60% del totale nazionale. In un momento in cui la disoccupazione giovanile ha toccato il livello record del 46% questa misura potrebbe avere effetti positivi immediati.

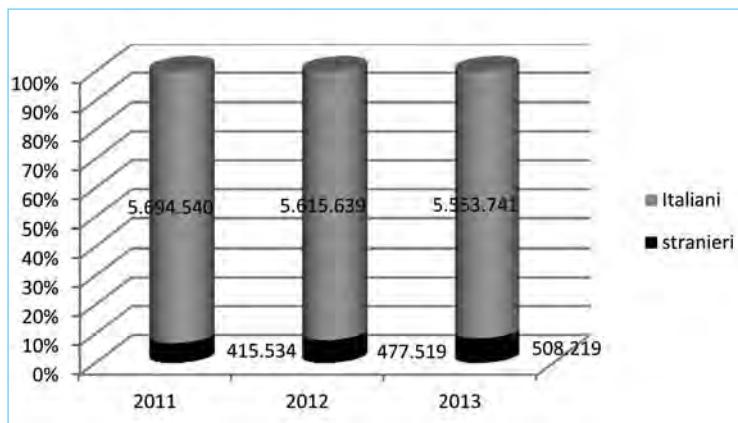
Tutti i giovani aspiranti imprenditori potranno rivolgersi agli Sportelli per l'imprenditorialità giovanile attivati dalle Camere di commercio (vd [www.filu.unioncamere.it](http://www.filu.unioncamere.it)), ricevendo assistenza e supporto per l'avvio di una nuova iniziativa imprenditoriale.

**11.2 Le imprese a titolarità straniera in Italia**

Nel 2013 l'imprenditoria straniera supera le 500.000 unità, pari all'8,2% del totale delle imprese registrate in Italia; le province di Napoli, Roma, Monza e Milano registrano i tassi di crescita più consistenti. Le imprese a guida straniera si sono espansse a un ritmo di gran lunga superiore a quello del totale delle imprese nazionali (+4,88% nel 2013 a fronte del +0,21% del totale nazionale), grazie a queste si è potuto mantenere il bilancio anagrafico positivo di tutto il sistema imprenditoriale italiano.

Come emerge dalle stime di Unioncamere, il valore aggiunto derivante dall'attività degli occupati stranieri nel 2011 ha raggiunto una incidenza del 12,8%, pari a 178,5 miliardi di euro.

La Tavola 35 mostra con quali numeri le prime 20 comunità con titolare o socio immigrato affermano la propria posizione.

**Grafico 32 – La presenza d'impresa a titolarità straniera 2011-2013**

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

**Tavola 35 – Le comunità migranti nell'imprenditoria italiana. Dati a confronto 2011-2013 (numero di imprese)**

| Stato di nascita  | 31.12.2011 | 31.12. 2012 | 31.12.13 |
|-------------------|------------|-------------|----------|
| Marocco           | 58.250     | 61.440      | 64.090   |
| Cina              | 46.704     | 49.540      | 52.172   |
| Romania           | 47.970     | 50.688      | 52.100   |
| Albania           | 32.730     | 33.466      | 33.629   |
| Bangladesh        | 17.017     | 20.476      | 24.322   |
| Egitto            | 14.914     | 16.245      | 17.281   |
| Senegal           | 15.457     | 16.568      | 17.072   |
| Tunisia           | 13.127     | 13.716      | 14.086   |
| Pakistan          | 8.927      | 10.126      | 11.236   |
| Nigeria           | 7.695      | 8.653       | 9.626    |
| Serbia-Montenegro | 8.448      | 7.769       | 7.286    |
| Argentina         | 6.315      | 6.216       | 6.073    |
| Brasile           | 5.707      | 5.877       | 5.935    |
| Polonia           | 4.971      | 5.044       | 5.175    |
| Macedonia         | 5.227      | 5.164       | 5.150    |
| India             | 3.705      | 4.340       | 5.026    |
| Moldavia          | 4.155      | 4.616       | 4.873    |
| Ucraina           | 3.957      | 4.306       | 4.545    |
| Perù              | 3.577      | 3.725       | 3.818    |
| Ecuador           | 3.121      | 3.275       | 3.321    |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**Tavola 36 – Distribuzione regionale delle imprese di stranieri al 31 dicembre 2013 delle regioni focus d'indagine. Stock<sup>116</sup>, saldi<sup>117</sup> e tassi di crescita<sup>118</sup> trimestrali - Valori assoluti e %**

| Regione   | Imprese di stranieri |            |                        | Totale imprese      |            |                        | Peso % imp. di stranieri su totale imprese al 31 dicembre 2013 |
|-----------|----------------------|------------|------------------------|---------------------|------------|------------------------|--|
|           | Stock al 31.12.2013  | Saldo 2013 | Tasso di crescita 2013 | Stock al 31.12.2013 | Saldo 2013 | Tasso di crescita 2013 |  |
| LAZIO     | 60.563               | 4.913      | 8,82%                  | 622.221             | 8.585      | 1,39                   | 9,73%  |
| LOMBARDIA | 94.260               | 4.889      | 5,40%                  | 949.631             | 6.850      | 0,72                   | 9,93%  |
| TOSCANA   | 48.375               | 1.967      | 4,18%                  | 414.563             | 1.336      | 0,32                   | 11,67%   |
| ITALIA    | 497.080              | 23.285     | 4,88%                  | 6.061.960           | 12.681     | 0,21                   | 8,20%  |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Guardando in particolare l'evoluzione dell'imprenditoria nel triennio, seppur le imprese rimangono a quota 6 milioni per tutto il periodo, a fronte di una diminuzione del numero di imprese guidate da italiani, si evidenzia la crescita del numero di imprese di stranieri, che mantengono i saldi nazionali positivi come evidenziato nel *Grafico 32*.

Alla fine del 2013, sono tre le regioni nelle quali oltre un imprenditore su 10 è un cittadino di origine straniera (Toscana, 11,67%; Liguria, 10,51%; Friuli Venezia-Giulia, 10,15%) e 14 le province in cui l'imprenditoria straniera supera il 10% del totale del tessuto produttivo locale, con Prato (24,40%), Firenze (14,13%) e Trieste (13,69%) in testa. In termini di dinamica, le province che hanno registrato i tassi di crescita più elevati sono invece state Napoli (+15,25%), Roma (+9,49%), Monza e Brianza (+8,32%) e Milano (+7,69%) (*Tavola 37*).

Secondo i precedenti studi dell'Osservatorio, in media sono necessari circa 10 anni ad un immigrato per essere in grado di avviare una attività imprenditoriale, per accumulare cioè l'insieme delle risorse materiali e immateriali necessarie (denaro, lingua, conoscenza della burocrazia), anche grazie alla collaborazione della collettività d'origine. Le catene migratorie agiscono infatti da catalizzatori per l'occupazione e l'integrazione sociale dei membri della propria comunità, agevolando la circolazione di informazioni utili per favorire anche l'imprenditorialità.

Da notare inoltre che l'età media degli imprenditori stranieri è inferiore a quella degli imprenditori italiani. L'avvio dell'attività imprenditoriale avviene generalmente tramite l'utilizzo di risorse personali o familiari, a meno che non si riesca ad attingere a risorse pubbliche dedicate al sostegno dell'imprenditoria straniera (ad esempio bandi dedicati all'imprenditoria straniera di Comuni o Regioni etc.).

Sotto il profilo della struttura giuridica si conferma la prevalenza di imprese individuali (400.583), sebbene la tendenza a un incremento delle società di capitali sia molto marcata (aumentate del 7,70% nel 2013), *Tavola 38*.

<sup>116</sup> Lo stock delle imprese registrate tiene conto delle cancellazioni d'ufficio (vedi nota successiva). In considerazione di ciò, il suo ammontare può diminuire anche in presenza di un saldo attivo tra iscrizioni e cessazioni, essendo queste ultime calcolate al netto di quelle disposte amministrativamente dalle Camere.

<sup>117</sup> A partire dal 2005, le Camere di commercio possono procedere alla cancellazione d'ufficio dal Registro delle imprese di aziende non più operative. Per tenere conto di tali attività amministrative, ai fini di Movimprese il flusso delle cancellazioni viene considerato al netto di quelle d'ufficio. Tutti i dati di flusso (iscrizioni, cancellazioni, saldi e tassi di crescita) in questo comunicato sono calcolati al netto delle cancellazioni d'ufficio. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito [www.infocamere.it](http://www.infocamere.it).

<sup>118</sup> Il tasso di crescita è dato dal rapporto tra il saldo tra iscrizioni e cessazioni rilevate nel periodo e lo stock delle imprese registrate all'inizio del periodo considerato.

**Tavola 37 – Graduatoria provinciale per tasso di crescita nell'anno - focus Province**

| PROVINCE | Stock al 31.12.2013 | Saldo 2013 | Tasso di crescita 2013 | Peso % sul totale imprese |
|----------|---------------------|------------|------------------------|---------------------------|
| Roma     | 50.980              | 4.417      | 9,49%                  | 10,96%                    |
| Milano   | 41.928              | 3.013      | 7,69%                  | 11,71%                    |
| Pisa     | 4.879               | 338        | 6,93%                  | 11,27%                    |
| Firenze  | 15.439              | 720        | 4,83%                  | 14,13%                    |
| Prato    | 8.171               | 338        | 4,32%                  | 24,40%                    |
| Brescia  | 12.205              | 377        | 3,15%                  | 10,06%                    |
| ITALIA   | 497.080             | 23.285     | 4,88%                  | 8,20%                     |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**Tavola 38 – Distribuzione delle imprese a titolarità straniera per classe di natura giuridica - stock, saldi e tassi di crescita trimestrali - valori assoluti e %**

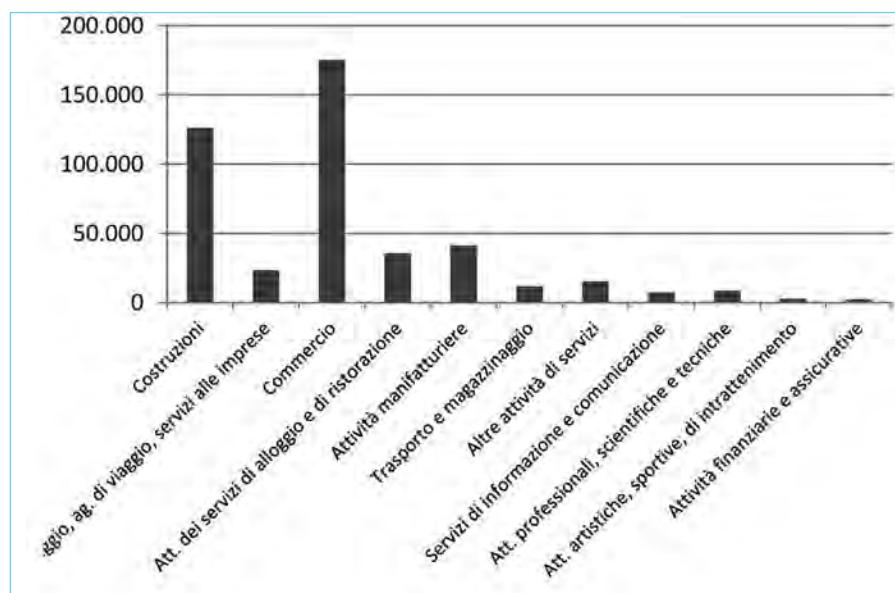
| Natura giuridica    | Imprese di stranieri |               |                        | Totale imprese      |               |                        | Peso % imp. di stranieri su totale imprese al 31 dicembre 2013 |
|---------------------|----------------------|---------------|------------------------|---------------------|---------------|------------------------|--|
|                     | Stock al 31.12.2013  | Saldo 2013    | Tasso di crescita 2013 | Stock al 31.12.2013 | Saldo 2013    | Tasso di crescita 2013 |  |
| Società di capitale | 49.507               | 3.562         | 7,70%                  | 1.443.732           | 40.457        | 2,87%                  | 3,43%  |
| Società di persone  | 37.538               | 894           | 2,44%                  | 1.111.735           | -8.367        | -0,74%                 | 3,38%  |
| Imprese individuali | 400.583              | 18.296        | 4,74%                  | 3.287.456           | -33.435       | -1,00%                 | 12,19%   |
| Cooperative         | 8.514                | 496           | 6,23%                  | 146.414             | 2.866         | 1,93%                  | 5,82%  |
| Consorzi            | 240                  | 5             | 2,22%                  | 22.634              | 152           | 0,67%                  | 1,06%  |
| Altre forme         | 698                  | 32            | 4,78%                  | 49.989              | 11.008        | 27,96%                 | 1,40%  |
| <b>TOTALE</b>       | <b>497.080</b>       | <b>23.285</b> | <b>4,88%</b>           | <b>6.061.960</b>    | <b>12.681</b> | <b>0,21%</b>           | <b>8,20%</b>   |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Come indicato nel *Grafico 33*, le attività in cui si concentrano i cittadini stranieri sono quelle del commercio (dove le imprese a guida straniera sono 175.213) e delle costruzioni (126.175). Il 2013 ha registrato inoltre un notevole incremento delle imprese di noleggio, agenzie di viaggio e servizi alle imprese (+3.043 unità, pari al +14,84%).

Le collettività con maggior peso nell'universo imprenditoriale hanno sempre avuto un posto di rilievo nel settore del commercio (Marocco e Cina, sia all'ingrosso che al dettaglio), mentre la collettività bengalese, di recente arrivo, si segnala per il suo ruolo specifico nel commercio di prossimità). Per quanto riguarda l'edilizia gli immigrati provenienti da Romania, Albania, Perù ed Ecuador hanno saputo inserirsi con successo in questo settore. Si tratta di attività ad alta intensità di lavoro e tendenzialmente con basse competenze, per cui anche chi non aveva preparazione specifica ha potuto imparare sul campo a gestire imprese.

L'imprenditoria in Italia si è sempre contraddistinta per una prevalenza delle micro-imprese, un "modo di fare impresa" che corrisponde alle caratteristiche dei "nuovi imprenditori". La *Tavola 39* mostra come la maggior parte delle imprese dirette da immi-

**Grafico 33 – I settori maggiormente rilevanti per l'imprenditoria a titolarità straniera - dati 2013**

Fonte: elaborazione Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti su dati Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**Tavola 39 – Distribuzione aziende per numero di dipendenti. Divisione tra comunitari, extracomunitari, italiani - dati 2013**

|               | COMUNITARI | EXTRA UE | ITALIANI | NC    |
|---------------|------------|----------|----------|-------|
| 0 addetti     | 16,6%      | 15,9%    | 21,1%    | 55,4% |
| 1 addetto     | 60,8%      | 60,6%    | 44,1%    | 12,4% |
| 2-5 addetti   | 17,8%      | 19,0%    | 25,9%    | 13,1% |
| 6-9 addetti   | 2,5%       | 2,7%     | 4,4%     | 4,7%  |
| 10-19 addetti | 1,5%       | 1,3%     | 2,9%     | 5,4%  |
| 20-49 addetti | 0,6%       | 0,4%     | 1,2%     | 4,4%  |
| > 50 addetti  | 0,3%       | 0,1%     | 0,4%     | 4,7%  |

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

grati abbia meno di 5 addetti, con picchi di concentrazione nella fascia con un solo dipendente (60,6%). Si deve tuttavia tener conto che negli ultimi anni è aumentato il ricorso a contratti diversi dal contratto a tempo indeterminato, che quindi non sono contabilizzati fra i posti di lavoro in pianta stabile.

### 11.3 Le imprese al femminile

In Italia, ogni quattro imprese una è a guida femminile. La percentuale aumenta in diverse province (Avellino, Benevento) o regioni come il Molise dove le donne imprenditrici raggiungono il 30% del totale.

Secondo i dati dell'Osservatorio di Unioncamere, a fine dicembre scorso si contavano 1.429.897 imprese a guida femminile, pari al 23,6% del totale del tessuto produttivo nazionale, con una crescita di 3.415 unità rispetto al 2012. Il tasso di crescita è di poco superiore a quello del totale delle imprese (+0,24% contro +0,20%), dinamica confermata anche dai dati del triennio: tra dicembre 2011 e dicembre 2013, infatti, le imprese "rosa" segnano una variazione percentuale pari a +0,75% (pari a +10.713 unità), rispetto a una media del tessuto imprenditoriale italiano che nello stesso periodo è avanzato dello 0,56%.

I settori storicamente marcati dalla loro presenza sono quelli della sanità e dei servizi alla persona, in cui si impongono con una impresa su due; seguono le attività di alloggio e ristorazione che registrano il saldo più consistente (+3.727 imprese) e l'istruzione, nei quali una impresa su 3 è a guida femminile.

Per quanto riguarda le protagoniste immigrate imprenditrici, la *Tavola 40* mostra i numeri totali delle imprese registrate al 31 dicembre 2013 e il saldo titolari rispetto all'anno precedente.

Un freno alla crescita delle imprese femminili è costituito dalla difficoltà di conseguire risorse economiche. Un'iniziativa interessante in questa direzione appare la costituzione dei Comitati per l'imprenditoria femminile delle Camere di Commercio, che informano sulle opportunità previste dalla Sezione Speciale della Presidenza del Consiglio dei Ministri - Dipartimento Pari opportunità, operativa dal gennaio 2014, che prevede un Fondo di Garanzia per le PMI espressamente dedicato alle donne.

Dal punto di vista della forma giuridica, rimangono prevalenti le ditte individuali, anche se cresce il numero delle società di capitali (9.548 unità in più rispetto nel 2013, con un incremento del 4,37%) e le Cooperative (+823 pari al +2,77%), proseguendo il trend positivo delle tipologie di impresa più complesse rispetto alle ditte individuali.

**Tavola 40 – Classifiche per numerosità delle imprese femminili e valore del saldo trimestrale. Primi 20 paesi di provenienza dei titolari di imprese individuali di stranieri**

| Stato di nascita    | Titolari e soci al 31/12/2013 | Stato di nascita | Saldo titolari 2012-2013 |
|---------------------|-------------------------------|------------------|--------------------------|
| Cina                | 23.888                        | Cina             | 1.480                    |
| Romania             | 12.091                        | Romania          | 775                      |
| Marocco             | 7.638                         | Marocco          | 639                      |
| Nigeria             | 4.686                         | Nigeria          | 358                      |
| Albania             | 3.550                         | Albania          | 221                      |
| Polonia             | 2.831                         | Bangladesh       | 210                      |
| Ucraina             | 2.757                         | Ucraina          | 151                      |
| Brasile             | 2.592                         | Senegal          | 116                      |
| Argentina           | 2.065                         | Moldavia         | 106                      |
| Bangladesh          | 1.776                         | Russia           | 89                       |
| Serbia & Montenegro | 1.752                         | India            | 89                       |
| Moldavia            | 1.623                         | Pakistan         | 79                       |
| Egitto              | 1.481                         | Egitto           | 71                       |
| Tunisia             | 1.461                         | Polonia          | 66                       |
| Perù                | 1.312                         | Ghana            | 52                       |
| Senegal             | 1.195                         | Brasile          | 49                       |
| Ecuador             | 969                           | Perù             | 43                       |
| India               | 892                           | Tunisia          | 38                       |
| Pakistan            | 764                           | Bulgaria         | 37                       |
| Macedonia           | 453                           | Sri Lanka        | 33                       |

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

## BOX 4

PIANO FINANZIAMENTI PER PMI IN ROSA E LIBERE PROFESSIONISTE<sup>119</sup>

Un piano di interventi a sostegno dell'accesso al credito di piccole-medie imprese a partecipazione femminile e delle lavoratrici autonome. In particolare, verranno attivati specifici plafond bancari per nuovi investimenti e l'avvio di nuove attività che potranno beneficiare della garanzia dello Stato.

Un Protocollo d'intesa per lo sviluppo e la crescita dell'imprenditorialità e dell'autoimpiego femminili firmato nel giugno 2014 tra il Dipartimento per le Pari Opportunità presso la Presidenza del Consiglio, il Ministero dello Sviluppo Economico, l'Abi, Confindustria, Confapi, la Rete Imprese Italia e l'Alleanza della Cooperative Italiane.

Le banche che aderiranno al Protocollo, indicheranno il plafond finanziario dedicato che potrà essere utilizzato per la concessione di finanziamenti in relazione a specifiche linee di intervento:

- "Investiamo nelle donne" – finanziamenti finalizzati a realizzare nuovi investimenti, materiali o immateriali, per lo sviluppo dell'attività di impresa ovvero della libera professione;
- "Donne in start-up" – finanziamenti finalizzati a favorire la costituzione di nuove imprese, ovvero l'avvio della libera professione;
- "Donne in ripresa" – finanziamenti finalizzati a favorire la ripresa delle PMI e delle lavoratrici autonome che, per effetto della crisi, attraversano una momentanea situazione di difficoltà.

Prevista anche la possibilità di sospensione del rimborso dei finanziamenti, per un periodo fino a 12 mesi, in casi di maternità dell'imprenditrice o della lavoratrice autonoma; grave malattia, anche del convivente o dei figli anche adottivi; malattia invalidante di un genitore o di un parente o affini entro il terzo grado conviventi dell'imprenditrice o della lavoratrice autonoma.

Per i finanziamenti sono previste condizioni competitive rispetto alla normale offerta su operazioni simili e con lo stesso grado di rischio. Inoltre, beneficiando della garanzia della Sezione speciale "Presidenza del Consiglio dei Ministri – Dipartimento per le pari opportunità" del Fondo di garanzia per le Pmi in favore delle imprese a prevalente partecipazione femminile, il costo del finanziamento potrebbe essere conseguentemente migliorato.

Le associazioni firmatarie, da parte loro, forniranno alle imprese supporto informativo ed assistenza per l'accesso agli strumenti previsti dal protocollo.

#### 11.4 La visione Europea dell'imprenditoria a titolarità immigrata

Negli ultimi decenni, nella sola Europa si è registrato un costante aumento del flusso di immigrati residenti. I dati Eurostat indicano che nel 2011 ben 33,3 milioni di cittadini stranieri risiedevano nell'UE-27, pari al 6,6% della popolazione totale.

Nel luglio 2011, la Commissione Europea ha elaborato il "Entrepreneurship 2020 Action Plan". Questo documento per la prima volta si concentra anche sulla dimensione dell'imprenditoria a titolarità immigrata e mira a sostenere l'integrazione dei cittadini non-UE tramite azioni volte ad aumentare la loro partecipazione economica, sociale, culturale e politica.

Come riportato nelle analisi della UE<sup>120</sup>, i migranti contribuiscono attivamente allo sviluppo delle società europee, per cui la loro integrazione diviene la chiave per massimizzare le opportunità di questo processo. Per guidare gli Stati membri alla costruzione di politiche coerenti con questo approccio, la UE sostiene che per riportare la crescita e alti livelli di occupazione si ha bisogno di più imprenditori e prevede misure a favore dell'imprenditoria immigrata.

<sup>119</sup> Comunicato congiunto Dipartimento per le Pari Opportunità presso la Presidenza del Consiglio, Ministero dello Sviluppo Economico, Abi, Confindustria, Confapi, Rete Imprese Italia, Alleanza della Cooperative Italiane.

<sup>120</sup> Report on the results of public consultation on The Entrepreneurship 2020 Action Plan, 2012.

Il piano d'azione prevede una serie di iniziative a livello comunitario e degli Stati membri per sostenere l'imprenditorialità. Si basa su tre pilastri: lo sviluppo imprenditoriale, istruzione e formazione; la creazione di un ambiente propizio per il business; azioni per sostenere gruppi specifici.

Le nuove imprese hanno bisogno di:

- accesso ai finanziamenti
- supporto nelle fasi cruciali del ciclo di vita aziendale
- liberare nuove opportunità di business nell'era digitale
- facilitare le procedure di ricollocamento aziendale per gli imprenditori falliti
- riduzione degli oneri di regolamentazione.

Una componente importante di un ambiente imprenditoriale di successo consiste nel disporre di una serie di investitori *early stag* (investitori che si occupano di start up con alto potenziale e alto rischio e che intervengono tramite *venture capital* e l'ausilio di figure come i *business angels*) che possano fornire risorse ai nuovi imprenditori per investimenti soprattutto in ricerca e sviluppo. La Commissione sta altresì lavorando a programmi di finanza volti a sviluppare un mercato per le microfinanza in Europa, attraverso iniziative come JASMINE (azione a sostegno di istituti di microcredito e alla identificazione e circolazione di buone pratiche). Allo stesso tempo si lavora perché il Fondo europeo di sviluppo regionale possa facilitare l'accesso diretto delle PMI al mercato dei capitali attraverso lo sviluppo di un regime comunitario per la negoziazione di azioni e obbligazioni emesse da Piccole e medie imprese

Il Piano di Azione prevede poi una serie di indicazioni. Gli Stati membri sono invitati a:

- valutare l'opportunità di modificare l'attuale legislazione finanziaria nazionale con l'obiettivo di agevolare nuove forme alternative di finanziamento per le start-up e le PMI in generale. In particolare per quanto riguarda le piattaforme per il finanziamento pubblico considerare la necessità di semplificazione della legislazione fiscale per stimolare l'ulteriore sviluppo di mercati finanziari alternativi come ad esempio gli investimenti del tipo *business angel*
- fare uso delle risorse dei fondi strutturali per istituire meccanismi di sostegno della microfinanza sotto le rispettive priorità di investimento del Fondo sociale europeo (FSE) e il Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR).

Per prosperare, gli imprenditori hanno bisogno di poter beneficiare di catene globali del valore e della gestione condivisa delle risorse umane, ovvero di cluster, reti di imprese, distretti o altri tipi di associazioni di aziende che possono fornire tali ambienti favorevoli. Gli Stati membri potrebbero considerare di modificare i loro regimi fiscali per favorire la creazione di tali gruppi di PMI.

Oltre alle misure di carattere più generale vi è infine una parte dedicata alle imprese dei migranti, che in tutta Europa sono soprattutto microimprese il cui contributo è stato riconosciuto dall'Unione Europea per *"la loro capacità creativa e innovativa"*.

La Commissione quindi intende:

- proporre iniziative per attrarre imprenditori immigrati e agevolare l'imprenditorialità tra i migranti già presenti nell'Unione europea o in arrivo, sulla base delle migliori pratiche sviluppate negli Stati membri
- analizzare la possibilità di proporre una legislazione volta a rimuovere gli ostacoli giuridici alla creazione di imprese

Sollecitando gli Stati membri a:

- rimuovere eventuali ostacoli giuridici alla creazione di imprese da parte dei cittadini immigrati, ad esempio riconoscendo a immigrati qualificati un permesso di soggiorno che consenta loro di creare impresa
- facilitare l'accesso per gli imprenditori immigrati alle informazioni relative all'avvio di attività di impresa, ad esempio attraverso la creazione di centri di informazioni in aree densamente popolate da immigrati.

## 11.5 Le imprese evolute

L’Italia è il Paese con la maggiore diffusione assoluta di piccola imprenditorialità in Europa, nella maggior parte dei casi di carattere familiare e con una gestione accentratata nella figura del proprietario. Da più parti si è sottolineato il loro ruolo in termini di dinamismo, ma anche la loro fragilità che la crisi ha messo in luce in modo significativo.

In questi anni il numero di imprese personali è in diminuzione. In un contesto globale come quello attuale, sempre più contano, in termini di competitività, la flessibilità organizzativa, il capitale immateriale delle competenze, l’innovazione tecnologica, l’uso intelligente di network ed associazioni di categoria per attingere a reti di clienti e fornitori, ma anche di competenze, laddove non si riesce ad arrivare con le proprie forze. Uno dei fattori che gioca a sfavore della microimpresa è lo scarso ricorso alle fonti di finanziamento esterno (sottoforma di debito o capitale). Le aziende più piccole tendono a fare affidamento prevalentemente sull’autofinanziamento perché hanno paura di perdere il controllo o l’autonomia nella gestione per l’interferenza di finanziatori esterni.

Accornero (1988) sostiene che la piccola dimensione aziendale sia tipica degli imprenditori di prima generazione motivati da aspettative di mobilità sociale ed è utile a farci capire come le caratteristiche morfologiche dell’imprenditorialità locale abbiano fatto sì che gli immigrati abbiano trovato in Italia un modello facile da adattare alla propria situazione. Per molti migranti, diventare imprenditore è una strategia per la mobilità sociale, ma anche una forma di auto-occupazione. Nella maggior parte dei casi le realtà imprenditoriali a titolarità immigrata seguono le scelte di specializzazione della propria comunità nazionale: ogni comunità presenta una certa “specializzazione” in un settore, in modo tale che l’aspirante imprenditorie può contare su una rete di connazionali per avviare e gestire l’attività.

Il fenomeno migratorio nel nostro paese sta cambiando e gli immigrati giunti in Italia nell’ultimo ventennio sono inseriti nel contesto nazionale sia socialmente che economicamente. Le piccole imprese di carattere familiare in parte sono cresciute e si sono evolute nel tempo, sempre più forme giuridiche complesse vengono preferite all’impresa personale. Nella seconda annualità dell’Osservatorio abbiamo posto una particolare attenzione alle imprese di tipo evoluto e dall’analisi del nostro campione (oltre 58.00 imprese nei territori Roma, Milano, Bergamo e Brescia<sup>121</sup> per le 21 nazionalità indagate) è risultato che il 2,5% (quasi 1.500 imprese) sono di tipo evoluto. Sono “evolute” quelle imprese che hanno un numero minimo di 5 dipendenti e si rapportano al sistema bancario attraverso modalità finanziariamente più complesse: la tipologia di conto è per lo più legata al segmento *small business* (con una separazione fra il patrimonio dell’imprenditore e quello aziendale) e gli strumenti utilizzati sono più ampi e complessi. Altro elemento distintivo è sicuramente dato dalla capacità di usufruire di finanziamenti per l’imprenditorialità o strumenti finanziari complessi di medio-lungo termine. L’impresa “evoluta” ha un capitale minimo coerente con gli obiettivi che si è data e ha attività rivolte anche verso l’estero.

È inserita inoltre nel tessuto imprenditoriale nazionale o in associazioni di categoria, per non essere isolata, soprattutto se opera anche verso l’estero. Tale inserimento aiuta a sostenere la crescita e può facilitare la relazione con gli istituti di credito e l’accesso ai Confidi.

## 11.6 La business community migrante

La terza annualità dell’Osservatorio ha voluto approfondire il tema della Business Community Migrante, ancora poco trattato in Italia. Pur essendo il fenomeno dell’imprenditoria migrante relativamente recente, negli ultimi anni abbiamo assistito allo strutturarsi di vari tipi di business community. Per questo è stato necessario procedere per gradi, proponendo una prima concettualizzazione, sulla base della letteratura esistente, adattandola al contesto della business community immigrata, che l’Osservatorio ha sottoposto al vaglio di un gruppo multidisciplinare composto da esperti e operatori e alla verifica sul campo tramite *focus group* con imprenditori protagonisti. Abbiamo scelto di affrontare questo tema allo scopo di approfondire il fenomeno, le sue caratteristiche e in modo particolare le sue potenzialità e punti di debolezza, in modo da consentire di elaborare linee guida per il sostegno delle business community e al tempo stesso facilitare la mutua conoscenza ed il dialogo tra i vari attori coinvolti.

Provando così a dare una definizione la business community migrante (BCM) è costituita dall’insieme delle ditte e delle persone appartenenti ad uno stesso gruppo nazionale disposte a partecipare e a investire in varia misura nelle imprese sorte in una determinata **area territoriale**.

<sup>121</sup> Su dati CRIBIS.

Le ricerche sulla BCM si concentrano su profilo e comportamento di imprese e imprenditori, con specifica attenzione alle loro interrelazioni. La sociologia ha sottolineato come l'azione sia radicata nella dimensione sociale, correggendo teorie tese a ricercarne le cause nella dimensione puramente economica.

Guardando alle imprese, prima ancora che alle BCM, alcuni economisti noti come neo-istituzionalisti, (da Ronald Coase fino a Oliver E. Williamson) hanno sottolineato come gli scambi che avvengono sul mercato tra attori individuali comportino costi di transazione, tra cui:

- il costo di assumere informazioni sull'affidabilità della controparte
- il costo di negoziare le norme e le regole della transazione
- il costo di astenersi da comportamenti opportunistici

Allo scopo di ridurre tali costi, i soggetti economici tenderebbero a coordinarsi in strutture gerarchiche, ovvero, le imprese. Seguendo questo approccio, le Business Community, trovano vantaggi nel costituirsi in reti, basate su legami identitari, ossia quei rapporti di fiducia e solidarietà che consentono la valorizzazione dei beni relazionali e che fungono da collante e da catalizzatore di idee ed energie.

Non esiste un modello unico di BCM: questa agirà a seconda dell'ambiente economico (livello di dinamismo economico del territorio, distribuzione e consistenza della comunità, permeabilità del mercato, facilità d'accesso ai network economici e alle informazioni utili, facilità di gestione della burocrazia necessaria per avviare un'impresa...) e delle principali necessità della comunità, incrociando bisogni sociali dettati dalla relazione intracomunitaria (peculiarità del gruppo etnico e della sua catena migratoria: livelli di integrazione nella comunità di residenza, livelli di auto impiego, struttura familiare..) e agire economico.

Le principali caratteristiche comportamentali delle BCM possono essere così schematizzate:

- comunità che tendono a rispondere ai bisogni legati alla loro stessa identità, andranno a specializzarsi nel business etnico (cibi, vestiti, prodotti e servizi che hanno una forte connotazione culturale)
- comunità capaci di individuare quei segmenti e settori imprenditoriali "abbandonati" dagli autoctoni inserendosi nella *vacancy chain* cercheranno di sviluppare competenze adeguate
- il livello di penetrazione commerciale nel tessuto autoctono sarà maggiore per quelle comunità che si inseriscono nei segmenti abbandonati, in quanto approfitteranno di canali già avviati con bacini di consumatori più ampi rispetto a quelli etnici
- i legami etnici fondati sulla solidarietà del gruppo sono in ogni caso valorizzati sia nel reclutamento del personale (vantaggioso dal punto di vista del costo del lavoro e per una maggiore elasticità rispetto ai bisogni aziendali – orari lavorativi prolungati e disponibilità a seguire la specializzazione settoriale comunitaria a dispetto della propria formazione personale o delle proprie ambizioni), sia nella scelta di partner economici (Pozzi<sup>122</sup>)
- a seconda delle caratteristiche della comunità di appartenenza e della sua numerosità, le potenzialità della BCM aumentano proporzionalmente in quanto è possibile guadagnare fette di mercato e diventare riconoscibili agli occhi dei consumatori o fruitori di servizi guadagnando una posizione di vantaggio competitivo data dalla capillarità della presenza sul territorio rispetto ad un settore commerciale (un esempio è il settore tessile di Prato caratterizzato da un'alta concentrazione su tutto il territorio, o il caso di bengalesi e pachistani nel settore del commercio al dettaglio di prodotti ortofrutticoli).

### 11.6.1 L'approccio sociologico

Questo approccio mette in luce i meccanismi fondanti della BC, legati a fattori relazionali, dove la catena migratoria della comunità e i suoi comportamenti diventano fondamentali per comprendere la *ratio* delle scelte imprenditoriali. Alcuni studi affermano che i legami familiari e le obbligazioni tra connazionali sono determinanti nella crescita di imprese etniche (Cobas & DeOllos, 1989). Sia dal punto di vista occupazionale sia da quello associativo, la business community tende

<sup>122</sup> Rubbettino, Soveria Mannelli, *Le Camere di Commercio italiane all'estero nel secondo dopoguerra (1946-1998), Tra identità culturale e sviluppo di reti*. Storia delle Camere di commercio italiane all'estero, Catanzaro, 2000, pp. 209.

a preferire non il migliore sul mercato ma il migliore fra coloro che fanno parte della comunità (Pozzi). Questo comportamento porta spesso a scelte basate sulle **relazioni**<sup>123</sup> e che pertanto non sono sempre le più efficienti.

Per alcuni sociologi (in particolare Mark Granovetter) esiste un terzo elemento tra mercato e gerarchie: il gruppo economico e cioè un insieme di imprese collegate in modo formale e/o informale da “legami di grado intermedio”, cioè da nessi non fragili come le alleanze a breve termine, ma neppure strutturati come nel caso di imprese legalmente consolidate in un'unica entità. I gruppi economici sono in sostanza reti di relazione tra imprese che non hanno solo radici finanziarie comuni, ma i cui componenti sono legati dai “**fattori di solidarietà**” diversi, nel nostro caso specifico da legami **etnici ed identitari**. Appartenere ad un gruppo capace di sviluppare una BCM è molto vantaggioso perché facilita “l'auto-imprenditorialità protetta” e consente un maggior livello di mobilità sociale potenziale. Il limite della BCM è che essa non potrà valorizzare ogni competenza dei suoi membri, in quanto questi saranno inseriti necessariamente nella specializzazione settoriale del settore di mercato scelto.

La BCM costituisce un esempio di **capitale sociale**, cioè - secondo la definizione di P. Steiner – di “*una rete stabile più o meno istituzionalizzata di relazioni reciproche e conoscenze tra individui che costituisce una risorsa, attuale o potenziale, che gli individui possono mobilitare per raggiungere i loro obiettivi*”<sup>124</sup> Tale rete garantisce una maggiore efficienza economica poiché favorisce il diffondersi della **fiducia, elemento decisivo nel ridurre i costi di transazione**.

In una BCM la densità complessiva della rete è data dalla molteplicità dei legami che, **crescendo, tendono a vincolare i membri attraverso una trama sempre più fitta di reciprocità e obbligazioni ed aumentano la fiducia fra essi**. La BCM tende a farsi sistema, a muoversi verso una progressiva integrazione tra le parti, a plasmarsi su interdipendenze settoriali. Una BCM fittamente interconnessa può favorire, in quanto gruppo di pressione o di *advocacy*, ad esempio la concessione di finanziamenti da parte del sistema creditizio, costituendo una struttura imprenditoriale dinamica e autopropulsiva, in cui lo sviluppo di una sezione si trasmette alle altre stimolando una crescita complessiva. Quanto più la BCM si afferma in un determinato territorio e maggiore l'indotto che è capace di generare, tanto maggiore sarà il suo potere negoziale con gli altri soggetti, siano essi finanziatori, fornitori o partner d'affari. Una BCM complessa e affermata avrà infatti anche relazioni commerciali con aziende autoctone, stimolando il livello di occupazione e potenziali legami commerciali con il proprio paese d'origine o altri paesi coinvolti dalla catena migratoria. La presenza di una BCM evoluta aumenta di conseguenza il livello di dinamismo economico del territorio in cui si sviluppa ed è motore di sviluppo economico.

Nella sua fase iniziale, l'imprenditorialità etnica preferisce rivolgersi a **segmenti chiusi del mercato** (quali prodotti e servizi offerti pensati per la comunità di appartenenza), ovvero a nicchie capaci di assicurare forme primarie di accumulazione evitando eccessiva competizione con strutture economiche già consolidate. Si tratta in genere di una domanda di beni e/o servizi che per loro natura, o per la forma in cui vengono richiesti, costituiscono di fatto un mercato chiuso. I beni possono essere merci poco accessibili o con utilità marginale troppo bassa per chi è esterno alla comunità etnica.

Nel caso in cui prodotti e servizi al contrario non si rivolgono esclusivamente alla comunità di riferimento, non è allora possibile fare riferimento a motivazioni etniche, per consolidarsi il gruppo dovrà essere portatore di un **vantaggio competitivo** quali la capillarità della presenza sul territorio, prezzi bassi, orari prolungati rispetto ai concorrenti locali.

Per quanto riguarda la penetrazione commerciale in determinati settori, secondo gli studi di Pozzi e alcune prime indagini condotte dall'Osservatorio, questa scelta può riguardare:

- a) settori d'attività abbandonati da altri gruppi a causa di avanzamenti nella scala sociale, la cosiddetta *vacancy chain*. È poco probabile che una comunità straniera pianifichi l'attivazione di una BC semplicemente valutando i vuoti determinatisi sul mercato. Il passaggio avviene piuttosto in modo graduale e quasi accidentale, supportato dalla numerosità degli individui della comunità che può impegnare nel settore, dai minori costi che sarà in grado di realizzare e dal volume di investimenti che potrà esprimere nel tempo
- b) settori d'attività che esigono abilità particolari, specifiche alla comunità etnica o attribuite dagli stereotipi, più o meno fondati: rumeni e albanesi per l'edilizia, cinesi per il tessile ed il commercio

<sup>123</sup> Due esempi riportati da Enrico Pozzi nella sua ricerca sulla Business Community di Torino tra il 1883 e il 1907 aiutano a comprendere la dinamica: • i banchieri privati subalpini a fine secolo riuscirono, attraverso un sistema di fitte relazioni reciproche, a difendere il proprio controllo sul mercato creditizio locale, con notevoli effetti propulsivi nei territori in cui operavano; • la FIAT fu costretta, per i primi anni di vita, a dipendere dalle forniture dei prestigiosi carrozzi torinesi, con una conseguente crescita dei costi di produzione, perché questi intrattenevano più strette e radicate relazioni con i potenziali clienti delle nuove automobili.

<sup>124</sup> Philippe Steiner, *Introduzione alla sociologia economica*, 2012 – Il Mulino.

- c) clientela a basso reddito o appartenenti a gruppi socialmente vulnerabili, che non costituiscono un mercato sostenibile per altri segmenti di imprenditori e vengono intercettati da nuovi imprenditori: tipico il caso dei negozi pakistani di ortofrutta e generi alimentari
- d) attività colpite da interdizione sociale (imbarazzanti agli occhi di connazionali perché considerati lavori di livello basso) e convogliate sugli stranieri.

I legami etnici possono facilitare i gruppi di affari ma, allo stesso tempo, legami troppo forti possono ostacolare la creatività e quindi essere dannosi per l'apertura verso altri potenziali settori. Allo stesso modo le reti etniche possono servire come un meccanismo regolatore per costruire la fiducia tra i soggetti che la costituiscono, scoraggiando comportamenti opportunistici, come la violazione di un contratto, attraverso l'applicazione di forme "sanzionatorie". Secondo studi svolti negli Stati Uniti, questo modo di agire crea un ambiente favorevole per le imprese che ne fanno parte, particolarmente importante quando le transazioni commerciali vengono effettuate in mercati emergenti tendenzialmente rischiosi, per il livello di corruzione, di instabilità politica o regolamentare che possono rendere maggiormente difficile l'avvio di investimenti (Xin & Pearce, 1996<sup>125</sup>).

La BCM ha infine ricadute positive sullo **sviluppo transnazionale** sia in maniera diretta (per l'invio di rimesse -favorendo il mercato del lavoro interno alla comunità), sia in maniera indiretta, proponendosi come rete di formazione al lavoro e facilitando il fluire delle informazioni - arricchendo le capacità del singolo e potenziando il capitale sociale - inserendolo in una rete ampia. In molti casi il rapporto con il paese d'origine mantiene anche una sua valenza economica nel caso di imprese che si occupano di import-export o in quello di imprese per le quali tale paese costituisce un potenziale mercato di sbocco.

Una volta conquistata una certa solidità economica la BCM potrà altresì fare pressioni anche a favore di politiche che vadano a vantaggio del proprio business, della propria comunità o in generale sulle condizioni di accesso all'imprenditorialità.

Pozzi è uno dei pochissimi autori ad aver studiato e poi modellizzato le variabili che influiscono sulla nascita e lo sviluppo della BCM. Nello schema da lui proposto, lo studioso analizza i fattori, le opportunità e le risorse che concorrono alla creazione di una BCM. Pozzi distingue tra opportunità che offre il sistema del paese in cui questa si inserisce – spazi di mercato non occupati, politiche pubbliche a favore di determinati gruppi -, il mercato chiuso costituito dalla comunità etnica, e le risorse a disposizione quali quelle umane, le risorse culturali che concorrono a intessere le reti delle risorse sociali. In questo modo le opportunità e le risorse, incontrandosi, creano l'ambiente favorevole per lo sviluppo dell'imprenditorialità etnica.

Per una migliore comprensione proviamo a schematizzare in modo sintetico le variabili che possono influire sull'attivazione di una BCM, sia a livello macro che micro.

Variabili di contesto (macro):

- esistenza di un mercato chiuso (in cui si ha un vantaggio competitivo), distinto in interno ed esterno, ovvero di un mercato che risponda ad esigenze "etniche" e quindi interno alla comunità o esterno di un settore abbandonato dagli autoctoni
- presenza di *vacancies* nel mercato del lavoro. Si tratta di posti di lavoro in settori di attività abbandonati da altri gruppi sociali nel corso della loro evoluzione sociale, settori d'attività che esigono abilità particolari, attività colpite da interdizione sociale
- presenza di politiche che hanno contribuito a creare aree occupate dai migranti o politiche di supporto, di assistenza, politiche per il controllo delle quote, o finalizzate all'integrazione

Variabili micro:

- presenza di un'identità condivisa e di simboli riconoscibili, che caratterizzano la comunità etnica
- presenza di competenze specifiche all'interno della comunità etnica, disponibilità a occupare settori di basso livello per cui si arriva alla specializzazione nel campo in questione
- possibilità di accedere ad una rete per raccogliere informazioni, il cosiddetto "passaparola" da sempre veicolo di informazioni primario all'interno delle comunità straniere
- possibilità di usufruire di una rete che fornisca sostegno economico / creditizio attraverso prestiti interni alla comunità, di tipo familiare o amicale. Spesso la comunità costituisce l'unico modo per attingere a risorse economiche in una fase di start-up

<sup>125</sup> K. Xin, J.L. Pearce, *Guanxi: Connections as substitutes for formal institutional support*, Academy of Management Journal, 39, 1996.

- possibilità di usare una rete che offre protezione. I legami di fiducia interni alla comunità rendono possibile e facilitano l'accesso al mondo degli affari anche senza competenze specifiche. Le regole che animano la comunità sono basate sulla collaborazione e mutua protezione
- individui e famiglie che garantiscono una forza lavoro flessibile (in termini di orari di lavoro e di turnazione) e capillare e/o concentrata nei luoghi di produzione/distribuzione (nel caso di concentrazione di immigrati in determinati quartieri o aree della città).

Indichiamo di seguito i fattori perché si creino le condizioni che aiutino la formazione della BCM distinti su tre livelli :

- a) fattori aggreganti - opportunità di:
  - auto-occupazione
  - condividere informazioni per abbattere i costi e inserirsi più velocemente in un tessuto imprenditoriale
  - agire in modo solidale verso la propria comunità
  - costruire un segmento di mercato offrendosi come gruppo caratterizzato da un vantaggio competitivo (capillarità della distribuzione sul territorio; orari elastici; costi competitivi; prodotti poco disponibili sul mercato)
  - valorizzare il legame con il paese d'origine a livello economico per una strategia di sicurezza familiare e di diversificazione degli investimenti o di eventuale ritorno in patria
- b) caratteristiche del contesto - disponibilità di:
  - posti di lavoro in una nicchia o settore di mercato
  - politiche a supporto delle comunità straniere o dei gruppi vulnerabili in generale
  - dinamismo economico del territorio
  - partenariati economici con il paese d'origine
- c) capacità di - disponibilità a compiere determinati passi e/o sforzi:
  - collaborare tra connazionali preferendo sempre il migliore della comunità e passando informazioni utili all'interno della rete
  - offrire collaborazione e protezione ai connazionali per contribuire a costruire una strategia di sicurezza economica e sociale che protegga le radici e l'identità della comunità.

Dalla consultazione con gli esperti<sup>126</sup> e dall'analisi sul campo è emerso che in realtà è impossibile parlare di una BCM generica, dal momento che ogni collettività agisce in modo diverso, anche in funzione del luogo in cui sviluppa le proprie attività imprenditoriali. Inoltre le differenze di comportamento tra le varie generazioni sono molto marcate in quanto le relazioni con la comunità ed il paese d'origine dei genitori si trasformano e vanno diminuendo all'aumentare del livello d'inserimento nel contesto di residenza.

In linea generale le BCM sono favorite dalla situazione demografica italiana e dalla mancanza di dinamismo del mercato; una fetta significativa delle aziende che oggi hanno un titolare o socio immigrato, ieri avevano un titolare italiano che a causa della crisi economica e o per le prospettive incerte ha preferito vendere o subappaltare a giovani immigrati.

I nuovi imprenditori delle BCM hanno un grande vantaggio rispetto alle imprese italiane in quanto sovvertono le regole del lavoro e del profitto puntando ad una forma di accumulazione primitiva (lavoro a cottimo, orari di apertura prolungati e prezzi competitivi sono state le prime strategie per guadagnarsi un posto nel mondo dell'impresa, con degenerazioni, in taluni casi, che hanno sconfinato in forme lesive dei diritti). Hanno investito in progetti di cui avrebbero goduto i loro figli, sacrificando di fatto una generazione, annullando il tempo sociale e giustificando questa scelta con la prospettiva di una promozione sociale dopo vent'anni, investendo in studi e impresa. La maggior parte di loro ha fatto affidamento su risorse proprie per l'avviamento dell'attività imprenditoriale, una delle loro peculiarità è la grande propensione al rischio e la comunità ha sopperito ai bisogni di credito, creando una forma di chiusura verso il mondo esterno e rallentando così i tempi di inserimento nel contesto sociale ed economico. Ricevere un prestito dalla comunità significa anche avere un debito morale, motivo per cui anche al momento di assumere forza lavoro, i membri della BCM sono portati a cercare dipendenti nella collettività di appartenenza, realizzando un secondo livello di chiusura e allungando ancora una volta i tempi dell'integrazione.

<sup>126</sup> Il lavoro di approfondimento è stato condotto tramite interviste in profondità.

Si aprono qui ampi spazi di riflessione circa un possibile ruolo del sistema finanziario per sostenere questo processo verso meccanismi virtuosi.

Le BCM sono tendenzialmente imprese vivaci, capaci di seguire il mercato e cambiare o spostarsi verso un nuovo settore man mano che si raggiunge la saturazione per un ricollocamento con risorse accumulate. Le catene migratorie sono ancorate a realtà territoriali sia in partenza che in arrivo, motivo per cui, soprattutto se la BCM si occupa di beni e servizi etnici, raggiunta la saturazione del mercato è la comunità stessa a cercare nuove strade e nuovi settori in cui investire.

Ciò che appare chiaro è che i network migratori mostrano un'elevata capacità di iniziativa autonoma e di protagonismo, che attraverso i legami di rete possono promuovere attivamente nuovi processi migratori, contribuire a determinare le modalità di inserimento e sviluppare forme di mobilità sociale attraverso l'imprenditoria (Ambrosini 2006).

Il problema è quindi saper valutare la portata e il significato, le potenzialità e le possibili azioni per il sostegno di ogni singola BCM locale.

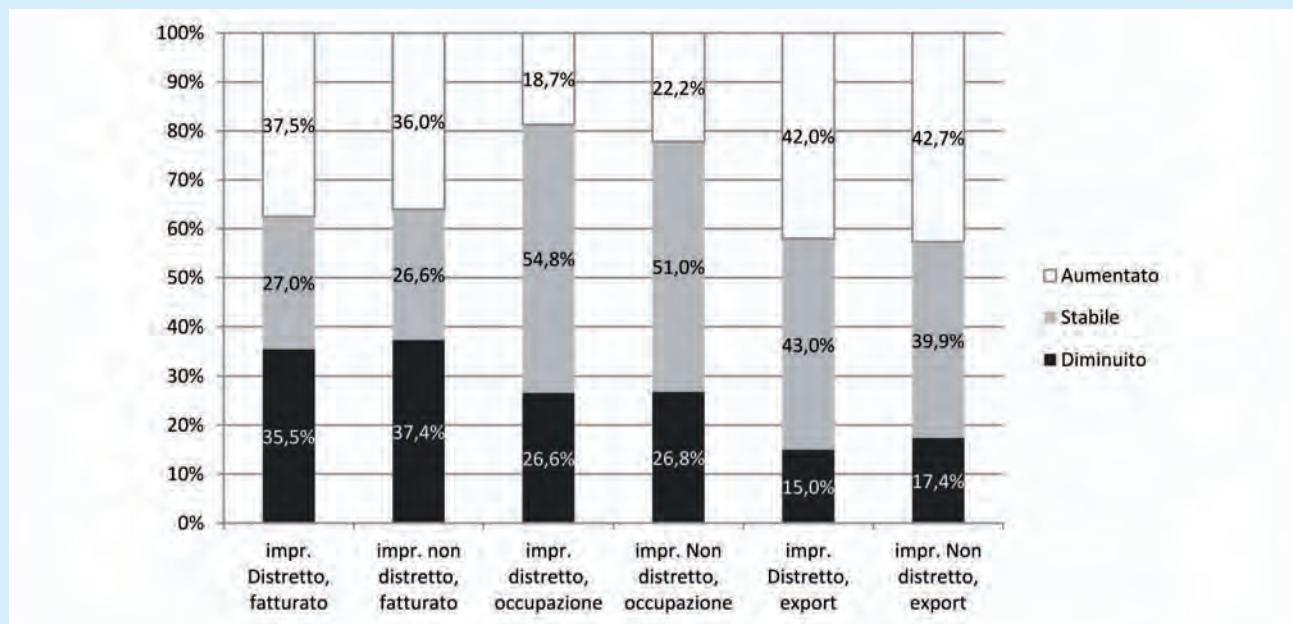
#### BOX 5

##### IL MADE IN ITALY ED I DISTRETTI INDUSTRIALI

Per un migliore inquadramento del fenomeno delle BCM forniamo un quadro di sintesi dei principali dati sulle esportazioni e sull'andamento dei distretti industriali.

A fronte di una produzione industriale ancora in difficoltà, lo scambio con l'estero di beni e servizi riguardanti il nostro paese ha continuato a crescere nel terzo trimestre del 2013, le importazioni sono tornate ad aumentare e nel terzo trimestre del 2013 sono aumentate dello 0,7% le esportazioni di beni e servizi italiani rispetto al periodo precedente.

##### Andamento di fatturato, occupazione ed esportazioni nel 2013 per le imprese distrettuali e non distrettuali - Composizioni percentuali sul totale delle imprese



Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere dei distretti industriali (20-499 addetti)

La fotografia dell'Italia, con le sue 278.000 piccole e medie imprese operanti in 100 distretti monitorati dall'Osservatorio nazionale delle Camere di Commercio (Rapporto sui Distretti 2014) mostra come queste siano ancora capaci di produrre 75 miliardi di euro di valore aggiunto e dare lavoro a circa 1,4 milioni di addetti (oltre il 50% dell'occupazione manifatturiera italiana). I distretti più produttivi sono quello alimentare veneto, seguito dal distretto delle pelli cuoio e calzature di Valdarno Superiore e quello del tessile-abbigliamento di Empoli (zone in cui la concentrazione di migranti ed imprese a titolarità immigrata sono altamente concentrate).

>>>

Si legge una minor tendenza a delocalizzare e anzi a cercare nuovi modi di collaborare sul territorio (un esempio: Ceccagno 2014 dimostra come molti marchi italiani che hanno affidato la produzione in outsourcing ad aziende di pronto moda nel distretto di Prato e dintorni abbiano avuto enorme successo e siano tornati ad essere competitivi potendo contare su una maggiore velocità data dalla vicinanza geografica e maggiore elasticità data dalla collaborazione e gestione ordini al momento).

Ad oggi, quasi il 28% delle imprese distrettuali si avvale di subfornitori abituali che operano all'interno della stessa provincia (contro il 15% delle imprese non distrettuali); solo il 13% delle imprese distrettuali (a fronte del 15% delle attività esterne al distretto) ha i principali fornitori di componenti e semilavorati all'estero.

I distretti continuano a puntare sulla qualità, aspetto che è considerato il primo vantaggio competitivo da quasi la metà delle imprese distrettuali. Il 74% delle aziende interrogate da Unioncamere ha indicato di essere impegnata nella sperimentazione di nuovi prodotti ed il 38% di voler adottare tecnologie di produzione finalizzate al risparmio energetico ed a basso impatto sull'ambiente. Ciò che chiedono per dare velocità e forza ai loro interventi è di alleggerire il peso fiscale (indicato dal 43,3% degli intervistati); rendere meno stringenti le condizioni di credito bancario (31,4%); introdurre incentivi ed agevolazioni per l'acquisto di macchinari e attrezzature (10,7%).

## 11.7 I Focus Group - L'analisi sul campo per la verifica delle ipotesi sulla BCM

I focus group sulla BCM sono stati svolti nei territori di: Roma, Milano, Torino e Firenze e sono stati intervistati più di 60 imprenditori appartenenti alle BCM cinese, marocchina, egiziana, albanese e ucraina. Gli incontri sono stati condotti al fine di:

- 1) approfondire la conoscenza delle BCM (come nascono e si sviluppano sul territorio italiano)
- 2) capire quali siano le loro relazioni col sistema bancario
- 3) comprendere come sostenere lo sviluppo di questo segmento di imprenditoria che presenta potenzialità per lo sviluppo economico, fino all'ipotesi di un loro contributo diretto alla valorizzazione del *made in Italy* all'estero

Si tratta naturalmente di un esercizio che non esaurisce il campo delle analisi sulle singole BCM incontrate, ma che consente comunque di trarne un quadro abbastanza significativo. Gli imprenditori incontrati appartengono alla prima generazione (solo un incontro è stato dedicato alla seconda generazione di imprenditori cinesi). Prima di entrare nel dettaglio delle singole esperienze, a livello più generale i focus groups hanno fatto emergere come tutti quanti avvertono un inasprirsi delle condizioni del mercato, sentono il peso del livello di complessità imprenditoriale a cui sono giunti e vorrebbero un riconoscimento del loro ruolo nell'economia italiana. Gli imprenditori che abbiamo incontrato non fanno parte di Associazioni di Categoria o, se associati, non partecipano alla vita associazionistica, ma chiedono supporto nella pianificazione di nuove attività imprenditoriali (soprattutto quelle più complesse o quelle che svolgono attività di import export). Sempre a livello generale emerge la richiesta di un rapporto con il sistema bancario maggiormente basato sulla relazione e sulla fiducia, rimandando ad un bisogno di strumenti anche innovativi che consentano di sostenere idee imprenditoriali con un livello di rischio più alto della media (che caratterizza le neo-imprese in generale e le imprese a titolarità immigrata in particolare per l'assenza di garanzie e storia creditizia).

Le collettività incontrate hanno mostrato caratteri distintivi molto diversi, dati non solo dal differente approccio culturale, ma anche dal contesto imprenditoriale a cui appartengono. Proviamo, qui di seguito a dare alcune linee di lettura che sono emerse dagli incontri.

La BCM nasce e si sviluppa tra la prima e la seconda generazione di migranti e nel suo sviluppo, generalmente, il livello di integrazione socio economica va crescendo, i legami etnici si fanno meno necessari / efficaci e a maglie più larghe. Se non sono stati realizzati investimenti o creati legami di business anche il rapporto con il paese d'origine tende a modificarsi nel tempo. Allo stesso tempo aumentano le risorse economiche autonome e la conoscenza del paese di residenza, riuscendo a trovare nei sistemi nazionali strumenti e risorse per l'evoluzione del proprio business e di conseguenza la BCM assume forme e modalità differenti rispetto a quelle che ne hanno determinato la costituzione e caratterizzato le prime fasi dell'evoluzione. Rimangono alcune differenze significative, nel grado di apertura, per singole comunità.

La BCM investe molto nella prima generazione (puntando all'accumulazione primitiva per permettere alla seconda generazione di studiare e di inserirsi facilmente ad un livello più alto di quello dei propri genitori), la seconda generazione può

decidere se rilevare l'attività dei genitori e rilanciarla, se tentare una nuovo progetto migratorio (che include il ritorno in patria, molto più rischioso per i legami ormai meno solidi) o se avviare una propria nuova attività.

Aggregando le due BCM dell'area del Mediterraneo, quelle delle comunità **marocchina** ed **egiziana** (entrambe di Torino), specializzate nel settore del commercio (soprattutto di prodotti etnici) e della ristorazione, evidenziamo come entrambe si caratterizzino per una identità culturale molto forte. Mostrano una concentrazione abitativa elevata e una bassa propensione ai matrimoni misti (caratteri che contribuiscono ad evidenziare un certo grado di chiusura di una collettività). La comunità mantiene forti legami con il paese di origine, la reciprocità e la fiducia sono alla base delle relazioni comunitarie. All'interno delle collettività trova applicazione, per i piccoli prestiti interni, la finanza islamica; le attività hanno per lo più carattere etnico (comercio di prodotti *halal* o provenienti dai paesi del mediterraneo), anche se di fatto la clientela non è ristretta alla comunità etnica, ma coinvolge italiani e stranieri. Dal punto di vista finanziario la comunità costituisce il punto di riferimento principale, generando e scambiando al suo interno le risorse necessarie. Il capitale per lo start up viene chiesto a familiari ed amici, nessuna attività ha avuto inizio con un business plan ed anche la programmazione imprenditoriale non è definita, è il passaparola e il continuo contatto con la comunità a definire le strategie da seguire.

La forma societaria prevalente è quella dell'impresa personale, si ricorre a forme giuridiche di tipo societario solo nel caso in cui l'azienda sia di maggiori dimensioni. La fiducia è l'elemento prevalente nei rapporti e quindi anche nella selezione del personale, anche a dispetto dei legami familiari, se ritenuto opportuno.

Per la tipologia di attività svolte, il raggio geografico di riferimento difficilmente supera i confini del comune o della provincia. Non fanno parte di associazioni di categoria e solo una parte residuale di loro segue e partecipa a bandi regionali e comunali per l'imprenditoria.

L'export del *made in Italy* è un business che aveva generato interesse nella comunità e aveva portato all'avvio di alcune esperienze di export nel settore della meccanica e dell'abbigliamento, ma mentre per l'Egitto le condizioni politiche e economiche non consentono di proseguire, nel caso del Marocco si rileva il bisogno di formazione e supporto per sostenere e sviluppare le attività, ancora in fase molto embrionale.

Il rapporto con le banche si caratterizza per stabilità e fiducia e le banche italiane sono preferite alle concorrenti dei paesi di origine. In termini di strumenti finanziari non si rilevano bisogni specifici, anche se la sensibilità agli aspetti religiosi legati alla finanza islamica sembra emergere in modo più diffuso all'interno della BC.

Dal punto di vista imprenditoriale possiamo affermare di essere di fronte ad una BCM in quanto la collettività si prefigge, sin dal momento dell'arrivo, di avviare attività imprenditoriali, inserendosi sin da subito in una catena migratoria che si sviluppa intorno a relazioni parentali ed amicali e ciò predispone (in termini di risorse economiche e umane necessarie) all'avvio di nuove attività negli stessi settori di specializzazione.

Il caso della collettività **albanese** di Segrate è particolare in quanto la catena migratoria ha creato un ponte diretto fra la città di Mirdita e Segrate dove si è stabilita. La collettività è molto compatta e coesa al suo interno (anche legami parentali la tengono insieme) senza che ciò infici il grado di coesione socio economico con gli italiani. Gli imprenditori incontrati fanno parte di una BCM specializzata nel settore edile qualificato. Appena arrivati in Italia hanno lavorato in imprese edili, accumulando risorse e competenze che gli hanno successivamente permesso di costituire un'impresa autonoma. La corsa alla mobilità sociale è stata molto elevata ed hanno tutti accettato in tempi brevi il consiglio di avviare una propria azienda per lavorare in subappalto. I legami comunitari sono un vettore di sviluppo ed incubatore imprenditoriale affidabile e ben rodato. Informazioni utili, opportunità di formazione e di lavoro vengono gestite in maniera che non manchi il supporto ai membri della collettività. Le imprese intervistate hanno dai 12 ai 170 dipendenti, per l'80% albanesi.

Il capitale per lo start up, oltre che attingere dalle risorse accumulate, viene chiesto a familiari ed amici. I legami anche parentali facilitano questi scambi, la collaborazione attiva, il passaparola e la protezione che si offre ai propri concittadini è molto alta e basata sull'etica dei rapporti.

Le aziende hanno continuato a crescere nel tempo, da imprese personali si sono trasformate in cooperative e poi s.r.l., organizzandosi in a.t.i. (associazione temporanea d'impresa) e consorzi, per partecipare a gare e appalti. Le aziende sono soggette a certificazione di qualità e l'elevato grado di riconoscimento conquistato sul mercato consente loro di mantenere standard di qualità e prezzi adeguati. I fornitori, nella maggioranza dei casi sono italiani, perché *"scelgono la qualità"*, qualità che gli stessi imprenditori iniziano ad esportare nel proprio paese di origine, che si sta rilevando un mercato interessante e con buone prospettive di investimento a cui gli imprenditori stanno guardando con interesse, pur se ancora segnato da minore regolamentazione e alti livelli di corruzione.

Aderiscono alle Associazioni di Categoria e una parte di loro segue e partecipa a bandi regionali e comunali anche di cooperazione per l'Albania. Quindi una BCM migrante aperta, che presenta un grado di evoluzione elevato e che ha saputo valorizzare le reti interne alla comunità per svilupparsi.

Tutti gli imprenditori intervistati hanno un rapporto con le banche di tipo evoluto, stabile e consolidato, anche se ha in parte risentito della crisi in termini di maggiori garanzie richieste.

Le BCM **cinesi** incontrate afferiscono alla collettività di Firenze Campi Bisenzio e di Roma. Pur costituendo due modelli di BCM molto diverse dovuti alla tipologia di attività e al modello di BC, (Firenze specializzata in produzione tessile e Roma nel commercio) è possibile individuare alcuni tratti comuni.

Queste BCM hanno attirato l'attenzione di studiosi negli ultimi 10 anni per la forte crescita delle loro attività; si sono inserite nelle *vacancy chain* che hanno individuato e si sono imposte sul mercato grazie alla loro flessibilità, efficacia e per i prezzi molto competitivi. I legami comunitari sono molto forti e nella letteratura si continua a leggere della loro autosufficienza / autoreferenzialità che rende complicata la lettura delle dinamiche che la guidano. Le risorse finanziarie sono generate e gestite nella quasi totalità all'interno della comunità, mentre si ci rivolge alle banche per volumi elevati, quando le aziende hanno assunto una dimensione e un grado di autonomia elevata.

Analizziamo nello specifico le due realtà distintamente iniziando dalla comunità di Firenze.

Il focus group ha evidenziato come tutti, all'arrivo in Italia abbiano lavorato come dipendenti (per lo più nel settore delle costruzioni o dell'industria tessile) per almeno cinque anni (lavorando a cottimo e includendo tutta la forza lavoro della famiglia) per poi costituire un'impresa. La motivazione che li spinge ad avviare un'attività imprenditoriale è la necessità di auto-impiego che gli permetta di raggiungere quegli standard economici che si sono prefissati per assicurare ai propri figli un futuro di sicura ascesa sociale.

Le imprese incontrate lavorano nel tessile, nel calzaturiero e nell'import export e si sono tutte inserite nelle *vacancy chain* che si sono venute a creare. I distretti del tessile, infatti, hanno fortemente risentito della concorrenza di produzioni estere, caratterizzate da prezzi bassi e minore qualità. Questo ha portato alla graduale esclusione di piccole e medie aziende che non erano più in grado di sostenere la concorrenza su prodotti che non fossero di elevata qualità o fattura, conquistando nicchie di mercato specifiche o investendo in tecnologia e innovazione. Aziende, capannoni, macchinari sono stati così gradualmente rilevati da questi neo-imprenditori che hanno sostituito l'imprenditoria locale, guadagnando un ruolo crescente fino a divenire dominante.

I forti legami comunitari e linguistici hanno concesso ai cinesi di rimanere chiusi al loro interno, rimanendo quasi totalmente autosufficienti per un lungo periodo, molti di loro hanno ancora problemi a parlare l'italiano dopo una vita di lavoro a Prato. Anche dal punto di vista imprenditoriale si predilige la collaborazione con i familiari, la formazione avvenne sul campo, la fiducia è l'unico passpartout che si richiede ad ogni membro della comunità. Questa forte chiusura ha generato anche una capacità della comunità di gestire e ridurre, attraverso forme di mutuo-aiuto, l'elevata propensione al rischio che la condizione di migrante e l'elevata dinamicità imprenditoriale comportano.

In prevalenza si predilige la forma della società di persone, ricorrendo a forme più complesse (in maggioranza s.r.l.) solo quando la dimensione aziendale ne giustifica la convenienza. Così come il personale è interamente selezionato fra i componenti della comunità. Le imprese non fanno parte di associazioni di categoria, vorrebbero potersi occupare del *made in Italy* in Cina ma le barriere doganali in entrata sono molto alte.

La comunità ha sempre facilitato la dimensione economica e occupazionale; per ottenere un prestito, trovare casa, imparare un mestiere ci si è sempre rivolti a parenti ed amici. Negli ultimi anni, sia il graduale invecchiamento della popolazione cinese che per il confronto con le nuove generazioni che hanno studiato e vogliono vivere in maniera diversa dai loro predecessori, la comunità imprenditoriale si sta indirizzando verso un nuovo modello di sviluppo. Alcuni imprenditori hanno acquisito professionalità e livelli di qualità, anche nella gestione del lavoro, tali da aver ottenuto commesse per conto di grandi marchi dell'alta moda italiana.

Da un punto di vista finanziario l'autoreferenzialità condiziona anche il rapporto con le banche. Questo infatti si caratterizza per un ricorso alle banche quando il livello della vita e dei bisogni finanziari dell'azienda sono avanzati e quindi si configura, già in partenza su livelli evoluti. I prestiti sono infatti concepiti per importi elevati, mentre per somme anche fino a 100.000€ è la comunità a fornire le risorse. La stessa chiusura si evidenzia verso l'accesso a programmi e finanziamenti per lo start-up, ritenuti inadeguati alle esigenze, proprio perché la comunità assicura un livello minimo elevato.

Essere parte della prima generazione significa appartenere ad un modello forse superato in cui “è sempre meglio evitare di andare troppo in banca”. Il problema della sicurezza, la paura dei controlli (perché una parte di economia sommersa è sempre presente) li ha tenuti ai margini del sistema bancario.

Per quanto riguarda la BCM di Roma invece il campione ha evidenziato come tutti, all’arrivo in Italia abbiano lavorato come dipendenti (per lo più nel settore del commercio e della ristorazione) per almeno due anni (vivendo presso il datore di lavoro senza spese aggiuntive di vitto e alloggio) per poi costituire un’impresa. Chi appartiene alla seconda generazione, ha collaborato alla vita lavorativa dei genitori parallelamente agli studi, si è integrato e continua il percorso imprenditoriale su canali a minore intensità lavorativa diretta e maggiore giro d’affari (dai ristoranti cinesi alle aziende di import export per fare alcuni esempi).

Il sistema imprenditoriale cinese di Roma è centrato sul commercio, ristorazione, import export, ma presenta alcune specializzazioni meno note come quello del montaggio e assistenza di sistemi d’allarme e sicurezza.

Le imprese in cui hanno trovato spazio sono tutte inserite nelle *vacancy chain*. I partecipanti al focus group raccontano di quando piazza Vittorio veniva abbandonata dai commercianti italiani negli anni 70 e di come hanno trovato una collocazione ottimale e ben collegata per costituire pian piano una piattaforma commerciale in cui hanno investito con tutti i loro sforzi. I forti legami comunitari hanno consentito ai cinesi di rimanere chiusi al loro interno, ma le seconde generazioni sono meno collegate, soprattutto con il paese d’origine. Hanno vissuto quasi esclusivamente in Italia e rimangono legati alle tradizioni, ma il loro approccio è sicuramente più integrato.

La collettività continua a facilitare i rapporti di lavoro ed economici (ottenere un prestito, trovare casa e lavoro). Il tratto distintivo di questa comunità rimane la propensione al rischio imprenditoriale, sperimentando anche nuove opportunità e nuovi mercati, con la consapevolezza delle sfide che questo comporta e del bisogno di essere accompagnati e di formazione, ma anche con la richiesta di riconoscimento del proprio ruolo nel sistema economico italiano. Nel tempo, accumulando esperienza, le imprese cinesi stanno cercando di snellirsi, di diversificare, di ricollocarsi sul mercato con target più alti (i ristoranti cinesi si trasformano in giapponesi, con margini di guadagno più alti; il settore immobiliare, l’import di prodotti, non solo dalla Cina...), le parole d’ordine sono riconversione, diversificazione e pianificazione.

Il passaparola rimane ancora il principale veicolo di passaggio delle informazioni e anche di accesso al mercato del lavoro. Una BCM in cui ogni impresa collabora al buon funzionamento delle altre, ma questo non esclude la competizione.

#### BOX 6

##### IL CASO DEI CINESI DI PRATO – STUDI DELLA PROF.SSA CECCAGNO<sup>127</sup>

In Italia, a partire dal 1980 la comunità cinese ha trovato opportunità di lavoro scarsamente qualificato, soprattutto nei distretti industriali. Lavoratori non qualificati provenivano quasi esclusivamente dalla provincia cinese sud-orientale di Zhejiang a cui sono seguiti gli arrivi dalla provincia di Fujian e dalla Cina nord-orientale.

La continua crescita della sua economia e la sua graduale transizione verso un’economia basata sui servizi urbani però, suggeriscono che la Cina potrà presto passare da un paese di migrazioni interne ed emigrazione internazionale a paese di immigrazione.

A partire dai primi anni del 1990, un numero crescente di migranti cinesi si stabilirono nel distretto industriale di Prato ed entro la fine del 2011, 13.056 cinesi vi avevano la residenza (Comune di Prato, 2012). Le stime che includono anche cinesi non regolari indicano numeri quasi doppi.

I primi laboratori a conduzione cinese erano tutti nel settore dell’abbigliamento. L’emigrazione dalla Cina stava crescendo, e l’Italia era considerata un luogo di opportunità per i migranti cinesi poco qualificati che miravano all’autoimprenditorialità.

Appena arrivati sono stati accolti molto bene da parte dei produttori locali; operando in una economia informale e di sfruttamento del lavoro, i laboratori cinesi erano in grado di offrire prezzi competitivi. Nel 2004 il costo dei laboratori cinesi è stato pari al 5% del prezzo di mercato finale, o anche solo la metà del costo medio di elaborazione dei laboratori italiani, secondo una ricerca condotta nel distretto di Carpi, Emilia Romagna (Spinner, 2005). I cinesi garantivano flessibilità e velocità; a poco a poco l’industria dell’abbigliamento è andata crescendo a ritmi elevati.

>>>

<sup>127</sup> A. Ceccagno, *The Hidden Crisis: The Prato Industrial District and the Once Thriving Chinese Garment Industry*, Revue Européenne des Migrations Internationales, 2012, 28 (4).

Nelle sue ricerche, la Prof.ssa Ceccagno ha sostenuto che le imprese cinesi sono state vantaggiose per l'industria nazionale dell'abbigliamento, hanno reso possibile al *made in Italy* di continuare ad essere competitivo, hanno rappresentato la principale risposta dei produttori italiani ai grandi cambiamenti causati dalla globalizzazione dei mercati. Il proliferare di imprese cinesi è un business redditizio anche per i possessori di vecchi impianti, aree a poco a poco abbandonate quando le attività manifatturiere si erano trasferite nella nuova zona industriale. Impianti fatiscenti sono stati affittati a cinesi che li hanno utilizzati come laboratori e abitazioni (Rastrelli, 2003<sup>128</sup>). Nel corso degli anni, la domanda cinese di abitazioni ha aumentato il valore degli immobili della città.

A metà degli anni 2000, la nuova organizzazione produttiva aveva trasformato Prato nel più grande centro di pronto moda in Europa, in grado di tenere il passo con i cambiamenti frenetici nel settore e di sostenere la concorrenza con i prodotti provenienti dalla Cina. Così, il nuovo centro industriale era in grado di attirare gli acquirenti provenienti da Europa e oltre (Ceccagno, 2003b, 2007b e 2009; Pieraccini, 2008<sup>129</sup>).

Secondo gli studi di Ceccagno, 2009, il proliferare di attività di pronto moda all'interno del distretto ha spinto un numero crescente di produttori tessili italiani ad adattarsi alla nuova opportunità e anche a produrre tessuti di medio basso livello per i produttori di abbigliamento locali. Ciò ha richiesto cambiamenti nella qualità e nel tipo di produzione, riorganizzazione interna di alcune fasi produttive, e l'adattamento al ritmo frenetico del pronto moda.

A partire dal 2006, gli immigrati cinesi hanno cominciato ad acquistare piccole imprese di tintoria e finissaggio colore, cruciali per la rapidità richiesta nel settore della moda veloce. Questa mossa è stata percepita da alcuni imprenditori locali come un primo passo nella conquista del distretto industriale.

Si stima che circa l'80% delle imprese di abbigliamento a Prato (compresi gli appaltatori e produttori) siano ora di proprietà cinese. In ricerche degli anni scorsi, si sottolineava come a Prato molti piccoli imprenditori italiani avessero chiuso a causa della mancanza di interesse tra le giovani generazioni a seguire le orme dei loro genitori (Ceccagno, 2003a<sup>130</sup>). Una tendenza simile è stata riscontrata in altri Distretti Industriali (DI) italiani (Hadjimichalis, 2006<sup>131</sup>). Quindi i cinesi si sono potuti inserire in una vacancy chain che altrimenti sarebbe rimasta deserta.

Il declino dell'industria tessile pratese - così come il declino di gran parte dell'industria tessile e dell'abbigliamento italiano - è percepito localmente come '*in gran parte indotta dalla pressione esterna globale*' (Dei Ottati, 2009<sup>132</sup>). In realtà, è il risultato di cambiamenti in atto non solo a livello globale, ma anche a livello nazionale e locale, secondo la studiosa.

La notizia che anche l'industria dell'abbigliamento cinese è stata colpita dalla crisi e che un esodo di migranti cinesi da Prato era iniziata è stata pubblicata nei primi mesi del 2012 (Affaritaliani, 2012<sup>133</sup>) dopo che la polizia locale aveva scoperto che più di 1.000 stranieri residenti a Prato - il 90% dei quali erano cinesi - si era trasferito in altre città nel 2011.

Come anticipato, la crisi dell'industria dell'abbigliamento locale è legato anche alla crisi economica acuta che molti paesi europei stanno vivendo. Cinesi a Prato spiegano che con l'aggravarsi della crisi, il potere d'acquisto dei clienti in Europa è diminuito in modo significativo. In particolare, gli acquirenti provenienti da paesi duramente colpiti dalla crisi, come la Spagna e la Grecia che negli ultimi anni erano stati tra i principali clienti del DI, sono ormai quasi scomparsi.

Ora più di prima, la concorrenza tra le imprese cinesi a Prato è diventata una concorrenza sui prezzi. Hadjimichalis (2006) sottolinea che questo tipo di competizione è prevalso in distretti italiani e ha causato conflitti e tensioni che bloccano il meccanismo tradizionale di coordinamento attraverso la cooperazione e la fiducia.

Sul lungo periodo, il prosciugamento dei flussi migratori dalla sola Cina potrebbe rivelarsi un ostacolo fondamentale per l'ulteriore sviluppo del centro di pronto moda. Tuttavia, altri fattori, e in particolare la crisi economica, inibiscono lo sviluppo di questa industria locale. Ed è probabile che l'attuale ridimensionamento sarà più accentuato dalla lotta dei prezzi che man mano viene accentuandosi.

<sup>128</sup> R. Rastrelli, *L'immigrazione a Prato fra società, istituzioni ed economia*. In Migranti a Prato. Il distretto tessile multietnico a cura di A. Ceccagno et ali., Franco Angeli, Milano 2003.

<sup>129</sup> A. Ceccagno, *The Chinese in Italy at a Crossroads: The Economic Crisis*, in Mette Thunø (ed) Beyond Chinatown, Copenhagen: NIAS, 2003. A. Ceccagno, *La diaspora cinese*, in Guido Samarani & Maurizio Scarpari (eds), La Cina. III. Verso la modernità, Einaudi, Torino, 2009. S. Pieraccini, *L'assedio cinese*, Il Sole 24ore Editore, Milano 2008.

<sup>130</sup> A. Ceccagno, *Goodbye Dreams of Glory: the Economic Crisis Reaches the Chinese in Italy*, in Estudos sobre a China VII, Lisboa, 2005.

<sup>131</sup> C. Hadjimichalis, *Non economic Factors in Economic Geography and in "New Regionalism": a sympathetic critique*, International Journal of Urban and Regional Research, 30:3.

<sup>132</sup> G. Dei Ottati, *Distretti Industriali Italiani e doppia sfida cinese*, QA, Rivista dell'associazione Rossi-Doria N 1, Firenze 2009.

<sup>133</sup> <http://www.affaritaliani.it/economia/cina-profitti-industriali-in-calo270712.html>.

L'ultima collettività incontrata è stata quella **ucraina**. La collettività ucraina si caratterizza perché a maggioranza femminile, con un tasso di matrimoni misti maggiore rispetto alle altre nazionalità e una bassa concentrazione abitativa. Presenta una forte catena migratoria che risulta vitale per le esigenze di chi giunge in Italia, è molto efficace per la ricerca d'impiego, per finanziare l'avvio di piccole attività ed iniziative personali. La forte catena migratoria, strettamente legata ad un sistema strutturato di selezione e accesso al mondo del lavoro che parte dal paese di origine, rendevano il caso ucraino interessante per verificare la presenza di caratteristiche presenti o potenziali che potessero far configurare l'esistenza, anche in fase embrionale, di una Business Community.

Le attività imprenditoriali in cui sono coinvolte vanno dal settore di cura della persona (normalmente in forma cooperativa) all'impresa di commercio di beni nostalgici, soprattutto del settore *food* o artigianato come sartoria e riparazioni (su commessa). Prima di avviare le attività hanno partecipato a corsi di formazione dedicati agli stranieri e hanno una buona conoscenza e dimestichezza rispetto all'accesso a fondi per l'imprenditoria. L'attività di import-export, che potrebbe essere uno sbocco all'attività artigianale in campo tessile è un'attività giudicata troppo complessa da avviare, mancando formazione e assistenza, pur riconoscendone le potenzialità. La semplicità delle iniziative imprenditoriali si esprime anche nel rapporto con le banche che rimane ad un livello medio-basso, senza particolari bisogni finanziari, anche se all'interno di una relazione giudicata molto positivamente e solida.

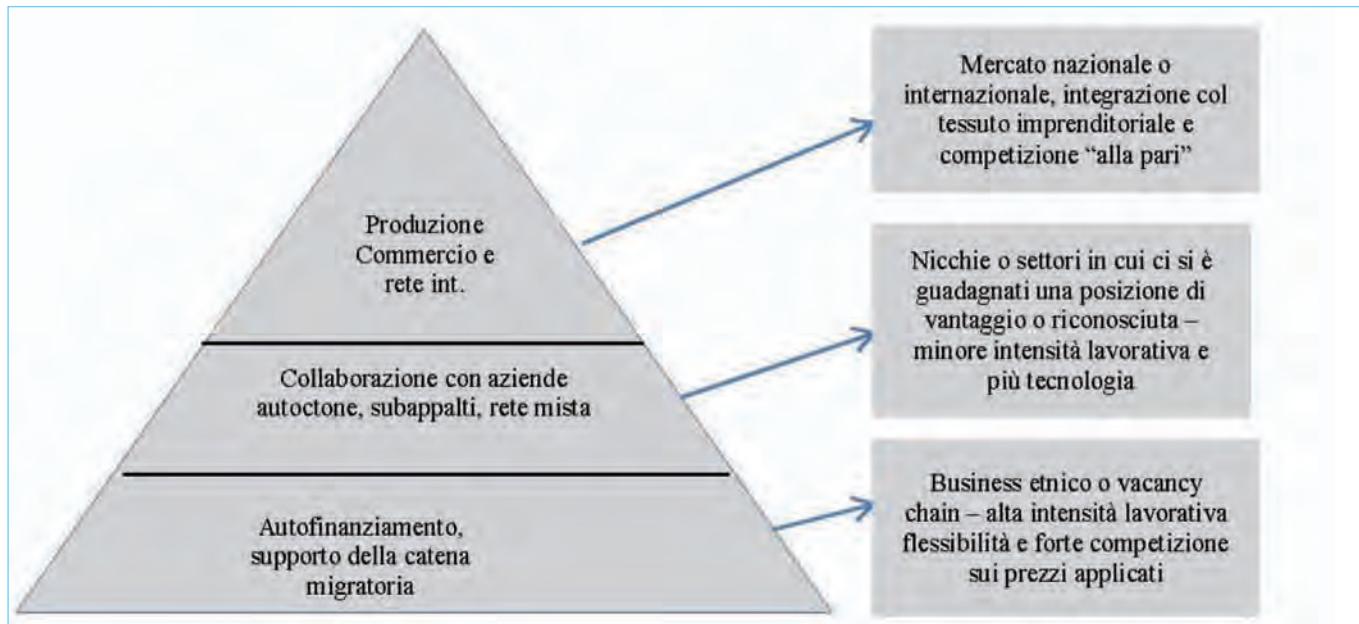
Le caratteristiche di questa comunità di imprenditori che il focus group ha messo in evidenza non sembrano rappresentare un collante tale da riuscire a portare avanti iniziative messe a sistema secondo specializzazioni particolari; l'orizzonte temporale di riferimento prevalente rimane il breve-medio termine e manca una progettualità imprenditoriale collettiva a lungo termine. Caratteristiche che fanno escludere l'ipotesi di una BCM.

## 11.8 Alcune conclusioni preliminari

Le BCM sono organizzazioni aziendali riconoscibili, si occupano di settori abbandonati o di prodotti non sostituibili a causa della loro valenza culturale o etnica. Gli imprenditori sono organizzati in un sistema di reciprocità e fiducia per cui, dal momento dell'arrivo in Italia, intraprendono un percorso che possiamo sintetizzare nel modo seguente (*Grafico 34*):

- primo gradino, caratterizzato dall'autofinanziamento e supporto della rete;
- quindi si sviluppa la connessione e la collaborazione con il tessuto imprenditoriale autoctono,
- infine l'integrazione col tessuto preesistente, l'imprenditore di questo tipo di BCM è riconosciuto in entrambi i territori (quando opera a livello transnazionale), quello di origine e quello di destinazione.

**Grafico 34 I livelli d'integrazione economica della BCM**



Vi sono caratteristiche dell’ambiente economico che possono favorire la crescita delle BCM, un ambiente favorevole realizzerebbe quelle condizioni che riescono a minimizzare le chiusure delle collettività date dalla mancanza di comunicazione o di alternative viabili al passaggio di informazioni, a favorire l’accesso al credito o alla formazione. Tre sono i punti su cui riteniamo sia opportuno concentrarsi nell’ottica di un sostegno alle BC:

1) La microfinanza come strumento di integrazione dei nuovi imprenditori

Spesso i nuovi imprenditori hanno maggiori difficoltà di accesso al credito, ma per introdurli nel sistema formale e non lasciarli rinchiusi nella propria collettività, il microcredito potrebbe essere la soluzione adatta. Strumenti e servizi finanziari per migranti sono spesso accolti con diffidenza dalle comunità che si sentono discriminate, sicuramente hanno bisogni e necessità specifiche, lavorare su queste peculiarità potrebbe servire a costruire un rapporto di vicinanza e fiducia depotenziando i circuiti economici e solidali comunitari informali.

Il microcredito non sarà la soluzione definitiva: dopo aver creato una maggior cultura rispetto all’argomento appare opportuno concentrarsi su strumenti e servizi che connettano il mondo del microcredito al sistema bancario, valorizzando la storia creditizia del cliente.

2) Riconoscere il ruolo collettivo dei migranti imprenditori, soprattutto in alcuni territori e avviare programmi pilota per una programmazione comune dato che in alcuni distretti e settori i migranti hanno una posizione ben più che rilevante.

Per costruire o rafforzare politiche di sviluppo locale è opportuno avviare consultazioni e progetti pilota che includano gli imprenditori migranti.

3) Nel rapporto con il sistema finanziario appare opportuno investire su relazioni di lungo periodo in grado di valorizzare la fiducia e l’informazione e garantire un accompagnamento attraverso consulenza e prodotti e servizi finanziari adatti alle peculiarità dell’impresa a titolarità immigrata

4) Educazione e informazione sui diritti, sicurezza sul lavoro e emersione del sommerso

### 11.8.1 Le politiche pubbliche

Nel corso dei tre anni dell’Osservatorio abbiamo approfondito la conoscenza dell’imprenditoria con titolare o socio di origine migrante, applicando una lente d’ingrandimento su aspetti quali l’imprenditoria femminile, l’imprenditoria di tipo evoluto e le BCM. Tre focus che hanno messo in evidenza una realtà tutt’altro che omogenea, dinamica e con dei profili imprenditoriali evoluti emergenti, che richiederebbero ulteriori approfondimenti specifici. Al termine di questo percorso avanziamo alcune proposte che potrebbero essere applicate al contesto italiano per supportare la crescita di queste imprese e favorire una maggiore integrazione socioeconomica. Le diretrici dovrebbero essere quelle di creare un contesto favorevole alla creazione d’impiego e all’innovazione, di una valorizzazione del capitale sociale ed economico, anche attraverso l’utilizzo di reti e network internazionali e riconoscendo il possibile ruolo dei migranti anche in termini co-sviluppo. Tali indicazioni hanno in sé un potenziale di “*win win solutions*” in quanto conterebbero potenzialità di crescita in termini economici e sociali.

In quest’ottica indichiamo alcune indicazioni puntuali che potrebbero andare nella direzione indicata:

- creare fondi per il sostegno all’innovazione aziendale, alla formazione del personale e allo 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 nell’ambito della cooperazione economica
- semplificare le pratiche burocratiche e snellirne i tempi, sia in ambito pubblico sia nel settore finanziario; semplificare il meccanismo fiscale; velocizzare le pratiche riguardanti la giustizia civile, in particolare le azioni esecutive di riscossione di crediti insoluti
- individuare ed attivare meccanismi che favoriscano l’accesso al credito e l’alleggerimento del carico fiscale, soprattutto quelle per le imprese che hanno attuato investimenti nel campo dell’innovazione
- accrescere la flessibilità nella relazione con il sistema bancario, investendo sulla multicanalità e sulla riduzione dei costi

- sostenere l'inserimento degli imprenditori migranti nel tessuto imprenditoriale nazionale: è fondamentale l'adozione di un approccio dinamico capace di cogliere anche quei settori dell'imprenditoria migrante che hanno superato le fasi iniziali dell'integrazione e sono in grado di trascinare i segmenti meno evoluti. In particolare si suggerisce di:
  - ◆ favorire l'internazionalizzazione dell'impresa a titolarità immigrata per valorizzare il nesso positivo tra il paese d'origine e quello di residenza attraverso una molteplicità di strumenti come:
    - l'attivazione di fondi d'investimento e di garanzia;
    - favorire l'export del *made in Italy* attraverso l'azione di imprenditori migranti nei propri paesi d'origine, fornendo ad esempio maggiore informazione e assistenza rispetto agli strumenti già esistenti;
  - ◆ individuare o potenziare meccanismi che consentano di favorire l'accesso al credito agevolato di giovani imprenditori e delle imprenditrici donne. E in seconda battuta favorire meccanismi che consentano lo sviluppo della relazione con la banca a partire da forme creditizie a supporto dello star-up, attraverso partnership più strette fra settore pubblico e privato
  - ◆ attivare una piattaforma d'investimento che offre agli imprenditori migranti possibilità di investimenti nei propri paesi d'origine (come nel caso Homestrings, una piattaforma d'investimento creata da GRAVITAS che offre agli investitori un catalogo di progetti nei propri paesi d'origine);

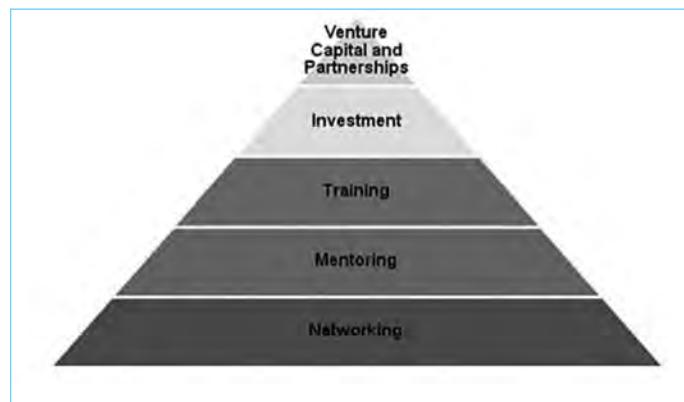
**Politiche transnazionali.** Il tema dell'imprenditoria migrante è diventato uno dei temi cardini della riflessione a livello internazionale, in effetti, circa 215 milioni di persone vivono lontano dal loro paese d'origine e molti membri di queste diaspori<sup>134</sup> stanno avendo successo all'estero e vorrebbero estendere tale successo investendo nella loro patria. Per questo motivo si sta studiando l'impatto degli investimenti diretti della diaspora (DDI)<sup>135</sup> sullo sviluppo internazionale. In particolare si analizza come gli investimenti diretti di aziende con proprietari immigrati aumentino le attività produttive nel paese di origine.

Tra i potenziali benefici vi è la valorizzazione di competenze per il paese d'origine, lo scambio di modelli positivi dai paesi di residenza a quelli d'origine, il trasferimento tecnologico, flussi di investimenti caratterizzati da maggiore stabilità, proprio a partire dal legame dell'investitore con il proprio paese di origine.

L'imprenditoria delle diaspori contribuisce allo sviluppo creando occupazione, stimolando innovazione e capitale sociale transnazionale, canalizzando risorse economiche e stimolando politiche innovative (così come esemplificato dallo schema del IDB (Inter - American Development Bank). Lo schema illustra in maniera efficace come le collettività, partendo dal network per favorire il passaggio di informazioni utili, evolvano verso il *mentoring*, ovvero l'individuazione dei soggetti connazionali in grado di fare da "guida" per identificare attività e settori lavorativi interessanti e organizzare insieme un percorso. L'attività di *training* si riferisce invece alla formazione specifica necessaria per poter gestire attività complesse, apprendere la normativa e la gestione aziendale. A questo livello della piramide l'imprenditoria della diaspora è finalmente pronta ad operare investimenti e forse quando la crescita aziendale lo permetterà, di attivare partnership e forme di *venture capital*.

Naturalmente non tutte le forme d'imprenditoria contribuiscono in egual misura allo sviluppo economico.

**Grafico 35 – Contributo evolutivo dell'imprenditoria a titolarità immigrata (IDB)**



<sup>134</sup> L'Organizzazione Internazionale per le Migrazioni definisce diaspora quelle persone appartenenti a comunità nazionali ed etniche che hanno lasciato il loro paese ma mantengono collegamenti con questo. Il termine diaspora quindi indica popolazioni transnazionali che mantengono relazioni in due contesti nazionali. Reciprocità e fiducia sono caratteristiche di questi gruppi che creano in questo modo capitale sociale, network e contatti che possono essere cruciali tanto quanto i capitali finanziari.

<sup>135</sup> Diaspora Direct Investment Policy Options for Development - Eduardo Rodriguez-Montemayor, Bid 2012.

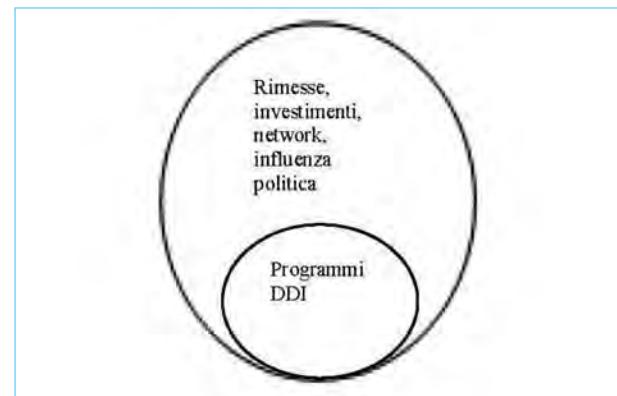
Le strategie rivolte agli imprenditori migranti dovrebbero sostenerle in termini di *networking*, *mentoring* e formazione (ad esempio incubatori di imprese). Tuttavia, in una fase più matura della diaspora sarebbe utile sviluppare fondi di *venture capital*, nonché altri fonti di finanziamento (ad esempio fondi corrispondenti).

Ciò che si intende sostenere è il passaggio da un'imprenditoria migrante “per necessità” (che vede un’attività imprenditoriale come strategia di sicurezza economica ed autoimpiego), ad una imprenditoria “per opportunità” la quale, agendo in un contesto economico favorevole, riesce a valorizzare le competenze e la posizione tra due contesti nazionali.

Tale passaggio permette di ampliare le attività economico-finanziarie dei migranti dal semplice invio di rimesse ad investimenti in attività ad alto potenziale, fino a raggiungere programmi per la valorizzazione dei DDI, come esemplificato dal diagramma elaborato da IBD.

L'approccio transnazionale considera le migrazioni non come un flusso esclusivamente unidirezionale ma come un movimento bidirezionale o pluridirezionale di persone, idee, beni e capitali, e allarga l'analisi dell'imprenditoria immigrata, prendendo in considerazione le reti internazionali e non solo quelli presenti nel contesto d'insediamento. Gli imprenditori transnazionali mobilitano le reti sociali da ambo le parti.

Grafico 36 – Diagramma evolutivo imprenditoria (IBD)



## 11.9 Il rapporto fra imprese a titolarità immigrata e banche

La rilevanza del fenomeno “imprenditoria immigrata” che i dati a livello nazionale mostrano in modo evidente da diversi anni, rende particolarmente importante approfondire il rapporto fra le imprese con titolare straniero e il sistema finanziario, e in particolare le banche. Se dal lato del singolo l'avvio di un'attività imprenditoriale assume in modo crescente una funzione di emancipazione e di mobilità sociale, per un tessuto imprenditoriale locale può rappresentare un sostegno importante in termini di sostituzione di settori “abbandonati” dall'imprenditoria originaria, ma anche volano di sviluppo a partire da una progettualità nuova e vivace di cui gli imprenditori migranti si fanno sempre più portatori. L'intermediazione finanziaria e soprattutto la disponibilità di strumenti finanziari a sostegno dello sviluppo di attività imprenditoriali costituiscono ingredienti fondamentali e possono accelerare e rafforzare il processo attraverso il sostegno agli investimenti, lo sviluppo dimensionale o l'accesso ai mercati esteri.

Per questo motivo una sezione specifica dell'indagine rivolta al sistema bancario italiano<sup>136</sup> è stata dedicata al rapporto banche-immigrati titolari di conti correnti appartenenti all'area *small business*. Si tratta di un segmento di clientela particolarmente significativo ai fini della nostra indagine. 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>137</sup>, ma l'appartenenza a questa categoria presuppone la separazione del patrimonio familiare da quello dell'impresa. Si tratta, quest'ultimo, di un indicatore importante nel segnalare un'attività di impresa più strutturata e consolidata e quindi più evoluta sotto il profilo economico e finanziario. La *small business* costituisce quindi un segmento particolarmente interessante al fine di monitorare un fenomeno nelle sue dimensioni più evolute e interessanti da un lato e dall'altro per individuare policy e strategie che possano fornire un sostegno anche finanziario allo sviluppo di un tessuto imprenditoriale evoluto e in grado di contribuire allo sviluppo economico locale.

Rispetto ai dati dell'Osservatorio, i clienti immigrati titolari di un c/c appartenenti al segmento *small business* al 31 dicembre 2013 presso le banche italiane<sup>138</sup>, sono 105.454 (dato di sistema), pari al 4,2% del numero complessivo di correntisti immigrati.

<sup>136</sup> Si vedano le *Note Metodologiche*.

<sup>137</sup> Al fine di definire le aree di business della banca e rendere omogenei i dati, sono state utilizzate le nuove definizioni della disciplina sulla trasparenza di Banca d'Italia (luglio 2009). 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. Il sistema produttivo italiano si caratterizza per la loro prevalenza (94% delle PMI).

<sup>138</sup> Non avendo a disposizione dati specifici per questa categoria di clienti non è stato ricompreso nel campione l'operatore BancoPosta.

Grazie alla disponibilità di rilevazioni periodiche è possibile tracciare un andamento del fenomeno (*Grafico 37*) che mostra un andamento particolarmente vivace e significativo. Nel panorama dell'evoluzione dell'imprenditoria a titolarità immigrata già descritta in precedenza, anche il segmento *small business* segue un percorso di rapida evoluzione con un tasso di crescita medio annuo del 12,4% fra il 2010 e il 2013 e che solo nell'ultimo anno sembra aver rallentato, subendo solo in maniera minore l'impatto della crisi (riferendosi qui solo al dato sull'apertura di nuovi c/c). Nei tre anni oggetto di rilevazione, all'interno del panel considerato, l'area *small business* a titolarità immigrata cresce in termini assoluti del 42%.

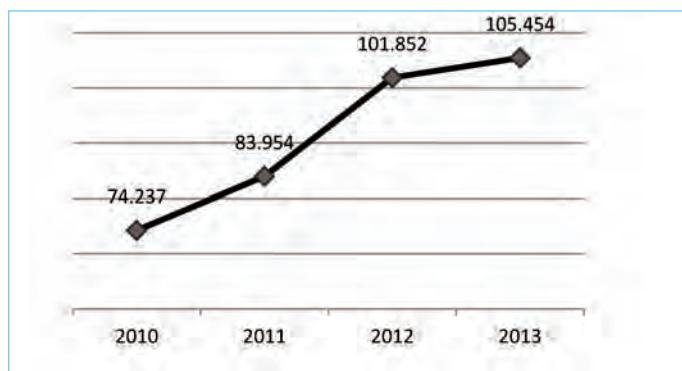
La possibilità di accedere ai dati relativi ad un panel omogeneo significativo (stessi gruppi bancari e stesse nazionalità<sup>139</sup>) dal 2009 ci consente un livello di dettaglio ancora più significativo e preciso (*Grafico 38*). Trova conferma il quadro generale, con una tendenza pluriennale significativa: un tasso medio annuo di crescita del 15%, superiore al dato di sistema e un graduale rallentamento nei tassi di crescita che passano dal 25% fra il 2009 e il 2010 al 9% fra il 2012 e il 2013 per effetto della crisi. In termini di peso del segmento *small business* sul totale dei correntisti a titolarità immigrata all'interno del panel omogeneo, si evidenzia una crescita di 1,5 punti percentuali nei 4 anni monitorati, portandosi al 4,9%.

Il dato nel suo complesso appare molto interessante e la crisi, se da un lato ha contribuito a rallentare il fenomeno, dall'altro ha sicuramente rappresentato un incentivo importante allo sviluppo dell'attività imprenditoriale. L'aumento del tasso di disoccupazione, le difficoltà di valorizzazione delle competenze e le maggiori condizioni di precarietà lavorative, hanno costituito un incentivo allo sviluppo di piccole attività imprenditoriali, quale strumento di mobilità sociale. Ma l'area *small business*, come abbiamo già avuto modo di illustrare, costituisce un segmento di attività produttive selezionata, un livello di imprenditorialità più evoluta rispetto alla piccola attività produttiva che appartiene all'universo delle famiglie produttrici. Il dato rilevato da questa indagine evidenzia quindi anche una imprenditorialità immigrata che sta evolvendo e sta crescendo di profilo, dando una prospettiva nuova e rilevante del fenomeno.

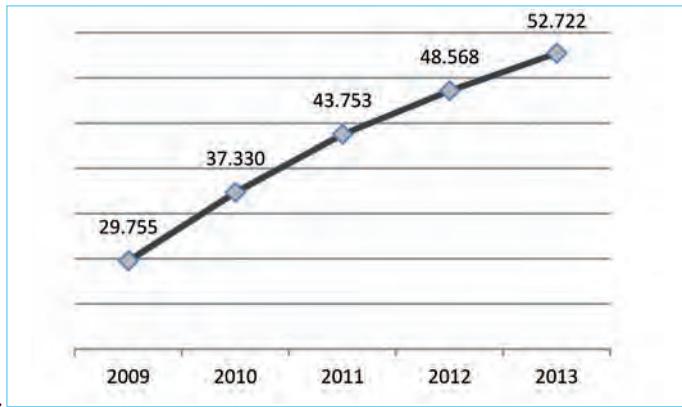
A conferma di quanto evidenziato, il dato relativo al numero di conti correnti con un'anzianità superiore ai 5 anni mostra una crescita significativa negli anni, passando dal 16,3% del 2010 al 37,4% del 2013. Di poco inferiore al dato relativo alla clientela consumer, è comunque evidenza di un processo sempre più consolidato e stabile, caratterizzato da fidelizzazione e fiducia, e reso ancor più significativo per il ruolo che l'informazione e la relazione acquisisce in generale nel rapporto banca-cliente e in modo particolare fra banca e piccola-media impresa.

In termini evolutivi è possibile fornire un quadro di dettaglio anche rispetto alle singole nazionalità monitorate. Fra il 2012 e il 2013 la componente *small business* ha fatto segnare un incremento rispetto a quasi tutte le collettività ad eccezione del Senegal e della Serbia-Montenegro rispetto alle quali è stata registrata una contrazione molto contenuta, pari all'1%. Bangladesh e Pakistan sono le nazionalità che hanno fatto registrare gli incrementi più significativi in questo segmento, con un +22% per la prima collettività e un +14% per il Pakistan, mostrando una vivacità imprenditoriale significativa per una migrazione più recente. Cina e India sono le altre due comunità che hanno incrementato maggiormente il loro peso all'interno del segmento con un tasso di crescita del 12% per entrambe.

**Grafico 37 – Numero c/c small business – dato di sistema**



**Grafico 38 – Dettaglio segmento clientela small business (dati riferiti al panel omogeneo)**



<sup>139</sup> Il panel omogeneo si riferisce a 8 gruppi bancari primari che rappresentano il 63% degli sportelli e il 70% degli impieghi di sistema.

In termini di distribuzione geografica si conferma, anche per quanto riguarda l'attività imprenditoriale, una maggiore concentrazione di conti correnti presso filiali bancarie nel Nord Italia. Al 31 dicembre 2013, il 63,1% dei correntisti imprenditori sono concentrati nel Nord, il 30,2% nel Centro e solo il 6,7% al Sud, dato che va letto coerentemente con la distribuzione della popolazione immigrata sul territorio italiano concentrata per l'85% al Nord e che conferma una maggiore vivacità imprenditoriale delle regioni centrali (dove si concentra solo il 25% della popolazione immigrata secondo i dati disponibili al 31/12/2010<sup>140</sup>). Relativamente al Sud Italia, anche per quanto riguarda la componente *small business* si rileva un incremento sia in valori assoluti (+ 30% nel numero di conti correnti fra il 2011 e il 2012, con un saldo netto di oltre 800 c/c, e +11% nell'anno successivo a fronte di una media nazionale del 9% in entrambi gli anni) sia in termini relativi, nel 2010 infatti il peso del Sud Italia nel segmento si attestava al 5,5%. Il dato trova conferma anche nel dettaglio territoriale relativo alla percentuale di conti correnti con più di 5 anni. Mentre infatti tale percentuale cresce negli anni sia per le Regioni del Nord (passando dal 34% al 38%) che per quelle del centro (dal 29% al 38%), nel caso del Sud si rileva una contrazione per il maggior peso dei nuovi conti correnti (la percentuale passa dal 32% al 28%).

Sempre 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 41* mostra una maggiore incidenza dell'imprenditoria nel Centro e in modo particolare nel Sud Italia, indicatori importanti per comprendere il fenomeno e segno di una vivacità imprenditoriale crescente. Un dato importante che va letto in una duplice chiave interpretativa, da un lato infatti 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 caratterizzato da minori risorse disponibili anche per l'autofinanziamento e in cui pertanto il rapporto con una banca diviene quanto più necessario per sviluppare un'attività di impresa.

Rispetto alle nazionalità di riferimento il *Grafico 39* mostra come quasi un correntista su due appartenga al segmento *small business*, sia di nazionalità europea, mentre in terzo di origine asiatica. L'America Latina è invece molto marginale. Rispetto alla composizione percentuale emersa nell'indagine 2011 si segnala, in questi due anni, una riduzione del peso delle nazionalità africane (che nel 2011 pesavano per il 27%) e un incremento significativo delle nazionalità asiatiche che nel 2011 pesavano solo per il 24%. È infatti da questo continente che si registrano i maggiori incrementi nel numero di titolari di imprese *small business*, facendo registrare tassi di crescita impor-

tanti come il Bangladesh (+22%), il Pakistan (+14%), insieme a Cina e India, entrambi al +12%. Solo il Senegal e la Serbia e Montenegro segnalano una contrazione nel numero di conti correnti nel segmento, con una riduzione molto contenuta, inferiore all'1%. Infine, mentre la Tunisia rimane sostanzialmente stabile, tutte le altre nazionalità fanno segnare incrementi. Evidenze quindi di un fenomeno in continua evoluzione.

Il peso significativo della componente asiatica trova conferma nel dato relativo all'incidenza del segmento sul totale dei conti correnti intestati a cittadini immigrati (*Tavola 42*) che per questa macro-area geografica sale al 9% a fronte di una media del 4,9%.

Il dettaglio dell'incidenza del segmento per nazionalità (*Grafico 40*) fornisce un quadro più ampio all'analisi. Il dato evidenzia una maggiore vivacità di alcune comunità

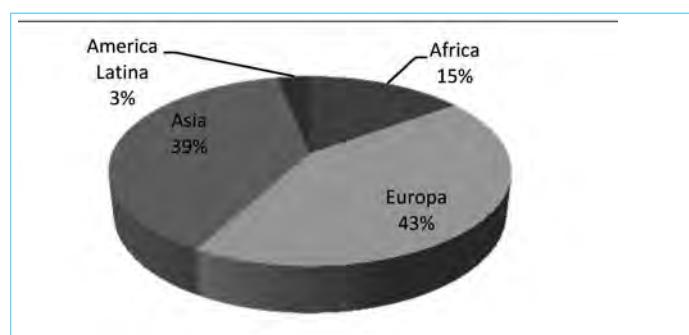
**Tavola 42 – Incidenza c/c small business su conti totali intestati a migranti per macro-aree geografiche, anno 2013**

|                |              |
|----------------|--------------|
| Africa         | 3,86%        |
| Europa         | 3,93%        |
| Asia           | 9,05%        |
| America Latina | 2,52%        |
| <b>Totale</b>  | <b>4,91%</b> |

**Tavola 41 – Distribuzione geografica incidenza titolari c/c segmento small business su totale conti correnti intestati a immigrati**

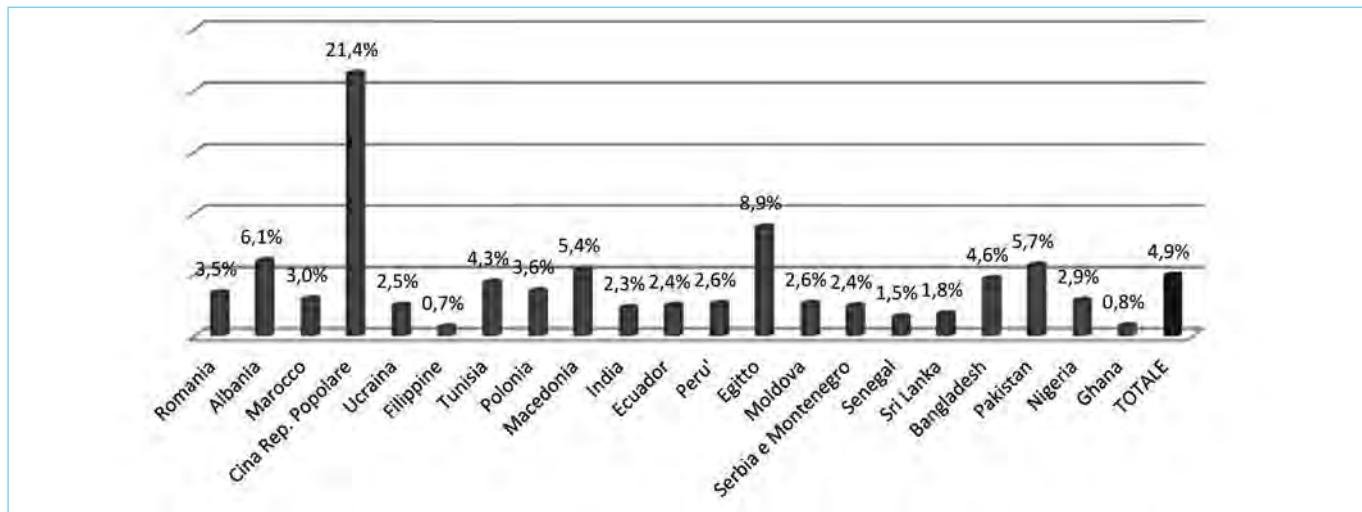
|        |      |
|--------|------|
| Nord   | 4,3% |
| Centro | 6,7% |
| Sud    | 7,0% |

**Grafico 39 – Distribuzione percentuale conti correnti small business per aree geografiche – anno 2013**



<sup>140</sup> L'ISTAT non ha infatti ancora aggiornato i dati relativi alle nazionalità su base territoriale.

Grafico 40 – Incidenza c/c small business – dettaglio nazionalità, anno 2013



di imprenditori rispetto ad altre nel rapporto con le banche, in particolare Cina, Egitto, Pakistan, Macedonia e Bangladesh. Rispetto al 2011 si evidenziano alcune variazioni che confermano come i fenomeni legati all'immigrazione siano in continua evoluzione e richiedano un monitoraggio puntuale, al di là di processi più comuni. A fronte di un generale incremento delle percentuali<sup>141</sup>, riflettendo i dati di flusso già evidenziati in precedenza, si registrano alcune variazioni significative. Infatti, mentre nel 2011 nella classifica delle prime cinque nazionalità per incidenza, a fianco della Cina e dell'Egitto c'erano Macedonia, Nigeria e Marocco, nel 2013, a soli due anni di distanza, Bangladesh e Pakistan sostituiscono le due nazionalità africane con percentuali sopra la media per quest'ultima collettività.

L'indagine consente di approfondire un ulteriore aspetto, oggetto di un focus specifico che l'Osservatorio ha sviluppato nel suo primo anno di attività, ma che ha scelto di mantenere attivo negli anni, legato all'**imprenditoria migrante femminile**. Dopo una riduzione significativa fra il 2010 e il 2011, oggi l'imprenditoria femminile pesa per circa un terzo nel segmento *small business* a titolarità immigrata, dato particolarmente significativo che conferma la necessità di un'attenzione alla componente di genere anche nel segmento imprenditoriale.

Analizzando i dati in maggiore dettaglio è possibile estrapolare una serie di indicazioni ulteriori di particolare interesse. Il fenomeno dell'imprenditoria femminile nel segmento *small business* presenta infatti caratterizzazioni e eterogeneità che completano l'analisi. Un primo elemento di eterogeneità riguarda la nazionalità. Se infatti a livello aggregato il peso dell'imprenditoria femminile sul segmento si colloca al 30,7%, questa percentuale sale a quasi il 70% per la comunità ucraina, è maggiore del 60% per Filippine e Polonia e si colloca al 46% per la comunità cinese. Anche l'analisi territoriale mostra alcuni elementi di caratterizzazione rilevanti. Il *Grafico 42* evidenzia l'incidenza di genere nel segmento *small busi-*

<sup>141</sup> Ad eccezione di Moldova, Senegal e Romania che fanno segnare un lieve calo in termini di incidenza del segmento *small business* sul totale c/c intestati a cittadini immigrati.

Grafico 41 – Evoluzione peso imprenditoria femminile su segmento small business immigrato

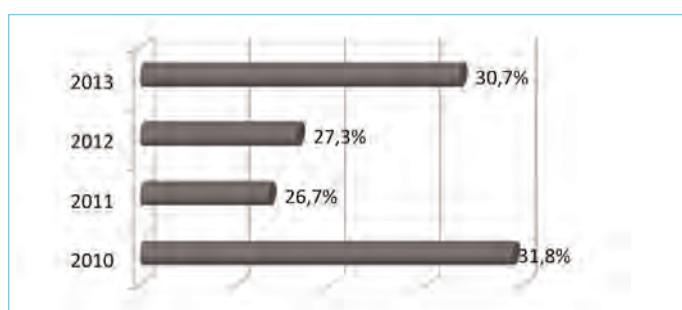
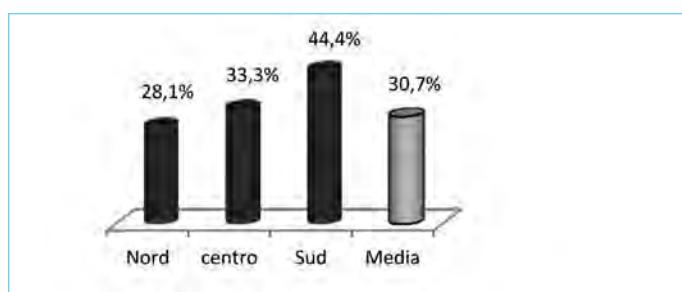


Grafico 42 – Incidenza imprese femminili nel segmento small-business – dettaglio territoriale anno 2013



ness per macro-area geografica del nostro paese. Sempre con riferimento al nostro piccolo spaccato del fenomeno imprenditoriale è possibile affermare che l'imprenditoria del Sud trova nelle donne un motore importante di sviluppo. Territorio e nazionalità esprimono combinazioni fra loro diverse, la *Tavola 43* mostra le prime 6 nazionalità per incidenza dell'imprenditoria femminile sul segmento *small business* nei tre diversi territori affiancate dal dato nazionale.

**Tavola 43 – Prime sei nazionalità per incidenza donne su small business. Dettaglio territoriale anno 2013**

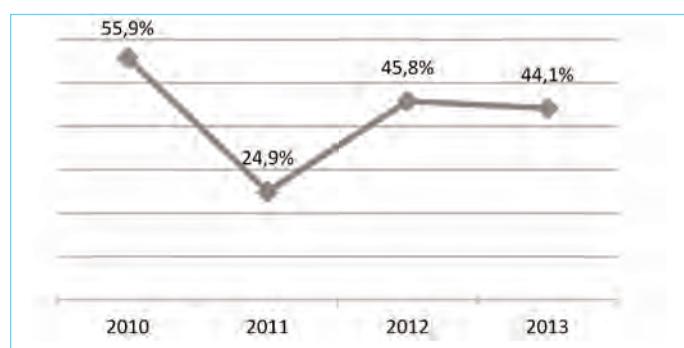
| Dato Nazionale |      | Nord        |      | Centro      |      | Sud         |      |
|----------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
| Nazionalità    | Peso | Nazionalità | Peso | Nazionalità | Peso | Nazionalità | Peso |
| Ucraina        | 68%  | Polonia     | 66%  | Ucraina     | 72%  | Filippine   | 85%  |
| Polonia        | 65%  | Ucraina     | 61%  | Filippine   | 67%  | Ucraina     | 84%  |
| Filippine      | 61%  | Filippine   | 56%  | Polonia     | 55%  | Polonia     | 80%  |
| Cina           | 46%  | Cina        | 46%  | Cina        | 46%  | Moldova     | 76%  |
| Nigeria        | 37%  | Nigeria     | 35%  | Ghana       | 44%  | Serbia e M. | 62%  |
| Moldova        | 37%  | Moldova     | 35%  | Perù        | 42%  | Romania     | 56%  |

Ucraina, Polonia e Filippine rappresentano le comunità la cui componente femminile appare più vivace, giustificato, nel caso delle prime due collettività dalla composizione di genere della migrazione verso il nostro paese, prevalentemente femminile (rispettivamente al 79% e al 74% al 31/12/2012). Nel caso filippino invece si può affermare che la sua imprenditorialità a livello nazionale e in modo particolare nel Sud Italia è prevalentemente femminile (l'incidenza della componente femminile nella migrazione filippina in Italia è pari al 57%). Da rilevare una presenza significativa delle imprenditrici cinesi e la presenza fra i primi posti di un'imprenditoria femminile nel Centro e Sud Italia di nazionalità diverse dalla media nazionale.

Un ulteriore 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 famigliare da utilizzare sottoforma di garanzia) e una ridotta storia creditizia. Il quadro descritto fa emergere una debolezza strutturale dell'impresa immigrata sia in termini di patrimonializzazione (mediamente di molto inferiore a quella italiana<sup>142</sup>) che di capacità di sostenere una crescita dimensionale attraverso l'intermediazione finanziaria. Debolezza che può essere in parte compensata proprio dall'evoluzione e dalla crescita di un rapporto stabile con l'intermediario finanziario, generando benefici in termini di riduzione delle asimmetrie informative esistenti e quindi di costi e maggiore accesso al 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<sup>143</sup>.

Nuovamente la disponibilità di dati nel tempo consentono un'analisi del fenomeno molto più approfondita rispetto alla semplice fotografia scattata al 31 dicembre. Il *Grafico 43* mostra infatti un'evoluzione del credito al segmento *small business* immigrato in linea con gli effetti della crisi in atto, in termini di incidenza dei crediti in essere sul totale dei c/c del segmento.

**Grafico 43 – Incidenza crediti (% totale conti correnti small business), confronto 2010-2013**



<sup>142</sup> Nomisma, Unioncamere, Crif, *Finanza e comportamenti imprenditoriali nell'Italia multietnica*, 2009.

<sup>143</sup> Uno studio Banca d'Italia, conferma l'esistenza di questi benefici attraverso un'analisi quantitativa Albareto, P.E. Mistrulli, *Bringing the gap between migrants and the banking system*, in Temi di Discussione n. 794, Banca d'Italia, febbraio 2011.

Dopo una contrazione molto significativa fra il 2010 e il 2011, punto di massima criticità in termini di liquidità del sistema, in cui solo un'impresa su quattro aveva in essere una forma di finanziamento, gradualmente la situazione è tornata ad un livello di minor criticità anche se non si è ancora recuperata la condizione pre-crisi. Fra il 2012 e il 2013 il credito alle imprese titolarità immigrata è cresciuto del 5% con un recupero più marcato della componente a medio-lungo termine negli ultimi due anni.

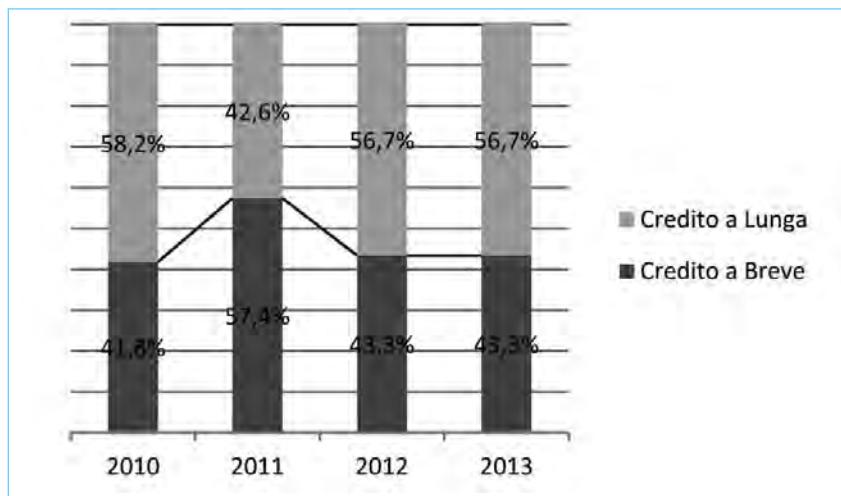
Quest'ultima indicazione, ben evidenziata nel *Grafico 44* consente di rilevare un altro fenomeno in atto relativo alla composizione del credito rispetto alla forma tecnica utilizzata. A livello aggregato in questi ultimi due anni si è cioè proceduto ad una ricomposizione degli equilibri delle diverse scadenze che la crisi aveva alterato in modo significativo. Il 2011 aveva infatti evidenziato una prevalenza dei finanziamenti a breve termine (57%), che, insieme alla forte contrazione dell'incidenza, costituivano segnali importanti di un indebolimento dal punto di vista finanziario dell'impresa immigrata. Il 2013 riporta invece una prevalenza della componente di lungo periodo del credito all'impresa (57%) su quella a breve termine.

A livello disaggregato per aree geografiche la fotografia tende ad assumere alcune caratterizzazioni rilevanti (*Tavola 44*).

In termini di incidenza, mentre Nord e Centro Italia evidenziano comportamenti in linea con i dati aggregati, nel Sud Italia permane una minore incidenza del credito che si colloca al 28% del totale correntisti *small-business*. Al contempo, guardando il fenomeno in dettaglio, in termini di numero assoluto di crediti in essere, il Sud Italia fa registrare i tassi di crescita maggiori (+16%), mentre il Nord si colloca al di sotto del tasso di crescita medio per le 21 nazionalità. Infine, in termini di scadenze, il peso del credito a medio-lungo termine, in termini di incidenza sul numero di conti correnti, tende a ridursi man mano che scendiamo da Nord a Sud, pur rimanendo prevalente sulla componente a breve.

Il dettaglio per nazionalità riguardo alle forme tecniche utilizzate fornisce ulteriori informazioni utili (*Tavola 45*). 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 44 – Composizione per scadenze credito segmento small-business immigrati, confronto 2010-2013**



**Tavola 44 – Dettaglio crediti per tipologia (% su totale crediti)**

| Tipologia credito       | Totale nazionale |      | 2011 |        |     |
|-------------------------|------------------|------|------|--------|-----|
|                         | 2011             | 2013 | Nord | Centro | Sud |
| Credito a breve termine | 56%              | 42%  | 39%  | 46%    | 49% |
| Credito a m/l termine   | 44%              | 58%  | 61%  | 54%    | 51% |

In termini di incidenza, mentre Nord e Centro Italia evidenziano comportamenti in linea con i dati aggregati, nel Sud Italia permane una minore incidenza del credito che si colloca al 28% del totale correntisti *small-business*. Al contempo, guardando il fenomeno in dettaglio, in termini di numero assoluto di crediti in essere, il Sud Italia fa registrare i tassi di crescita maggiori (+16%), mentre il Nord si colloca al di sotto del tasso di crescita medio per le 21 nazionalità. Infine, in termini di scadenze, il peso del credito a medio-lungo termine, in termini di incidenza sul numero di conti correnti, tende a ridursi man mano che scendiamo da Nord a Sud, pur rimanendo prevalente sulla componente a breve.

**Tavola 45 – Dettaglio crediti prime e ultime nazionalità - Famiglie produttrici**

| Nazionalità | CREDITO A BREVE TERMINE         |  | CREDITO A M/L TERMINE |                                 |
|-------------|---------------------------------|--|-----------------------|---------------------------------|
|             | % su totale crediti nazionalità |  | Nazionalità           | % su totale crediti nazionalità |
| Ghana       | 54%                             |  | Cina                  | 61%                             |
| Pakistan    | 53%                             |  | Albania               | 59%                             |
| Tunisia     | 51%                             |  | Perù                  | 59%                             |
| Ecuador     | 50%                             |  | Moldova               | 58%                             |
| Nigeria     | 48%                             |  | Macedonia             | 57%                             |

Un ultimo indicatore del rapporto fra banche e imprese è legato ad un indice di solvibilità delle stesse. Il questionario ha previsto una sezione specifica dedicata a questa componente che ne definisce i contorni attraverso la rilevazione dei dati sia sulle posizioni in bonis che su quelle ristrutturate che, infine su quelle in sofferenza<sup>144</sup>. I dati, in questo caso sono disponibili solo fino al 31/12/2012. Rispetto agli scorsi anni a fianco del dato puntuale per nazionalità è stato rilevato anche il dato medio relativo al portafoglio complessivo della banca rispondente, in modo da avere un benchmark di riferimento coerente con i dati rilevati. Rispetto alle posizioni creditizie in essere emerge un deterioramento nella solvibilità complessiva, le posizioni *in bonis* si riducono infatti di tre punti percentuali per entrambe le forme tecniche. Per il credito a breve, al 31/12/2012, la solvibilità del segmento *small business* a titolarità immigrata è in linea con la media della clientela complessiva delle banche del campione, mentre si registra uno scarto fra clientela immigrata e clientela complessiva nell’ambito del credito a medio-lungo termine in termini di peso delle posizioni in sofferenza sul totale dei crediti di pari scadenza.

I dati sembrano quindi evidenziare un sostanziale miglioramento della condizione creditizia verso il segmento *small business* a titolarità immigrata, segnata soprattutto da una ripresa della componente creditizia a medio-lungo termine, espresione di investimenti su un orizzonte temporale più ampio e di maggiore equilibrio finanziario, a fronte di una crisi che fa ancora sentire i suoi effetti in termini di fragilità finanziaria delle imprese.

<sup>144</sup> Definite secondo le indicazioni di Banca d’Italia. Disciplina sulla Trasparenza. Luglio 2009.

## 12. Clientela immigrata e banche italiane: quale denaro e quali pratiche?

*A cura di Gian Paolo Lazzer*

### Introduzione

La ricerca mira a descrivere il rapporto che si sta instaurando tra la clientela immigrata e il sistema bancario italiano. L'interesse per il tema deriva soprattutto dall'analisi di alcuni dati statistici che mostrano come questa porzione di clientela abbia gradualmente conquistato un posto sempre più rilevante nel sistema finanziario<sup>145</sup> italiano sia in termini di volume che di nuove esigenze.

Le prospettive teoriche in grado di sviluppare il tema in maniera ottimale sono molte. Il coinvolgimento della figura del migrante, per esempio, chiama in causa una vasta produzione sociologica a riguardo. La sociologia dell'immigrazione è stata un'importante chiave teorica e metodologica su alcuni temi specifici come le rimesse o il micro credito (M. Ambrosini, 2008). Senz'altro il tema ha un carattere marcatamente economico per cui anche la sociologia economica, nelle sue diverse declinazioni, ha prodotto molto sul tema. Il carattere commerciale degli istituti di credito, invece, chiama in causa la sociologia dei consumi che sta proponendo importanti contributi legati al riconoscimento e all'integrazione (F. Setiffi, 2014).

La prospettiva specifica di questa ricerca è tuttavia un'altra. Infatti, è stato scelto un approccio derivante dalla sociologia del denaro; una prospettiva ancora in fase d'istituzionalizzazione (V. Zelizer, 1994; N. Dodd, 1994) perciò flessibile e in grado di far "parlare" tra loro le altre prospettive di studio già citate. Ancor di più, ai fini dell'analisi, si ritiene importante e relativamente nuovo, il fatto di considerare che il rapporto oggetto dello studio si sviluppi all'interno di un ambiente che non riguarda esclusivamente la figura del migrante né tantomeno il solo il sistema bancario italiano. Infatti, è il denaro il fattore emergente (L. Martignani, 2009) che è contemporaneamente causa e risultante della relazione presa in considerazione; di qui l'importanza di una sociologia specificatamente concentrata sul denaro.

### Sintesi metodologica

La ricerca sul campo ha previsto la somministrazione di interviste semi-strutturate che hanno coinvolto in maniera ufficiale sei istituti di credito italiani e due comunità di immigrati.

Per quanto riguarda gli istituti di credito sono stati intervistati 30 soggetti tra dirigenti di banca, direttori di filiale e consulenti finanziari. Le filiali incluse nel campione presentano un alto tasso di clientela immigrata o si trovano in un'area urbana ad alta intensità di cittadini immigrati e si trovano tutte nel Nord Italia

In base ad alcuni spunti emersi durante le prime interviste nelle filiali si è deciso di includere nella ricerca un campione, seppur ridotto, di cittadini immigrati. Le due comunità coinvolte sono quella Musulmana a Verona e quella Moldava a Padova. Per quanto riguarda la prima sono stati scelti dieci soggetti maschi mentre per quanto riguarda la seconda dieci donne. I fattori caratterizzanti le due comunità sono, com'è facile immaginare, la religione e il genere per il primo caso e solamente il genere per il secondo. Tutti i cittadini immigrati coinvolti risiedono in Italia da più di un anno. Altro dato importante che li riguarda è la loro pressoché nulla esperienza bancaria prima dell'arrivo nel nostro paese.

<sup>145</sup> Osservatorio Nazionale sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia nel Primo Report del 2012, [http://www.cespi.it/INCLUSIONE%20finanziaria/Report%20II%20Anno\\_def.pdf](http://www.cespi.it/INCLUSIONE%20finanziaria/Report%20II%20Anno_def.pdf).

## 12.1 Il denaro come campo sociale

Il rapporto tra migranti e sistema finanziario italiano trova le sue basi nel denaro, qui inteso come un campo sociale (M. Maniscalco, 2002; M. Holbraad, 2005) o, meglio, un circolo monetario dove si sviluppano e vengono routinizzati anche scambi di natura non prettamente economica (V. Zelizer, 1996). Anticipando quanto detto in seguito, nelle interviste fin qui svolte il denaro non è mai problematizzato a livello ontologico (G. Ingham, 1998) e non è mai messo in discussione dagli attori coinvolti. Il denaro nel suo senso più generale, e non nelle sue manifestazioni concrete, è un dato per scontato per gli attori: è lo spazio sociale in cui prende piede il rapporto oggetto dell'indagine; uno spazio sempre presente ma apparentemente invisibile.

La sociologia del denaro parte proprio dall'esigenza di problematizzare questa (non) evidenza cercando di descriverne il funzionamento e i fattori che ne permettono il circolo.

### 12.1.1 *Non aes sed fides!*

Il problema più grande che l'analisi sociologica del denaro deve affrontare è la definizione di un punto di partenza che sia capace di descrivere un denaro minimo o essenziale su cui poter confrontare i dati empirici raccolti sul campo (N. Dodd, 2013). Tuttavia “*Cos'è il denaro?*” è forse una domanda troppo complessa e forse poco utile poiché le possibili risposte si perderebbero nelle infinite possibilità di replica non confutabili. Per questo è più utile chiedersi qual è l'essenza del denaro ovvero qual è la condizione *sine qua non* per la sua circolazione. Quello che serve a livello analitico è un denaro ideale svincolato dalle sue applicazioni terrene che da un lato ne permettono il funzionamento, ma che dall'altro lato lo rendono concreto e tangibile. Ovviamente le “applicazioni terrene” sono gli oggetti propri della sociologia del denaro: valute, denaro elettronico, contante, voucher, monete, monete complementari ecc. Allora perché non chiedersi cosa le accomuna tutte? Per rispondere a questa domanda credo sia utile partire proprio dal pensiero di Georg Simmel (1900) primo tra i sociologi ad aver affrontato l'argomento in maniera approfondita e organica. È il suo approccio formale che indica la creazione di uno stato di fiducia diffuso come il minimo comune denominatore di tutte le forme di denaro. Non tanto la molteplicità delle sue forme ma un sentimento più o meno cosciente di fiducia è l'ambiente creato dal denaro.

La fiducia, o meglio il generare fiducia, è quindi l'essenza del denaro. un esempio riportato proprio da Simmel che cita le monete maltesi dove campeggiava il moto “*non aes sed fides*”, vogliamo fiducia e non denaro.

L'essenza del denaro è la capacità di far sì che la gente creda, nel duplice senso di avere fede o fiducia, nel suo valore presente ma soprattutto futuro. Il denaro presuppone di essere “creduto” da chi lo accetta e da chi lo offre. Le sue funzioni sono espletabili soltanto sotto questa condizione. Proprio Simmel mette in luce l'indispensabilità della *capacità della comunità economica di garantire che il valore ceduto dietro il valore intermedio ricevuto, la moneta, verrà sostituito senza perdita*<sup>146</sup>.

Il denaro diventa così l'espressione materiale dell'interdipendenza degli uomini o meglio nelle aspettative in un determinato assetto sociale<sup>147</sup>. Un sentimento di fiducia diffuso è pertanto il punto paradigmatico da cui far partire ogni riflessione che riguarda il denaro. Nel caso proposto, il tema della fiducia diventa ancora più centrale e problematico in quanto la figura del migrante richiama sensazioni ambivalenti dove la novità è spesso percepita con diffidenza.

### 12.1.2 Il caso studio: due campi concentrici

La fiducia dipende dalla forma in cui si presenta il denaro e questa è diversa da caso a caso. La fiducia nel concetto di denaro è solamente un punto di partenza analitico utile al ragionamento. Quello di cui si occupa la sociologia del denaro attraverso la ricerca empirica riguarda piuttosto la fiducia che suscitano e sviluppano forme di denaro particolari e concrete. Per quanto riguarda la specificità del caso studio, la prima domanda che ci si deve porre è: in che modo si pone la questione della fiducia all'interno del rapporto che lega la clientela immigrata con le banche italiane?

Sono due i livelli di analisi possibili emersi dalle interviste svolte fino ad ora. Il primo riguarda la fiducia nei sistemi monetari nazionali. In banca il denaro assume una precisa forma concreta che è quella delle valute emesse da Stati nazione o

<sup>146</sup> Simmel G. (1900), *La filosofia del denaro*, Torino, Utet 1984 p. 263.

<sup>147</sup> Maniscalco M. L., *Sociologia del denaro*, Bari, Laterza 2002 p. 123.

da Unioni di Stati (non dimentichiamo che esistono molte altre forme di denaro che il mondo finanziario non intercetta). In questo caso il tema della fiducia riguarda l'Euro e la moneta in uso nello Stato di origine del migrante. Il secondo livello riguarda il caso più specifico del denaro all'interno della banca. Sintetizzando e come suggerito dai dati raccolti, esistono perciò due circoli concentrici.

La fiducia nel circolo monetario più ampio (N. Dodd, 1994), quello delle valute nazionali, è importantissima e rappresenta la base minima necessaria per stabilire un rapporto bancario solido. Per Simmel questa deriva principalmente dall'attività dello Stato che ne regolamenta la circolazione attraverso la legge e l'uso della forza:

*"In un certo senso il denaro è paragonabile ad un brevetto che si manifesta nel diritto di poter batter moneta da parte dello Stato"*<sup>148</sup>.

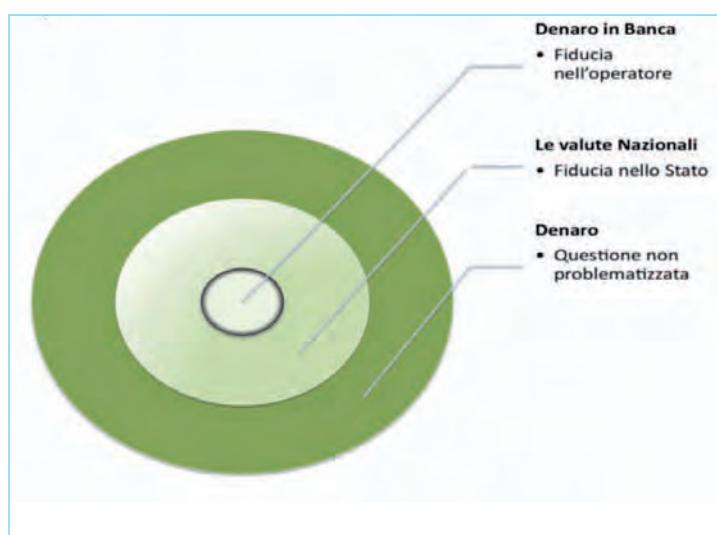
La fiducia nell'Euro è data per scontata e mai messa in discussione né dai clienti né dagli operatori del sistema di credito. Questo dato si pone in contraddizione rispetto alle analisi di alcuni ricercatori che ipotizzano una progressiva caduta delle valute nazionali a favore di monete alternative gestite da altre forme di potere (B.J. Cohen, 2006). Anche la tenuta delle altre valute, chiamate in causa dalle rimesse che i migranti mandano nel Paese d'origine, gode di una fiducia elevata. Alcune interviste comunque dimostrano quanto la fiducia nei sistemi monetari nazionali non sia da considerarsi come un dato scontato. La rovina delle valute nazionali dei Paesi dell'Est Europa, avvenuta dopo la caduta dell'Unione Sovietica, è un ricordo ancora vivo in molti degli intervistati. Le esperienze vissute in prima persona, ma riportate anche dai racconti dei funzionari bancari, descrivono uno stato sotteso d'insicurezza ancora vivo nei confronti delle valute nazionali degli Stati dell'Est Europa.

Molto più problematica e varia è la questione della fiducia nel secondo circolo monetario emerso. Il denaro in banca non riesce a creare uno stato di fiducia diffuso e solido come per le monete nazionali. Da un lato il sistema bancario si trova nella situazione, proprio per garantire uno stato minimo di fiducia generale, di porre in essere processi sempre più articolati di valutazione dell'individuo e delle imprese che mirano ad accedere ai servizi finanziari. La crisi in corso –che secondo la maggior parte degli operatori di banca riguarda in egual misura italiani e migranti– è dovuta ad un presente incerto che paga proprio una crisi generalizzata di fiducia.

In alcuni casi, però, l'abbassamento dei livelli di fiducia necessari dipende anche dall'origine del cliente: alcuni operatori percepiscono ancora i migranti come una clientela più volatile, propensa allo spostamento. Un altro problema riconosciuto dal lato degli operatori bancari intervistati riguarda le difficoltà linguistiche e un basso grado di alfabetizzazione bancaria di una parte della clientela immigrata che non permette di stabilire le basi fiduciarie adeguate per lo sviluppo di un rapporto solido, nel rispetto delle normative vigenti che operano anche a tutela dell'individuo stesso.

Dal lato della clientela sono difficili delle generalizzazioni e la fiducia sembra un fattore legato a esperienze puramente personali. Un meccanismo di passaparola interno alla comunità di riferimento, evidenziato anche dagli operatori del settore bancario, è il veicolo primario per il raggiungimento dei livelli di fiducia necessari. È la comunità di appartenenza in diversi casi a suggerire e a portare il cliente in banca dopo averlo rassicurato sulla serietà degli operatori. Importante notare che in questo caso la fiducia è nutrita più verso il singolo operatore piuttosto che verso l'istituzione. La gestione del denaro si propone quindi come una pratica relazionale in cui il singolo agente ricopre un ruolo di prim'ordine. Infatti la questione della fiducia nel secondo circolo monetario è legata più ai rapporti interpersonali che all'operato di ciascuna banca.

**Grafico 45 – Il denaro e i due circoli**



<sup>148</sup> Simmel G. (1900), *La filosofia del denaro*, Trino, Utet 1984 p. 294.

Il denaro quindi esiste solamente se viene riconosciuto e circola nel circolo monetario che lo regge mettendo in comunicazioni vari attori e, allo stesso tempo, stabilendo dei ruoli (M. Maniscalco, 2002). Nel caso studio i ruoli dell'operatore di banca e del cliente sono molto complessi. Le interviste svolte finora confermano l'ipotesi per cui la co-costruzione di uno stato di fiducia necessario per la circolazione del denaro dipende da molteplici fattori.

## 12.2 Le dimensioni del denaro

La fiducia che una forma di denaro riesce a stimolare è la base primaria del suo successo ma questa dipende, come appena scritto, da molteplici fattori che costituiscono ciascun circolo monetario. Nigel Dodd, per esempio, ha proposto un utile elenco di quali sono i fattori costitutivi di una *monetary network* (N. Dodd, 1994):

- possiede un'unità standardizzata di misura
- garantisce delle aspettative agli utilizzatori
- possiede caratteristiche spaziali e geografiche
- possiede una regolamentazione
- si regge su comportamenti e conoscenze comuni e condivisi

Il primo punto e il secondo sono legati in maniera particolare alla questione della fiducia e, nel caso studio, sono garantiti dall'Euro. Questo costituisce, come abbiamo visto, il minimo comune denominatore del rapporto e il campo più generale d'azione.

Il terzo punto è assai importante e ripropone la divisione in circoli monetari concentrici. Il primo è un terreno geograficamente esteso alla zona d'influenza dell'Euro e collegato ai diversi territori di provenienza del migrante. Il secondo spazio geografico riguarda la collocazione delle filiali dove la clientela immigrata è solita recarsi. Infatti, alcune di queste si caratterizzano per avere un alto tasso di clientela immigrata dovuto al loro posizionamento in particolari quartieri delle città esaminate. È emerso dalle interviste che le banche programmano l'apertura delle filiali anche rispetto all'identificazione di punti strategici per l'acquisizione di nuovi clienti immigrati. Filiali ad alto tasso di nuovi italiani, filiali dedicate, filiali in punti particolari ecc. sono solo alcune delle accezioni usate per identificare tali spazi.

La questione della regolamentazione è altrettanto rilevante. La gestione del denaro passa attraverso un dettagliato sistema di norme e leggi. Anche qui la divisione in due campi concentrici si ripropone. Da un lato ci sono le norme europee e nazionali (ad esempio la normativa antiriciclaggio o quella sull'uso del contante) che impongono dei paletti e che quindi influenzano la gestione del denaro contante da parte del migrante. Dall'altro le esigenze quotidiane del migrante che per ragioni legate alla velocità del trasferimento e alla maggiore diffusione nei paesi di origine opta per strumenti e operatori piuttosto che altri.

All'interno del secondo circolo, quello delle banche, la questione della regolamentazione passa spesso da un rapporto dialettico tra l'operatore e il cliente dove il primo cerca di "spiegare" e "chiarire" la complessità normativa del contesto operativo. A tal proposito vengono prodotte brochure esplicative spesso in diverse lingue.

Un problema ulteriore che riguarda gli effetti della regolamentazione sull'operatività della filiale riguarda la non validità, ai fini giuridici, di contratti in lingua, prevedendo l'obbligo di una contrattualistica esclusivamente in italiano.

La socializzazione al mondo bancario del cliente e quindi anche la sua esperienza pregressa, giocano un ruolo rilevante sulla comunanza d'intenti e di comportamento. Gli atteggiamenti sia dei clienti sia degli operatori sono diversi e dipendono molto dai singoli soggetti. Tuttavia un'opinione comune alla maggior parte, se non alla totalità degli operatori, sottolinea la capacità dei clienti immigrati di imparare in fretta le dinamiche che contraddistinguono i rapporti con la filiale.

Il problema della fiducia va analizzato sicuramente secondo queste dimensioni ma le interviste svolte fino ad adesso ne hanno messo in luce delle altre altrettanto importanti. Per esempio la dimensione temporale è fondamentale all'interno del rapporto. La prima considerazione a riguardo va fatta in merito al tempo trascorso dal cliente in Italia e nella medesima filiale. Ovviamente, più questo tempo è elevato più il rapporto è solido. Altra declinazione temporale riguarda da vicino l'ultimo punto individuato da Nigel Dodd. Il cliente immigrato chiede e richiede più tempo per essere socializzato all'ambiente bancario. Problemi di lingua, di competenze o la memoria legata a esperienze pregresse nel proprio paese,

lo pongono in una posizione inizialmente difficile. La dimensione temporale e quella comportamentale in parte si sovrappongono con un'altra questione che spesso ritorna nelle interviste: l'educazione economica e finanziaria dei clienti.

Un'altra dimensione emersa con forza riguarda le emozioni provate. La vita in filiale si è rilevata inaspettatamente un campo dove le emozioni giocano un ruolo importante. Anche in questo caso la situazione non è univoca ma spesso assume caratteri opposti. Infatti, da un lato la gestione del denaro pretende un abbassamento del carico emozionale in modo da garantire criteri di giudizio obiettivi e non falsati dall'emotività. Allo stesso tempo sembra necessario creare un ambiente rilassato e sereno costruendo un rapporto che non sia troppo freddo e distaccato. La socievolezza, un concetto tipicamente simmeliano (G. Simmel, 2006), è il gioco delle parti necessario per ottenere e dare fiducia: farsi conoscere in maniera approfondita includendo come parte della presentazione di se stessi anche la rete parentale e amicale e, contemporaneamente, cercando di escludere tutto ciò che ha un carico emozionale troppo forte. Queste fasi dell'intervista fatta dall'operatore al cliente non sono conversazioni fini a se stesse, ma rivestono una notevole importanza. Un rapporto di successo si declina in una sorta di gioco formale delle parti in cui il rispetto di determinate regole assume una rilevanza strategica.

Dall'altro lato, la questione emozionale è totalmente esclusa in alcune pratiche di valutazione del merito creditizio per finanziamenti di importi limitati. Non ci si riferisce all'abbassamento del carico emozionale, ma ad un suo totale annullamento: i diversi criteri di giudizio vengono inseriti al computer che li valuta e produce un responso senza possibilità di interazione. In questi momenti il denaro sembra raggiungere il suo massimo grado di razionalità escludendo a priori le personalità dei singoli sostituendo qualsiasi qualità con una quantità.

*“Il denaro è il fattore in assoluto più adatto perché un rapporto di questo tipo possa affermarsi (un'economia sviluppata). Infatti crea rapporti fra gli uomini, ma lascia gli uomini al di fuori di essi, è l'equivalente esatto delle prestazioni oggettive; ma è un equivalente molto inadeguato per ciò che vi è di individuale e di personale in esse.”*<sup>149</sup>

Al di fuori dei due casi riportati –la socievolezza e la valutazione automatica- sono stati riportati da quasi tutti gli intervistati dei casi “eccezionali” vissuti in prima persona: emozioni e sensazioni forti entrano in filiale. La gestione del denaro presuppone una situazione a basso carico emozionale ma non esclude nella sua pratica quotidiana picchi di rabbia, empatia e solidarietà.

Come anticipato e in antitesi con il tema delle emozioni si pone quindi la dimensione tecnologica. I processi di digitalizzazione che reggono le pratiche *dell'home banking* portano il cliente a non entrare in filiale e a gestire il più possibile in maniera autonoma il proprio denaro. Alcune comunità sembrano più ricettive all'utilizzo di questi strumenti, altre meno. È obiettivo comune a tutte le banche quello di cercare di sviluppare questo tipo di pratiche soprattutto in riferimento a clienti a basso reddito come spesso lo sono i migranti, consentendo minori costi di gestione e quindi oneri per l'utente finale.

## 12.3 Le proprietà del denaro

### 12.3.1 Il denaro come relazione

Il denaro, com'è descritto in gran parte delle interviste, è spesso considerato al pari di una merce seppur con particolari proprietà. Questa visione considera solo il lato strumentale o meglio pone in evidenza unicamente tre funzioni generalmente riconosciute: conservazione del valore, unità di misura e mezzo di scambio. Per adempiere a queste funzioni il denaro deve possedere alcune proprietà: deve essere scambiabile, possedere un valore, una materialità. Allo stesso modo deve essere trasportabile, deve circolare velocemente e assumere molteplici forme. Essendo anche un metro di giudizio deve essere oggettivo e allo stesso tempo anche astratto.

Simmel però va oltre questa visione definendo il denaro non più come una semplice *commodity* bensì come una relazione di carattere fiduciario tra il suo utilizzatore e la comunità -o circolo monetario- di riferimento. Il denaro è perciò pensato in termini relazionali come una terza istanza prodotta dalla relazione che contribuisce a porre in essere. Il denaro non è più una forza inattaccabile o un mero strumento ma si pone in rapporto biunivoco con la comunità che lo utilizza e che in parte ne determina forme e proprietà.

<sup>149</sup> *Ibidem* p. 436.

### 12.3.2 Le proprietà del denaro all'interno della relazione immigrato-banca

Una prima analisi delle interviste ci suggerisce che le diverse dimensioni coinvolte nella gestione del denaro in banca influenzano le proprietà del denaro oggetto dell'analisi. Le proprietà prese in considerazione sono le più evidenti.

La velocità di circolazione del denaro del migrante sembra essere molto elevata a causa sia di fattori prettamente economici dovuti al basso reddito sia a fattori culturali. Difficilmente, soprattutto per ragioni di scarsità, il denaro rimane inutilizzato e fermo, ma entra ed esce velocemente dal conto corrente. Le interviste svolte presso le filiali ci raccontano anche che esistono influenze culturali che in alcune comunità, più di altre, contribuiscono a sviluppare questa proprietà: cinesi e musulmani per ragioni diverse incarnano questa propensione. I primi per via di uno spiccato spirito imprenditoriale, i secondi per effetto delle norme di carattere religioso che stigmatizzano le pratiche di tesaurizzazione del denaro.

Si fa osservare che pure la dimensione tecnologica gioca un ruolo decisivo nei processi di accelerazione del denaro: i trasferimenti e i pagamenti, grazie a internet, diventano pressoché immediati ponendo le dimensioni spazio temporali in una posizione residuale. Di contro, e in linea con le osservazioni riguardanti l'educazione finanziaria e i problemi di lingua, il denaro del migrante può diventare "lento": l'utilizzo di tecnologie nuove e la comprensione di dinamiche specifiche sono esigenze fondamentali per utilizzare i servizi bancari in maniera disinvolta.

L'astrattezza del denaro in questo campo è una proprietà assai sviluppata. Per questioni legate alla dimensione legale e tecnologica il denaro difficilmente assume forme concrete ma si manifesta per lo più sugli schermi dei computer. Di qui se ne deduce che il valore del denaro ha sempre meno un carattere intrinseco ma piuttosto assume un valore sempre più marcatamente simbolico-funzionale:

Ancora Simmel:

*La dissoluzione del denaro come sostanza materiale è favorita, oltre che dall'influsso delle condizioni locali, dalla stabilità e dall'affidabilità delle interazioni sociali...<sup>150</sup>*

Per quanto riguarda la molteplicità delle forme che può assumere, il denaro del migrante non sviluppa in maniera caratterizzante questa proprietà. Le interviste in filiale riportano che il denaro sia per lo più inteso come credito -finanziamenti, cessione del quinto, mutui- o come mezzo di scambio per i pagamenti –bancomat, carte prepagate, raramente carte di credito-.

Rispetto alla clientela italiana, il migrante si differenzia per le rimesse che manda in patria: una forma di denaro ibrida che coinvolge tecnologia, valute diverse, fiducia e legami sociali.

### 12.4 Perché il denaro degli immigrati?

Studiare le dimensioni del denaro e quindi la *qualità* delle sue proprietà è importante perché è una relazione perfezionabile, una tecnologia sociale (K. Hart, 2000). Per questo studiare le forme concrete serve di per sé a migliorarle:

*"A noi interessa considerare questa connessione (tra denaro e sviluppo della società) nella direzione che determina la configurazione del denaro come conseguenza delle condizioni e dei bisogni della vita collettiva"<sup>151</sup>*

Se il rapporto tra clientela immigrata e mondo bancario è sempre più importante per entrambi gli attori -per i primi i processi di bancarizzazione sono legati a quelli dell'integrazione mentre per i secondi questa porzione di clientela rappresenta un investimento per il futuro- allora definire con maggior precisione il campo in cui si svolge quest'incontro può servire a ottimizzarlo. Il sistema bancario italiano si trova in un momento particolare che richiede una progettualità a lungo termine che non escluda preziose risorse perché

*il denaro cerca, per così dire, la mano più produttiva, e ciò è tanto più sorprendente e deve emergere da necessità tanto più profonde quanto più tranquillo, sicuro e passivo sembra il possesso di denaro rispetto a qualsiasi altra forma di possesso<sup>152</sup>.*

<sup>150</sup> *Ibidem* p. 253.

<sup>151</sup> *Ibidem* p. 249.

<sup>152</sup> *Ibidem* p. 424.

Lo stato attuale dell'economia impone di porsi una domanda: il sistema bancario italiano sta cercando mani produttive? In tal caso, come lo sta facendo?

## 12.5 Le Pratiche monetarie

Ridefinire le dimensioni e le proprietà del denaro all'interno delle teorie di pratica (Warde, 2005) serve a compiere un ulteriore passo verso la concretezza dei risultati. Le pratiche monetarie degli immigrati in banca, alla luce dei dati fin qui raccolti tracciano una traiettoria precisa di socializzazione al mondo bancario che va dall'apertura del conto corrente all'utilizzo di strumenti di gestione del denaro più complessi, anche se ancora numericamente limitato. Tra un estremo e l'altro della traiettoria si trovano delle pratiche monetarie di fondamentale importanza per il migrante: l'accesso al credito e l'invio di rimesse. La prima è importante perché rappresenta una promessa nei confronti del Paese d'arrivo, infatti il credito risponde a domande profonde: *quanto rimarrò? Cosa mi serve per vivere in Italia?* Le risposte si declinano secondo i processi d'integrazione e riconoscimento veicolati dalle scelte e dalle pratiche di consumo che spesso solo l'accesso al credito bancario può garantire (F. Setifì, 2014).

Le rimesse altresì costituiscono una promessa verso il Paese d'Origine e racchiudono altrettanti risvolti culturali, rimanendo ad un progettualità futura e quindi, in ultima analisi, alla gestione del risparmio. Il dibattito sulle rimesse è molto sviluppato e approfondito, ma quello che questa ricerca ha fatto emergere è la mancanza di un frame condiviso tra il cliente immigrato e gli istituti di credito. Per i secondi le rimesse non vengono concepite come una forma di risparmio, per il primo invece è la forma di risparmio più preziosa in termini affettivi. Da questo punto di vista si potrebbe fare molto per immaginare pratiche e strumenti in grado di raggiungere una sintesi comune e concertata.

Una sintesi che va ricercata concependo il migrante come soggetto attivo nella definizione delle pratiche monetarie che lo coinvolgono: la strada è stata tracciata e la sensibilità rispetto a questo tema si sta manifestando proprio attraverso i report sull'inclusione bancaria ma anche attraverso alcuni segnali che vengono dalle filiali. Le brochure in lingua, alcuni prodotti dedicati, lo sforzo dei direttori e dei consulenti nello stringere rapporti sempre più solidi con i leader di comunità o con le diverse associazioni legate al mondo migrante costituiscono dei segnali di buono auspicio. Inoltre, cosa non da poco, nelle filiali si cominciano a vedere operatori immigrati con ruoli di consulente ma anche di direttore.

Concludendo è forse utile pensare a dei punti analitici su cui concentrare gli sforzi per migliorare le ratiche monetarie sotto esame e quindi alzare il livello di fiducia reciproco. Sicuramente sviluppare attività e iniziative volte a migliorare l'educazione finanziaria del cliente si muoverebbero in tal senso. Oltre più libererebbero l'operatore bancario del duplice, e spesso contraddittori, mandato che gli fa assumere sia il ruolo di educatore che di venditore.

In secondo luogo, è auspicabile porre in essere delle strategie che rendano il complesso normativo che regge la gestione del denaro più accessibile ai clienti, magari attraverso lo sviluppo di un vocabolario comune di riferimento.

Anche la frequenza dei rapporti, sempre più mediata dalla tecnologia, appare come un punto focale per l'implementazione di buone pratiche monetarie che si basano sulla conoscenza reciproca e sulla famigliarità del contesto.

## 13. Indicazioni di Policy

In questi tre anni di attività l’Osservatorio ha costituito un punto di riferimento importante per operatori e istituzioni, ma anche per i migranti stessi, in tema di inclusione finanziaria. Ruolo che è stato riconosciuto in modo sempre più significativo, anche a livello delle Istituzioni Europee e che ha indubbiamente contribuito a creare e rafforzare una cultura dell’inclusione finanziaria sul nostro territorio. La ricchezza della banca dati a disposizione dell’Osservatorio, le aree di ricerca e le prospettive di indagine mostrano possibilità di approfondimenti e focus specifici ampi e articolati che potranno continuare a fornire informazioni utili anche nel proseguo dei lavori.

Più in generale le considerazioni che emergono dall’analisi del complesso sistema di informazioni, indicatori, dati qualitativi e quantitativi raccolti ed elaborati dall’Osservatorio nei suoi tre anni 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 ha presentato al Gruppo di Esperti<sup>153</sup>, tavolo inter-istituzionale e interdisciplinare che forma parte stabile degli strumenti dell’Osservatorio e che in questi anni ha svolto un ruolo fondamentale non solo nella valutazione e nell’indirizzo del processo di ricerca, ma soprattutto in quanto luogo di confronto e di sintesi di un fenomeno, come quello dell’inclusione finanziaria, che coinvolge aspetti e problematiche molto diverse e complementari, richiedendo un’azione integrata, di sistema.

Si tratta quindi di prime istanze che potranno essere oggetto di sperimentazioni o di ulteriori approfondimenti e riflessioni in grado di portare all’identificazione di policy operative.

### ***□ L’opportunità di inserire l’inclusione economico-finanziaria dei migranti nell’agenda dell’integrazione***

Abbiamo avuto modo in questo Rapporto di evidenziare come l’inclusione finanziaria costituisca un pilastro fondamentale nel processo di integrazione sociale ed economica<sup>154</sup>, che appare come soluzione *win-win*. È proprio dalla partecipazione alla vita economica che possono prendere il via processi virtuosi di inclusione sociale, ridando centralità al rapporto fra migrazioni e sviluppo, nel quadro di un approccio strategico e di lungo respiro al tema migratorio. L’accesso ai servizi e ai prodotti finanziari costituisce una risorsa essenziale, la cui esclusione comporta dei costi sociali molto più elevati per il migrante rispetto al cittadino locale.

È lo stesso Consiglio Europeo, nelle conclusioni del 26 e 27 giugno 2014 a fissare nell’agenda delle priorità il sostegno ad iniziative degli Stati Membri volte a “*perseguire politiche attive di integrazione che promuovano la coesione sociale e il dinamismo economico*”<sup>155</sup>.

Anche **sotto il profilo della cooperazione** l’inclusione finanziaria in Italia e nei paesi di origine della migrazione può rappresentare uno strumento rilevante, spesso trascurato, in grado di attivare processi virtuosi di **sviluppo dei sistemi finanziari nei paesi di origine**, in particolar modo rurali, di introduzione di strumenti finanziari innovativi come la microfinanza e azioni di sostegno allo sviluppo di strutture produttive locali in connessione anche con il nostro sistema imprenditoriale. Strettamente connesso a questo processo c’è un ulteriore aspetto che lega l’inclusione finanziaria con l’agenda immigrazione ed è costituito dal ruolo che **le rimesse** hanno in termini di contributo allo sviluppo dei paesi di origine. La capacità del sistema finanziario di intercettare e contribuire alla canalizzazione e soprattutto alla valorizzazione di questi flussi (in termini di leva finanziaria, investimenti produttivi e non) diviene pertanto essenziale e indispensabile.

<sup>153</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.

<sup>154</sup> Vedasi capitolo 1.

<sup>155</sup> Conclusioni Consiglio Europeo 26 e 27 giugno 2014.

#### **L'evidenza di una migrazione che sta evolvendo, mostrando profili diversificati**

I dati e le analisi mostrano una evoluzione nel profilo della migrazione presente in Italia che procede con ritmi molto elevati. Indicatori più sociologici, insieme agli indicatori finanziari, mostrano un quadro in cui si stanno sempre più tratteggiando i contorni di profili migratori diversi. A fianco dei nuovi arrivi (con esigenze ampie e diversificate, legate alle primissime fasi di insediamento nel nostro paese), una parte significativa dei nuovi italiani sta attraversando la fase dell'integrazione vera e propria. I dati mostrano però soprattutto l'emergere di un segmento di popolazione immigrata, non più trascurabile e crescente, che presenta un grado di integrazione nel tessuto economico e sociale elevato, segno di un progetto migratorio che si è fatto stabile nel nostro paese.

L'emersione di questi profili si traduce in due indicazioni di policy particolarmente importanti:

- in primo luogo la necessità di riconoscere i cambiamenti in atto ed individuare in modo corretto il target di riferimento. Si tratta di un'attività che richiede conoscenza del territorio e un continuo monitoraggio dei fenomeni in rapida evoluzione, ma che appare sempre più strategico per il successo di strategie e policy eventualmente individuate e messe in atto
- in secondo luogo l'emersione di questo segmento che potremmo definire "integrato" nel tessuto economico richiama la necessità di porre maggiore attenzione, sotto il profilo finanziario, al processo di accumulazione e protezione del risparmio, al fine di consolidare e rafforzare i traguardi raggiunti. 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.

#### **Il processo di bancarizzazione procede sotto diversi profili, ma rimane una componente finanziariamente esclusa**

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, il processo di inclusione finanziaria è proseguito a ritmi significativi. Si rilevano ancora alcune componenti finanziariamente escluse e aree di miglioramento e rafforzamento ulteriori nel processo in atto. In modo particolare, l'evidenza dei diversi profili, rileva spazi di intervento diversificati su due fronti:

- una prima azione più propriamente di inclusione finanziaria di soggetti marginali, siano essi perché appena giunti in Italia o perché appartenenti a fasce sociali più deboli. Azione che a nostro avviso richiede un'azione congiunta pubblico-privata
- una seconda azione di supporto e accelerazione del processo di inclusione già in atto che vada a rafforzare alcuni processi e risolvere eventuali nodi ancora esistenti

In questo senso la microfinanza può costituire un'opportunità per dare una risposta adeguata ad una fascia di popolazione ancora esclusa o al margine del sistema finanziario, ancora poco esplorata nel nostro paese, che richiede però un'azione di sistema perché trovi efficacia, precise strategie di ingresso da parte degli operatori che potrebbero essere supportate da adeguate politiche pubbliche.

Nel processo più generale di inclusione finanziaria gli investimenti per informazione, trasparenza e educazione finanziaria continuano ad assumere un ruolo determinante nel sostenere e rafforzare i processi e gli investimenti. Così come nella relazione con la banca e in particolare con il personale impiegatovi, la relazione assume una valenza determinante, richiamando l'opportunità di investimenti in formazione specifica sull'inclusione finanziaria all'interno del settore.

Infine la tematica s'intreccia con la previsione normativa che prevede il possesso di un codice fiscale (e quindi a un permesso di soggiorno) per l'accesso ad un servizio finanziario. Questa disposizione normativa da un lato rallenta il processo di inclusione finanziaria (in attesa del buon fine delle procedure amministrative necessarie) e dall'altro preclude, di fatto, l'inclusione finanziaria dei migranti residenti sul nostro territorio ma privi di un regolare permesso di soggiorno, alimentando circuiti informali e non trasparenti. 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 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

gare, 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.

#### **Effetti della crisi**

La ridotta capacità reddituale e più in generale gli aspetti legati alla crisi economica e al suo perdurare, rischiano di escludere soggetti maggiormente vulnerabili in precedenza inclusi nel sistema finanziario e in fase di integrazione, interrompendo un processo in atto, con costi sociali molto elevati. Il credito, in modo particolare, assume qui una valenza decisiva nel supportare il processo di integrazione e sostenere situazioni di temporanea difficoltà, ma la tematica deve essere trattata all’interno di un approccio inclusivo che coinvolge più soggetti a livelli diversi e non può essere demandato al solo soggetto concedente.

#### **Imprenditoria**

L’imprenditoria migrante è sempre più emergente all’interno del sistema economico italiano. Oltre alla valenza sociale legata all’auto-imprenditorialità e alla mobilità sociale, rispetto al processo di integrazione, essa assume rilievo anche in termini di contributo al sistema economico stesso. Il sostegno al suo sviluppo, sotto il profilo finanziario, del supporto formativo e all’innovazione appare pertanto rilevante. Su questo fronte il microcredito e le iniziative a sostegno dello start-up di imprese possono costituire un veicolo importante, ma appare necessario ricercare meccanismi di integrazione con il sistema finanziario ordinario al fine di integrare e valorizzare al meglio le informazioni e le garanzie.

#### **Sperimentazioni di policy territoriali**

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 l’opportunità di sperimentare 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 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. Il bagaglio di informazioni e dati acquisiti dall’Osservatorio possono essere facilmente messi a disposizione per individuare, sperimentare, e successivamente valutare, policy territoriali di questo tipo.

#### **L’opportunità di ampliare l’esperienza dell’Osservatorio a livello Europeo**

L’Italia, con l’Osservatorio, è portatrice di una buona pratica riconosciuta a livello europeo sulle tematiche di inclusione finanziaria. Uno strumento che in questi tre anni di attività ha fornito una conoscenza approfondita e un monitoraggio del fenomeno su base pluriennale, colmando un gap importante in tema di informazione e di analisi e confronto fondamentali per individuare e, successivamente, valutare in termini di impatto, politiche di sostegno all’inclusione finanziaria. I “*basic principles for an innovative financial inclusion*” redatti in sede G20<sup>156</sup> individuano alcuni fattori chiave per un’azione efficace in tema di inclusione finanziaria fra cui: l’impegno dei Governi (*leadership*), approcci di policy basati sul mercato e la competitività (*diversity*), la creazione di infrastrutture istituzionali a supporto dei processi (*cooperation*) e la conoscenza del fenomeno per definire policy basate sull’evidenza e monitorarne i progressi (*knowledge*)<sup>157</sup>. Dotare l’Unione Europea di uno strumento istituzionale a partire dall’esperienza italiana potrebbe rappresentare un’iniziativa rilevante proprio per l’esigenza di una maggiore conoscenza del fenomeno per indirizzare la definizione di policy efficaci e valutabili. Se è vero che in Europa è diffuso un approccio universalistico in tema di politiche di inclusione, i dati a disposizione e gli approfondimenti fatti dall’Osservatorio anche a livello europeo, mostrano che gli immigrati costituiscono la categoria maggiormente colpita dall’esclusione finanziaria in tutti i paesi.

<sup>156</sup> Summit G20 di Toronto del giugno 2010.

<sup>157</sup> Un’analisi dettagliata delle iniziative in ambito G20 sui temi dell’inclusione finanziaria rimandiamo alla pubblicazione “*Buone Pratiche di inclusione finanziaria. Uno sguardo europeo*”, pubblicato dall’Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti nel 2013 e disponibile sul sito web [www.migrantiefinanza.it](http://www.migrantiefinanza.it).

## NOTE METODOLOGICHE

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.

Per garantire 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>158</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 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.

### Note metodologiche analisi lato offerta

L'analisi dell'inclusione finanziaria dei migranti dal lato dell'offerta si basa sui dati ricavati attraverso la somministrazione, tra ottobre e dicembre del 2013, 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>159</sup> che come famiglia produttrice<sup>160</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) e le giacenze medie relative ai prodotti di risparmio
3. una misura del grado di solvibilità della clientela migrante e di una misura comparativa relativa alla clientela nel suo complesso
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 impieghi e al 61% del totale degli sportelli sul territorio nazionale al dicembre 2013. 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

<sup>158</sup> Ultimi dati aggiornati disponibili.

<sup>159</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>160</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.

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 160 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 quanto riguarda la prima **ricognizione del rapporto tra immigrati e credito al consumo**, 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. Essendo già in atto, presso Assofin, un sistema di rilevazione generico sul segmento stranieri (inteso in senso ampio), il 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, limitandosi alle sole 21 nazionalità indagate. L'indagine si è concentrata esclusivamente sulle forme tecniche strettamente connesse al credito al consumo, lasciando l'analisi della forma del finanziamento per acquisto di immobili al solo settore bancario.

A tutte le associate Assofin è stato così inviato un questionario per la raccolta dei dati che sono stati elaborati in forma aggregata e sintetizzati nel rapporto

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 di credito al consumo che rappresentano il 90% dei flussi complessivamente erogati dalle Associate Assofin

## Note metodologiche analisi lato domanda

L'analisi dal lato della domanda nel presente Rapporto è composta sia dall'analisi quantitativa condotta sulla banca dati costruita attraverso l'indagine campionaria realizzata nel 2011 sia dall'analisi qualitativa, realizzata attraverso una serie di focus group (FG).

Per quanto riguarda riferimenti più precisi all'indagine su un campione rappresentativo di migranti e la relativa analisi econometria si rimanda alle note metodologiche contenute nel Primo e nel Secondo rapporto dell'Osservatorio sull'Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia.

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, con intervistatori formati, a un campione di 920 migranti regolari (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: grado di utilizzo dei prodotti, fattori di evoluzione del rapporto, mobilità all'interno del settore bancario, 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'analisi della banca dati ha condotto all'individuazione di alcune ipotesi e temi di ricerca che sono approfonditi e arricchiti attraverso lo strumento d'analisi offerto dai Focus Groups. Alla luce dell'abbinamento tra i temi e la rete del CeSPI costruita grazie ai rapporti con realtà dell'associazionismo migrante e del terzo settore impegnate sui temi dell'immigrazione, i FG sono stati organizzati nel modo seguente.

Le strutture di ACLI, e in particolare quelle delle province di Crema, Milano e Treviso, sono state attivate per organizzare e mobilitare partecipanti ai FG dedicati alla famiglia, dal momento che in quei territori era possibile intercettare migranti di tutte le più numerose collettività nazionali e individui presenti in Italia da almeno tre-cinque anni. Inoltre, a Crema e Treviso si sono anche tenuti laboratori di formazione per i migranti, mentre a Milano si è realizzato un incontro di scambio e formazione con gli operatori degli sportelli immigrati delle ACLI.

Attraverso l'Associazione Nessuno Escluso di Pescara e l'agenzia di PerMicro della stessa città abruzzese è stato possibile intercettare soprattutto migranti dell'Europa dell'Est e dei paesi dell'ex URSS, sia impiegati come badanti o assistenti familiari (e quindi prevalentemente donne, e in maggioranza senza partner in Italia), sia famiglie ricongiunte e migranti impiegati in altri settori. Inoltre, l'attività di PerMicro in quella città consente di avere un punto di osservazione privilegiato sui temi della microfinanza.

A Bergamo è stata attivata la Casa dei Boliviani, associazione presente da tempo in città che ha permesso di realizzare l'incontro con famiglie e migranti in prevalenza latinoamericani, perché si volevano indagare i temi della famiglia e della microfinanza dal punto di vista di collettività insediate in territori che offrono un tessuto socio-economico mediamente ricco. A Bergamo è stato anche realizzato un laboratorio di formazione per i migranti.

Al contrario, a San Benedetto del Tronto sono stati intercettati migranti e famiglie che soffrono del contesto di maggiore crisi economica e disoccupazione sperimentato in quella città marchigiana.

Per organizzare il FG dedicato alla famiglia, e in particolare rivolgersi ai migranti cinesi, è stata attivata l'Associazione italo-cinese ZHI SONG di Torino. Per interagire con i migranti cinesi e affrontare discorsi che includono temi sensibili quali la gestione del denaro, è stato fondamentale, infatti, poter contare sulla mediazione offerta da alcuni membri dell'Associazione, anche se non tutti i partecipanti al FG areano associati.

Infine, l'incontro dedicato all'inclusione finanziaria dei migranti di seconda generazione è stato realizzato a Genova, dove il CeSPI si è potuto avvalere della collaborazione dell'associazione Colidolat (Coordinamento Ligure di Donne Latinoamericane), composta in prevalenza da donne migranti specializzate in vari ambiti professionali (psicologia e psicoterapia, mediazione culturale) e che operano da molti anni nel campo dell'intercultura e dell'inserimento dei minori e degli studenti stranieri, e con la quale da tempo erano stati attivati contatti e scambi di opinioni e idee sull'argomento dell'inclusione ed educazione finanziaria dei giovani stranieri. Oltre al FG, infatti, ai giovani è stato anche offerto un laboratorio di formazione.

### Note metodologiche analisi imprenditoria Business Community

L'analisi quantitativa relativa al quadro dell'imprenditoria italiana e nello specifico dell'imprenditoria a titolarità immigrata è stata condotta sulle basi dati forniti da Unioncamere - Movimprese grazie alla collaborazione avviata dall'Osservatorio.

Per quanto riguarda i Focus Groups sulle Business Community la scelta relativa alle città e alle collettività intervistate si è basata su una selezione dei gruppi e dei profili che presentavano aspetti più innovativi e interessanti in un'ottica di integrazione socio economica.

Il campione di indagine è stato costruito su base territoriale per studiare i diversi aspetti del medesimo fenomeno all'interno di contesti diversi. Si è ritenuto utile selezionare aree territoriali caratterizzate da condizioni particolarmente favo-

revoli allo sviluppo di attività imprenditoriali, ovvero: Roma, Milano, Firenze e Torino. Per la scelta delle macro aree si sono tenuti in considerazione 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.

La scelta delle nazionalità sulle quali concentrare l'indagine ha mirato a mettere in evidenza i modelli di imprenditorialità specializzati in quei settori maggiormente significativi per le collettività migranti (commercio, produzioni tessili, costruzioni, ristorazione), dove si mostravano elementi di aggregazione e vincoli etnici più significativi.

## **ALLEGATI**

**ALLEGATO 1****COMPOSIZIONE GRUPPO DI ESPERTI**

|  |   |
|--|---|
| Ministero dell'Interno                         | Pref. A. Malandrino<br><i>Direttore Centrale per le Politiche dell'Immigrazione e dell'Asilo</i>          |
| Ministero dell'Interno                         | Pref. A. Rosa<br><i>Direzione Centrale per le Politiche dell'Immigrazione e dell'Asilo</i>                |
| Ministero degli Esteri                         | Min. Plen. E. L. Marras<br><i>Direttore Generale per la Mondializzazione e le Questioni Globali</i>       |
| Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali | Dott. N. Forlani<br><i>Direttore Generale Immigrazione</i>  |
| Ministero dell'Economia e delle Finanze        | Dott. A. Rivera<br><i>Dirigente Generale, Direzione IV - Sistema Bancario e Finanziario-Affari Legali</i> |
| Banca d'Italia                                 | Dott. D. Gammaldi<br><i>Condirettore Centrale Servizio Supervisione Mercati e Sistemi di Pagamento</i>    |
| ABI  | Dott. G. Durante<br><i>Direttore Centrale, Responsabile Direzione Sindacale e del Lavoro</i>              |
| BancoPosta                                     | Dott. W. Pinci<br><i>Responsabile Sistemi di Pagamento</i>  |
| ANIA   | Dott. G. Carbonari<br><i>Direttore Forum ANIA-Consumatori</i>   |
| Unioncamere                                    | Dott. C. Gagliardi<br><i>Segretario Generale</i>  |
| CRIF   | Dott. E. Lodi<br><i>Direttore Generale Credit Bureau Services</i>   |
| Assofin  | Prof. Umberto Filotto<br><i>Segretario Generale</i>   |
| CeSPI  | Dott. J.L. Rhi-Sausi<br><i>Direttore</i>  |
| CeSPI  | Dott. D. Frigeri<br><i>Direttore scientifico dell'Osservatorio</i>  |

**ALLEGATO 2****LE CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE DELL'INDAGINE QUANTITATIVA  
DAL LATO DELLA DOMANDA (2012)****Tav. A – Comune di residenza**

|               |            |               |
|---------------|------------|---------------|
| Milano        | 456        | 50,3%         |
| Roma          | 429        | 47,3%         |
| Napoli        | 22         | 2,4%          |
| <b>Totale</b> | <b>907</b> | <b>100,0%</b> |

**Tav. B – Nazionalità**

|               |            |               |
|---------------|------------|---------------|
| Bangladesi    | 129        | 14,2%         |
| Cinese        | 61         | 6,7%          |
| Ecuadoriana   | 74         | 8,2%          |
| Egiziana      | 112        | 12,3%         |
| Filippina     | 110        | 12,1%         |
| Marocchina    | 43         | 4,7%          |
| Peruviana     | 100        | 11,0%         |
| Rumena        | 120        | 13,2%         |
| Senegalese    | 121        | 13,3%         |
| Ucraina       | 37         | 4,1%          |
| <b>Totale</b> | <b>907</b> | <b>100,0%</b> |

**Tav. C – Sesso**

|               |            |               |
|---------------|------------|---------------|
| Uomini        | 519        | 57,2%         |
| Donne         | 388        | 42,8%         |
| <b>Totale</b> | <b>907</b> | <b>100,0%</b> |

**Tav. D – Classi d'età**

|               |            |               |
|---------------|------------|---------------|
| 18 - 28 anni  | 207        | 22,8%         |
| 29 - 43 anni  | 457        | 50,4%         |
| 44 - 63 anni  | 240        | 26,5%         |
| Oltre 64      | 2          | 0,2%          |
| Non risponde  | 1          | 0,1%          |
| <b>Totale</b> | <b>907</b> | <b>100,0%</b> |

**Tav. E – Istruzione**

|                      |            |               |
|----------------------|------------|---------------|
| Fino a 14 anni d'età | 260        | 28,7%         |
| Fino a 19 anni d'età | 419        | 46,2%         |
| Titolo universitario | 216        | 23,8%         |
| Studi post-lauream   | 5          | 0,6%          |
| Non risponde         | 7          | 0,8%          |
| <b>Totale</b>        | <b>907</b> | <b>100,0%</b> |

**Tav. F – Condizione lavorativa**

|                           |            |       |
|---------------------------|------------|-------|
| Occupato                  | 617        | 66,0% |
| Occupato non continuativo | 143        | 15,3% |
| Studente                  | 49         | 5,2%  |
| Casalinga                 | 23         | 2,5%  |
| Non occupato              | 98         | 10,5% |
| Non risponde              | 5          | 0,5%  |
| <b>Totale*</b>            | <b>935</b> |       |

\* Il totale supera i 907 rispondenti perché erano possibili più risposte

**Tipologia contrattuale degli occupati**

|                       |            |       |
|-----------------------|------------|-------|
| Lavoratori autonomi   | 83         | 10,7% |
| A tempo indeterminato | 332        | 42,8% |
| A tempo determinato   | 126        | 16,2% |
| Contratto a progetto  | 86         | 11,1% |
| Stagionale            | 14         | 1,8%  |
| In nero               | 113        | 14,6% |
| Non risponde          | 22         | 2,8%  |
| <b>Totale*</b>        | <b>776</b> |       |

\* Il totale supera i 760 occupati e occupati non continuativi perché erano possibili più risposte

**Settori**

|   |            |       |
|---|------------|-------|
| Agricoltura   | 7          | 0,9%  |
| Industria   | 51         | 6,6%  |
| Artigianato   | 28         | 3,6%  |
| Costruzioni   | 60         | 7,8%  |
| Servizi, di cui:  | 625        | 79,8% |
| Commercio   | 145        | 18,8% |
| Alberghi e ristoranti   | 118        | 15,3% |
| Servizi alle famiglie (assistenza, pulizie)   | 164        | 21,3% |
| Altri servizi alle famiglie (educativi, sanitari)   | 55         | 7,1%  |
| Servizi alle imprese (pulizie, security)  | 84         | 10,9% |
| Servizi alla Pubblica Amministrazione (mediazione culturale, impieghi presso aziende municipalizzate, etc.) | 49         | 6,4%  |
| Non risponde  | 10         | 1,3%  |
| <b>Totale*</b>  | <b>771</b> |       |

\* Il totale supera i 760 occupati e occupati non continuativi perché erano possibili più risposte

## TERZO RAPPORTO

## **ALLEGATO 3**

## **BROCHURE INDIRIZZATA AI MIGRANTI REALIZZATA NELL'AMBITO DELLE ATTIVITÀ DI DIFFUSIONE-INFORMAZIONE**



Mandasoldiacasa.it

Mandasoldiacasa.it

**E se pensi alle rimesse... più informazioni = più risparmio!**  
Inviare i soldi alla propria famiglia è un'esigenza se si vive lontano dal proprio paese. Anche per inviare le rimesse occorre conoscere molte cose: quant'è la commissione? Qual è il tasso di cambio? Quando arrivano i soldi? Dove si possono ritirare? Questioni semplici che possono far risparmiare.

trovi le risposte visitando il sito [www.mandasouinacasa.it](http://www.mandasouinacasa.it).

Mandasodicacasa.it è il primo sito italiano indipendente di confronto dei costi delle rimesse, certificato da Banca Mondiale. È uno strumento gratuito per chi vuole confrontare costi, condizioni e modi di invio delle rimesse dall'Italia e non favorisce nessun operatore del mercato.



Grafica: www.balma.org



## L'integrazione passa dalla banca...



### Educazione e informazione

Ogni giorno abbiamo a che fare con prodotti e servizi finanziari semplici, come un conto corrente, o più complessi. Possono aiutarci a realizzare un progetto o semplicemente a gestire meglio le nostre spese. La scelta è ampia: come orientarsi? Informarsi è il primo passo. Non bisogna aver paura di chiedere, è un'opportunità per ogni cittadino e per ogni cliente. A scuola non ci insegnano a usare il conto corrente o l'assicurazione ma imparare a gestire il denaro e a usare i prodotti finanziari può migliorare la vita.

### Risparmiare per investire

Come mettere da parte i nostri risparmi, farli fruttare e allo stesso tempo sentirsi sicuri? Libretto di deposito, piano di accumulo, fondi, titoli (azioni, obbligazioni, buoni del tesoro). Molte possibilità per varie necessità: come investire? Ci sono vari modi per accumulare i nostri piccoli risparmi e fare in modo che con il tempo crescano di valore. Occorre informarsi bene e chiedere consigli a chi conosce i prodotti di investimento per guidarti nelle tue scelte.

### Pagamenti

Ogni mese scadenze da ricordare: bollette, affitto, cedolare. Tenere in tasca troppi soldi può essere rischioso e scomodo: come semplificare la vita? Ci sono strumenti che aiutano nei pagamenti quotidiani. Un esempio? La domiciliazione bancaria dei pagamenti (RID): quando la bolletta scade il fornitore di energia, gas o il condominio ricevono il pagamento direttamente dal tuo conto in banca. Si può pure usare il banchamat o la carta di credito. Occorre conoscere bene gli strumenti di pagamento per usarli al meglio.

### Sicurezza

Gli imprevisti possono metterci in seria difficoltà anche dal punto di vista finanziario. Nessuno può prevederli ma si sa che possono accadere. Ci sono strumenti finanziari, come le assicurazioni, che possono ripararci, dando sicurezza a noi e alla nostra famiglia, proteggendo la salute, i nostri beni, il lavoro e anche la vita. Proteggere il futuro è una possibilità che va almeno considerata informandosi adeguatamente.

### Progetti

Aprire un'impresa, mettere da parte i risparmi per il futuro giorno tornate nel mio paese; a chi chiedere? Bisogna conoscere gli strumenti adatti per trasformare i sogni in realtà, informandosi su un piano d'accumulo, su come creare un bilancio familiare o un business plan di un'attività, su come ottenere un credito. Gli strumenti sono molti e diversi!

### ... passa

... e informati!



Lo sapevi?

Lo sapevi che la banca è tua alleate nella vita quotidiana? La tua banca è tua amica, tua guida, tua consigliera. Ti informa, ti aiuta, ti consiglia, ti consolida, ti aiuta a crescere. Ti consiglia come investire i tuoi risparmi, ti consiglia come proteggere la tua vita e la tua famiglia. Ti consiglia come aprire un'impresa. Ti consiglia come trovare lavoro. Ti consiglia come gestire i tuoi risparmi. Ti consiglia come informarti.





# Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Finanziaria dei Migranti in Italia

## TERZO RAPPORTO (2014)

*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).*